



ویژه نامه بیمه عمر و سرمایه گذاری بیمه پارسیان

روز بیمه گرامی باد.
۱۳ آذر



یک عمر به آرامش

بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان



بیمه پارسیان
دنیا دنیا آرامش
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان:
تنظیم پرداخت بر اساس شرایط بیمه گذار
پرداخت سود تضمینی و سود مشارکتی

رسالة الرحمة الرحمة



- مدیر مسوول: افشین نوری
- سردبیر: سیمین نصرالهی
- دبیر تحریریه: حمیده حاجی جعفر، حسین نیساری
- طراحی و اجرا: راوک گرافیک
- گرافیک و صفحه آرایی: سمیه رفیعی
- مهدی حیدرزاده
- نشانی: خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد
- خیابان قبادیان غربی، پلاک ۲۲
- کدپستی: ۱۹۶۹۶۳۳۴۳۱
- تلفن: ۴۲۱۶۹۳۴۱
- دورنگار: ۴۲۱۶۹۳۴۶
- پست الکترونیکی: pr@parsianinsurance.com
- وبسایت: www.parsianinsurance.ir



با توجه به نزدیک شدن ۱۳ آذر مصادف با روز بیمه، به مناسبت این روز و اهمیت موضوع بیمه در زندگی عموم مردم قصد داریم در این ویژه نامه، مطالبی برای آشنایی بیشتر با بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری طرح‌ها، جشنواره‌ها و نقطه نظرات مدیران و کارشناسان این حوزه را با شما به اشتراک بگذاریم.

بر همین اساس ویژه نامه پیوست با موضوع طرح تحول در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری جهت خوانندگان گرامی نشریه چتر منتشر شده است. با امید به اینکه این ویژه نامه بر دانش عزیزان و همراهان این نشریه بیافزاید.

جشنواره هدیه زندگی پارسیان آغاز شد

بیمه پارسیان در راستای تکریم و رفاه حال بیمه گزاران بیمه‌های عمرانفرادی، جشنواره "هدیه زندگی پارسیان" را برای بیمه گزاران بیمه نامه عمروسرمایه‌گذاری این شرکت برگزار می‌کند. براساس این گزارش در جشنواره هدیه زندگی پارسیان، تمامی بیمه گزاران فعلی یا جدید بیمه نامه عمروسرمایه‌گذاری این شرکت از تخفیفات و تسهیلات ویژه طرح برخوردار می‌شوند. این جشنواره از اول آذرماه به مدت سه ماه برگزار می‌گردد. همچنین این جشنواره در دو سطح تخفیفات عمومی برای بیمه گزاران

عمروسرمایه‌گذاری ویژه به بیمه گزاران جدید بیمه عمرسوزی مسکونی با سرمایه ۳میلیارد ریال و ارایه تخفیفات متنوع به کلیه بیمه گزاران بیمه‌های عمروسرمایه‌گذاری در سایر بیمه نامه‌ها می‌باشد. علاقه مندان جهت اطلاع از این جشنواره و برخورداری از تسهیلات ارایه شده می‌توانند با شعب و نمایندگی‌های بیمه پارسیان در سراسر کشور تماس حاصل نمایند.

طرح ستارگان فروش بیمه زندگی بیمه پارسیان آغاز شد



برگزاری جشنواره در ۴ سطح با عناوین سطح کشوری، مربوط به نمایندگان برتر کشور، سطح مناطق؛ کلیه نمایندگان برتر هر سرپرستی منطقه، سطح شعب؛ مربوط به نمایندگان برتر هر شعبه و سطح راهبران تخصصی بیمه‌های عمرانفرادی برگزار می‌شود و در هر سطح براساس شاخص‌های عملکردی تعیین شده و رتبه و امتیاز کسب شده با هدایای ویژه و ارزنده قدردانی خواهد شد.

شعب و نمایندگان بیمه پارسیان می‌توانند جهت اطلاع از جزئیات طرح به سایت شرکت بیمه پارسیان، قسمت آیین نامه‌ها و بخشنامه‌ها مراجعه نمایند.

در راستای ارتقای سطح انگیزش و ایجاد رقابت در بین شبکه فروش و نیز بهبود عملکرد در سطوح مختلف این شبکه، جشنواره فروش بیمه زندگی در نیمسال دوم سال جاری با عنوان طرح ستارگان فروش بیمه زندگی آغاز شد. براساس این گزارش این جشنواره، به مدت ۴ ماه در سطوح کشوری، مناطق، شعب و نیز راهبران تخصصی بیمه‌های عمرانفرادی برگزار خواهد شد و در پایان جشنواره از نمایندگان برتر سطوح مختلف به نحو شایسته تقدیر به عمل خواهد آمد.

براساس اعلام مدیریت بیمه‌های عمرانفرادی و درمان مسافرتی سطوح



جدیدترین برنامه‌های روابط عمومی و تبلیغات برای تحول بیمه‌های زندگی

جشنواره هدیه زندگی بیمه پارسیان



تخفیفات متنوع در تمامی بیمه نامه‌ها
با خرید بیمه نامه عمر و سرمایه‌گذاری

به همراه بیمه نامه آتش سوزی رایگان با سرمایه ۳۰۰ میلیون تومان

مهلت تا پایان بهمن ماه



بیمه پارسیان
دنیا دنیا آرامش
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

آگهی منتشر شده در مجلات و روزنامه‌ها

بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری

۴. تهیه بروشورها، پوستر، موشن گرافیک محصولات

و راهنمای بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری

۵. آگهی‌های مطبوعات، مجلات و شبکه‌های اجتماعی

بیمه عمر و سرمایه‌گذاری یکی از محصولات بیمه‌ای

متنوع و آتیه ساز است که می‌تواند برای تمامی

آحاد جامعه پشتوانه محکم باشد و خاطری آسوده

را برای این عزیزان به همراه داشته باشد و اطلاع و

شناخت این مزایا با اطلاع رسانی و تبلیغات گسترده

امکان پذیر خواهد شد و آشنایی هرچه بیشتر با

این بیمه نامه می‌تواند منجر به خرید بیمه نامه

عمر شود و چتر امنیت و آرامش را برای هر خانواده

ایرانی به ارمغان آورد.

