

بولتن خانواده بیمه آسماری نمایندگان

بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان) | شماره چهارم | شهریور و مهر ۱۳۹۵



در این شماره:

مشتری مداری گامی نوین در جهت موفقیت

بیمه های مسئولیت

نماینده برتر شهریور ماه

توسعه بیمه عمر



www.asmari-insurance.com

اهداف این بولتن:

همراهان همیشگی بیمه آسماری

سلام

تعاملات و روابطی که در صنعت بیمه وجود دارد نسبت به دیگر صنایع دیگر دارای پیچیدگی های بیش تری است چرا که ما در حرفه ی خود باید بتوانیم خدمات خود را به گونه ای ارائه کنیم که برای مشتری قابل لمس باشد.

در صنعت بیمه برای فروش خدمات، شرایط ریسک های متعدد و متغیر به قدری ظریف و هنرمندانه است که فراتر از ارائه یک محصول بانکی یا کالای شناخته شده در صنایع دیگر است که این کار کمی سخت به نظر می رسد.

اما ما بر این باور هستیم که شبکه فروش بیمه آسماری به دلیل توانمندی های بی شماری، می تواند خدمات را به گونه ای برای مشتریان قابل لمس کنند که مشتری نه از روی اجبار بلکه با رضایت قلبی ترغیب به خرید بیمه نامه شود که در این شماره به فن و فنون بازاریابی پرداخته ایم.

امیدوارم با نظرات ارزشمندتان ما را در هرچه بهتر شدن بولتن شمارهای بعد یاری نمایید.

هیات تحریریه

بیمه آسماری
Asmari Insurance



بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان)
| شماره چهارم | شهریور و مهر ۱۳۹۵ |

فهرست

- ۱ مشتری مداری گامی نوین در جهت موفقیت.....
- ۳ بیمه های مسئولیت
- ۹ نماینده برتر شهریور ماه.....
- ۱۰ توسعه بیمه عمر.....

مشتری مداری گامی نوین در جهت موفقیت



بخشید. فروش به یک فرد علاقه مند، در یک مرحله کار آسانی نیست. شما باید بتوانید اطلاعات علاقه مندان را جمع آوری کنید. ممکن است فردی به شما مراجعه کند و از شما درباره یک بیمه سوال کند، یا از شما مشاوره بگیرد. ممکن است شما بتوانید او را قانع کنید تا اگر در آن لحظه قصد خرید داشت، یا شرایط خرید مهیا بود از شما خرید کند اما مطمئن باشید به محض اینکه شما را ترک کند این احتمال به شدت کاهش می یابد. حالا چه باید کرد؟ یکی قطعی کردن خرید در همان لحظه است که البته در تمام موارد نمی توان اینکار را انجام داد و از طرفی اصرار بیش از اندازه به مشتری و قراردادن مشتری در شرایطی که راحت نباشد و احساس کند شما در حال مجبور کردن او به خرید هستید، اصلا کار صحیحی نیست و فوق العاده تاثیر بدی بر روی کار شما خواهد گذاشت و مطمئن باشید مشتری شما را برای همیشه ترک می کند. اما

یک سازنده برنامه اندروید بخواهید برنامه ای پویا برای شما طراحی کند و نکات مربوطه را در آن برنامه قرار دهید. با این کار شما یکبار برنامه را برای مشتری ارسال می کنید اما مشتری از طریق گشتی هوشمندش می تواند هم اطلاعات خود را در این زمینه کامل کند هم مطالب جدید دریافت کند و هم با شما در تماس باشد و حتی می توانید امکان ارائه خدمات بیمه ای مانند تمدید قراردادها را از این طریق فراهم آورید.

این تفکر بسیار اشتباهی است که بسیاری از نمایندگان بیمه فقط به فروش فکر می کنند. آنها یک محصلول را به مشتری می فروشند و پس از آن دیگر کاری به مشتری ندارند. برخی هم دیگر هیچ ارتباطی با مشتری ندارند تا زمانی که قرارداد مشتری تمام شد و آن زمان تماس میگیرند تا مشتری قرارداد را تمدید نماید. ارتباط اینگونه با مشتری اصلا ارتباط مناسبی نیست. شما باید سعی کنید تا ارتباط خود را بهبود

مشتریان بیمه اغلب آگاهی زیادی در مورد خدمات بیمه ای ندارند. روزانه افراد بسیاری در اینترنت عباراتی مانند "بیمه عمر چیست؟ بیمه مسئولیت چیست؟ را جستجو می کنند. شما می توانید در این خصوص هم در دنیای واقعی هم در دنیای مجازی اطلاعاتی را برای مشتریان احتمالی قرار دهید. شما می توانید PDF هایی درست کنید و آنها را بر روی وبلاگ شخصیتان قرار دهید و علاقمندان با وارد کردن ایمیل یا تلفن شان بتوانند آن فایل را دانلود نمایند. با این کار شما هم اطلاعات مشتری را گرفته اید تا در آینده با او در ارتباط باشید و هم اینکه در ذهن مخاطب جایگاه بهتری پیدا کرده اید. فقط فراموش نکنید اطلاعات خودتان را هم در PDF قرار دهید تا انتشار فایل شما در اینترنت، باعث تبلیغ شما شود. در دنیای فیزیکی هم این امر می تواند با کاتالوگ ها و موارد این چنینی صورت بگیرد که غالبا هزینه بیشتری برای شما به دنبال دارد. یا حتی شما می توانید از



