

مدیرعامل در دیدار نوروزی عنوان کرد

بیمه پارسیان سال ۸۹ را بهتر از گذشته به پایان می‌رساند

صفحه ۳

بیمه پارسیان باز هم در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور قرار گرفت

صفحه ۲

نگاه روز

پیام مدیرعامل به مناسبت سال نو

اعضای محترم خانواده بزرگ بیمه پارسیان، بزرگترین شرکت بیمه خصوصی کشور، در سال جاری نیز با اتکال به خداوند متعال توانست روند رو به رشد خود را حفظ نموده و به عنوان یکی از اعضای خانواده بزرگ پارسیان، همچون گذشته زمینه ارتقای بیش از پیش نام پارسیان را فراهم آورد.

بی تردید حضور فعال و همه جانبه بیمه در این عرصه بدون همکاری و همدلی کلیه کارکنان و نمایندگان پرتلاش و دلسوز آن میسر نمی‌گردید. در سایه مساعی ارزشمند همکاران و عنایت مشتریان بود که توانستیم با تدبیر و تلاش گروهی خردمندانه مشکلات و محدودیتهای مختلف را پشت سر گذاشته و با توسعه کیفی و کمی خدمات، گامهای اثربخشی را در نیل به توسعه عدالت محور برداریم.

اینجانب، ضمن قدردانی از تلاش‌های بی‌شائبه و فعالیت‌های ثمربخش کلیه اعضای خانواده پارسیان علی‌الخصوص همکاران خود در شرکت بیمه پارسیان، در آستانه حلول سال جدید، صمیمانه‌ترین شادباش‌های خود را تقدیم داشته، برای شما و خانواده محترمتان سالی سرشار از سعادت، بهروزی و سلامتی را از درگاه خداوند مهربان مسئلت می‌نمایم.

امیدوارم گروه بزرگ پارسیان چون گذشته و به پشتوانه یاری خدا، برخوردار از سرمایه‌های انسانی و اعتبار سازمانی و ارائه خدماتی در شان نام پارسیان و مردم بزرگ ایران اسلامی عزیزمان، بتواند روند رشد و تعالی روزافزون خود را در آینده نیز تداوم بخشد.



عکس‌ها: افشین نوری



▲ همکاران واحد بیمه‌های مسوولیت



▲ همکاران واحد مالی



▲ همکاران واحد بیمه عمر انفرادی



▲ همکاران واحد بیمه اشخاص

چگونه با هر کسی صحبت کنیم؟

(۹۲ راهکار ساده برای رسیدن به موفقیت بزرگ در روابط)

آیا تاکنون اشخاص موفق را تحسین کرده‌اید که به نظر می‌رسد آنچه را می‌خواهند در اختیار دارند؟ این اشخاص را می‌بینید که در جلسات تجاری و در مهمانی‌های اجتماعی با اطمینان خاطر و اعتماد به نفس بالا حرف می‌زنند. اینها کسانی هستند که بهترین مشاغل را از آن خود کرده‌اند، بهترین همسران را دارند، دوستان ناب دارند و حساب‌های بانکی شان پر از پول است. اما تند نروید و با عجله قضاوت نکنید! بسیاری از آنها از شما باهوش‌تر و با استعدادتر نیستند. از شما بیشتر درس نخوانده‌اند. حتی جذاب‌تر از شما هم نیستند. با این حساب موضوع از چه قرار است؟ بعضی‌ها می‌گویند آنها این ویژگی‌ها را به ارث برده‌اند و یا خیلی ساده از بخت و اقبال بلند بهره داشتند. علت موفقیت این افراد این است که در روابط خود با سایر انسان‌ها از مهارت‌های بیشتری برخوردارند. مطالبی که در بالا آورده شده بخشی از مقدمه کتاب "چگونه با هر کسی صحبت کنیم (۹۲ راهکار ساده برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ در روابط)" است. بخشی از مطالبی که در این کتاب می‌خوانید به شرح زیر می‌باشد:

چگونه بدون یک کلمه حرف نظر دیگران را به خود جلب کنیم؟ بعد از سلام چه می‌گویید؟

چگونه مانند یک شخص مهم حرف بزنیم؟

چگونه در میان هر جمعیتی یک خودمانی باشیم؟

کیوتر یا کیوت‌تر با باز کند همجنس با همجنس پرواز.

تفاوت میان تعریف، حسن جویی و چاپلوسی.

چگونه بر دل‌ها اثر بگذاریم؟

در میهمانی‌ها مانند یک سیاستمدار رفتار کنید.

موقعیت‌های دشوار.

کتاب چگونه با هر کسی صحبت کنیم اثر لیل لوندز بوده و توسط مهدی قراچه داغی ترجمه و انتشارات ذهن اویز آنرا در سال ۱۳۸۷ منتشر کرده است. برای تهیه این کتاب می‌توانید به وب سایت www.adinebook.com مراجعه نمایید.

۵۰ درصد تخفیف برای کارکنان بیمه پارسیان

اسماعیل سنگجوبی مدیرعامل تله کابین تله بام سبز لاهیجان طی نامه ای به مدیرعامل بیمه پارسیان ضمن ابراز خرسندی از اینکه مجتمع تفریحی و سیاحتی تله کابین لاهیجان تحت پوشش بیمه پارسیان قرار دارد اعلام کرد: کارکنان بیمه پارسیان با ارایه کارت شناسایی و یا معرفی نامه از شرکت می‌توانند از تخفیف ۵۰ درصدی تله کابین لاهیجان بهره مند شوند. یادآور می‌شود: این تخفیف تا پایان سال ۸۹ اعتبار دارد.

۸۸۸۸ بیمه نامه با بربری در سال ۸۸

اداره صدور بیمه های باربری اعلام کرد: شرکت بیمه پارسیان در سال ۱۳۸۸ معادل ۸۸۸۸ فقره بیمه نامه باربری صادر کرده است. این در حالی است که بیمه پارسیان در نظر دارد سهم خود را از سایر رشته های بیمه ای به غیر از اتومبیل از بازار افزایش دهد.

توضیح عکس

اولین مجمع جهانی مدیریت در شرق کشور با حمایت مالی بیمه پارسیان (نماینده گی حمید امامی کد ۵۲۰۲۶۰) طی روزهای ۱۱ و ۱۲ اسفند ماه ۸۸ در سالن همایشهای صداوسیما مشهد مقدس برگزار شد.



بیمه پارسیان از ابتدای تاسیس تاکنون در میان صد شرکت برتر کشور

فهرست صد شرکت برتر کشور همانند سال گذشته در رتبه ۸۳ جای دارد. خاطر نشان می‌سازد مجموع فروش بیمه پارسیان نسبت به سال ۸۶ رشد ۲۰ درصدی را نشان می‌دهد. بیمه پارسیان اکنون با تعداد ۱۳۰۴ نمایندگی، ۳۱ باجه صدور مستقر در شعب بانک پاسیان (ICD) و ۱۸ مجتمع بیمه ای و ۴۷ واحد پرداخت خسارت در سراسر کشور آماده ارائه خدمت به هم میهنان خود می‌باشد. بیمه پارسیان با تکیه بر دانش، نوآوری و خلاقیت کارکنان و نمایندگان خود و اتخاذ تدابیر مناسب و هوشمندانه روند روبه رشد خود را با قدرت ادامه خواهد داد.