همواره بیمه عمر و سرمایه‌گذاری یکی از پایه‌های

اصلی تبلیغات و برنامه‌های تبلیغاتی بیمه پارسیان

بوده است. روابط عمومی بیمه پارسیان در راستای

اطلاع رسانی به عموم مردم و آشنایی هر چه بیشتر

با رشته‌های مختلف بیمه ای و فرهنگ سازی بیمه

، اهداف و برنامه‌های کوتاه مدت و بلند مدت را

در دستور کار خود قرار داده است. در این بین در

بخش تحول بیمه زندگی جدیدترین برنامه‌های

این مدیریت به قرار زیر است :

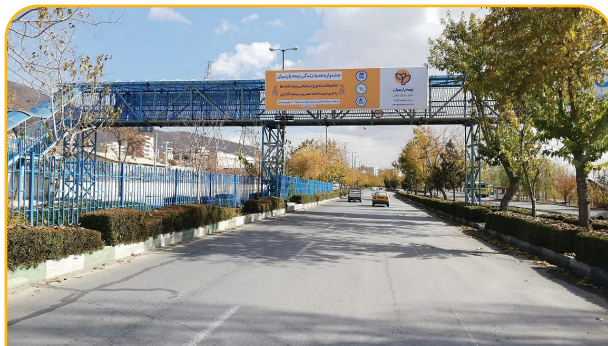
۱. انتشار رپورتاژ خبری و مصاحبه در سایتهای

خبری و مطبوعات

۲. تبلیغات محیطی گسترده در استان‌های مختلف

کشور

۳. اجرای تبلیغات رادیویی و تلویزیونی با محوریت



آکران بیلبرد در شهرکرد



آکران بیلبرد در یاسوج

جشنواره هدیه زندگی بیمه پارسیان



تخفیفات متنوع در تمامی بیمه نامه‌ها
با خرید بیمه نامه عمر و سرمایه‌گذاری

به همراه بیمه نامه آتش سوزی رایگان با سرمایه ۳۰۰ میلیون تومان

مهلت تا پایان بهمن ماه



پیام‌های بازگویی



بیمه پارسیان
دنیا دنیا آرامش
مرکز ارتباطات ۸۲۵۹
www.parsianinsurance.ir

گفتگو با کامران فرهاد سرشت، سرپرست مدیریت بیمه های عمر انفرادی و درمان مسافرتی؛

تحول در بیمه های عمر و سرمایه گذاری از اهداف اصلی سازمان می باشد

بازار سرمایه در یک سال گذشته، نشان داد که بیمه های عمر و سرمایه گذاری مکانی امن برای وجوه اضافی مردم می باشد، چرا که بیمه گران نماینده شایسته ای برای افراد جامعه می باشند که می توانند علاوه بر ارایه سودهای تضمین شده به وجوه پرداختی بیمه عمر و سرمایه گذاری، با بهره گیری از دانش، تجربه و تخصص خود، در بازارهای مالی مختلف حضور یافته و بیمه گزارها را در منافع استحصال شده از این سرمایه گذاری ها سهیم نمایند. به رغم کارکردهای مطلوب بیمه های عمر و سرمایه گذاری، هنوز بسیاری از هموطنان عزیز با مزیتها و منافع این بیمه آشنا نیستند و یا ضرورت و اولویتی برای خرید این محصول قایل نمی باشند. البته شرایط اقتصادی نیز عامل مضاعفی برای کاهش نسبی درآمد خانوار و اقبال به بیمه های عمر و سرمایه گذاری بوده است. در این میان جا دارد تا شرکت های بیمه و شبکه فروش آن ها با معرفی و انتقال بیشتر مفاهیم این رشته بیمه ای در رسانه های جمعی، در ایجاد نیاز، خواسته و تقاضای این محصول نزد شهروندان عزیز، با ابعاد وسیع تری فعالیت نمایند.



در خصوص مزایای بیمه عمر و سرمایه گذاری پارسیان و سود پرداختی آن توضیحات خود را ارایه نمایید.

بیمه پارسیان جزء اولین شرکت های بیمه ای محسوب می شود که پا به عرصه فعالیت و عرضه محصول عمر و سرمایه گذاری گذاشته است. پوشش های بیمه ای بیمه عمر و سرمایه گذاری شرکت بیمه پارسیان از حیث نوع و سرمایه های مورد تعهد، در وضعیت مناسبی می باشد. در بیمه عمر و سرمایه گذاری شرکت بیمه پارسیان، بیمه شدگان در حال حاضر می توانند تا سقف ده میلیارد ریال سرمایه را انتخاب نمایند که در صورت فوت احتمالی ایشان به افراد تعیین شده یا وراث قانونی آن ها پرداخت شود. از دیگر پوشش های اضافی بیمه عمر و سرمایه گذاری شرکت بیمه پارسیان می توان به پرداخت سرمایه اضافی در صورت فوت بیمه شده ناشی از حادثه، پرداخت سرمایه در صورت ابتلا به بیماری های خاص، پرداخت مستمری و سرمایه بیکاری در صورت از کار افتادگی دایم و کامل بیمه شده، معافیت از پرداخت کل حق بیمه در صورت از کار افتادگی دایم و کامل بیمه شده، پرداخت هزینه های پزشکی و کمک هزینه روزانه در ایام بستری شدن بیمه شده در بیمارستان به علت حادثه و پرداخت سرمایه در صورت نقص عضو دایم بیمه شدگان، اشاره نمود. همچنین سود مشارکت در منافع بیمه های عمر و سرمایه گذاری شرکت بیمه پارسیان در سال ۹۹، معادل ۲۲٪ بوده که به حساب اندوخته بیمه نامه های یاد شده واریز شده است. یکی دیگر از محصولات شرکت بیمه پارسیان در حوزه بیمه های عمر و سرمایه گذاری، بیمه نامه ای موسوم به بیمه عمر و سرمایه گذاری خانواده می باشد که پوشش های بیمه ای ارایه شده در آن در صنعت بیمه کشور نادر محسوب می شود. در این بیمه، اعضای خانواده سرپرست خانوار در یک بیمه نامه تحت پوشش قرار می گیرند و در صورتی که

حوزه بیمه عمر و سرمایه گذاری را چگونه

ارزیابی می کنید؟

بیمه عمر و سرمایه گذاری رایج در صنعت بیمه کشور، مدل بومی سازی شده بیمه ای می باشد که در جهان، به بیمه عمر جامع موسوم است. بیمه عمر و سرمایه گذاری یک برنامه ریزی مالی بلند مدت برای شهروندان عزیز محسوب می شود که در کنار ارایه پوشش های بیمه ای، وجوه پرداختی ایشان را نیز مدیریت و سرمایه گذاری می کند.

این وجوه بر اساس بضاعت و توان مالی بیمه گزاران موجود در طبقات و لایه های مختلف جامعه قابل پرداخت می باشد. بیمه گران پس از کسر حق بیمه تجاری پوشش های بیمه ای از مبالغ پرداختی بیمه گزار، مازاد آن را در اندوخته بیمه نامه جمع نموده و ضمن تخصیص سود تضمین شده و بدون ریسک به این اندوخته ها، ۸۵٪ منافع حاصله از سرمایه گذاری ها و معاملات مربوط به این بیمه ها را، تحت عنوان سود مشارکت در منافع، مجدداً به حساب اندوخته بیمه نامه واریز می نمایند.

خطرات گوناگون پیرامون افراد جامعه که تمامیت جسمانی و سلامتی ایشان را تهدید می نماید، هزینه های سرسام آور درمانی در مواقع ابتلا به بیماری های خاص و صعب العلاج، همچنین آسیب های مالی بازماندگان در صورت فقدان احتمالی افراد، لزوم بهره مندی از پوشش های بیمه ای، بیمه های عمر و سرمایه گذاری را نشان می دهد. از طرف دیگر تلاطمها و ریسک های بازارهای مالی و سرمایه علی الخصوص وضعیت

طراحی محصول و برگزاری جشنواره ها و رویدادها و آموزشی و انگیزشی نمایندگان بر نامه های تحول حوزه های بیمه عمر و سرمایه گذاری می باشد.



