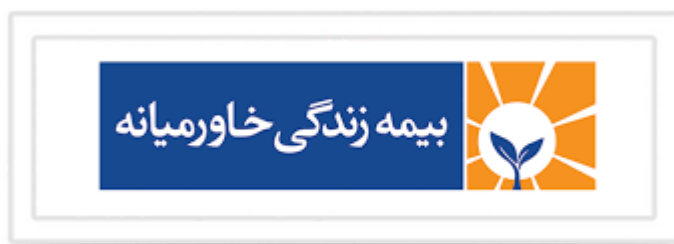


دوره غیر حضوری آموزش نمایندگان



بخش اول

آشنایی با شغل نمایندگی بیمه



www.hdorostamal.ir

مرکز تخصصی آموزش بیمه های زندگی

۰۷۷۳۳۵۸۰۰۷۹ - ۰۹۱۷۳۷۲۸۸۴۱

با سلام و احترام؛

ورود شما نمایندگان عزیز را به صنعت بیمه و شرکت تخصصی بیمه زندگی خاورمیانه صمیمانه تبریک میگویم ، بسیار خوشحالم که افتخار این را دارم که بعنوان مدیر فروش و آموزش تیم پیشتازان نقشی مهم در فرهنگ سازی و ترویج این بیمه نامه در کشور عزیزمان ایران داشته باشم.

صنعت بیمه امروزه به یکی از صنایع میلیارد دلاری در جهان تبدیل شده و شاهد رشد ضریب نفوذ بیمه در کشورهای در حال توسعه و بخصوص در کشور ایران هستیم. اما متأسفانه، سرعت توسعه ی مهارتهای بازاریابی نمایندگان و فروشندگان بیمه، هرگز همپای سرعت رشد شبکه های فروش و نمایندگیهای شرکتهای بیمه نبوده و نیست !

از طرف دیگر، به منظور معرفی و توسعه ی بیمه های نو ظهوری همچون بیمه های عمر و زندگی (Life Insurance) در کشور ایران، آنچه بیش از هر چیز، مورد نیاز می باشد، مهارتهای بازاریابی و فروشندگی در میان نمایندگان است. با مطالعه دقیق این جزوه که حاوی مطالب فنی و فروش است ، قدمی مهم در دانش بیمه ای خود بردارید.

هوشمندانه کار کن، خوب کار کن، سخت زحمت بکش تا جایی که موفقیتهاات به جای خودت
برات حرف بزنن

هرگاه صحبت از بیمه ها می شود شاید تداعی کننده بیمه ماشین و یا تمدید بیمه ثالث باشد. اما بیمه در کشور ما یک کسب و کار محسوب می شود و تقریباً ۱۷۰ هزار نفر در آن در سمت های گوناگون فعال هستند.

تاسیس یک کسب و کار در حال حاضر شاید برای همه ما امکان پذیر نباشد. اما می توانیم به عنوان نماینده یک شرکت شروع به کار کرده و با استفاده از پتانسیل ها و بستر هایی که برایمان آماده شده است کسب و کار خود را تاسیس کنیم. کسب و کار بیمه با نظارت مستقیم بیمه مرکزی آماده و محیا شده است تا افرادی که به دنبال یک شغل عالی و درآمدی بدون سقف هستند وارد آن شوند.

مزایا، دلایل و انگیزه های اخذ نمایندگی بیمه

چرا باید اینجا باشیم چرا باید برای آینده مالی و شغلی خود تصمیم متفاوتی بگیریم.

بیش از ۶۰ هزار نماینده بیمه زمانی که وارد این حرفه شدند می دانستند که دقیقا در جایی که قدم می گذارند می تواند آینده شغلی و مالی متفاوتی برایشان رقم بزند.

هر فردی با هر تفکر و نگرشی که وارد صنعت بیمه شود به دلیل خاصیت و اتمسفری که این فعالیت دارد رشد شخصی، شغلی و درآمدی را تجربه می کند. تفاوتی نمی کند که دقیقا الان در چه مرحله از شغل و یا زندگی خود هستیم تصمیمات درست همیشه درست هستند. شاید روزی شما هم الهام بخش افراد دیگری شدید.