با اعلام نتایج رتبه بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران براساس عملکرد سال ۱۳۸۷ از سوی سازمان مدیریت صنعتی؛ بیمه پارسیان همچنان و همانند سال های قبل و از ابتدای تاسیس تا کنون به عنوان تنها بیمه خصوصی کشور در سال ۱۳۸۷ در این فهرست جای دارد. به گزارش روابط عمومی بیمه پاسیان؛ بر اساس این رتبه بندی که با توجه به حجم فروش شرکتها انجام می‌گیرد، بیمه پارسیان سومین بیمه موفق کشور است و برای ششمین سال پیاپی برترین رتبه را در میان شرکت های بیمه خصوصی از آن خود کرده است. بر اساس این گزارش، بیمه پارسیان در



اعضای جدید کمیته های فنی

تسهیلات رفاهی، نرخ و بررسی تخلفات نمایندگان اعلام شد

اعضای جدید کمیته های فنی، تسهیلات رفاهی، نرخ و بررسی تخلفات نمایندگان اعلام شد. حسین کریم خان زند مدیرعامل بیمه پارسیان با بازآرایی ترکیب کمیته های فنی و نرخ، تسهیلات رفاهی و بررسی تخلفات نمایندگان اعضای جدید را به شرح ذیل اعلام کرد.

کمیته تسهیلات رفاهی:	
فریبرز حاتمی	رئیس کمیته
آرام رشیدی	دبیر کمیته
امیر حمزه شفیعی	عضو کمیته

کمیته فنی	
علی اصغر عنایت	رئیس کمیته
ناصر کیانوش	دبیر کمیته
محمد حسین نورایی دانش	عضو کمیته
عزیزا... بیات	عضو کمیته
حسین حاتمی	عضو کمیته
مدیر واحد مربوطه، حسب مورد	مدعو

کمیته بررسی تخلفات نمایندگان	
محمد حسین نورانی دانش	رئیس کمیته
محمد رضا تمجیدی	دبیر کمیته
آقای امیر حمزه شفیعی	عضو کمیته
جعفر سلطانی	عضو کمیته

کمیته نرخ	
محمد حسین نورایی دانش	رئیس کمیته
محمد رضا تمجیدی	دبیر کمیته
امیر حمزه شفیعی	عضو کمیته
مدیر واحد مربوطه، حسب مورد	مدعو

بیمه پارسیان از ابتدای تاسیس تاکنون در میان صد شرکت برتر کشور

برتر کشور همانند سال گذشته در رتبه ۸۳ جای دارد. خاطر نشان می‌سازد مجموع فروش بیمه پارسیان نسبت به سال ۸۶ رشد ۲۰ درصدی را نشان می‌دهد. بیمه پارسیان اکنون با تعداد ۱۳۰۴ نمایندگی، ۳۱ باجه صدور مستقر در شعب بانک پاسیان (ICD) و ۱۸ مجتمع بیمه ای در سراسر کشور آماده ارائه خدمت به هم میهنان خود می‌باشد. بیمه پارسیان با تکیه بر دانش، نوآوری و خلاقیت کارکنان و نمایندگان خود و اتخاذ تدابیر مناسب و هوشمندانه روند روبه رشد خود را با قدرت ادامه خواهد داد.

با اعلام نتایج رتبه بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران براساس عملکرد سال ۱۳۸۷ از سوی سازمان مدیریت صنعتی؛ بیمه پارسیان همچنان و همانند سال های قبل و از ابتدای تاسیس تا کنون به عنوان تنها بیمه خصوصی کشور در سال ۱۳۸۷ در این فهرست جای دارد. به گزارش روابط عمومی بیمه پاسیان؛ بر اساس این رتبه بندی که با توجه به حجم فروش شرکتها انجام می‌گیرد، بیمه پاسیان سومین بیمه موفق کشور است و برای ششمین سال پیاپی برترین رتبه را در میان شرکت های بیمه خصوصی از آن خود کرده است. بر اساس این گزارش، بیمه پارسیان در فهرست صد شرکت

انتصابات

طی احکامی جداگانه از سوی مدیرمخترم منابع انسانی خانم ها طاهره مختاری حاصل به سمت رییس اداره بیمه های درمان گروهی و حوادث انفرادی، معصومه اطیابی به سمت رییس اداره تحقیقات بازار و نسترن اکبری به سمت رییس اداره مطالعه و پژوهش منصوب شدند.

همچنین آقایان علی اکبر عطار منش به سمت سرپرست مجتمع بیمه ای یزد و سید محسن حسینی به سمت رییس اداره صدور بیمه های عمر و حوادث گروهی با حکم مدیرمخترم منابع انسانی منصوب شدند.

تقدیر و تشکر

حسین جمالی مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کارکنان صنعت نفت با ارسال نامه ای حضور شرکت بیمه پارسیان در فهرست صد شرکت برتر کشور را به حسین کریم خان زند مدیرعامل این شرکت تبریک گفتند.

در این نامه آمده است: حضور بیمه پارسیان در میان صد شرکت برتر کشور مان موجب مسرت شد، ضمن تبریک امید است با یاری خداوند متعال پیروز و موفق باشید.

جمعی از نمایندگان مشهد با ارسال نامه ای به دفتر روابط عمومی شرکت از زحمات آقای امامی نماینده فعال شعبه مشهد در آموزش عالی بازاریابی ونحوه مطلوب جلب مشتری تشکر و قدر دانی کردند.

مدیرعامل در دیدار نوروزی عنوان کرد

بیمه پارسیان سال ۸۹ را بهتر از گذشته به پایان می‌رساند



کریم خان زند با اشاره به حضور یک هزار و ۳۰۰ نماینده بیمه پارسیان در سراسر کشور گفت: بیمه پارسیان کماکان گذشته برنامه های خود را با جدیت دنبال خواهد کرد اما از نمایندگان جوان و پر تلاش پارسیان می‌خواهم به عنوان افرادی که در خط مقدم ارائه خدمات به مشتریان قرار دارند با عملکردی حرفه ای برای حفظ و جلب رضایت مشتریان از تمام توان خود بهره مند شوند

بیمه ای بازار را به شدت رقابتی کرده و رقبا آرام نخواهند نشست. وی با اشاره به حضور یک هزار و ۳۰۰ نماینده بیمه پارسیان در سراسر کشور گفت: بیمه پارسیان همانند گذشته برنامه های خود را با جدیت دنبال خواهد کرد اما از نمایندگان جوان و پر تلاش پارسیان می‌خواهم به عنوان افرادی که در خط مقدم ارائه خدمات به مشتریان قرار دارند با عملکردی حرفه ای برای حفظ و جلب بیشتر رضایت مشتریان از تمام توان خود بهره مند شوند.

کریم خان زند تصریح کرد: بر اساس استراتژی شرکت به جهت ارتقای کیفی نمایندگان اهتمام می‌ورزیم که نتیجه مثبت این عملکرد به همکاری و تعامل بیشتر مدیران ستادی با شبکه فروش در ارائه نرخ و شرایط بستگی دارد. وی از کنترل هزینه های عملیاتی و پرداخت خسارات به عنوان ابزاری در راستای رشد سودآوری شرکت نام برد و اظهار داشت: سال ۸۹ را با ارائه ایده و طرح های نوین به بازار برای جذب مشتریان جدید و همچنین حفظ مشتریان قبلی آغاز خواهیم کرد.

او ادامه داد: پیگیری بیمه نامه ها و تمدید نزدیک به ۱۰۰ درصد بیمه نامه های گذشته از اهداف بیمه پارسیان است که این امر با ارائه طرح های جدید بیمه ای و متناسب با نیازهای متنوع مشتریان محقق خواهد شد. کریم خان زند آموزش را بحثی جدی عنوان کرد و گفت: در سال ۸۹، ارتقای سطح دانش از بالاترین سطح مدیریتی تا نمایندگان شرکت اجرا خواهد شد.

او بر مدیریت اصولی ریسک ها و ارائه نرخ و شرایط متناسب با خطرات تاکید کرد و افزود: بدون تردید بیمه پارسیان سال ۸۹ را بهتر از سال های گذشته به پایان خواهد رساند.