نقصی در این بخش‌ها بروز نماید، بالتبع اثرات معکوسی بر جای خواهد گذاشت. اینجانب ضمن تشکر از زحمات همکاران محترم و زحمتکش در شعب و مناطق سرپرستی کل کشور، خواهش دارم که همچون همیشه بلکه افزون بر آن، در راستای تحقق استراتژی توسعه بیمه‌های زندگی در شرکت بیمه پارسیان کوشیده و در تقویت سرمایه انسانی مرتبط با بیمه‌های زندگی در شعب و ارائه خدمات به بیمه‌گزاران، ذینفعان، همچنین نمایندگان فروش و راهبران بیمه‌های عمر، اهتمام ویژه ای بوزند. همچنین با بررسی طرح‌ها و فعالیت‌های سایر رقبا و شناسایی نیازهای مشتریان بالقوه و بالفعل در حوزه جغرافیایی مربوطه و انتقال این اطلاعات به مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی، شرکت را در جهت نیل به اهداف خود یاری رسانند. از زحمات سایر همکاران در بخش‌ها و مدیریت‌های محترم ستادی در امور پشتیبانی سازمان، نظیر مدیریت‌های فناوری اطلاعات، امور مالی، امور شعب، نمایندگان و کارگزاران، طرح و برنامه، روابط عمومی و تبلیغات و غیره نیز تشکر نموده و استعدا دارم، عنایت و توجه ویژه ای را به بحث توسعه بیمه‌های زندگی در شرکت در حوزه ماموریت‌های ذاتی مدیریت متبوع، معطوف دارند که بدون تلاش جمعی این عزیزان تحول در رشد بیمه‌های زندگی محقق نخواهد شد.

لطفاً جدیدترین طرح‌های بیمه عمر و سرمایه‌گذاری بیمه پارسیان را برای خوانندگان چتر تشریح فرمایید.

در حوزه محصول همانطور که عنوان شد، طرح بیمه مستمری در آستانه اخذ مجوز از نهاد محترم ناظر و سپس پیاده سازی سیستمی می باشد. همچنین غنی سازی پوشش امراض خاص از حیث ارتقای سرمایه مورد تعهد و افزودن بیماری‌های جدید به مجموعه پوشش‌های آن، همچنین انجام تغییراتی در محصول فعلی و افزایش سطح ریسک‌پذیری بیمه‌نامه‌های صادره، امکان تعدد در وام‌های پرداختی به بیمه‌گزاران، تغییر ساختاری در بحث سرمایه‌گذاری و تاسیس صندوق‌هایی با بازدهی و ریسک متفاوت در محصول و مواردی از این دست، از دیگر برنامه‌های توسعه محصول می باشد. در مورد طرح‌های فروش جمعی به شرکت‌ها و موسسات فعال در کشور نیز، این مدیریت آمادگی دارد تا با مذاکره و ارائه طرح‌های بیمه ای با تخفیفات مناسب، عقد قرارداد نماید.

سخن پایانی

در پایان از زحمات مقام محترم نایب رییس هیات مدیره و مدیریت عامل سازمان، جناب آقای اویار حسین، عضو محترم هیات مدیره و معاونت بیمه‌های اشخاص و مسئولیت، جناب آقای صفاجو، قدرانی و تشکر می‌گردد. ضمناً جا دارد از همه همکارانم در مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی و سایر همکاران عزیز مرتبط با بیمه‌های مذکور در شعب و مناطق کل کشور، بابت زحمات و تلاش‌های خستگی ناپذیرشان در طول سال‌های فعالیت، به طور ویژه تشکر نمایم. همچنین ضمن تشکر از نمایندگان فعال در حوزه فروش بیمه‌های عمر، به خصوص نمایندگان برتر در این زمینه، از ایشان دعوت می‌شود تا با آگاهی از برنامه‌های وسیع شرکت در بحث تحول بیمه‌های زندگی، با افزایش یا شروع فعالیت در حوزه فروش بیمه‌های عمر، نه تنها موجب ارتقای مالی و توسعه فردی خود باشند، بلکه گامی در جهت تحقق نوع دوستی، مسئولیت‌های اجتماعی و کمک به ساختن فردایی بهتر در کشور عزیزمان ایران بردارند.

این سرپرست (بیمه شده اول) قبل از سرپرست بالقوه دیگر بیمه نامه (دومین بیمه شده) فوت نماید، شرکت بیمه پارسیان پرداخت تمام حق بیمه‌های بیمه نامه تا آخر قرارداد را متعهد می‌شود و بیمه نامه با همان پوشش‌ها بدون هیچ گونه آسیبی تداوم یافته و منافع بیمه ای و سرمایه‌گذاری را نصیب سرپرست جدید خانوار و سایر اعضای بیمه نامه ایشان می‌نماید. به دلیل ماهیت بلند مدت بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، یکی از مهمترین پارامترها برای شهروندان عزیز برای انتخاب بیمه گر، توانگری مالی و قدرت بیمه‌گری شرکت بیمه می‌باشد که متضمن بقای شرکت و ایفای تعهدات آن در قبال بیمه‌گزاران، بیمه شدگان و سایر ذی نفعان می‌باشد. که شرکت بیمه پارسیان از این حیث جزء شرکت‌های قدرتمند و توانگر در صنعت بیمه کشور محسوب می‌شود.

چه برنامه‌هایی برای تحول در حوزه بیمه عمر و سرمایه‌گذاری دارید؟

اساساً تحول در حوزه بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری یک فرآیند فرامدیورتی و در اصل سازمانی محسوب می‌شود که بسیاری از بخش‌ها و سطوح مختلف در هر سازمان درگیر آن می‌باشند. پس از برنامه ریزی استراتژیک و تدوین استراتژی‌ها در شرکت بیمه پارسیان و قرار گرفتن موضوع تحول در بیمه‌های زندگی در میان استراتژی‌های سازمانی، این مدیریت مبادرت به برنامه‌ریزی عملیاتی جهت تحقق و دستیابی به این استراتژی نموده است. پروژه‌های تعریف شده در این برنامه‌ریزی پس از تصویب مقامات ارشد سازمان، مورد اجرا و پایش قرار خواهند گرفت. برخی از اهم برنامه‌های ایجاد تحول در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری در شرکت بیمه پارسیان شامل تغییرات ساختاری مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و تفکیک بخش فنی و ایجاد سازمان فروش بیمه‌های زندگی، غنی سازی محصول فعلی از مبحث افزودن پوشش‌های جدید بیمه ای بر اساس مطالعات اکچوئرال، تمرکز فنی و تخصصی روی مباحث اکچوئری و استفاده از آن در حوزه‌های مختلف بیمه عمر نظیر طراحی محصول، تجزیه تحلیل داده‌ها، طراحی مدل‌های پیش بینی و غیره، پیاده سازی بیمه مستمری، بهبود جداول ریاضی بیمه‌های عمر، تفکیک حساب‌های بیمه‌های زندگی از بیمه‌های غیرزندگی و تغییر در ساختار سرمایه‌گذاری ذخایر ریاضی بیمه نامه، برگزاری جشنواره‌ها و رویدادهای آموزشی، انگیزش، رقابتی و غیره، توسعه شبکه نمایندگان فروش بیمه‌های عمر بر اساس مدل‌های نوین، ارائه طرح‌های رفاهی برای نمایندگان و راهبران فروش، ایجاد دپارتمان‌ها و ادارات جدید در شعب بیمه‌ای کشور، ایجاد شعب تخصصی بیمه‌های زندگی، بازنگری و مهندسی مجدد فرآیندهای صدور، خدمات پس از صدور و غیره و ایجاد تسهیل و تسریع در کیفیت و سرعت خدمات و برنامه‌هایی از این دست می‌باشد که همانطور که پیداست بخش‌های مختلفی در سازمان می‌بایست جهت‌گیری و فعالیت‌های خود را بر اساس توسعه و تحول در بیمه‌های زندگی متمرکز و معطوف سازند.

