

بولتن خانواده بیمه آسماری نمایندگان

بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان) | شماره یکم | اردیبهشت ۱۳۹۵



در این شماره:

چهار محور اصلی بیمه آسماری

ما و جامعه

دانش خود را آزمایش نمایید

نماینده برتر ماه فروردین

رقیب حتی از نوع بدش خوب است

با ما باشید، آسماری باشید.



www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری
Asmari Insurance 

بیمه آسماری Asmari Insurance



بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان)
| شماره یکم | اردیبهشت ۱۳۹۵ |

فهرست

- ۱ چهار محور اصلی بیمه آسماری
- ۵ ما و جامعه
- ۶ دانش خود را آزمایش نمایید
- ۷ نماینده برتر ماه فروردین
- ۸ رقیب حتی از نوع بدش خوب است
- ۱۰ با ما باشید، آسماری باشید

اهداف این بولتن:

سلامی چو بوی خوش آشنایی

در شکفتن نوروز برایتان سالی با سر سبزی جاودان و شادی، اندیشه‌ای پویا و سلامتی و برخوردارگی از همه نعمت‌های خدادادی را آرزومندیم. اولین شماره بولتن خانواده بیمه آسماری را همراه با نسیم دلکش و فرح‌بخش بهاری که طلبه دار سالی پر بار و موفقیت‌آمیز است را خدمتتان تقدیم می‌داریم.

هدف این بولتن قبل از هر چیز دیگر اتصال تمام اعضا خانواده بیمه آسماری و ارتباط فراگیر و مؤثر در تبادل اطلاعات و تجربیات به یکدیگر است.

یاور ما در این راه باشید.

www.asmari-insurance.com

چهار محور اصلی بیمه آسماری

شرکت بیمه آسماری که تأسیس آن حاصل تجربه گران قدر بسیاری از پیشکسوتان و صاحب نظران صنعت بیمه است در عمل دریافته است که راز موفقیت هر بنگاه بازرگانی از نوع بیمه بر چهار محور اصلی مستقر است.

بیمه گذاران، سهامداران، نمایندگان و کارکنان چهار محور اصلی یادشده می باشند و از اهمیتی یکسان برخوردارند، به همین دلیل ارتباط مستمر بین عناصر اصول یادشده با رعایت حقوق طرفین می تواند ضامن بقا همراه با توسعه پایدار بیمه آسماری گردد.

سهامداران با سرمایه گذاری منابع مالی خود تأسیس شرکت را امکان پذیر می سازند و در مقابل انتظار دارند تا از حاصل سرمایه گذاری خود بهره مند شوند.

به همین مناسبت در پایان هر سال مالی در نشست مجمع عمومی سهامداران عملکرد شرکت را در سال گذشته بررسی می نمایند و با رشد و توسعه شرکت علاقه مند به سرمایه گذاری بیشتری خواهند شد.

به طور طبیعی هر سهامداری سود منتظره خود را از شرکت بیمه با سود سرمایه گذاری در بانک به صورت حداقل مقایسه می نماید هر چند سهامداران مؤسسات بیمه به تدریج دریافته اند که سود مؤسسات بیمه در سال های اول فعالیت شرکت قابل مقایسه با بانک نخواهد بود ولی با گذشت زمان نه تنها سودآوری شرکت بیشتر می شود بلکه ارزش سهام آنها نیز افزایش می یابد.



دومین محور

دومین محور اصلی شرکت بیمه‌گذاران آن می‌باشند که با اطمینان و اعتماد به شرکت بیمه آسماری و با پرداخت حق بیمه جان، مال و مسئولیت خود را به ما واگذار می‌نمایند تا در زمان ناملایمات زندگی بتوانند زیان وارده به خود و خانواده خود را از طریق بیمه جبران نمایند. بقا و رشد شرکت بیمه متضمن وجود همین اعتماد و اطمینان به بیمه است، به همین دلیل باید در حفظ و حراست از این اطمینان و اعتماد ارزشمند سایر محورهای بیمه آسماری کوشا باشند.