کریم خان زند پرتفوی بیمه پارسیان در پایان سال ۸۸ را ۳۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: بیمه پارسیان به عنوان بزرگترین بیمه خصوصی کشور باید از تمام پتانسیل های خود برای افزایش پرتفوی و سهم بیشتر بازار استفاده نماید. مدیرعامل بیمه پارسیان در خاتمه ضمن آرزوی سلامتی و شادابی برای خانواده بزرگ پارسیان از کارکنان بیمه خواست تا برای حفظ نام و سودآوری بیمه پارسیان تلاش کنند.

حسین کریم خان زند مدیرعامل بیمه پارسیان پس از به پایان رسیدن تعطیلات نوروزی با کارکنان شرکت دیدار و گفت و گو کرد. او ضمن تبریک سال نو و آرزوی سلامتی و توفیق برای خانواده بزرگ پارسیان سخنرانی خود را با اعلام تازه ترین گزارش مدیریت IT مبنی بر رشد ۸ درصدی عملکرد بیمه پارسیان در سال ۱۳۸۸ آغاز کرد. کریم خان زند با بیان اینکه رشد متوسط صنعت بیمه در ۱۱ ماهه سال ۸۸ حدود ۱۲ درصد بوده است متذکر شد: هر چند تلاش کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان قابل تقدیر است اما با توجه به پتانسیل های این شرکت و از همه مهم تر نیروی انسانی باتجربه و پر تلاش آن رشد ۸ درصد قابل قبول نیست.

او با یادآوری نوسانات شاخص های اقتصادی در سال ۸۸ ادامه داد: هر چند شاخص های اقتصادی در ایران و دنیا نوسانات زیادی داشت و همچنان بر بخش های مختلف اقتصادی تاثیر گذار است اما با همدلی و تلاش بیشتر در سال همت مضاعفو کار مضاعف می توان بر مشکلات چیره شد و کارها را با کیفیت بهتر و بیشتری انجام داد.

مدیرعامل بیمه پارسیان افزود: سال ۸۸ با تمام فراز و نشیب هایش به پایان رسید و شرکت بیمه پارسیان بر اساس برنامه از پیش تعیین شده حرکت کرد، در سال ۸۹ نیز همان استراتژی ها دنبال خواهد شد و امید است با تلاش بیشتر اهداف متعالی آن که همانا جلب رضایت مشتری، سودآوری و حفظ ارزش نام پارسیان است محقق شود.

او سال ۸۹ را سالی متفاوت با سال های اخیر دانست و اظهار داشت: امکان اجرای طرح هدفمند کردن یارانه ها برای نخستین بار در کشور در سال ۸۹ وجود دارد، همچنین به استثنای هند و چین خاورمیانه رشد اقتصادی منفی را تجربه می کند که تمامی این موارد شرایط جدیدی را رقم می زند که باید با درایت، برنامه ریزی و تدبیر آماده فعالیت در سال جدید باشیم.

کریم خان زند تاکید کرد: ماندگاری بیمه پارسیان به جذب پرتفوی، سرمایه گذاری های درست و ارائه خدمات مطلوب بستگی دارد.

مدیرعامل بیمه پارسیان ادامه داد: ورود شرکت های بیمه تازه وارد، خصوصی سازی بیمه های دولتی مشمول اصل ۴۴ و حذف تعرفه رشته های



اول بازار یابی بعد صدور



ایجاد یک شبکه بازاریابی یا یک تیم بازاریابی از ضروریات یک نمایندگی است و اگر این امر مهم محقق شود، موفقیت چندین برابر خواهد شد. این بخشی از گفته های احمد نظری نماینده فعال بیمه پارسیان در پایتخت است که گفت و گوی مفصل آن با ماهنامه چتر در ادامه می آید:

شما به فروش بیمه های اجباری اعتقاد دارید؟

با عرض سلام و تبریک سال نو خدمت کلیه همکاران و دوستان گرامی و همچنین تبریک ویژه به خانواده بزرگ بیمه پارسیان در پاسخ به سؤال شما باید بگویم شخصا هیچگاه برای فروش بیمه های اجباری به شخصی مراجعه نکردم و هیچگونه فعالیت بازاریابی در این زمینه انجام نمی دهم و اعتقادی به فروش آن ندارم اما اگر شخصی مراجعه کند برای خرید آن از این فرصت برای فروش بیمه های دیگر استفاده می کنم البته اینکه این امر نباید باعث نارضایتی مشتری شود.

طرح بیمه پارسیان برای بیمه های اختیاری مانند عمر و آتش سوزی منازل مناسب است؟

معتقدم که شرکت بیمه برای فروش محصولات اختیاری باید طرح های متفاوتی اریه کند که اتفاقا طرح های پارسیان مناسب بودند. اما جمله معروفی وجود دارد که می گوید: ((بیمه فروختنی است و کسی برای خرید آن مراجعه نمی کند)) اگر نماینده ای فعالیت بازاریابی مناسبی نداشته باشد اگر از طرف شرکت هزاران طرح فروش مختلف ارئه شود به هیچ نتیجه ای نمی رسد ایجاد یک شبکه بازاریابی یا یک تیم بازاریابی از ضروریات یک

نمایندگی است و اگر این مهم محقق گردد وقتی از طرف شرکت طرحی اعلام می شود موفقیت شما چندین برابر خواهد شد.

در مورد طرح های جدید از جمله طرح امید بیمه پارسیان چه نظری دارید؟

جا دارد در اینجا از واحد بازاریاب و تحقیق و توسعه تشکر کنم که با طراحی و اجرای چنین طرحهایی باعث شناخته شدن خدمات بیمه ای می شوند و نکته مهم اینجاست که ایجاد و ادامه دار بودن چنین طرحهایی که جذابیت لازم و تبلیغات کافی روی آن انجام شده باشد می تواند نقطه تمایز شرکت بیمه پارسیان نسبت به سایر شرکتهای بیمه ای باشد و البته اگر دوستان در واحد بازار قبل از شروع تبلیغات زمان اجرای طرح را به نمایندگان اعلام کنند نمایندگان می توانند برای زمان اجرای آن برنامه ریزی کنند تا بهره بیشتری ببرند و قطعاً موفقیت بیشتری را در پی خواهد داشت

نظر شما در مورد نرخ تعرفه رشته های مختلف بیمه ای چیست؟

در بحث تعرفه نماینده یا بازاریاب نباید مشتری خود را بابت گرانتر بودن حق بیمه از دست بدهند یعنی به عبارتی تعرفه اصلا مهم نیست، خدمت ارائه شده شما و وفاداری مشتری و اعتقاد مشتری در ارائه خدمات شما در زمان حادثه مهم است به عنوان مثل تعدادی بیمه نامه مسئولیت و آتش سوزی در سال گذشته صادر کرده ام که نرخ شرکت نسبت به شرکتهای دیگر بیشتر بوده است اما مشتری ترجیح داد که بیمه خود را از من و از شرکت مطبوع من خریداری کند چون متقاعد شد که من در زمان وارد شدن خسارت به وی در کنار او هستم و شرکت من در کمال حسن نیت به تعهداتش عمل خواهد کرد

آیا آزادسازی یا حذف تعرفه موجب رقابت خواهد شد؟

امیدوارم که موجب رقابت سالم گردد و نه جنگ قیمت، اگر جنگ قیمت اتفاق بیافتد و برای تحاسب مشتری شرکتها دست به شکست ناشیانه و غیر حرفه ای قیمت بزنند نه تنها رقابت به وجود نخواهد آمد و باعث پیشرفت صنعت نخواهد شد بلکه به ضرر شرکتهای بیمه ای خواهد شد و ظاهراً تنها برنده میدان مشتری خواهد بود، اما اگر با در نظر گرفتن تمامی جوانب این امر صورت گیرد کیفیت خدمات ملاک انتخاب مشتری خواهد بود نه قیمت و امیدوارم که با آزادسازی تعرفه شرکتهای بیمه به سمت مطلوبیت خدمات و مشتری سالاری گام بردارند نه جنگ قیمت.