توصیه شما به روسای شعب و نمایندگان بیمه پارسیان در رابطه با بیمه عمر و سرمایه‌گذاری چیست؟

اعتقاد دارم که شعب و حوزه‌های سرپرستی بیمه در هر منطقه از کشور، معرف بخش اعظمی از تمامیت هر شرکت بیمه در آن منطقه می‌باشد. لذا تلاش و کوشش همکاران بنده در شعب کل کشور، تاثیر بسزایی در نگرش مثبت افراد جامعه به برند شرکت بیمه پارسیان خواهد داشت و چنانچه

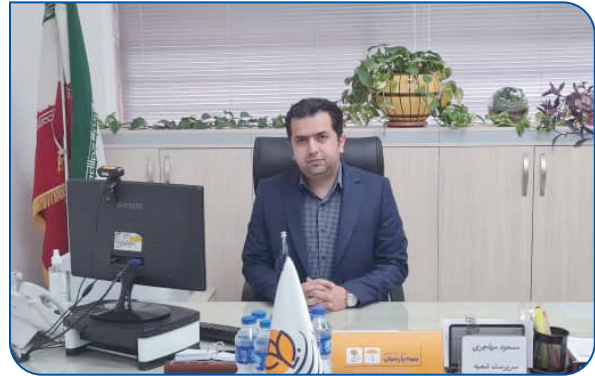
گفتگو با مسعود مهاجری، سرپرست شعبه اصفهان؛ حمایت و آموزش مستمر نمایندگان از عوامل اصلی موفقیت این شعبه می‌باشد

الف: تهیه لیست از بازارهای هدف بالقوه با دلایل توجیهی مانند مهدهای کودک، مدارس و....

ب: با توجه به اینکه مشتریان راضی یکی از بهترین منابع جهت تبلیغات محصولات بیمه‌ای می‌باشد بنابراین یکی از سیاست‌های شعبه ارائه خدمات مناسب به مشتریان علی‌الخصوص مشتریان بیمه عمر و سرمایه‌گذاری می‌باشد و پیگیری به نحو مطلوب پرونده‌های خسارت بیمه شدگان همیشه در دستور کار نمایندگان قرار دارد.

ج: ارتباط با مشتریان بزرگ فعلی و بالقوه جهت ایجاد اطمینان خاطر و اعتماد همواره حفظ می‌شود.

د: در کنار بازاریابی حرفه‌ای بازار سازی و بازار شناسی نیز پیوسته به شبکه فروش تاکید می‌گردد.



چگونه نمایندگان خود را به فروش بیمه عمر تشویق می‌کنید؟

با توجه به اینکه شعبه اصفهان از سال ۱۳۹۲ همواره دارای نمایندگان فعال و برتر در حوزه فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بوده است؛ بنابراین این، دانش و بینش بازاریابی و تیم‌سازی و توانایی و موفقیت این دسته از نمایندگان در ارائه و به‌کارگیری روش‌های نوین بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و کسب نتایج مالی مطلوب، عامل اصلی ترغیب و تشویق سایر نمایندگان می‌باشد؛ لذا طبق سیاست‌های شعبه از پتانسیل مذکور بهره‌گیری شده و به صورت دوره‌ای نمایندگان علاقه‌مند به فروش بیمه‌های عمر شناسایی می‌شوند و طی برگزاری کلاس‌های آموزشی دانش فنی و انگیزشی آن‌ها افزایش یافته در نهایت یادگیری و کسب معلومات منجر به فروش هرچه بیشتر و بهتر بیمه‌های عمر می‌گردد.

استراتژی شعبه شما در خصوص فروش بیمه عمر چیست؟

یکی از پارامترهای موثر و مهم در بهبود روند فروش بیمه‌های عمر در اختیار داشتن شبکه فروش قوی و پرسنل فنی و مجرب می‌باشد و لازمه این مهم برقراری روند مستمر بازآموزی و تکمیل دانش فنی نمایندگان و کارکنان می‌باشد که این امر به لطف اهتمام سرپرست محترم منطقه با ایجاد لایه‌های مختلف آموزشی در سطح شعبه و منطقه و نیز برگزاری جلسات آموزشی متعدد و در راستای تحقق اهداف با بازدهی قابل قبولی در حال پیگیری و انجام می‌باشد یکی دیگر از استراتژی‌های شعبه اصفهان در خصوص فروش بیمه‌های عمر حمایت تمام عیار از تمام نمایندگان فعال در این عرصه می‌باشد ضمناً موازی با حمایت‌های صورت گرفته موارد زیر نیز همواره به نمایندگان خاطر نشان می‌گردد:

بیمه عمر در سطح استان شما تا چه حد شناخته شده است و آیا پتانسیل بیشتری برای فروش بیمه عمر وجود دارد؟

با توجه به اینکه در بیشتر کشورها، اکثریت مردم دارای پوشش بیمه عمر و سرمایه‌گذاری می‌باشند در صورتی که در ایران این گونه نیست و علت اصلی آن می‌تواند نا آشنایی مردم با بیمه عمر باشد. طبق آمار موجود در استان اصفهان علی‌الخصوص شهر اصفهان بیمه عمر به دلیل وجود نمایندگان فروش توانمند یکی از پر فروش‌ترین محصولات بیمه‌ای می‌باشد ولی با توجه به جمعیت استان قطعاً بازار بکر و بالقوه زیادی جهت فروش بیمه عمر وجود داشته و با تلاش بیشتر، آموزش مستمر، تبلیغات مناسب و توسعه شبکه فروش حرفه‌ای در بازه زمانی کوتاه مدت ضریب نفوذ بیمه عمر در سطح استان افزایش چشمگیری خواهد داشت.

محبوبیت بیمه عمر پارسیان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بیمه عمر یکی از رشته‌های بیمه‌ای است که به دلیل طولانی بودن مدت آن حساسیت به خرید آن زیاد است و آرامش فکری و انتخاب یک راه درآمد یا تضمین آینده، همیشه یکی از دغدغه‌های مردم به خصوص سرپرستان خانواده است؛

لذا ارائه طرح‌های با مزیت رقابتی و متناسب با شرایط اقتصادی و اجتماعی و نیاز جامعه یکی از اصلی‌ترین پارامترهای توجیه مشتریان می‌باشد ولی تغییرات و بروزرسانی بیمه عمر پارسیان علیرغم مزایای زیاد بعضاً همگام با محصول رقبا و نیاز مشتریان پیش نرفته است

چه توصیه‌ای برای نمایندگان برای فروش بیشتر و معرفی محصول دارید؟

با توجه به اینکه بیمه عمر از لحاظ فنی بیشترین پیچیدگی را نسبت به سایر رشته‌های بیمه‌ای دارد، لذا اولین عامل موفقیت در فروش این رشته بیمه‌ای، شرکت در دوره‌های آموزشی به‌صورت مستمر و افزایش دانش فنی می‌باشد. از دیگر عوامل موثر در این حوزه فراگیری مهارت‌های نوین فروش، تعیین بازار هدف، جدیت و سختکوشی است که قطعاً در پیشرو شدن نماینده در عرصه فروش بیمه‌های عمر بسیار موثر می‌باشد.