شش مزیت پر طرفدار فعالیت در صنعت بیمه

- امکان فعالیت بدون محدودیت شغلی حتی افراد شاغل در ادارات و سازمانها دولتی و خصوصی
- سطح درآمدی نامحدود و متناسب با میزان فعالیت و اثر بخشی نماینده
- بدون نیاز به دفتر کار، سرمایه اولیه، مدرک تخصصی و دانشگاهی
- اعطای وام به نمایندگان متناسب با کارکرد
- دریافت کد رسمی نمایندگی بیمه های عمر مطابق با آیین نامه ۹۶ بیمه مرکزی ایران
- پشتیبانی، آموزش تخصصی و رایگان و اعطای مدرک دوره فراگیری بیمه های زندگی

آیا از این شغل می توانم کسب درآمد کنم؟

سوالی که حتما به آن فکر می کنید.

میزان درآمدزایی در این کسب و کار، مثل تمامی فعالیت ها مشابه، بستگی به توانایی، مهارت، تجارب، زمان و انرژی هر شخص دارد.

بیش از ۶۰ هزار نفر در سایر شرکت های بیمه در حال حاضر از این شغل کسب درآمد می کنند. پس درآمد آن حتما راضی کننده بوده است.

هر میزان آشنایی شما با این شغل بیشتر شود حتما ذهنیت شما نسبت به درآمد آن روشن تر خواهد شد.

آیا این کسب و کار برای من مناسب می باشد؟

اخذ نمایندگی بیمه مناسب افرادی است که قصد فعالیت به صورت پاره وقت و یا تمام وقت را دارند، شما برای انجام هر کسب و کاری، احتیاج به سرمایه، تجربه، موقعیت و فضای کاری دارید، که تمامی این امکانات را شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برای شما در جهت کارآفرینی ایجاد کرده است. در ضمن این حرفه مناسب افرادی است که از کار کردن برای دیگران خسته شده اند، مایلند برای خود و پیشرفت خود کار کنند.

تفاوت نمایندگی بیمه زندگی با سایر مشاغل

در کسب و کارهای دیگر، صاحب شغل هزینه های زیادی را صرف اجاره محل کار، خرید ملزومات اداری، تبلیغات، حقوق کارمندان و... می کند و اگر بعد از مدتی به علت عدم سابقه و تجربه کافی، درآمدی مقبول نداشته باشد، فقط هزینه کرده و در نهایت ورشکست می شود.

در صورتی که در نمایندگی بیمه، شخص پس از گذراندن دوره های آموزش رایگان و بدون آنکه هزینه ای پرداخت کند، در مرکز آموزش کسب و کار خویش را آغاز می نماید. در این حرفه، به علت آنکه نماینده از تجارب و سوابق مفید مدیران و نمایندگان موفق فروش استفاده می کند، لازم نیست برای کسب تجربه در این صنعت هزینه کند و زمان را که مهمترین سرمایه است از دست بدهد.

اخذ نمایندگی بیمه از کدام شرکت بیمه ای مناسب است؟

تا به این جا دریافتیم که یکی از فرصت های شغلی مناسب حال حاضر کشور ما نمایندگی بیمه است چرا که در سال های اخیر رشد بسیار خوبی داشته است و خیر خوب این که این رشد حداقل تا ده سال آینده ادامه خواهد داشت. اما برای اخذ نمایندگی بیمه چه شرکت های بیمه ای مناسب هستند؟

نمی توانیم بگوییم که کدام یک از شرکت های بیمه ای در حال حاضر بهترین هستند ولی برای اینکه نماینده بیمه باشیم کافی است شاخص های زیر را در بین شرکت بیمه ای که قصد انتخاب آن را داریم مورد سنجش قرار دهیم:

۱. ضریب توانگری شرکت بیمه
۲. تعداد نمایندگان فعال
۳. شاخص سود و زیان در بازار سرمایه
۴. افتخارات سال های گذشته
۵. عملکرد هیئت مدیره
۶. رتبه ایفای تعهدات

۷. فرآیند آموزشی و نگرش به نیروی انسانی
۸. میزان بازدهی سهام شرکت از ابتدای تا کنون

بهترین شرکت بیمه برای اخذ نمایندگی بیمه کدام است؟

یک حقیقت بسیار ملموس و مشخص کننده در شغل بیمه آموزش است. هیچ کدام از افراد فعال در این صنعت این حقیقت تعیین کننده را انکار نمی کنند که نقش آموزش و فرآیند ساخت نماینده بیمه چه میزان می تواند در آینده شغلی آن فرد مهم باشد.

اگر به دنبال اخذ نمایندگی بیمه در صنعت بیمه هستیم باید شرکت بیمه ای را انتخاب کنیم که از نظر آموزشی توان و برنامه های خوبی داشته باشد تا ما بتوانیم در برنامه آموزشی که شرکت برای نیرو های خود تدوین کرده است رشد کنیم.

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه در صنعت بیمه کشور ما در این مورد تلاش های بسیاری کرده است. یکی از تمایز هایی که دارد دقیقاً همین موضوع است.

یعنی نماینده بیمه بودن پردرآمد است؟

شرکت های بیمه ای از فروش و ارائه خدمات بیمه ای به افراد جامعه حق بیمه دریافت می کنند. بخشی از این حق بیمه درآمد شرکت و بخشی دیگری هم درآمد نماینده فروش بیمه است. حال که این شرکت توانسته است در این سال ها بیشترین رشد بین شرکت های بیمه ای را به دست بیاورد، به این معنی است که افراد جامعه نام و برند این شرکت بیمه ای و خدمات بیمه ای آن را پذیرفته اند. به بیانی ساده تر مشتری ها از نماینده شرکت بیمه زندگی خاورمیانه بیمه تهیه می کنند، این همان فرصت کسب درآمد است.

نماینده بیمه پاره وقت یا تمام وقت، چطور انتخاب کنیم؟

شاید الان شاغل باشیم، شاید یک شغل دولتی داشته باشیم از طرفی اینکه شاید نتوانیم به صورت تمام وقت در صنعت بیمه فعالیت کنیم و از پتانسیل درآمدی آن بهره ببریم چه گزینه ای را می توانیم انتخاب کنیم؟ شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برا افرادی که در نظر دارند برای اخذ نمایندگی بیمه از این شرکت اقدام کنند این مزیت بسیار کاربردی و ویژه را فراهم کرده تا افراد بتوانند به صورت پاره وقت، نیمه وقت و یا تمام وقت در این شرکت فعالیت کنند. انعطاف شغلی از دیگر مزیت های است که باید در زمان بررسی فرصت های شغلی پیرامون خود به آن دقت کنیم.

دوره و فرآیند آموزشی به چه صورت است؟

فرآیند آموزشی برای متقاضیان کسب و کار بیمه مطابق برنامه رسمی واحد جذب و آموزش تدوین شده است. این آموزش ها برای متقاضیان حضوری به صورت حضوری برگزار شده و برای متقاضیانی که نیاز به آموزش غیرحضوری دارند مجموعه آموزشی بسیار کامل و جامعی تهیه شده است. این مجموعه آموزشی به همراه یک استاد راهنما تمام نیاز های آموزشی موجود را برطرف می کند.

آیا حتما باید در شهر محل شعبه حضور داشته باشیم؟

خیر، شما می توانید در هر جای کشور عزیزمان ایران دوره آموزشی گذرانده و پس از آن فعالیت بیمه ای خود را شروع کنید.

آیا این دوره های هزینه دارد؟

خیر، دوره های آموزشی و مجموعه کسب و کار بیمه ، رایگان در اختیار متقاضیان قرار می گیرد.

موفق و پیروز باشید