شما بیشتر تمایل به صدور کدام رشته های بیمه ای دارید؟

گرچه به خاطر پاره ای مشکلات و لطف دوستان در چندماه گذشته کم کار بودم اما پورتفوی نمایندگی که بیش از ۹۰ درصد آن را عمر و سرمایه گذاری تشکیل داده است نشان دهنده علاقه من به این محصول است و تمام تلاش خود را در این زمینه به کار خواهم بست تا روزی هیچ ایرانی بدون بیمه عمر و سرمایه گذاری وجود نداشته باشد البته نظر بنده این است که هر ایرانی نه یک بیمه عمر بلکه چندین بیمه عمر نیاز دارد.

آیا از نحوه ارتباط مدیران ستادی پارسیان با نمایندگان رضایت دارید؟

ببینید بنده با بیش از چندین سال سابقه بیمه ای و بازاریابی در شرکتهای مختلف و ارتباط با مدیران ستادی چندین شرکت بیمه مقیاس خوبی برای اعلام این نکته را دارم که صادقانه ترین، مطلوبترین و دلسوزانه ترین برخوردها را در شرکت بیمه پارسیان مشاهده کردم و در دسترس بودن و بدون تشریفات ملاقات کردن مدیران از محاسن این شرکت است و چنین برخوردهای از طرف مدیران ستادی دلگرمی بیشتری برای ادامه همکاری ایجاد می کند که از همگی تشکر و قدردانی می کنم اما یک توصیه یکی از بزرگان می فرماید: «هر روز بکوشید تا نسبت به دیروز بهتر باشید و برای خوب بودن هیچ سقفی در نظر نگیرید»

چه توصیه ای برای نمایندگان جهت بالابردن پرتفوی نمایندگی دارید؟

سؤال شما احتیاج به چندین جلد کتاب دارد اما خلاصه وار اگر عنوان کنم (۱) برنامه ریزی (۲) یک نماینده باید توانائی های خود را شناسائی کند (۳) نسبت به توانائی های خود بازار هدفی را انتخاب کند (۴) شناسائی نیازهای بازار هدف (۵) تعیین استراتژی فروش (۶) هماهنگی با نیاز بازار هدف (۷) تعیین استراتژی بازاریابی (۸) کسب اطلاعات کامل راجب محصول (۹) فروش (۱۰) بازخورد (۱۱) برنامه ریزی مجدد و مهمترین مطلب، نسبت به کار خود اشتیاق داشته باشید، بیشتر گوش کنید، با مشتری همدلی کنید، پیگیر باشید، ظاهر مناسب داشته باشید و به روز باشید گرچه که نمی توان با موارد بالا مطلب را مختصر کرد ولی با رعایت این مطالب و تکرار جمله معروف من که من محکوم به موفقت هستم موفق خواهید شد و در ذهنتان همیشه به این نکته توجه داشته باشید شکست تاخیر در پیروزی است.

برای حفظ مشتریان خود از چه ابزارهای تشویقی باید استفاده کنیم؟

برای ایجاد وفاداری در مشتری مهمترین ابزار روابط عمومی شماس است و خدمات بعد از فروش شما البته در حال حاضر در بازار ابزارهای برای آن تعریف شده مانند سرویس ریکاوری اما توصیه من به کلیه همکاران این است که نه تنها با مشتری بلکه با دوستان خود صادقانه و بدور از نیرنگ برخورد کنید که مهمترین عامل وفاداری مشتری است.

در پایان اگر پیشنهادی برای شرکت یا حرفی برای خوانندگان چتر دارید بفرمائید؟

بازرشتترین چیز در زندگی شما وقت شماس است پس در انتخاب همکار دوست، شریک خود تحقیق و دقت لازم را انجام دهید تا در آینده از اینکه وقت خود را صرف شخص یا کاری کرده اید که ارزشش را نداشته پشیمان نشوید.

پیشنهاد من به شرکت این است که کمیته ای را جهت بازرنگری کلیه خدمات شرکت از ابتدا تا انتها تشکیل دهد که هر محصول را بازرنگری کنند و اگر امکان بهتر شدن آن وجود دارد تغییر را ایجاد کند البته نگاه این کمیته باید نگاه مشتری باشد.



آرامشی در دل توفان

تنظیم: نرجس کهتری

در دنیای پراضطراب امروز آرامش و راحتی خیال نعمتی است که بسیاری آرزوی آن را دارند اما برای رسیدن به آن تنها آرزو کافی نیست بلکه باید قدم پیش نهاد و کاری کرد. آنچه در پی می آید برخی تکنیکهای روانی شناختی است که ضمن کمک به رفع تشویش و نگرانی آرامش و نشاط و شادی را در زندگی ما رونق می بخشد.

راز اول: با خدا ارتباط برقرار کنید

حداقل نیاز انسان به روح خدایی مانند احتیاج نوزاد به مادر است به همان میزان که جسم برای ادامه حیات به هوا و غذا نیازمند است، روح و باطن نیز به هدایت الهی و روح ربانی محتاج است. آرامش جان، زمینی حاصلخیز است که دانه های "خواست و نیاز" در آن به خوبی می روید. با توجه به خداوند و خواندن نامه های او همراهی و پشتیبانی خدایا به سوی خود جلب کنید پس به خداوند توجه کنید تا الهی شوید! به خدا توکل کنید. هر چه ارتباط شما با خدا این نیروی عظیم و خرد لایتنای بیشتر و بیشتر شود آرامش و نشاط بیشتری را در خود تجربه می کنید و هر چه ارتباط شما با خدا محدودتر شود ترس و اضطراب بیشتری بر شما

چیره می شود.

خداوند فرموده است "اگر مرا یاری کنید شما را یاری می کنم و قدمهایتان را استوار می گردانم" یار خدا بودن یعنی بر اساس قوانین الهی رفتار کردن، گناه نکردن، کمک به دیگران، نرنجاندن دیگران، احترام به والدین و در واقع یار خدا بودن همان یاری کردن به خود است.

راز دوم: از آنچه هستی راضی باشید

بدن وسیله زندگی است نه جوهر آن. آن قدر که ما انسانها با ظاهر جسمی خود مشخص می شویم یک درخت با تنه اش مشخص نمی شود. تجربیات ما باید مثل درخت به ما شکل بدهد ولی این کار را نمی کند. فقط جوهره وجودمان است که با شرایط محیط از بین نمی رود، شکسته نمی شود و یا در معرض دید و بررسی دیگران قرار نمی گیرد. وجود داشتن پر معنا و پر مفهوم است. من وجود دارم، من هستم، من این جا هستم، من در حال شدن هست، تنها من هستم که زندگی را می سازم و هر کدام از ما انسانها در این دنیا ماموریتی خاص داریم. با کمک به دیگران و مهرورزی به آنان باعث تکامل و روحمان می شویم. رسالت اصلی ما در این دنیا بیدار شدن

و بیدار کردن است و زندگی ما به منزله یک سفراست و هدف نیست. منظور از بیداری فعال شدن در همه ابعاد وجود و همه زوایای زندگی است مانند بیداری جسمی، فرهنگی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و... خلاصه در یک کلام "بیداری الهی".