یکی از پارامترهای موثر و مهم در بهبود روند فروش بیمه‌های عمر در اختیار داشتن شبکه فروش قوی و پرسنل فنی و مجرب می‌باشد



گفتگو با علی اصغر آرام، نماینده برتر فروش بیمه‌های عمر؛ بیمه عمر پارسیان یکی از بهترین محصولات بیمه‌ای این شرکت می‌باشد



برای پیشبرد اهداف بیمه‌های عمر چه استراتژی در پیش دارید؟

یکی از عوامل مهم در فروش بیمه‌های عمر داشتن شبکه فروش قدرتمند و با دانش است؛ از جمله استراتژی‌هایی که برای پیشبرد اهداف و فروش بیمه‌های عمر در نظر گرفته شده است، ایجاد شبکه فروش و استفاده از پلن‌های درآمدی متعدد جهت انگیزه بخشیدن به شبکه فروش و ماندگار کردن آن‌هاست.

رمز موفقیت در فروش بیمه‌های عمر را در چه می‌دانید؟

داشتن اطلاعات فنی بالا، آگاهی داشتن از شرایط روز جامعه و نیاز مردم برای داشتن بیمه‌های عمر، شناخت بازارهای جدید، استفاده از شبکه انسانی جهت اشاعه بیشتر این محصول می‌تواند مسیر رسیدن به موفقیت را هموار سازد.

چه تحولی را نیاز اساسی بیمه عمر جهت اشاعه بیشتر و آشنایی بهتر جامعه می‌دانید؟

تغییر نحوه اطلاع رسانی و نوع مشاوره دادن به مردم با استفاده از شبکه انسانی باید نوع آرایه این محصول از شیوه سنتی به شیوه‌های مدرن تغییر کند و همچنان سطح کیفیت و خدمات رسانی محصول بیمه‌های عمر ارتقا یابد.

چه تفاوتی را میان بیمه عمر پارسیان با سایر شرکت‌های بیمه‌ای احساس می‌کنید؟

محصول بیمه عمر پارسیان یکی از بهترین محصولات بیمه‌ای این شرکت بوده و مزایای زیادی نسبت به دیگر شرکت‌ها دارد، در زمینه سود مشارکت و پوشش امراض خاص با سایر شرکت‌ها تفاوت دارد.

لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سابقه خود در بیمه پارسیان بگویید.

بنده علی اصغر آرام دارای مدرک دکترای مدیریت کسب و کار (DBA) و سابقه ۹ سال فعالیت با شرکت بیمه پارسیان با کد ۵۱۹۳۳۰ را دارم و نماینده برتر کشور در ۹ سال متوالی و راهبر تخصصی بیمه‌های عمر کشور هستم.

بصورت خلاصه بیمه عمر را چگونه به مشتریان خود معرفی می‌نمایید.

با شناخت و آگاهی از شرایط مشتریان و با توجه به نیاز آن‌ها و شرایط جامعه امروز به صورت حضوری و استفاده از پتانسیل بیمه گزاران قبلی و ارجاع از آن‌ها

راهکارهای مناسب جهت فروش بیمه عمر را معرفی نمایید.

جهت اطلاع مشتریان و بیمه گزاران و معرفی هرچه بهتر بیمه‌های عمر و مزایایی که در آینده برای آن‌ها به همراه خواهد داشت راهکارهای زیر را در برنامه‌های فروش خود قرار داده ام:

تبلیغات موثر و اطلاع رسانی درست رسانه ای استفاده از اهرم‌های انسانی

برگزاری جشنواره‌های متعدد و برگزاری کلاس‌های آموزشی و انگیزشی
برگزاری همایش‌های اطلاع رسانی بیمه‌های عمر و رسانه ای شدن آن

یکی از عوامل مهم در فروش بیمه‌های عمر داشتن شبکه فروش قدرتمند و با دانش است.

گفتگو با مهرداد حیدری، نماینده برتر فروش بیمه های عمر؛ موفقیت‌های بزرگ در گرو داشتن یک تیم بزرگ، همدل و متخصص می باشد

📌 رمز موفقیت در فروش بیمه‌های عمر را در چه می‌دانید؟

راز موفقیت من در فروش بیمه‌های عمر، اشتیاق فراوانی است که به فروش دارم و بعد از چند سال تجربه و فروش بیش از ۲۵ هزار بیمه‌نامه همچنان اشتیاق فروش در من شعله ور است و همواره عاشق معرفی محصول و پاسخ به سوالات مشتریان، فروش و ارایه محصول می‌باشم و این محصول را با بند بند وجودم و عاشقانه به مردم ارایه می‌کنم.

📌 چه تحولی را نیاز اساسی بیمه عمر جهت اشاعه بیشتر و آشنایی بهتر جامعه می‌دانید؟

آن چیزی که به دفعات مشاهده می‌شود این است که مردم از بیمه‌های عمر تا حدی دل زده شده‌اند، به خاطر اینکه نحوه معرفی خوبی اتفاق نیفتاده و فروش حرفه‌ای انجام نگرفته است، تعداد زیادی از مردم هستند که بیمه‌نامه غیرحرفه‌ای خریداری کرده‌اند و بعد از خرید بیمه‌نامه، پیگیری و پشتیبانی مناسب انجام نشده است. برای جلوگیری از این موارد و جلب رضایت و خواسته مردم می‌بایست نیروهای آموزش دیده، معرفی بیمه عمر را انجام دهند. بیمه عمر یک رشته تخصصی است و باید توسط یک مشاور یا کارشناس آموزش دیده به مردم معرفی شود؛ در کنار این موارد تبلیغات تلویزیونی، محیطی و نگاه حرفه‌ای شرکت‌ها به این محصول می‌تواند به اشاعه این محصول کمک شایانی را به همراه داشته باشد.

📌 چه تفاوتی را میان بیمه عمر پارسیان با سایر شرکت‌های بیمه‌ای احساس می‌کنید؟

بیمه پارسیان یک برند قوی و با قدمت است. بیمه‌های عمر پارسیان به تازگی اقدامات خوبی برای بهبود کیفیت محصولات انجام داده است؛ از جمله افزایش غرامت‌های فوت، نقص عضو و امراض خاص نمونه‌ای از این اقدامات است. از مواردی که می‌تواند ما را از سایر شرکت‌ها متمایز سازد، پرداخت سود مشارکت قابل توجه است که مدیران این حوزه در حال حاضر به دنبال راهکارهای مناسب می‌باشند و اخیراً نیز در خبرها شاهد اعلام سود مشارکت سال ۹۹ از طرف بیمه پارسیان بودیم که ادامه این روند بسیار به نفع شرکت خواهد بود.