محور سوم

محور سوم که ارزش همسان با سایر محورهای بیمه آسماری دارد، شبکه نمایندگان، بازاریابان و کارگزارانی است که نقطه اتصال بیمه و خط اول جبهه تأمین رفاه جامعه و تضمین‌کننده تداوم گستردگی بیمه برای بیمه‌گذاران شرکت بیمه آسماری را تشکیل می‌دهد. اهمیت این محور در انتقال صحیح کارکردها فواید کم‌نظیر بیمه به بازار تقاضا در کشور است و در این تبادل است که شرکت بیمه قادر خواهد بود با توجه به نیاز جامعه تولیدات خود را از نظر کمی و کیفی توسعه داده و امکان عرضه هر چه بیشتر بیمه را از طریق شبکه فروش فراهم آورد. درآمد نمایندگان و سایر عوامل مؤثر در شبکه فروش ارتباط مستقیم با سطح دانش آن‌ها از توانایی‌های بیمه، گستردگی، تنوع در نوع و کیفیت خدمات آن دارد.

نیروی انسانی شاغل در بیمه آسماری

نیروی انسانی شاغل در بیمه آسماری محور مهم دیگری را در بقا و تداوم توسعه فعالیت شرکت دارد.

مشارکت آن‌ها به‌عنوان قلب و مرکز سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی و پشتیبانی از شبکه فروش ضامن همسو شدن سه محور یادشده فوق است.

انگیزه و علاقه به حرفه، کسب و به‌کارگیری دانش روز، ارتباط نزدیک و یکپارچه و تبادل نظر با شبکه فروش و درک صحیح از نیاز بیمه‌گذار فارغ از دیوانسالاری اداری، سرعت، دقت در رسیدگی به مسائل نمایندگان که الزاماً یکسان و همواره همگون نیست ازجمله خصوصیت‌هایی است که اهمیت این محور را بیشتر روشن می‌سازد.

چهار محور اصلی که خانواده بیمه آسماری بر پایه آن برنامه‌ریزی و ساخته شده است همواره با دو آسیب ناخواسته درونی و بیرونی روبرو می‌باشد و مطالعات مختلف در صنعت بیمه سایر کشورها نشان داده است که کنترل این عوامل آسیب ساز باید به‌صورت یک جریان مستمر با حضور تمام عوامل محورهای یادشده انجام گیرد. به‌عبارت‌دیگر سهم هر یک از چهار محور در ساختار شرکت بیمه باید درخور انتظار و مبتنی بر عرضه و تقاضا خاص محورهای چهارگانه باشد.

در این مورد در شماره‌های آینده بیشتر تبادل نظر خواهیم کرد.





ما و جامعه

در جامعه کاری یعنی جوامعی که ارتباط ما با افراد دیگر بر اساس نوع خدمتی است که می‌دهیم یا می‌گیریم و به‌جز آن در فضای احترام متقابل انتظار داد و ستد از نوع روابط اجتماعی یادشده نداریم، انتخاب فقط بر اساس توانایی در انجام کار موردتقاضا است. بنابراین موفقیت ما در جامعه کاری به‌مراتب بیشتر و گسترده‌تر خواهد بود.

این رابطه همیشه زاینده است و در هر دو طرف سکه ارزشی یکسان دارد.

در برخی موارد روابط کاری به روابط اجتماعی تبدیل می‌گردد که این نوع از روابط نه‌تنها ایرادی ندارد بلکه بسیار در توسعه فعالیت شما مؤثر است و بیمه‌گذار شما که می‌خواهد از کار ارزنده شما قدردانی کند مبلغ شما خواهد شد.

در این مورد اگر تجربه‌ای دارید برایمان بنویسید تا همگان استفاده نمایند.

شناخت از تفاوت بین جامعه‌ای که در آن کار می‌کنیم و در آن زندگی می‌کنم کمک مؤثری در موفقیت حال و آینده هر عرضه کننده بیمه دارد.