راه بهتر اینست که اطلاعات تماس فرد علاقه مند را از او دریافت کنید و او را در کمپین های تبلیغاتی خود شرکت دهید. می توانید در فواصل مشخص برای او اطلاعات کاربردی ارسال کنید، پیشنهادات تبلیغاتی بفرستید یا یک پیشنهاد ویژه ارائه دهید. البته هیچ یک از این کارها نباید باعث شود تا مشتری آزرده خاطر شود و تمامی این کارها بایستی به صورت مستمر ادامه پیدا کند.

این کار می تواند با تبریک گفتن یک مناسبت ارزشمند برای مشتری با یک پیامک صورت بگیرد یا با تماس های نظر سنجی و برنامه های دیگری که شما می توانید در کارتان پیاده سازی کنید. البته مواردی مثل پیامک تبریک روز تولد به صورت عادی دیگر به یک امر آزردهنده تبدیل شده و اگر با یک ویژگی منحصر به فرد یا یک خلاقیت همراه نباشد نقش مثبتی در بهبود ارتباط با مشتری نخواهد داشت. سعی کنید ارتباط شما با مشتری به گونه ای باشد که مشتری

یک احساس متفاوت را تجربه کند و مطمئن شود شما به او احترام می گذارید و او برای شما ارزشمند است. سعی کنید ارتباط هایی که برقرار می کنید در راستای سود مشتری باشد نه صرفاً در راستای سود شما که حسی بسیار آزار دهنده ای است.

سعی کنید به مشتری ارزش بدهید تنها با این کار است که مشتری هم به شما ارزش می دهد. ارزش دادن به مشتری در هر کسب و کاری به یک نحو صورت می گیرد. در بازاریابی بیمه هم ارزش دادن به مشتری می تواند با اخلاق خوب فروشنده ها و احترام گذاشتن به مشتری، هدیه دادن، بها دادن به وقت مشتری، ارائه مشاوره مفید بدون چشم داشت و مواردی از این دست صورت پذیرد.

در صورتی که دفتری برای انجام کارهای خود دارید و مشتری به شما مراجعه می کند، سعی کنید فضای قسمتی از دفترتان را که مشتری در آن قسمت رفت و آمد می کند به گونه ای طراحی کنید که کاملاً

نشانگر حرفه ای بودن شما و تیمتان باشد و سعی کنید فروشنده گانتان کاملاً با نحوه ی برخورد با مشتری آشنا باشند و از نظر ظاهری هم ظاهری آراسته داشته باشند. در بسیاری از مواقع اگر فروشنده ها لباس های یک شکل و یک رنگ بپوشند ارزش کسب و کار شما بیشتر می شود البته باید سعی کنید ظاهر نیروهای فروش شما از نظر اکثریت مشتریان شما موجه و قابل قبول باشد.

یکی دیگر از مواردی که می توانید به مشتری نشان دهید برای او ارزش قائل هستید، پذیرایی از مشتری است. وقتی فردی به شما مراجعه می کند در صورتی که برایتان مقدور است از او پذیرایی کنید. پذیرایی از مشتری می تواند با توجه به بودجه شما صورت بگیرد. این پذیرایی می تواند با شکلات، بیسکویت یا حتی یک نوشیدنی صورت بگیرد. این کار مشتری را برای استفاده از خدمات شما ترغیب می کند و مشتری احساس بهتری نسبت به کار شما پیدا می کند.

بیمه های مسئولیت



بر اساس ماده یک قانون مسئولیت مدنی ایران (مصوب ۱۳۳۹) «هر کس در نتیجه بی احتیاطی، به جان یا سلامتی یا مال افراد دیگر لطمه ای وارد نماید و موجب ضرر مادی دیگری شود مسئول جبران خسارت ناشی از عمل خود می باشد»

چرا به بیمه مسئولیت احتیاج داریم؟

با توجه به خطرات و حوادث ناشی از فعالیت افراد که ممکن است بر اساس قانون فوق در برابر دیگران مسئول مدنی شناخته شوند، مناسب ترین راه برای جبران چنین خسارت هایی بیمه مسئولیت است که با پرداخت مبلغ اندکی (حق بیمه) آرامش و امنیت حرفه ای را برای فعالان اقتصادی شاغل در کارهای ساختمانی، خدماتی، صنعتی، تولیدی و عمرانی به ارمغان می آورد.

موضوع بیمه مسئولیت مدنی چیست؟

تامین و جبران خسارت هایی است که بر اثر تقصیر و خطا، غفلت، اشتباه و یا فعالیت مخاطره آمیز بیمه گذار متوجه دیگران می شود. تعهد بیمه گر در بیمه مسئولیت مدنی شامل چه مواردی است؟ خسارت های مورد پوشش شامل خسارت های بدنی و خسارت های مالی می باشد.