یکی از راه‌های مهم ایجاد انگیزه در شبکه فروش شرکت، فعالیت بیش از پیش در فضای مجاری است که امروزه تأثیر بسزایی در امر فروش دارد. بیمه عمر پارسیان در حال حاضر تغییرات خوبی را داشته و ما شاهد تلاش‌های مدیریت بیمه‌های عمر انفرادی و درمان مسافرتی هستیم. در پایان از اینکه این فرصت را در اختیار بنده گذاشتید از شما تشکر می‌کنم. به امید روزهای روشن برای تمامی مجموعه بیمه پارسیان در سراسر کشور

📌 لطفاً خودتان را معرفی نمایید و از سابقه خود در بیمه پارسیان بگویید.

مهرداد حیدری متولد ۱۳۶۹، از سال ۱۳۹۳ در شرکت بیمه پارسیان به عنوان بازاریاب فروش بیمه عمر فعالیتیم را شروع کردم.

📌 بصورت خلاصه بیمه عمر را چگونه به مشتریان خود معرفی می‌نمایید.

همواره در ابتدای آغاز صحبت با مشتری و قبل از معرفی محصول، تلاش می‌کنم تا جوی شاد با مشتری ایجاد و حسن کنجکاوی را در فرد شعله‌ور نمایم. چنانچه مشتری سوالی در خصوص مزایای بیمه عمر می‌کند، این چنین به ایشان پاسخ می‌دهم که بیمه نگرانی‌های زندگی شما را با آرامش و آسایش فردا تضمین خواهد کرد. نگرانی‌هایی چون بیماری‌های نقص عضو، حادثه فوت و حتی اهداف و رویاهایی مثل خانه دار شدن خود و خانواده‌شان و مستمری و بازخریدی در آینده. سپس از نحوه پرداخت حق بیمه و مبلغ ناچیزی که به صورت ماهیانه قرار است به عنوان پس انداز در آینده باشد صحبت می‌کنم.

📌 راهکارهای مناسب جهت فروش بیمه عمر را معرفی نمایید.

با توجه به اینکه بیمه عمر برای مردم ما یک نیاز اساسی است ولی متأسفانه هنوز جزو اولویت‌های خرید مردم لحاظ نشده است و این نیاز باید بصورت مداوم به آن‌ها یادآور شود، اصولاً نیازهایی مانند خوراک، پوشاک و وسایل روزمره زندگی، همواره در دسترس است و در صدد رفع این نیازها هستیم ولی در بحث بیمه نیاز به معرفی بیشتر وجود دارد.

ما به عنوان مشاور می‌توانیم با قرار گرفتن در محل‌های عمومی مثل فرودگاه‌ها، ایستگاه‌های مترو، راه آهن، فروشگاه‌های بزرگ، اتحادیه‌های اصناف، بیمه را به مردم معرفی نماییم. از جمله کارهایی که برای آگاهی سازی در این نمایندگی در حال انجام است، قرار دادن کانتر در مکان‌های عمومی است. باید در مکان‌هایی قرار بگیریم که مردم رفت و آمد بیشتری دارند تا بتوانیم محصول را هر چه بهتر به عموم مردم معرفی و مزایای بیمه عمر را برای آن‌ها بازگو نماییم.

📌 برای پیشبرد اهداف بیمه‌های عمر چه استراتژی در پیش دارید؟

استراتژی این نمایندگی برای فروش بیمه‌های عمر، ایجاد شبکه فروشی از بازاریابان آموزش دیده است. چون معتقدم که هیچ موفقیتی به شکل انفرادی اتفاق نمی‌افتد و موفقیت‌های بزرگ در گرو داشتن یک تیم بزرگ، همدل و متخصص می‌باشد. تیمی که برای رسیدن به یک هدف مشترک تلاش می‌کند. باتوجه به سال‌ها تجربه و مهارتی که در این راه کسب کردم، برای پیشبرد اهداف و نیز جهت توسعه بیمه عمر با ایجاد شبکه فروش می‌توان به این مهم دست یافت.



ارایه بیمه نامه عمر و سرمایه‌گذاری "ویژه نمایندگان و کارگزاران پارسیان" (طرح پارمیس نمایندگان)

- ایجاد تعلق خاطر در شبکه فروش بدلیل ماهیت بلندمدت بیمه نامه
عمر و سرمایه‌گذاری
- برخورداری از تخفیفات ویژه طرح پارمیس از محل هزینه‌های اداری و
بیمه‌گری
- تقویت ارزش باخرید بیمه نامه با اضافه شدن هزینه کارمزد به اندوخته
بیمه نامه

جامعه هدف

شامل کلیه نمایندگان اعم از جنرال و کد عمر و نیز کارگزاران (حقیقی و
حقوقی) به استثنای نمایندگان غیر فعال (لغو کد و معلق) می‌گردد.
شرایط صدور بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری ویژه نمایندگان بیمه
پارسیان
صدور بیمه‌نامه برای نمایندگان شرکت بیمه پارسیان در قالب طرح عادی و
طرح جامع خانواده امکان‌پذیر بوده و انتخاب هر کدام از دو بیمه‌نامه توسط
نمایندگان محترم بلامانع می‌باشد. در طرح پارمیس نمایندگان می‌توانند
حق بیمه بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری و سرمایه بیمه نامه را به دلخواه
تعیین نموده و از روش‌های پرداخت رایج استفاده نمایند.

مزایای طرح پارمیس نمایندگان

با عنایت به اعمال تخفیف از محل هزینه‌های بیمه نامه به میزان ۱۰۰٪
کارمزد، ۱۰۰٪ بیمه‌گری، ۸۶٪ اداری، بیمه نامه‌های صادره در طرح پارمیس
نمایندگان از اندوخته به مراتب مناسب‌تری بهره‌مند خواهند بود.
امکان ادامه بیمه نامه در صورت لغو فعالیت نمایندگی
در صورت لغو فعالیت نمایندگی، با تغییر طرح بیمه نامه به حالت عادی،
امکان ادامه بیمه نامه به صورت انفرادی تا پایان قرارداد بیمه نامه وجود
دارد.

مقدمه

یکی از مهمترین عناصر بازاریابی در حوزه خدمات، افراد ارایه دهنده خدمات
می‌باشند. در واقع نمایندگان به عنوان خط مقدم در ارایه خدمات به
مشتریان در تامین رضایت ایشان نقش بسزایی ایفا می‌نمایند. لذا حفظ
و نگهداشت اعضای فروش می‌تواند ضمن ایجاد تصویر روشنی از آینده
برای ایشان، منجر به تامین منافع بلندمدت برای سازمان گردد. طرح حاضر
به ارایه پیشنهاد در خصوص فروش بیمه نامه عمر و سرمایه‌گذاری با شرایط
ویژه (طرح پارمیس نمایندگان)، به شبکه فروش شرکت بیمه پارسیان می
پردازد.