در زندگی اجتماعی رفتارها معمولاً بر اساس ارتباطات خویشاوندی، دوستی و سلايق مشترک شکل می‌گیرد، ادامه و گسترش می‌یابد و با بروز تضاد در آن به تلخی خاتمه می‌یابد و آثار مثبت و منفی آن ماندگار و بر سایر عوامل اجتماعی پیرامون ما تأثیر بلندمدت می‌گذارد. در جوامع سنتی مهر و علاقه، احترام و از خودگذشتگی یک‌طرف سکه روابط اجتماعی ماست و کینه، حسادت، انزجار و بدخواهی طرف دیگر آن قرار دارد و معمولاً افرادی که می‌خواهند راه اعتدال را در این روابط در پیش گیرند، خود را از لذت دوستی، مهر و محبت دیگران محروم می‌سازند تا در مقابل مورد کینه و حسادت دیگران قرار نگیرند و به ناچار منزوی خواهند شد.



دانش خود را آزمایش نمایید

چه میزان از بیمه می دانید؟ مهم نیست فارغ التحصیل بیمه باشید یا خیر چون آنچه در دانشگاه فراگرفته‌اید پس از مدتی فراموش می‌شود. در پاسخ به این سؤال که چه میزان دانش و آگاهی برایتان کافی است، سال‌ها پیش جواب‌های زیر داده شده است:

- به اندازه‌ای که نیاز مشتری را جواب بدهم.

- به اندازه‌ای که شرکت‌های بیمه می‌خواهند.

- مثل بقیه نمایندگان و ...

حال بدون آنکه به منابع رجوع کنید جواب سه سؤال زیر را بدهید.

- اصل طلایی و نانوشته بیمه چیست ؟

- چرا نمی‌شود استهلاک را بیمه نمود ؟

- اگر مال را باید به قیمت واقعی بیمه نمود قیمت واقعی جان برای بیمه چه میزان است ؟

(جواب‌ها را در سایت بیمه آسماری می‌توانید پس از ۱۰ روز از ابتدای ماه بعد بخوانید)

نماینده برتر ماه فروردین

در ماه فروردین همکار محترممان سرکار خانم نسیم نوبهار از شعبه قشم به عنوان نماینده ماه بیمه آسماری انتخاب شده اند، ضمن تبریک به ایشان امیدواریم شاهد موفقیت‌های بیشتر نامبرده در کار و زندگی باشیم. به همین مناسبت مصاحبه‌ای با ایشان ترتیب داده‌ایم که در ذیل می‌خوانید.



خرسندم از اینکه توانستم در این ماه نماینده برتر بیمه آسماری شوم. من از سال ۱۳۸۷ شروع به فعالیت نموده‌ام که به نظرم اولین شرطی که در موفقیت بنده سهم بسزایی داشت، صداقت با بیمه‌گذاران و مشتریان است که باعث اعتماد و اطمینان متقابل می‌شود و همچنین فروش خوب، کلید موفقیت هر نماینده‌ای است، گاهی اوقات یک تصمیم خوب می‌تواند منجر به باز شدن مسیری جدید در زندگی حرفه‌ای ما شود.

از عوامل مهمی دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد همکاری صمیمانه جناب آقای سجاد حسینی رئیس محترم شعبه قشم است که با حمایت‌های همه‌جانبه ایشان از نمایندگان، نرخ دهی مناسب و سریع، برخورد مناسب با بیمه‌گذاران و نمایندگان، ایجاد رقابت سالم در بین نمایندگان و انجام امور در اسرع وقت سبب انگیزه قوی و تلاش هرچه بیش‌تر است.

همچنین باید بگویم که موفقیت امری است پلکانی و هیچ فردی در کوتاه‌مدت به موفقیت دست پیدا نمی‌کند مگر گام‌به‌گام و هر نماینده‌ای باید بداند که هر مانعی در امر فروش پله‌ای به‌سوی موفقیت است که در درون آن تجربیات بسیاری نهفته است. بنده معتقدم که آموزش هزینه نیست، بلکه سرمایه‌گذاری است.