راز سوم: مثبت فکر کنید

یاد بگیرید که احساس هایتان را از طریق افکار مثبت مهار کنید. به دقت افکار تان را زیر نظر بگیرید و هنگامی که یک فکر منفی هجوم می آورد خودتان را وارسی و به جای آن یک فکر مثبت جایگزین کنید. ذهن مثبت اوضاع مثبت را به خود جلب می کند. به خاطر داشته باشید که عالم به نیات ما پاسخ می دهد. افکار و عقاید ما به صورت انرژی از وجودمان ساطع می شود.

راز توفیق آن است که میزان انرژی خود را در جهت مثبت و صعودی افزایش دهیم و برای خود و دیگران همیشه بهترین ها را بخواهیم. چرا که حتی اگر در مورد دیگران نیت بد و منفی داشته باشیم آثار مخرب آن گریبانگیر خودمان می شود. چه زیباست که بهترین نیات و آرزوها و افکار را برای خود و دیگران داشته باشیم تا به اوج

آرامش و شادی برسیم. راز توفیق آن است که میزان انرژی خود را در جهت مثبت و صعودی افزایش دهیم و برای خود و دیگران همیشه بهترین ها را بخواهیم.

راز چهارم: بر آرامش درونی تمرکز کنید

در دل توفان هم آرامش نهفته است. مهم نیست که در هر زمانی از روز چه اتفاقی بیفتد. هر چه مسایل به نظر مشکل و پر دردسر بیایند و هر چه قدر که بخواهیم کارهای زیادی را در آن واحد انجام دهیم باید فقط به خلوتگاه درون خویش برگردیم و آرامش درونی پیدا کنیم. برای دسترسی به خلوتگاه درونی چشمه های روانی را ببینید و روشنایی آرام و ملایمی را درون خود تصور کنید. این فضا جایی است که ضربان قلب شما به فرمان شما آرام می تپد. به آن جا بروید و از دور دست استاد معنویتان از راه میرسد در گوشتان زمزمه می کند: "هر جایی که می توانید خوبی کنید در هر چه می توانید به هر شکل که می توانید هر وقت که می توانید به همه اشخاصی که می توانید و تازمانی که می توانید." نور سفیدی فضای دلنات را آرام می کند. سپس بر این آرامش حاصل شده تمرکز کنید.

عقب‌گرد بازار بیمه



طبق رسم سال‌های گذشته ماهنامه چتر، در اولین شماره سال ۸۹ نیز گفت و گویی را با یکی از نمایندگان فعال بیمه پارسیان در پایتخت انجام داده‌ایم.

کیارش سلج جو بیمه‌های اجباری را ویتترین شرکت‌های بیمه می‌داند و اعتقاد دارد نرخ‌های بیمه پارسیان در مقایسه با سایر شرکت‌ها بالاست اما زمان زیادی طول نخواهد کشید که دیگر شرکت‌ها رویه خود را اصلاح می‌کنند...

سهم شما از رشته شخص ثالث چه میزان است؟
حدود ۳۰ درصد است.

آیا به فروش بیمه‌های اجباری اعتقاد دارید؟

بیمه‌های اجباری ویتترین شرکت‌های بیمه هستند، علاوه بر فروش آن‌ها باید به بهترین شکل خدمات رسانی کرد تا به نوعی تبلیغ سایر خدمات شرکت بیمه باشد. این در حالی است شرکت‌های بیمه گر با توجه به میزان ضریب خسارت بالا در این رشته‌ها نسبت به خدمات پس از فروش این گونه

رشته‌هایی توجه بوده‌اند.

آیا طرح بیمه پارسیان برای عرضه بیمه‌های اختیاری مانند عمر و آتش سوزی منازل مناسب است؟

طرح‌های بیمه‌های عمر پارسیان جذاب است اما بیمه‌های آتش سوزی جذابی برای مشتریان ندارد.

در مورد طرح‌های جدید از جمله طرح امید بیمه پارسیان چه نظری دارید؟

بی اطلاع هستیم متأسفانه نحوه

اطلاع‌رسانی در این زمینه مناسب نبوده است.

در مورد نرخ ابرازی رشته‌های مختلف بیمه‌ای در بازار چه نظری دارید؟

با توجه به بازار غیر حرفه‌ای کنونی که نرخ‌ها به شدت کاهش یافته، نرخ بیمه پارسیان بالاست اما نباید کوتاه آمد چرا که دیری نمی‌پاید که دیگر شرکت‌ها رویه خود را اصلاح خواهند کرد زیرا نرخ کمتر از آنچه که باید باشد تنها منافع بیمه‌گذار و در نهایت

منافع سهامداران را به خطر می‌اندازد. شبکه فروش بیمه پارسیان باید با ارتقای سطح دانش و تجربه خود با ارایه مشاوره درست به مشتریان خطرات آنان را با نرخ متناسب تحت پوشش قرار دهند و بیمه‌نامه متناسب با شرایط آنان صادر کنند.

آیا آزادسازی یا حذف تعرفه موجب رقابت خواهد شد؟

خیر، چرا که در ایران فرهنگ رقابت وجود ندارد و شاید ناچار شویم تا چند سال آینده روی بیمه‌نامه‌ها اشرافیتون هم اعطا کنیم. در این مقطع هست که مجدداً زمان به عقب باز می‌گردد و بیمه‌گران باید با تلاش بیشتر از ابتدا شروع کنند. امیدوارم در بازار رقابتی فعلی ارایه خدمات مطلوب و متنوع بتواند بازی را از دست نرخ شکنی بگیرد. بیمه‌ها نیز باید به فکر ارائه خدماتی متمایز و غیر قابل رقابت نسبت به دیگر بیمه‌گرها باشند.

شما پیشتر تمایل به صدور کدام رشته‌های بیمه‌ای دارید؟

اشخاص و درمان و مسئولیت و هر رشته دیگر که شرکت بیمه پارسیان بتواند خدمات

شایسته ارائه دهد.

آیا از نحوه ارتباط مدیران ستادی پارسیان با نمایندگان رضایت دارید؟
ارتباط عالی است و امیدوارم این نحوه ارتباطات در گذر زمان و تغییر بازار مورد بررسی هم قرار گیرد.

چه توصیه‌ای برای نمایندگان جهت بالا بردن پر تفوی آنها دارید؟

ارائه خدمت به مشتری به صورت مستقیم و حتی پیگیری خسارات از سوی خود نماینده و در زمان‌های بحران به دنبال فرصت‌های ناب باشیم.

برای حفظ مشتریان خود از چه ابزارهای تشویقی باید استفاده کنیم؟

ذکر نام هر مشتری در زمان تماس با ایشان که در موبایل ذخیره گردد و به محض تماس ایشان نام بیمه‌گذار صدا شوند و یا ارسال SMS که ایشان بدانند ما فقط به دنبال پول ایشان نیستیم بلکه به دنبال خود ایشان و یا حتی جویای حال دوستانمان هستیم، اینجاست که ما نیز احساس خوشایندی خواهیم داشت.

پیش‌بینی بانک جهانی از آمار تصادفات جاده‌ای



۲/۷ خانواده‌های ایرانی مستقیماً با از دست دادن درآمد و یا هزینه‌های ناشی از مراقبت افراد مجروح و یا معلول دائمی درگیر بوده‌اند. اگر شمار افراد هر خانواده را چهار نفر در نظر بگیریم بیش از ۱۰ میلیون ایرانی (۱۴ درصد کل جمعیت) به‌طور مستقیم یا آسیب‌های ناشی از حوادث رانندگی درگیر بوده‌اند.