مزایای بیمه مسئولیت

• حمایت از فعالان و بنگاه های اقتصادی
• جبران سریع خسارات زیان دیدگان
• تامین آرامش و امنیت حرفه ای

اهداف بیمه گذاران از خرید بیمه نامه مسئولیت

بیمه گذار تمایل دارد پس از خرید بیمه نامه مسئولیت یک همراه و دوست مطمئن و توانا در کنار خود داشته باشد. دوستی که کارها را بداند و بجای او فکر کند و امور را به بهترین نحو انجام دهد. تجربه این احساس در شرکت بیمه آسماری وقوع هر خطری را با خاطره ای شیرین همراه می نماید.

بیمه مسئولیت عمومی

خسارت جانی و مالی وارد به اشخاص ثالث که در اثر فعالیت روزمره فرد یا افراد ایجاد می گردد و به موجب قانون، عامل زیان مسئول شناخته می شوند را مسئولیت عمومی می نامند. بیمه های مسئولیت عمومی به منظور پوشش این قبیل موارد صادر می شوند.

رشته بیمه مسئولیت عمومی مشتمل بر ۱۵ زیررشته می باشد که عبارتند از:
• بیمه عملیات ساختمانی

گاهی در طول انجام عملیات ساختمانی، خسارت مالی و صدمات جسمانی به اشخاص ثالث وارد می آید که ناشی از عملیات تخریب، گودبرداری، پی کنی، نصب اسکلت فلزی و سایر کارهای عمرانی است. با اخذ این بیمه، مسئولیت صاحبکار و کلیه عوامل اجرایی به طور مشترک در قبال اشخاص ثالث، تحت پوشش قرار می گیرد.

• بیمه تمام خطر پیمانکاران

این بیمه نامه خسارت های فیزیکی، غیرقابل پیش بینی و ناشی از حادثه را در حین اجرای پروژه های عمرانی و زیر بنایی و عملیات ساختمانی انواع سازه از قبیل ساختمان های مسکونی، اداری، برج ها، کارخانجات، سیلوه ها، راه ها، راه آهن، فرودگاه، سد ها، پروژه های آبیاری و زهکشی، تونل ها، پل ها، لوله کشی فاضلاب، مخازن آب، موج شکن ها و مانند آن را تحت پوشش قرار می دهد. مشتری این نوع بیمه نامه برای شرکت در مناقصه نیاز به ارائه پیش نویس بیمه نامه داشته و پس از برنده شدن در مناقصه، بیمه نامه برای وی صادر می شود.

• بیمه مسئولیت آتش سوزی

گسترش دامنه آتش سوزی و انفجار در مجاورت محل وقوع حادثه، سبب ورود



نقل، بیماری، سرقت، زایمان و سخت‌زایی صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مدیران مراکز آموزشی

مسئولیت افرادی که در مراکز آموزشی مشغول به کار یا تحصیل هستند، بر عهده مدیران این مراکز می‌باشد. از این رو در صورتی که برای یکی از افراد در زمان حضور در مرکز آموزشی اتفاقی رخ دهد، خسارات آن بر عهده مدیران مراکز می‌باشد. بیمه مسئولیت مدیران مراکز آموزشی به منظور پوشش خسارت‌های جانی احتمالی برای افراد در مراکز آموزشی صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مدیران اردوها

مسئولیت افرادی که در اردو هستند، بر عهده مدیر اردو است. از این رو در صورتی که برای یکی از افراد در اردو اتفاقی رخ دهد، خسارات آن بر عهده مدیران اردو می‌باشد. بیمه مسئولیت مدیران اردوها به منظور پوشش خسارت‌های جانی احتمالی برای افراد در اردوها صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مستاجر در مقابل موجر

مسئولیت نگهداری مورد اجاره در طول مدت قرارداد اجاره بر عهده مستاجر می‌باشد. بیمه مسئولیت مستاجر در مقابل

غرامت حوادث پیش‌بینی نشده، تهیه بیمه نامه مسئولیت مدنی مجموعه‌های ورزشی است.

• بیمه مسئولیت شکارچیان و محیط بانان (زیر رشته مسئولیت عمومی)

بر اساس شرایط این بیمه، مسئولیت شکارچیان و محیط‌بانان در جریان شکار یا انجام وظایف محیط‌بانی در برابر اشخاص ثالث تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد. این بیمه در صورت وجود مجوز قانونی برای فعالیت بیمه شونده، ارائه می‌شود.

• بیمه مسئولیت رایانه

بیمه رایانه کلیه خسارت‌های فیزیکی وارد به رایانه اعم از آتش‌سوزی، انفجار، سیل، طوفان، زلزله، نشست و رانش زمین، سقوط از بلندی، برخورد جسم خارجی، نفوذ مایعات به داخل اجزا، حمل و جابجایی در محل مورد بیمه، نوسانات جریان الکتریسیته و سرقت با شکست حرز را حداکثر تا مقدار ارزش رایانه، تحت پوشش قرار می‌دهد.