در آخر از همسر، کارکنان ستاد، مسئول امور شعب و نمایندگان که با حمایت بی‌دریغ و پشتیبانی مستمرشان من را در این راه کمک نموده‌اند، صمیمانه تشکر و قدردانی می‌کنم.

نسیم نوبهار
فروردین ۱۳۹۵

بیمه آسماری
Asmari Insurance

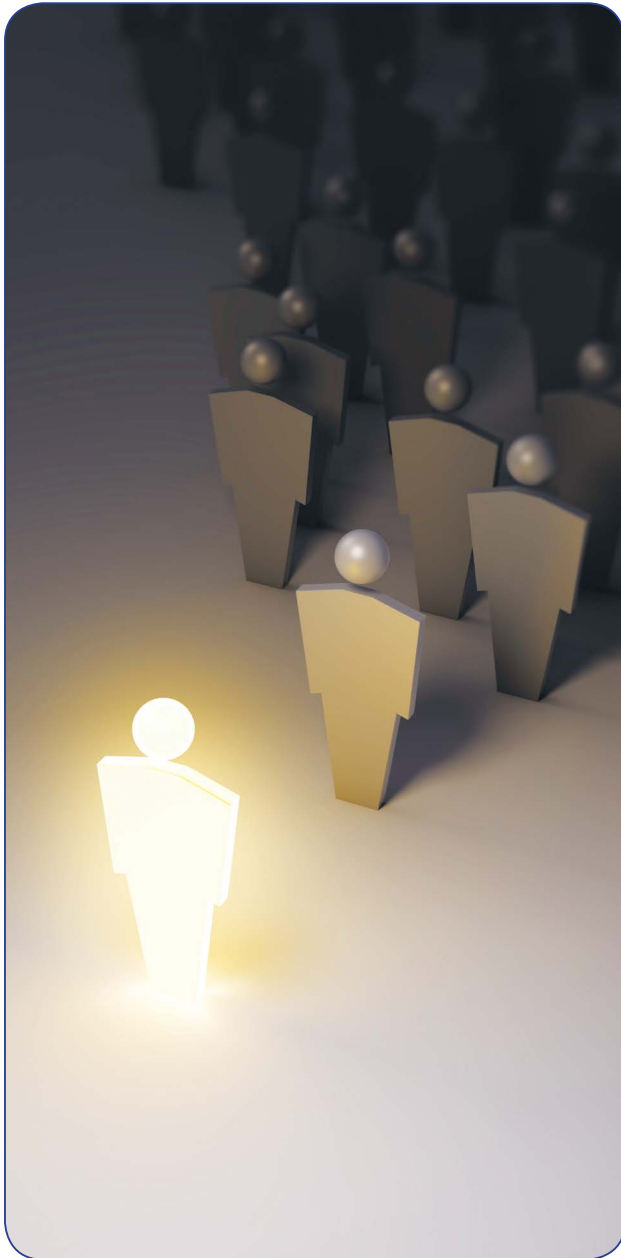
رقیب حتی از نوع بدش خوب است

یا به ناحق خسارتشان جبران نشده است به صف مخالفان و معترضان بیمه خواهند پیوست. در بازاری با این خصوصیات شما همواره با رقبای ناشناخته و آسیب‌رسان روبرو هستید چه از نوع بیمه‌گر و یا بیمه‌گذار و البته نماینده و کارگزار. اگر انتظار دارید دیگران این موانع را از سر راهتان بردارند باید برای مدت مدیدی صبر کنید ولی راه بهتری برای تبدیل این تهدید به فرصت نیز وجود دارد.

در حقیقت زمانی که شما با یک بیمه‌گذار ناراضی روبرو شوید مطمئن باشید یک بیمه‌گذار دائمی برای خودتان یافته‌اید.