این مدرس دانشگاه شهید بهشتی اضافه کرد: حدود یک پنجم افراد آسیب دیده در تصادف، واکنش استرسی حاد را تجربه کرده‌اند. همچنین یک چهارم آنها یک سال پس از حادثه مشکلات روانی پیدای می‌کنند. مشکلات بلند مدت روانی در این گروه به‌طور عمده شامل اختلالات خلقی (۱۰ درصد) اضطراب ترس از سفر (۲۰ درصد) و تنش‌های محیطی (۱۱ درصد) بوده است. وی تأکید کرد در بسیاری از کشورهای با درآمد کم یا متوسط و بعضی از کشورهای با درآمد بالا هزینه مراقبت طولانی مدت از بیمار، از دست دادن نان آور خانواده، هزینه تدفین و از دست دادن درآمد ناشی از ناتوانی و معلولیت می‌تواند خانواده را به سمت فقر شدید سوق دهد.

این کارشناس اظهار داشت: اکنون آمار نزولی سه سال اخیر بر سر دوراهی قرار دارد، یعنی اگر با توجه به انفجار میل به مالکیت خودرو در ایران، تمامی نهادهای مسئول، ترافیک را اولویت اصلی کاری خود قرار ندهند، به حتم شمار تلفات رانندگی در چند سال آینده افزایش خواهد یافت.

وی علت‌های اصلی کاهش شمار تلفات رانندگی را سختگیری پلیس در اجرای مقررات، آرام‌سازی ترافیک در نقاط پرخطر، اطلاع‌رسانی تاکتیکی از طریق رسانه‌ها، افزایش توجه مردم به خطر تصادف، امداد رسانی به موقع و کاهش زمان حضور اورژانس دانست.

موارد پیامدهای تلخ، بسیار شدید بوده است. باید به خاطر داشت که پیامدهای روانی - اجتماعی حوادث ترافیکی همیشه متناسب با شدت رخداد و آسیب فیزیکی نیست. حتی آسیب‌های کوچک نیز می‌تواند اثرات روانی عمیقی ایجاد کند. اسماعیلی اظهار: طی ۱۰ سال گذشته

تازه‌ترین پژوهش بانک جهانی نشان می‌دهد شمار تلفات رانندگی تا سال ۲۰۲۰ میلادی دست کم ۶۰ درصد افزایش خواهد یافت. دکتر علیرضا اسماعیلی، عضو هیات علمی دانشگاه پلیس با بیان این مطلب در چهارمین همایش (طب کار و بیماری شغلی) که در بیمارستان امام خمینی (ره) تهران برگزار شد، اضافه کرد: در میان کشورهای توسعه یافته با کاهش ۲۸ درصدی و کشورهای در حال توسعه با افزایش متوسط ۸۲ درصدی تلفات روبرو خواهند شد.

وی ادامه داد: رخدادهای ترافیکی یکی از عوامل اصلی مرگ و میر در دنیا است. سالانه دست کم ۲/۱ میلیون نفر در سراسر جهان قربانی تصادفات می‌شوند که سهم ایران از این پدیده تلخ به‌طور میانگین ۲۳ هزار نفر است و افزون بر ۲۰۰ هزار هموطن نیز زخمی می‌شوند.

پرواضح است فقط در صورتی می‌توان راه حل مناسبی برای حل یک مشکل ارایه کرد که شناخت کافی و صحیح از تمامی ابعاد آن وجود داشته باشد. وی ادامه داد: سازمان ملل متحد و سازمان بهداشت جهانی، تصادفات را یکی از علل اصلی تهدیدکننده سلامت دانسته و رسیدگی عاجل، مطابق با روند پیشرفت کشورهای موفق را خواستار شده‌اند.

این سازمانها، ۱۰ سال آینده را "دهه ایمنی رانندگی در جهان" نامیده‌اند تا با سرمایه‌گذاری مناسب و برنامه ریزی دقیق، شمار تلفات جاده‌ای تا ۵۰ درصد کاهش یابد. عضو هیات علمی دانشگاه پلیس اعلام کرد: ایمنی عبور و مرور یک مساله اقتصادی، سلامتی و توسعه فرهنگی - اجتماعی است. تازه‌ترین مطالعه در سوئد نشان می‌دهد ۱۶ درصد افرادی که شاغل بوده‌اند، نتوانسته‌اند بعد از تصادف به کار خود برگردند. همچنین ۹۰ درصد خانواده‌های قربانیان و ۸۵ درصد خانواده‌های افرادی که در تصادفات معلول شده‌اند، افت طولانی مدت کیفیت زندگی داشته و در نیمی از این

سال	تلفات
۱۳۷۷	۱۴ هزار و ۹۸۱ نفر
۱۳۷۸	۱۵ هزار و ۴۸۲ نفر
۱۳۷۹	۱۷ هزار و ۵۹۹ نفر
۱۳۸۰	۱۹ هزار و ۷۲۷ نفر
۱۳۸۱	۲۱ هزار و ۸۷۳ نفر
۱۳۸۲	۲۵ هزار و ۷۲۲ نفر
۱۳۸۳	۲۶ هزار و ۸۹۹ نفر
۱۳۸۴	۲۷ هزار و ۷۵۵ نفر
۱۳۸۵	۲۷ هزار و ۵۶۷ نفر
۱۳۸۶	۲۲ هزار و ۹۱۸ نفر
۱۳۸۷	۲۳ هزار و ۳۶۲ نفر

مدیریت شطرنجی

علیرضاسیدی

خلاصه:- توجه و اهمیت شما به فعالیت کارکنان، فراهم ساختن بستر رشد و خلاقیت پرسنل و بکارگیری روشهای انگیزشی از جمله تکنیکهای مؤثر در حفظ نیروهای سازمان هستند - مدیران نیز برای نیل به اهداف خود باید با مهیا نمودن امکانات و منابع لازم و نیز استفاده بهینه از آنها بستر مناسب

برای رسیدن به اهداف را آماده کنند سالیان دراز است که از بازی شطرنج بعنوان بهترین بازی فکری یاد می شود، با توجه به قوانین و حرکات مهره های آن می توان به پیچیدگیهای تازه ای درباره این بازی پی برد. در این محث با نگاهی متفاوت سعی شده است درسهایی از علم مدیریت یافت، درسهایی که در این بازی شیرین در ارتباط با علم مدیریت می توان آموخت و آنها را بکار بست.

هدفمند بودن حرکت

هدف یک شطرنج باز از بازی، مات کردن حریف مقابل در کنار یک نرمش فکری است. برای هر مهره حرکتی با هدف گسترش بازی، تأمین امنیت شاه و آرایش مهره ها برای حمله یا دفاع تعریف شده است. مدیر یک سازمان تولیدی یا خدماتی نیز می بایست اهداف بلند و کوتاه مدت خود را با توجه به وضعیت پیرامون ترسیم نموده و برنامه های عملیاتی برای آن را مشخص و بصورت مداوم کنترل نماید. نکته مهم در تعیین اهداف سازمانی انتخاب صحیح اهداف با توجه به تحلیل بازار و رقبا، مشخص کردن زمان، مجری، منابع، هزینه و تعیین شاخص به منظور اندازه گیری میزان دستیابی به اهداف است.

سازمان دهی

هر بازیکن با توجه به قانون شطرنج می تواند شاه را با بهره جویی از تمامی مهره ها محصور و تهدید نماید، مسلماً در این بازی برنده کسی خواهد بود که از حرکت مهره ها به نحو مطلوب تری استفاده نماید. مدیران نیز برای نیل به اهداف خود باید با مهیا نمودن امکانات و منابع لازم و نیز استفاده بهینه از آنها بستر مناسب برای رسیدن به اهداف را آماده کنند. در این زمینه طراحی نمودار سازمانی، تعیین مسئولیتها، شرح وظایف، شناخت فرآیندهای سازمان، تعیین منابع اجرای فرآیندهای سازمانی، دستورالعمل های اجرای هر فرایند و پایش شاخص های اندازه گیری اثربخشی اهمیت ویژه ای دارد.