• بیمه مسئولیت حیوانات خانگی

این بیمه به منظور پوشش کلیه خسارات ناشی از نگهداری حیوانات خانگی اعم از حادثه بدون حمل و نقل، حادثه با حمل و

خسارات مالی و جانی به اشخاص ثالث می‌گردد که غرامت وارده به اشخاص ثالث در چارچوب بیمه‌های آتش‌سوزی قابل پرداخت نیست؛ ولیکن بیمه مسئولیت مدنی ناشی از آتش‌سوزی، کلیه زیان‌های ناشی از خطراتی همچون آتش‌سوزی، انفجار، ترکیدگی لوله‌های آب و ضایعات آب وارد به اشخاص ثالث را جبران خواهد نمود.

• بیمه مسئولیت جامع شهرداری

این بیمه به منظور جبران کلیه خسارات جانی و مالی ناشی از خطرات احتمالی عملیات عمرانی، زیر بنایی و ... که تحت نظارت شهرداری انجام شود، صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت تابلوهای تبلیغاتی

این بیمه به منظور جبران کلیه خسارات مالی و جانی ناشی از خطرات احتمالی نصب و نگهداری تابلوهای تبلیغاتی در قبال اشخاص ثالث صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مجموعه‌های ورزشی

صاحبان اماکن ورزشی همچون استخرها، سالن‌های ورزشی و بدنسازی ضمن رعایت اصول ایمنی و حفاظتی، گاهی با حوادثی که منجر به نقص عضو و فوت و هزینه‌های پزشکی مراجعین می‌شود، مواجه می‌گردند که مناسب‌ترین راه برای جبران



موجر برای پوشش خسارات مالی احتمالی است که در زمان اجاره برای مورد اجاره ممکن است رخ دهد.

مهندسی استان‌ها، دارای پروانه اشتغال از وزارت مسکن و شهرسازی و شماره امضاء شهرسازی از شهرداری می‌باشند، در برابر مالکین ساختمان‌ها، اشخاص ثالث (شامل همسایگان، عابری و ...) و کارکنان اجرایی پروژه ساختمانی، (جانی و مالی) عرضه شده است.

• بیمه مسئولیت حرفه ای دلانان رسمی
این بیمه به منظور جبران خسارت‌های مالی احتمالی ناشی از مسئولیت دلانان رسمی بیمه صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای نمایندگان بیمه
این بیمه به منظور جبران خسارت‌های مالی احتمالی ناشی از مسئولیت نمایندگان بیمه صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای پارکینگ
در صورتی که خسارتی برای افراد استفاده‌کننده از پارکینگ‌های عمومی و خصوصی خودرو به وجود آید، ممکن است مسئولیت خسارت بر عهده صاحبان پارکینگ باشد. این بیمه‌نامه کلیه خسارت‌های رخ داده در پارکینگ‌های عمومی و خصوصی را جبران می‌نماید.

• بیمه مسئولیت مدنی تورها
در صورتی که برای یکی از مسافران تور اتفاقی رخ دهد، خسارات آن بر عهده صاحبان آژانس مسافرتی می‌باشد. بیمه مسئولیت آژانس‌های مسافرتی (ویژه توره‌های سیاحتی - زیارتی) به منظور پوشش خسارت‌های جانی احتمالی برای مسافران توره‌های سیاحتی و زیارتی صادر می‌شود.

موجر برای پوشش خسارات مالی احتمالی است که در زمان اجاره برای مورد اجاره ممکن است رخ دهد.

• بیمه مسئولیت حرفه ای
کلیه کارفرمایان نسبت به جبران خسارات وارده به کارکنان و کارگران که ناشی از حوادث حین کار باشد و منجر به صدمات جسمانی و جانی شود، مسئول هستند. این بیمه مسئولیت مدنی بیمه گذار را در مقابل کارکنان، تحت پوشش بیمه قرار می‌دهد. تمامی کارکنان شاغل در محدوده کارگاه - اعم از کارگران ایرانی و غیرایرانی - تحت پوشش این بیمه خواهند بود. به موجب این بیمه، غرامت فوت و نقص عضو کارگران در حد دیه و همچنین هزینه پزشکی آنان قابل پوشش می‌باشد.

رشته بیمه مسئولیت حرفه ای مشتمل بر ۲۰ زیررشته می‌باشد که عبارتند از:

• بیمه مسئولیت حرفه ای پزشکان
موضوع بیمه مسئولیت حرفه‌ای پزشکان عبارت است از جبران خسارت بدنی وارد به بیماران که ناشی از مسئولیت پزشک به علت اشتباه، غفلت یا قصور وی در انجام خدمات حرفه‌ای به وقوع پیوسته باشد. بیمه‌نامه مسئولیت حرفه‌ای پزشکان بر اساس قانون مسئولیت مدنی و قوانین و مقررات نظام پزشکی کشور تهیه و تدوین گردیده است.

• بیمه مسئولیت حرفه ای مهندسیین
این بیمه در جهت برقراری تأمین حرفه‌ای مهندسیین طراح، محاسب و ناظر ساختمان که در عضویت سازمان‌های نظام



• بیمه مسئولیت فنی بیمارستان

مدیر فنی بیمارستان، درمانگاه و کلینیک مسئول مشکلات احتمالی است که در طول مراجعه بیمار به مرجع درمانی برای وی رخ می‌دهد. از این رو بیمه مسئولیت مدنی مدیر فنی بیمارستان، درمانگاه، کلینیک به منظور پوشش خسارات جانی احتمالی ناشی از مسئولیت این مدیران طراحی شده است.