یکی از خصوصیات بیمه مشروط بودن آن از نظر مصرف‌کننده است، زیرا بیمه برخلاف تصور عمومی عقدی معلق نیست بلکه با خرید بیمه‌گر که منتقل می‌شود، خواه تحقق یابد یا تحقق نیابد. بیمه‌گذار با خرید بیمه آن را مانند یک کالای ملموس لمس نمی‌کند، نمی‌بیند و فقط در زمان تحقق خطر است که متوجه می‌شود چه چیزی خریده است و چقدر مطلوبیت دارد. بیمه‌گذار آنی که خسارت خود را از بیمه‌گر دریافت می‌دارد به طور طبیعی راضی خواهد بود و برای این رضایت خود عکس‌العملی بروز نخواهند داد و بیمه‌گذارانی که به حق و





شاید مثال زیر برایتان جالب باشد. سال‌ها پیش از این یک شرکت بیمه که در فروش بیمه عمر موفق بود تصمیم گرفت مشتریانی که می‌خواهند بیمه خود را فسخ کنند یا علاقه‌مند به تمدید آن نیستند را به زنده‌ترین نمایندگان فعال خود واگذار نماید، با این شرط که در صورت ابقا بیمه‌نامه کارمزد آن برای سال‌های بعد به نماینده جدید واگذار گردد و مضاف بر آن امتیازات دیگری برای آن‌ها قائل شود پس از گذشت مدتی با ناباوری تمام متجاوز از هشتاد درصد از بیمه‌نامه‌ها ابقا شد.

بعد از یک همه‌پرسی از این دسته از بیمه‌گذاران معلوم شد که اگر روز اول اطلاعات کافی در مورد بیمه‌نامه خود داشتند آن را با شرایط خود تطبیق می‌دادند و یا انتظارات خود را با واقعیات بیمه‌نامه همسومی ساختند.



از ما باشید آسماری باشید

بیمه آسماری هرچند هنوز سال‌های اولیه فعالیت خود را طی می‌نماید لیکن به لطف بهره‌گیری از پشتوانه تجربی و علمی مؤسسان خود بیش از صدسال تجربه بازار بیمه را در کوله‌بار خود دارد و به همت مدیران لایق و توانمند و شبکه فروش حرفه‌ای می‌خواهد در عرصه بیمه بالاترین سطح کیفی را در پاسخ به نیاز آشکار و خفته جامعه بکار گیرد. به‌جز افزایش روزمره دانش و توانایی خانواده خود و بروز رسانی استفاده از کلیه ابزارهای اطلاع‌رسانی وجود یک انضباط و ثبات در برخورد

با جامعه بیمه‌گذار و امکان بهره‌گیری جامعه بیمه‌گذار از تازه‌ترین توانائی‌های بازار بیمه را مهم‌ترین وظیفه خود در راهی که در پیش روی خود دارد می‌داند. رسالت نماینده بیمه آسماری که به معنای اخص نماینده کل این شرکت در جامعه شناخته می‌شود ترویج اعتمادسازی جامعه بیمه‌گذار با کار درست، سریع و به‌موقع است.

فراموش نباید کرد که شما درحالی‌که از پشتوانه علمی، فنی و مالی شرکت برخوردار هستید تنها کار می‌کنید و به‌عبارت دیگر کارفرمای خودتان هستید.

فروش بیمه که تفاوت آن با خرید بیمه را در شماره‌های آینده توضیح خواهیم داد مهم‌ترین کار و هدف شماست. تمام عوامل یادشده برای این منظور بسیج شده‌اند که در این راه یاور شما باشند. **می‌دانید در حرفه نمایندگی آنچه زودتر از پول از دست می‌رود وقت است.** این تجربه موفق‌ترین عرضه کنندگان بیمه در جهان است. برایتان سالی پر بار آرزو داریم.