هدایت مهره ها

به منظور مات کردن حریف کفایت تمام مهره ها را به گونه ای کنار هم قرار دهید که ضمن پشتیبانی آنها از یکدیگر خانه های حرکت شاه حریف مسدود گردد.

خلاقیت پرسنل و بکارگیری روشهای انگیزشی از جمله تکنیکهای مؤثر در حفظ نیروهای سازمان هستند

حمایت مهره ها

اگر مهره سرباز با حمایت و هدایت شما به انتهای صفحه شطرنج برسد تبدیل به مهره ارزشمندی چون وزیر می شود.

توجه داشته باشید که در یک سازمان نیز اگر نیروهای انسانی به طور مناسبی از طریق سیستم های آموزشی و انگیزشی رشد پیدا کنند، مطمئناً فواید بیشتری برای سازمان به ارمغان می آورند.

پیش بینی حرکات بعدی

یکی از مهمترین فنون بازی، بازی خوانی آن است، قبل از هر حرکت می بایست حداقل چند حرکت خود و حریف را در ذهن بررسی و تجزیه و تحلیل کرد و سپس اقدام به بازی نمود. مدیران نیز باید قبل از اخذ هر تصمیمی پیامدهای آن را تحلیل نموده و با توجه به عواقب آن تصمیمی را اتخاذ نمایند.

پرهیز از حرکات اضافی

در شطرنج بازی با مهره سفید یک مزیت محسوب می شود زیرا یک حرکت از مهره سیاه پیش بوده و قدرت تهاجم را در اختیار دارد، در بازی باید مراقب هر حرکت بود تا این مزیت را حفظ کرده و با استفاده از آن بازی حریف را به دست گرفت. در محیط رقابتی نیز اگر مدیران حرکت اضافی از جمله پذیرش تولید محصول بدون تقاضا، اخراج کارکنان مؤثر و ... را داشته باشند برای تضعیف سازمان گام برداشته و چه بسا بازار را به رقبا واگذار خواهند کرد.

گسترش توأم با تفکر

در بازی شطرنج به منظور استفاده از تمامی مهره ها می بایست آنها را به خانه هایی انتقال و گسترش داد که قابلیت حمله، دفاع و مانور بیشتری را داشته باشند، حال اگر این گسترش بدون اندیشه باشد موجبات از دست دادن بازی را فراهم می آورد.

در محیط کار نیز گسترش منابع سازمان از جمله ساختمانها، تأسیسات، تجهیزات و نیروهای انسانی بدون در نظر گرفتن کیفیت، نوع و میزان خروجی آنها به اتلاف منابع، کاهش بهره وری سازمان و افزایش قیمت تمام شده محصولات یا خدمات منجر می شود.

مهره ها با تفکر گرفتن

گرفتن مهره های حریف در بازی شطرنج یک مزیت محسوب می شود. در برخی موارد حریف به منظور تخریب سد دفاعی و کشاندن مهره ها به سمت دیگر اقدام به فدا کردن مهره ها می کند و در قبال آن برتری مورد نظر خود را به دست می آورد. به شما نیز در یک محیط کاری پیشنهاد تولید یک محصول جدید و یا ارائه یک خدمت جدید می شود که اگر نسنجیده و بدون امکان سنجی آن را بپذیرید و در عمل نتوانید خواسته های مشتریان را برآورده سازید در آن صورت خود را برای پذیرش خسارت سنگینی آماده کنید.

مراقبت از آچمز شدن

آچمز شدن عبارت است از حمله ای که علیه شاه توسط طرف مقابل انجام می شود و در این حالت شاه یکی از مهره های خود (فیل، اسب رخ و یا حتی وزیر) را به اجبار برای محافظت در مقابل خود قرار می دهد. همانند بازی شطرنج که تنها می بایست مراقب آچمز شدن بود و از آن گریخت در سازمانها نیز باید به فکر مقابله با این گونه تهدیدها و حوادث غیر مترقبه از جمله تغییرات شرایط بازار، پایان عمر محصول، وضعیت رقبا، نارضایتی و استعفای کارکنان و ... بود و طرح های واکنشی با این گونه تهدیدها تهیه شود.

شکست مقدمه پیروزی

همان طور که یک شطرنج باز می بایست از شکست های خود در بازی ناامید نشده و از آن درس گیرد، در سازمان نیز باید به دنبال علل بروز مشکل بود و با حذف آنها به طور ریشه ای موجبات

پیروزی را فراهم آورد.



خدا حافظ افکار منفی

ذهن آدمی کارگاه تولید فکر است که از منبعی به نام ضمیر ناخودآگاه سرچشمه می‌گیرد. ضمیر ناخودآگاه نمی‌تواند خوب را از بد و درست را از غلط تشخیص دهد ولی چنان قدرتی دارد که اگر از آن غافل شویم می‌تواند سرنوشت ما را بدست گرفته و آن را به هر جایی که دوست دارد ببرد. در حقیقت نوع و کیفیت افکار و اندیشه‌ی آدمی سازنده‌ی نوع و کیفیت زندگی اوست، اندیشه‌ی زیبا و مثبت می‌تواند بهشتی در زندگی انسان بسازد، چنانکه اندیشه‌ی منفی و یأس‌آور می‌تواند جهنمی در زندگی او خلق کند. انسان‌ها همان خواهند شد که در اندیشه‌ی آنند، بنابراین آینده‌ی هر کس در گرو چگونگی نگرش او به زندگی است.

بیشتر انسانها انرژی خود را برای آنچه که نمی‌خواهند، می‌فرستند. به این مثال دقت کنید: من ۱۰ میلیون تومان به شما می‌دهم و می‌گویم با این پول هر چه که می‌خواهید بدون هیچ‌گونه محدودیتی خریداری کنید. شما وارد اولین فروشگاه می‌شوید و با اینکه اجناس مرغوب، خوبی ندارد، اما صدهزار تومان برای خریداری همه آن وسایل می‌پردازید. وارد دومین فروشگاه می‌شوید آنجا مملو از جواهرات زشت اما گران قیمت است. دوباره صدهزار تومان برای جواهراتی می‌پردازید که آن‌ها را نمی‌خواهید.

در واقع شما هر بار با وسایلی روبه‌رو می‌شوید که خرید آن‌ها اصلاً منطقی نیست اما با این حال پول خود را صرف خرید آن‌ها می‌کنید و هنگامی که به خانه می‌رسید و تمام وسایلی را که خریداری کرده‌اید مشاهده می‌کنید، از خود می‌پرسید چرا خانه من پر از اجناسی است که آن‌ها را نمی‌خواهم؟ پاسخ این است که شما کنترل خود را از دست داده‌اید. پولی در اختیارتان قرار داده شده بود و می‌توانست صرف خرید وسایلی شود که مورد نیازتان است اما شما در عوض آن را صرف خرید وسایلی کردید که مورد نیازتان نیست!