ضرورت و اهمیت طرح

شرکت‌های بیمه برای افزایش گستره توزیع و رقابت بر سر سهم بیشتر
از بازار، به سرعت در حال توسعه شبکه فروش هستند. اما آنچه در واقع از
اهمیت بیشتری برخوردار است، افزایش سطح رضایت شبکه فروش است
که منجر به کیفیت ادراک شده بالاتر و انتقال ارزش بیشتر به مشتریان
بیرونی می‌گردد.
همچنین اهمیت ایجاد انگیزش در نمایندگان، باعث می‌شود نماینده، شغل
نمایندگی را، با ارزش تلقی نموده و با مباحثات به شغل خود، احساس
اهمیت، غرور مثبت شغلی و هویت بیشتری نماید. لذا با هدفمندی، هیجان،
علاقه و اشتیاق بیشتر اهداف شغلی خود را دنبال نموده و ضمن دستیابی
به موفقیت‌های بیشتر، تعهد او به شرکت متبوع افزایش خواهد یافت. در
همین راستا اهداف و مزایای طرح معرفی می‌گردد.

اهداف و مزایای طرح

- ایجاد باور ذهنی به بیمه نامه عمر و سرمایه‌گذاری در اعضای شبکه فروش
و اعتمادسازی در مشتریان

بهبود جدول سن و سرمایه بیمه‌شدگان بیمه‌نامه‌های عمرانفرادی به منظور انجام معاینه و آزمایشات پزشکی

به هر علت پیشنهادی، صدور برخی از بیمه‌نامه مستلزم انجام اقدامات تشخیصی اولیه می‌باشد، بنابراین به منظور تسریع در روند صدور بیمه‌نامه‌های عمرانفرادی، و افزایش رضایتمندی شبکه فروش، همچنین بیمه‌شدگان و بیمه‌گزاران جدول سن و سرمایه بیمه‌شدگان به منظور انجام معاینه و آزمایشات پزشکی به شرح جدول زیر تغییر یافته است:

سرمایه فوت به هر علت، مهمترین پوشش در بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری می‌باشد و سقف سرمایه قابل انتخاب آن در بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری بیمه پارسیان متناسب با حق بیمه پرداختی می‌تواند تا ۱۰ میلیارد ریال توسط بیمه‌گزار پیشنهاد گردد. از طرفی، براساس رویه‌ها و دستورالعمل‌های بیمه‌گر برای پذیرش ریسک و متناسب با سن بیمه شده و سرمایه فوت

سقف سرمایه فوت به هر علت قابل ارایه بدون انجام آزمایشات		سن بیمه‌شده
شرایط جدید	شرایط قبل	
تا ۲,۰۰۰ میلیون ریال	تا ۱,۲۰۰ میلیون ریال	تا ۴۰ سال
تا ۱,۵۰۰ میلیون ریال	تا ۱,۰۰۰ میلیون ریال	۴۱ تا ۵۵ سال
تا ۴۰۰ میلیون ریال-ثابت	تا ۱۵۰ میلیون ریال-ثابت	۵۶ سال به بالا صرفا به شرط درخواست پوشش های حادثه‌ای





فرآیندهای بیمه‌گری شتابان در بیمه‌های زندگی (مطالعه موردی کشور آمریکا)

برگرفته از ماهنامه پیک بیمه، شماره ۴۰۷

بیمه‌گری کامل، فرآیندهای بیمه‌گری تضمینی، فرآیندهای بیمه‌گری ساده و فرآیندهای بیمه‌گری شتابان هستند. فرآیندهای بیمه‌گری کامل از فرآیندهای سنتی در ارزیابی ریسک بیمه شده در بیمه‌های زندگی محسوب می‌شود و اطلاعات افراد در قالب تکمیل فرم توسط بیمه‌گزار دریافت می‌شود. محصولات بیمه زندگی ارابه شده با فرآیندهای بیمه‌گری کامل دارای پایین‌ترین حق بیمه هستند. در کنار این مورد، فرآیند دیگری تحت عنوان فرآیندهای بیمه‌گری تضمینی وجود دارند که سؤال و معاینه پزشکی در آن انجام نمی‌شود و بر اساس کسب حداقل‌های لازم، بیمه‌نامه زندگی برای فرد صادر می‌شود. لذا، با توجه به عدم دریافت اطلاعات، محصولات بیمه زندگی ارابه شده با فرآیندهای بیمه‌گری تضمینی دارای بالاترین حق بیمه هستند. فرآیند دیگر، مربوط به فرآیند بیمه‌گری ساده است که اطلاعات کمتری نسبت به فرآیندهای بیمه‌گری کامل از بیمه‌گزار/بیمه شده دریافت می‌کند و در مقابل، حق بیمه بالاتری نسبت به حالت کامل و حق بیمه پایین‌تری نسبت به حالت تضمینی

امروزه سرعت بخشیدن به فرآیند بیمه‌گری انواع بیمه‌نامه‌ها و به خصوص بیمه‌های زندگی، بسیار موردتوجه شرکت‌های بیمه و بیمه‌گزاران است. در این راستا، فرآیندهای بیمه‌گری شتابان، دستیابی به بیمه زندگی را برای افراد با سلامتی و اعتبار خوب، سریع‌تر و آسان‌تر می‌کند و با استفاده از آن می‌توان بدون معاینه پزشکی، بیمه‌نامه زندگی را صادر نمود. بر این اساس و با توجه به توسعه میزان استفاده از این فرآیندها، در این گزارش سعی شده است ضمن تشریح فرآیندهای بیمه‌گری شتابان، مزایا و معایب آن، الگوریتم‌های مورد استفاده، روش‌های ارزیابی و اعتبارسنجی نتایج حاصل از فرآیندهای بیمه‌گری شتابان و بررسی تجربه کشور آمریکا در خصوص استفاده از این فرآیندها در محصولات بیمه زندگی مورد بررسی قرار گیرد.

برای استفاده از فرآیندهای بیمه‌گری شتابان در محصولات بیمه‌های زندگی، ارزیابی ریسک بیمه شده و امور بیمه‌گری مربوطه، شیوه‌های مختلفی وجود دارد که شامل فرآیندهای



دارد. فرآیند آخر، فرآیندهای بیمه‌گری شتابان است که اطلاعات بر مبنای سامانه‌های مختلف دریافت و بیمه‌نامه در زمان کوتاه (بدون نیاز به معاینه فیزیکی) صادر می‌شود. محصولات ارابه شده با این فرآیندهای بیمه‌گری، دارای حق بیمه پایین تری نسبت به فرآیندهای تضمینی و ساده هستند.

با توجه به ارزیابی ریسک بیمه شده در فرآیندهای بیمه‌گری شتابان بر مبنای منابع داده جدید و همچنین، حذف آزمایش‌ها و معاینات پزشکی، کلاس ریسک افراد ممکن است جابه‌جا شده باشد. در این راستا، لازم است نظارت بر فرآیند بیمه‌گری شتابان جهت اطمینان از موفقیت طرح، برای شرکت‌های بیمه که بیمه‌گری را از طریق این فرآیند انجام می‌دهند، به صورت مستمر انجام گردد. برای ارزیابی و اعتبارسنجی فرآیندهای بیمه‌گری شتابان دو رویکرد وجود دارد که یکی قبل از صدور بیمه‌نامه (جایگزینی تصادفی) و یکی بعد از صدور بیمه‌نامه (حسابرسی پس از صدور) مورد استفاده قرار می‌گیرد. در جایگزینی تصادفی، شرکت بیمه تصمیم می‌گیرد به صورت تصادفی، متقاضی که صلاحیت چشم‌پوشی از الزامات را دارد و خواستار فرآیندهای بیمه‌گری شتابان است، از طریق بیمه‌گری کامل، فرآیند بیمه‌گری را طی کرده و بیمه‌نامه را بر مبنای فرآیند بیمه‌گری کامل صادر نماید. در مقابل، در حسابرسی پس از صدور، یک شرکت بیمه اطلاعات اضافی در مورد متقاضی را پس از صدور بیمه‌نامه جمع‌آوری کرده و کلاس ریسک اختصاصی از طریق‌های بیمه‌گری شتابان را با ریسک حاصله از این اطلاعات مازاد مقایسه و فرآیند را ارزیابی می‌کند.