آدرس شعب شرکت بیمه آسماری (سهامی خاص)

دفتر ارتباطی تهران:

آدرس: تهران، ونک، خیابان گاندی، خیابان سوم، شماره ۸، طبقه سوم
کد پستی: ۱۵۱۷۶-۱۳۷۳۱
تلفن: ۸۸۸۸۶۱۶۴-۲۶
فکس: ۸۸۸۸۶۴۸۷

دفتر مرکزی کیش:

آدرس: جزیره کیش، خیابان سنایی، مجتمع بانک ها، ساختمان امین (پرهام)
طبقه فوقانی بانک گردشگری، طبقه اول، واحد ۲
کد پستی: ۷۹۴۱۷-۷۵۱۳۹
تلفن: ۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۱-۳
فکس: ۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۰
آقای مهرزاد پورمیری ۰۹۱۲-۳۷۶۶۸۵۰

شعبه قشم:

آدرس: جزیره قشم، بلوار امام قلی خان، سایت نخل زرین، خیابان پیام
روبروی برج های دوقلوی آپادانا
کد پستی: ۷۹۵۱۶-۱۴۸۹۸
تلفن: ۰۷۶۳-۵۲۴۷۲۷۴-۵
فکس: ۰۷۶۳-۵۲۴۷۰۷۳
آقای سجاد حسینی ۰۹۱۱-۸۰۸۹۰۰۶

شعبه اروند:

آدرس: خرمشهر، کوی آریا، نبش خیابان هرمز، پلاک ۳۳
تلفن: ۰۶۱-۵۳۵۳۳۵۹۱-۲
فکس: ۰۶۱-۵۳۵۳۶۳۵۷
آقای فاضل شنیط ۰۹۱۶-۶۳۴۴۵۶۱

شعبه ساری:

آدرس: مازندران، ساری، بلوار پاسداران، روبروی بیمارستان بوعلی سینا
ساختمان کلانتری، طبقه اول
کد پستی: ۴۸۱۴۹-۴۴۷۶۴
تلفن: ۰۱۱-۳۳۴۹۳۱۰
فکس: ۰۱۱-۳۳۳۴۷۱۸۳
آقای نعیم رضایی ۰۹۱۱-۱۲۸۱۳۵۴

شعبه بوشهر:

آدرس: بوشهر، بلوار طالقانی، بین سه راهی گمرک و چهارراه شیلات
جنب ساختمان دنا، ساختمان ناصر، طبقه ۲، واحد ۳
کد پستی: ۷۵۱۴۶-۹۳۶۱۸
تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۳۳۹۶۸ و ۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۲
امید کرار ۰۹۱۷-۳۷۳۸۹۶۷
فرزان فروزانفر ۰۹۱۲-۱۰۱۳۹۵۵
فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۳

شعبه انزلی:

آدرس: منطقه آزاد انزلی، مجتمع تجاری کاسپین، غرفه ۲۳۹ و ۲۴۰
کد پستی: ۴۳۱۳۱-۵۱۱۳۴
تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۵۰۱۲۱-۲
فکس: ۰۱۳-۴۴۴۵۰۱۲۳
آقای سعید حسینی ۰۹۳۸-۶۹۱۸۴۵۲



بیمه عمر
Life Insurance
www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری
Asmari Insurance



بیمه مزاد
هزینه درمان
Health and Compensation Insurance
www.asmari-insurance.com

بیمه آسماری
Asmari Insurance



بیمه نفت و انرژی
Oil and Energy insurance



بیمه مسئولیت
Liability insurance



بیمه آتش سوزی
Fire insurance



بیمه چتر مراقب
Accident insurance



بیمه اتومبیل
Car insurance



بیمه باربری
Cargo insurance



بیمه مسافرت
Travel insurance



بیمه مهندسی
Engineering insurance



بیمه درمان
Medical insurance



بیمه دندانپزشکی
Dental insurance



بیمه عمر
Life Insurance



بیمه مازاد هزینه درمان
Health and Compensation Insurance