• بیمه مسئولیت حرفه ای مدیران و ناچیان استخر

مدیران و ناچیان استخرها مسئول حفظ زندگی افرادی هستند که از استخر استفاده می‌کنند. این بیمه به منظور پوشش خسارات جانی ناشی از خطرات رخ داده در استخرها صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مدنی نگهداری آسانسور

با وجود اینکه که تعمیر و نگهداری دوره‌ای آسانسورها از طرف مالکین ساختمان‌های تجاری و مسکونی انجام می‌شود و لیکن بروز حوادث ناشی از سهل‌انگاری در نگهداری آنها سبب ورود صدمات جانی به استفاده‌کنندگان از آسانسور می‌گردد. این بیمه غرامت فوت و نقص عضو سرنشینان آسانسور را در صورت وقوع حوادث جبران می‌نماید.

• بیمه مسئولیت حرفه ای پیرایشکان

با توجه به ضرورت تامین حرفه‌ای پرستاران، بهیاران، تکنسین‌های بیهوشی و اتاق عمل، تکنسین‌های رادیولوژی، سی‌تی‌اسکن و M.R.I و نیز کارشناسان و تکنسین‌های آزمایشگاه، نوارنگاری و C.S.R، این بیمه به منظور جبران خسارات ناشی از مسئولیت پیرایشکان صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای شهربازی

مدیر شهربازی مسئولیت مشکلات احتمالی که در حین استفاده از دستگاه‌ها برای استفاده‌کنندگان رخ می‌دهد را بر عهده دارد. این بیمه به منظور جبران خسارات ناشی از خطرات استفاده از دستگاه‌های شهربازی صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای هتل داری

براساس این طرح بیمه‌ای، خسارات جانی و مالی مسافری در اثر حوادث در طول مدت اقامت در هتل یا مسافرخانه بیمه می‌گردد. در ضمن چنانچه واحد اقامتی دارای امکاناتی نظیر استخر، مجموعه ورزشی، پارکینگ و غیره باشد خسارات مالی و جانی وارد به استفاده‌کنندگان جبران خواهد شد.

• بیمه مسئولیت مهدکودک

مدیران مهدکودک‌ها در قبال مشکلات احتمالی کودکان در مهدکودک مسئولیت دارند. برای پوشش خسارات جانی ناشی از خطرات احتمالی در مهدکودک‌ها، بیمه‌نامه مسئولیت مدنی مدیران مهدکودک‌ها صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت مدیر سینما

مدیران سالن‌های سینما، کنسرت و اجلاس در قبال خطرات احتمالی افراد استفاده‌کننده سالن‌ها مسئولیت دارند. برای پوشش خسارات جانی ناشی از خطرات احتمالی در این سالن‌ها، بیمه مسئولیت حرفه‌ای مدیران سالن‌های سینما، کنسرت و اجلاس صادر می‌شود.



• بیمه مسئولیت حرفه ای مدیران رستوران ها

مدیران رستوران‌ها و استراحت‌گاه‌های ساحلی در قبال خطرات احتمالی افراد استفاده‌کننده از فضا و تجهیزات آنها مسئولیت دارند. برای پوشش خسارات جانی ناشی از خطرات احتمالی در این مکان‌ها، بیمه مسئولیت مدنی مدیران رستوران‌ها و استراحت‌گاه‌های ساحلی صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت نگهبانان مسلح بانک ها

بیمه مسئولیت نگهبانان مسلح بانک‌ها، کلیه خسارات جانی و مالی ناشی از خطرات نگهبانان مسلح بانک‌ها را تحت پوشش قرار می‌دهد.

• بیمه مسئولیت حرفه ای تعمیر کاران

مسئولیت کلیه خسارت‌های وارده بر خودروها در طول مدتی که در تعمیرگاه‌ها هستند بر عهده صاحبان تعمیرگاه‌ها می‌باشد. این بیمه به منظور پوشش کلیه خسارات احتمالی ناشی از خطرات موجود در تعمیرگاه‌های مجاز صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای وکلای دادگستری

این بیمه به منظور پوشش مسئولیت خسارات مالی ناشی از مسئولیت وکلای دادگستری در قبال اشخاص ثالث صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای سردفتران و دفتریاران

این بیمه به منظور پوشش خسارت‌های مالی احتمالی ناشی از مسئولیت سردفتران و دفتریاران برای افراد ثالث صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت حرفه ای مراقبین در منزل

این بیمه به منظور پوشش کلیه خسارات جانی ناشی از مسئولیت مراقبین در منزل صادر می‌شود.

• بیمه مسئولیت تولید کنندگان کالا

موضوع این بیمه، جبران خسارات جانی و مالی وارد به مصرف‌کنندگان کالا و اشخاص ثالث از خطرات ناشی از استفاده کالا می‌باشد که در نتیجه عدم ایمنی و وجود عیب و نقص در کالای تولید و عرضه شده به‌وقوع پیوسته باشد.