در ادامه، با توجه به توسعه میزان استفاده از این فرآیندها در شرکت‌های بیمه خارجی، در این گزارش سعی شده است تجربه کشور آمریکا، در خصوص استفاده از فرآیندهای بیمه‌گری شتابان در محصولات بیمه‌های زندگی مورد بررسی قرار گیرد. این تجربه بر اساس نظرسنجی انجام شده توسط انجمن اکچوئری (SOA) در سال ۲۰۱۹ در خصوص عملکردهای فرآیند بیمه‌گری شتابان شرکت‌های بیمه طراحی و توسط ۲۸ شرکت براساس اقدامات آن‌ها در خصوص فرآیندهای بیمه‌گری شتابان بین ۱ ژانویه ۲۰۱۷ و ۳۰ سپتامبر ۲۰۱۸ تکمیل شده است. براساس نتایج نظرسنجی صورت گرفته، «بیمه عمر زمانی» رایج‌ترین محصول برای طرح‌های فرآیند بیمه‌گری شتابان است و محصولات دیگری که با استفاده از این فرآیند بیمه‌گری می‌شوند، «بیمه عمر متصل به شاخص سهام» و «تمام عمر» هستند. همچنین، جهت تعیین متقاضیان واجد شرایط برای فرآیند بیمه‌گری شتابان و تشخیص کلاس ریسک مختص هر فرآیند الگوریتم‌هایی توسط شرکت‌های بیمه طراحی شده است و در این خصوص ابزارهایی همچون تاریخچه نسخ (RX)، اداره اطلاعات پزشکی (MIB)، سوابق وسایل نقلیه موتوری (MVR)، درخواست الکترونیکی و بیمه‌گری از طریق مصاحبه تلفنی، مورد استفاده قرار می‌گیرند. طبق نظرسنجی صورت گرفته، به طور کلی هزینه‌های خاصی در روند توسعه

طرح‌های فرآیند بیمه‌گری شتابان در نظر گرفته می‌شوند که از جمله آن‌ها می‌توان به هزینه‌های ارزیابی وضعیت سلامت بیمه شده، آزمایش سنجش مایعات بدن، منابع داده‌ای بیشتر و زمان بیمه‌گری اشاره نمود. همچنین با توجه به تجارب شرکت‌های بیمه پاسخ دهنده در خصوص فرآیندهای بیمه‌گری شتابان پس از بررسی بیمه‌نامه‌های صادره از طریق این فرآیند، ممکن است تغییراتی در روند بیمه‌گری شتابان در نظر گیرند که مهمترین تغییرات می‌تواند تغییر در الگوریتم‌ها، محدودیت مبلغ اسمی روش جمع‌آوری اطلاعات، منابع داده و جایگزینی تصادفی صورت گیرد.

استفاده از فرآیندهای بیمه‌گری شتابان در بیمه‌های زندگی دارای چالش‌ها و محدودیت‌هایی است که شامل فناوری اطلاعات (IT) / سیستم‌های پیاده‌سازی، ایجاد الگوریتم، طراحی طرح‌های بیمه زندگی، یافتن متقلبان سیگاری و تعیین فرضیات مرگ و میر هستند.

در نتیجه به منظور طراحی و اجرای موفق فرآیندهای بیمه‌گری شتابان در بیمه‌های زندگی، برای شروع طرح فرآیند بیمه‌گری شتابان بهتر است از یک طرح کوچک شروع کرده و در صورتی که رضایت بخشی آن‌ها مورد تایید قرار گرفت، آن را گسترش داد. همچنین برای شروع بهتر است به تدریج یادگیری و تنظیم فرآیند بیمه‌گری شتابان اجرا و شرکت پذیرای داده‌های جدید موجود بوده و از محدودیت‌های نظارتی نیز آگاهی لازم را کسب نماید. به علاوه، برای کمک در تنظیم طرح فرآیند بیمه‌گری شتابان و فرآیندهای نظارت، بهتر است با یک شرکت بیمه اتکالی همکاری شود موضوع مورد اهمیت دیگر، ارتباطات و آموزش هنگام تدوین طرح بیمه‌گری شتابان است. برای این منظور ضروری است اهداف طرح فرآیند بیمه‌گری شتابان شرکت بیمه دارای شفافیت بوده و تمرکز قوی بر مدیریت تغییر، ارتباطات و آموزش کارکنان برای اطمینان از موفقیت طرح، در دستور کار قرار گیرد.

با توجه به مطالب ذکر شده و با توجه به شرایط پاندمی موجود در کشور، فرآیند صدور بیمه‌نامه‌های زندگی ممکن است با توجه به دورکاری پیش آمده بر اثر شیوع ویروس کرونا، با تأخیر مواجه شود. لذا، پیشنهاد می‌شود بیمه‌گران زندگی، براساس سابقه پزشکی فرد و اطلاعاتی که از سایر سامانه‌ها کسب می‌کنند، فرآیند صدور بیمه‌نامه زندگی را با سرعت انجام و بیمه‌نامه را صادر نمایند. در راستای رفع انتخاب نامساعد بیمه‌گزار، پیشنهاد می‌شود در کنار ارزیابی ریسک افراد از منظر ابتلا به بیماری کووید ۱۹، یک دوره انتظار دو هفته نیز برای صدور بیمه‌نامه در نظر گرفته شود تا در صورت مبتلا بودن فرد به بیماری در زمان درخواست صدور بیمه‌نامه و عدم تشخیص آن (با توجه به اینکه دوره نهفته بیماری کووید ۱۹، از ۲ الی ۱۴ روز است و ممکن است فرد طی این مدت اصلاً علائمی نداشته باشد و حتی خودش نیز متوجه بیماری نشود) احتیاط لازم در این خصوص نیز به عمل آید.



بیمه پارسیان

ارایه و صدور انواع بیمه نامه ها

دنیا دنیا آرامش

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از

بلوار میرداماد، خیابان قبادیان غربی

پلاک ۲۲ مرکز ارتباطات : ۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir

جشنواره هدیه زندگی بیمه پارسیان



تخفیفات متنوع در تمامی بیمه نامه ها
با خرید بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری

به همراه بیمه نامه آتش سوزی رایگان با سرمایه ۳۰۰ میلیون تومان

مهلت تا پایان بهمن ماه



بیمه پارسیان

دنیا دنیا آرامش

مرکز ارتباطات ۸۲۵۹

www.parsianinsurance.ir