• رشته بیمه مسئولیت تولید کنندگان کالا مشتمل بر ۳ زیررشته می‌باشد که عبارتند از:

• بیمه مسئولیت ناشی از تولید (شرکت های گازی)

موضوع این بیمه، جبران خسارات جانی و مالی وارد به مصرف‌کنندگان کالا و اشخاص ثالث از خطرات ناشی از استفاده کالا می‌باشد که در نتیجه عدم ایمنی و وجود عیب و نقص در کالای تولید و عرضه شده به‌وقوع پیوسته باشد.

• بیمه مسئولیت ناشی از تولید (گارانتی عایق های رطوبتی)

این بیمه به منظور پوشش خسارت‌های جانی و مالی ناشی از عدم عملکرد صحیح عایق‌های رطوبتی (گارانتی عایق‌های رطوبتی) صادر می‌شود.



• بیمه مسئولیت ناشی از تولید (تولیدکنندگان)

موضوع این بیمه نامه، شامل بیمه کیفیت محصول و خسارت وارده ناشی از استفاده محصول که در نتیجه عدم ایمنی و وجود عیب و نقص در کالای تولید و عرضه شده به وقوع پیوسته باشد، بنا به درخواست بیمه گذار می باشد.

سایر بیمه های مسئولیت

• بیمه مسئولیت تعمیرگاه های مجاز خودرو

این بیمه نامه به منظور پوشش خطرات ناشی از مسئولیت تعمیرگاه های مجاز خودرو صادر می شود.

• بیمه مسئولیت کارفرما در قبال کارکنان

کلیه کارفرمایان نسبت به جبران خسارات وارده به کارکنان و کارگران (تمامی کارکنان شاغل در محدوده کارگاه - اعم از کارگران ایرانی و غیرایرانی) که ناشی از حوادث حین کار باشد و منجر به صدمات جسمانی و جانی شود، مسئول هستند. این بیمه مسئولیت مدنی بیمه گذار را در مقابل کارکنان، تحت پوشش بیمه قرار می دهد.

• بیمه مسئولیت قراردادی

بیمه مسئولیت قراردادی بیمه ای است که یک طرف قرارداد به علت تخلف از شرایط مندرج در قرارداد (یعنی عدم انجام تعهدات خود یا انجام تعهد بطور ناقص) باعث زیان طرف دیگر شود، در این صورت مسئولیت قراردادی تحقق می یابد. رشته بیمه مسئولیت قراردادی

• بیمه اعتباری صداقت در امانت

برای این بیمه هیچگونه الزامات قانونی تعیین نشده و بیمه نامه بنابر اختیار شخص تهیه می گردد. بیمه اعتباری صداقت در امانت در مجتمع، نمایندگی ها و کارگزاری های بیمه ایران قابل ارائه می باشد.

• بیمه اعتباری فروش اقساطی

در این نوع بیمه نامه، مطالبات شرکت هایی که کالا و محصول خود را به صورت اقساطی به فروش می رسانند در برابر خطر عدم وصول مطالبات تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرد. کلیه بانک ها و موسسات مالی و اعتباری و شرکت هایی که بر اساس قرارداد فروش تنظیمی، عملیات فروش های اعتباری انجام می دهند می توانند از وصول مطالبات و تضمین سرمایه خود از پوشش بیمه ای یاد شده استفاده نمایند.



به نام خدا

قبل از هر سخنی نهایت شکرگذاری به درگاه پروردگار متعال را دارم که لطف و رحمت خود را شامل حال اینجانب نموده تا بتوانم در مسیر زندگی رشد و نمو کرده و به سوی موفقیت گام بردارم .

اینجانب از سال ۹۳ با افتخار وارد خانواده آسماری شده و شروع به فعالیت نمودم تا بتوانم هم از تجربه مدیران ستادی بهره جسته و هم نیاز های بیمه گذاران منطقه را شناخته و خدمات مناسبی را به آنها ارائه دهم .

در ابتدای امر و با توجه به حضور پررنگ شرکت های بیمه ای در سطح منطقه آزاد انزلی ، بنده تمرکز خود را در قسمت تبلیغات معطوف نموده و برای این مهم اقدام به ساخت و نصب بنر و پخش تراکت و غیره ... در سطح منطقه نمودم تا موفق به جذب بیمه گذاران خرد و کلان منطقه گردم . مرحله بعد ایجاد روابط خوب و مناسب با بیمه گذاران جذب شده بود چرا که روابط و برخورد خوب ما خواسته یا ناخواسته رضایت آنها را شامل می شود . از نظر بنده همیشه <<واژه فروش بیمه نامه وابستگی ما به بیمه گذار است>> را سرلوحه کار خود قرار داده به گونه ای که پس از صدور بیمه نامه ، فروش را پایان راه نمی بینم . اگر میخواهم سالهای متمادی در بازار بیمه گری بمانم باید سرویسی که پس از فروش بیمه نامه به بیمه گذار خود ارائه میکنم بسیار مهمتر از خود فروش بیمه نامه باشد.

یکی از دلایل موفقیت اینجانب مطالعه در زمینه های مختلف بیمه ای و روانشناسی جهت برخورد صحیح با بیمه گذاران ، تعیین بازار هدف، تبدیل بیمه گذاران بالقوه به بالفعل ، فراهم ساختن اعتماد کامل برای شخص بیمه گذار و از همه مهمتر پیگیری و پشتیبان به همراه بازاریابی درست و سالم میباشد .

زمانی که اصول فوق رعایت شود و در کنار آنها راستگویی و صداقت نیز وجود داشته باشد به خودی خود روز به روز در کار و حرفه خود موفق خواهید بود . به نظر بنده چیزی دست نیافتنی نیست ، آدمی با داشتن انگیزه و پشتکار میتواند به تمام آرزو های خود برسد، فقط باید در راه رسیدن به موفقیت سختی ها را پشت سر گذاشت و بی وقفه تلاش نمود .

در پایان جا دارد کمال تشکر و سپاس خود را از زحمات های بی دریغ پرسنل شعبه و جناب آقای سعید حسینی ریاست شعبه انزلی داشته که با علم و دانش و صبر و شکیبایی خویش راه های پیشرفت را برای نمایندگان انزلی هموار نموده اند .

با آرزوی موفقیت

لیداهوشیار
مهرماه ۱۳۹۵

بیمه آسماری
Asmari Insurance

توسعه بیمه عمر



مزایای توسعه بیمه های عمر

۱. افزایش امنیت مالی افراد

تاریخ نشان می دهد که بشر همواره در جستجوی امنیت است. این جستجو برای بدست آوردن امنیت نیروی محرکی قوی در رشد مادی و فرهنگی بوده است. جوامع اولیه منحصر بر خانواده و انسجام قبایل متکی بودند. با گسترش صنعت، این منابع امنیت ضعیف شدند و در عوض با برنامه های امنیتی فراهم شده توسط دولت و نیز برنامه های خصوصی خریداری شده تقویت شدند. در میان برنامه های خصوصی، بیمه عمر یک جواب جهانی بود.

از دیدگاه فردی، بیمه عمر فواید زیادی را ارائه می دهد. بیمه عمر تضمین می کند که مبلغی را پس از مرگ نان آور خانواده به بازماندگان او بپردازد، در نتیجه خانواده ها برخی حمایتها را در مقابل نتایج بد مالی فوت زود هنگام سرپرست خانواده بدست می آورند که این امر به افراد حس بیشتری از امنیت اقتصادی را القا می کند و می تواند به کاهش نگرانی و پریشانی و افزایش استقلال مالی بازماندگان کمک کند. هیچ یک از ابزار های مالی خصوصی خریداری شده نمی تواند چنین عملکردی داشته باشد.

همچنین بیمه های عمر به عنوان وسیله ای برای پس انداز نیز عمل می کنند. بسیاری از افراد با اینکه به صورت پیوسته اهل پس انداز نیستند، حق بیمه های عمر را به طور منظم پرداخت می کنند. در نتیجه بیمه های عمر به عنوان یک نوع پس انداز شبه اجباری ایفای نقش می کند.

محصولات بیمه عمر به ویژه مستمری ها (البته نه به عنوان تنها راه تأمین مستمری در آینده) وسیله ای راحت را ارائه می کند که توسط آن افراد می توانند برای آینده خود تدارک ببینند. به علاوه بیمه های عمر اختلال مالی در کسب و کار ناشی از فوت کارمندان کلیدی را نیز کاهش می دهد.

۲. کاهش بار مخارج رفاه اجتماعی دولت

بیمه های عمر خصوصی می توانند به عنوان مکمل و نه جایگزین برای سرمایه های پرداختی دولت باشند. این ادعا با همبستگی منفی چشمگیری که بین مخارج اجتماعی و حقوق بیمه های بیمه های عمر وجود دارد، اثبات میشود. در حال حاضر دولتها می توانند تلاش خود را روی مزایای پایه حمایت اجتماعی متمرکز سازند و در عین حال

به افراد اجازه دهند که خودشان از بین برنامه های حمایتی مکمل همچون بیمه های عمر با توجه به سطح نیازشان انتخاب نمایند.

۳. تأثیر روی توسعه اقتصادی

جدا از نقش اجتماعی که بیمه های عمر بوسیله کاهش بار سخته های دولت در تأمین نیازهای امنیت مالی بازی می کنند، این بیمه نامه ها به طور کلی به توسعه اقتصادی و به طور اختصاصی به توسعه بازارهای مالی کمک می کنند، زیرا آنها هزاران بیمه گذار دارند و شرکتهای بیمه را قادر به متراکم کردن منابع مالی انبوه می سازند که در حمایت از سرمایه گذاری و اقتصاد ملی نقش مهمی دارند. آنها به عنوان واسطه های مالی بین سرمایه گذاران و عاملان اقتصادی که کمبود منابع مالی دارند خدمت می کنند. ضرورت این نوع جدید از واسطه گری، با ویژگی هایی متفاوت از بانکها، بخصوص با توجه به چهارچوب زمانی سرمایه گذاریها، به مشارکت اساسی در توسعه بازارهای مالی می انجامد. برای مثال در کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، شرکتهای بیمه بزرگترین سرمایه گذاران نهادی هستند.



چگونه افراد را ترغیب به خرید بیمه نامه های عمر کنیم؟

بیشتر افراد نمی خواهند خیلی راجع به بیمه های عمر فکر کنند زیرا این مسأله سبب می شود که به مرگشان نیز توجه کنند. به این دلیل گفته می شود که بیمه عمر فروخته می شود نه خریداری. با این حال راههایی وجود دارد که افراد بیمه بخرند. بویژه زمانی که شما آنها را متوجه نیازهای افراد وابسته و مورد علاقه شان می کنید. اگر شما احساس افراد را در خصوص مراقبت از اعضای خانواده شان تحریک کنید، آنها انگیزه پیدا می کنند که بیمه عمر بخرند. مراحل که برای فروش بیمه های عمر مورد نیاز است عبارتند از:

مرحله ۱:

به فرد نشان دهید که چه تعداد از اطرافیانش به او از نظر مالی وابسته هستند. بیشتر افراد همسر، فرزندان و یا سایر وابستگی دارند که شخص به آنها یاری می رساند. حتی اگر فرد نان آور اصلی خانواده نباشد، درآمدی از شغلی پاره وقت دارد که توسط آن هزینه های تحصیل و برج های کوچک خود را پرداخت می کند. حتی کار او در خانه نیز ارزشمند است.

مرحله ۲:

دارایی فرد را برآورد کنید. با جدول مرگ و میر متوسط باقی مانده عمر فرد را به او نشان دهید. همچنین حساب کنید که شخص هر سال چقدر درآمد دارد و آن را در متوسط مدت زمانی که او کار خواهد کرد ضرب کنید. بیشتر افراد تا حدود دهه ۶۰ سالگی یا گاهی تا حدود دهه ۷۰ سالگی کار خواهند کرد. همچنین هزینه های مربوط به خانه را که در حال حاضر فرد پرداخت می کند همچون تعمیرات و مالیات و عوارض، اجاره بها و ... را مشخص کنید. از این ارقام استفاده کنید که نشان دهید خانواده در صورت فوت فرد سرپرست قبل از پایان طول

مرحله ۵:

بیمه عمر را به صورت یک سرمایه گذاری ترسیم کنید و نه یک هزینه. نشان دهید که چگونه یک مبلغ کوچک اقساطی می تواند در زمان فوت فرد، سهمی بزرگ داشته باشد. حق بیمه را به عنوان یک سرمایه گذاری برای آرامش خاطر و آینده عزیزان فرد توصیف کنید. این قضیه علاوه بر حس مالی فرد، احساسات عاطفی فرد را نیز تحریک می کند.

هشدار

مردم دوست ندارند در مورد مرگشان فکر کنند بنابراین زمانیکه شما تلاش می کنید که آنها را به خرید بیمه عمر تشویق کنید، از بیان کلماتی نظیر مردن، فوت کردن، درگذشتن، کشته شدن خودداری نمایید. از عبارات غیر مستقیمی چون «اگر شما نتوانید در کنار خانواده باشید» و یا «اگر شما ناگهانی از خانواده جدا شوید» استفاده کنید تا موضوع راحت تر مورد پذیرش قرار گیرد.

عمر متوسط با پرداخت چه هزینه های سنگینی مواجه خواهد بود.

مرحله ۳:

از فرد بپرسید که اهداف بلند مدتش را برای خانواده اش مجسم سازد و یا در لیستی بیاورد و تصور کند چگونه آن اهداف تحت تأثیر قرار خواهند گرفت اگر فرد به صورت اتفاقی فوت کند. برای مثال، او برای رفتن فرزندانش به دانشگاه برنامه ریزی کرده است و بخشی از درآمدش را برای این قضیه خواهد گذاشت. حال اگر او فوت کند آن پول چگونه تهیه خواهد شد یا او احتمالاً برای تسویه وام مسکن در طی ۱۰ سال مقروض است حال در صورت فوت او این هزینه چگونه تأمین خواهد شد؟

مرحله ۴:

بر آرامش خاطر که بیمه عمر به ارمغان می آورد تأکید کنید. با استفاده از ارقام و اهداف مراحل قبلی، به او یادآوری کنید که در صورت مرگش، بیمه عمری وجود خواهد داشت که مبلغی را به صورت یکجا برای گذر از شرایط ایجاد شده تأمین می کند. این مبلغ برای تأمین هزینه های خانوار، دانشگاه، اقساط خرید خانه یا هر کار دیگری قابل استفاده است.

آدرس شعب شرکت بیمه آسماری (سهامی خاص)

دفتر ارتباطی تهران:

آدرس: تهران، ونک، خیابان گاندی، خیابان سوم، شماره ۸، طبقه سوم
کدپستی: 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
کدپستی: 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
کدپستی: 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
فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۳
آقای امید کرار ۰۹۱۷-۳۷۳۸۹۶۷

شعبه انزلی:

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



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