حالا خوب فکر کنید: افکار و اندیشه‌های شما نیز دقیقاً مانند همان پول نقدی است که در اختیارتان قرار دارد و می‌تواند صرف چیزهایی شود که در زندگی خود خواستار آن‌ها هستید. به خاطر داشته باشید که آرزو، تقاضا، اراده و اشتیاق شما همه براساس اندیشه‌ها و افکارتان شکل می‌گیرد و هنگامی که افکار خود را بدون توجه به احساس منفی خود، بر آنچه نمی‌خواهید متمرکز کنید، بر همان اساس نیز عمل خواهید کرد، و بیشتر آنچه را که در زندگی برایتان مطلوب نیست اما در ذهنتان شکل گرفته است را به زندگی خود جذب می‌کنید، دقیقاً مانند همان وسایل و جواهرات زشت

که در مثال ذکر شد. یعنی آنچه را که نمی‌خواهید به این دلیل در زندگی شما به وقوع پیوسته است که سرمایه با ارزش خود را صرف آن کرده‌اید. موفق‌ترین انسان‌ها کسانی هستند که توانسته‌اند در ذهن خود اندیشه‌های مثبت داشته باشند؛ آنان که می‌پندارند «قادر نیستند»، در واقع مثبت‌نگری را کنار گذاشته و در جنبه‌های منفی وقایع تمرکز کرده‌اند. خانواده، کانون یادگیری چگونه اندیشیدن و چگونه زیستن است. در خانواده‌ی مثبت اندیش اعضای خانواده خود را قادر و توانا می‌دانند و نگاهشان به دیگران آکنده از مهر و عاطفه است. چنین خانواده‌هایی قادر خواهند بود هر ناممکنی را به ممکن تبدیل کنند و توفیق و کامکاری را نصیب خود نمایند. ضمن آشنایی با تفکر مثبت بیاییم با زیبا، مثبت، خلاق، هدفمند و امیدوارانه اندیشیدن، موفقیت و شادکامی را به زندگیمان دعوت کنیم.

■ تعریف تفکر مثبت

شیوه‌ای از فکر کردن است که فرد را قادر می‌سازد نسبت به رفتارها، نگرش‌ها، احساس‌ها، علایق و استعدادهای خود و دیگران برداشت و تلقی مناسبی داشته باشند و با حفظ آرامش و خونسردی بهترین و عاقلانه‌ترین تصمیم را بگیریم.

■ افکار مثبت و منفی

افکار مثبت، افکاری سازنده، انگیزه و انرژی بخش هستند که بر اثر تلقین، تکرار و تمرین به ذهن راه می‌یابد و باعث می‌شود ذهن و فکر مثبت شود. در این صورت کنترل فکر در اختیار ماست، در حالی که افکار منفی، افکاری بازدارنده و مخرب هستند و وقتی به ذهن راه یابند، تعمیم یافته و به سرعت تمام ذهن را اشغال می‌کنند. در این حالت ما در اختیار تفکرات منفی خود قرار داریم.

■ ویژگی‌های افراد مثبت‌نگر

- ۱) با وجود تفکر درباره گذشته و آینده، در زمان حال زندگی می‌کنند و از آن چه دارند راضی و خشنود هستند.
- ۲) از نظرات درست و منطقی دیگران استقبال می‌کنند و برای رد کردن نظرات نادرست حتماً دلیل منطقی دارند.
- ۳) در گفتار خود از کلمات و عبارات مثبت و امید بخش استفاده می‌کنند.
- ۴) همیشه سعی می‌کنند با تلاش و کوشش به موفقیت برسند و اگر در کاری موفق نشدند عامل را ابتدا در خود و سپس در شرایط بیرونی جستجو می‌کنند.

- ۵) همیشه قبل از عمل یا صحبت کردن فکر می‌کنند، به همین دلیل کمتر دچار خطا و اشتباه با ضد و نقیض گویی می‌شوند.
- ۶) چون دارای ذهن مثبت هستند، می‌توانند افکار خود را کنترل کنند.
- ۷) اگر از آنها خواسته شود در باره موضوعی اظهار نظر کنند، با وجود تفکر در جنبه‌های منفی، موارد مثبت آن را بیان می‌کنند و موضوع را به فال نیک می‌گیرند به عبارت دیگر "بیمه پر لیوان را می‌بینند".
- ۸) مشکلات را ناچیز شمرده و برای حل آنها از توانایی خود و راهنمایی دیگران استفاده می‌کنند.
- ۹) اغلب اوقات باشاش، سرزنده، پر انرژی، توانا و خوش مشرب هستند.

۱۰) همه چیز در نظر آنها زیبا و لذت بخش بوده و سعی می‌کنند از موهب زندگی بیشترین استفاده را ببرند. در ارتباط‌های اجتماعی خود با دیگران حسن ظن دارند (مگر خلاف آن را ببینند) و سعی می‌کنند در حد توان به دیگران خدمت و کمک کنند.

■ ویژگی‌های افراد منفی‌نگر

- همیشه از وضعیت موجود و گذشته خود شکایت دارند و نسبت به آینده بدبین هستند.
- ۱) غالباً با نظرات دیگران بدون دلیل منطقی مخالفت می‌کنند.
 - ۲) در گفتارهای خود از کلمات و عبارات منفی به کرات استفاده می‌کنند.
 - ۳) در برخورد با کوچک‌ترین مانعی از تلاش دست می‌کشند و دیگران یا شرایط را عامل شکست و بدبختی خود می‌دانند.
 - ۴) تمرکز فکر ندارند و ضد و نقیض صحبت می‌کنند و در رفتارهایشان خطا و اشتباه زیاد است، به عبارت دیگر "اول عمل می‌کنند بعد فکر!"
 - ۵) چون منفی‌نگر هستند، افکارشان بر آنها تسلط دارد.
 - ۶) اگر از آنها خواسته شود درباره موضوعی نظر بدهند فقط به جنبه‌های منفی آن توجه کرده و همان را بیان می‌کنند. "بیمه خالی لیوان را می‌بینند!"
 - ۷) از گناه کوه می‌سازند و از درگیر شدن با مشکلات گریزانند.
 - ۸) غالباً افسرده، کج خلق، بد خواب، کم اشتها، عصبی و ناتوان هستند.
 - ۹) همه چیز در نظر آنها غم‌انگیز و ناامید کننده است و از آنچه دارند، هیچ لذتی نمی‌برند.
 - ۱۰) در ارتباط‌های اجتماعی خود به همه چیز شک و

- سوء ظن دارند و فکر می‌کنند که همه علیه آنها توطئه می‌کنند.
- ۱) زندگی و هر مسئله کوچکی را آنقدر جدی تلقی نکنید، هر چند وقت یک بار زندگی را شوخی بگیرید و با سرزندگی و سبکبالی بار خدادادها برخورد کنید و ببینید که روز شما چقدر زیبا و شادی‌آفرین خواهد بود.
 - ۲) از رنج نهراسید، شادی را جایگزین غم کنید. برای زندگی خود هدف و مقصودی تعیین نمایید. شما به دنیا نیامده‌اید تا فضایی را اشغال کنید.
 - ۳) دامنه توقعات و انتظارات خود را کوتاه و کوتاه‌تر کنید تا زندگی آرام و دلپذیری داشته باشید.
 - ۴) در تمام مراحل زندگی مسئولیت کامل اعمالتان را بر عهده بگیرید. از این که دیگران را مقصر بدانید و بهانه آورید دست بردارید.
 - ۵) نگران نباشید که مردم درباره شما چه فکر می‌کنند. در واقع آنها اصلاً راجع به شما فکر نمی‌کنند.
 - ۶) هنگامی آرامش و اعتماد به نفس را تجربه خواهید کرد که بدانید کار درست را انجام می‌دهید، صرف نظر از این که به چه قیمتی تمام می‌شود.
 - ۷) مردم گفته‌های شما را فراموش می‌کنند. آنها فقط به آنچه انجام می‌دهید توجه دارند.
 - ۸) آرامش فکری را بالاترین هدف زندگی خود قرار دهید و بر اساس آن برای زندگی خود برنامه ریزی کنید.
 - ۹) از همین امروز تصمیم بگیرید که یا از موقعیت‌هایی که باعث ناراحتی و ایجاد استرس در شما می‌شود دوری کنید و یا آنها را حل و فصل نمایید.
 - ۱۰) زندگی شما بازتاب افکارتان است. اگر افکارتان را تغییر دهید، زندگی‌تان متحول می‌شود.
 - ۱۱) تمام کسانی را که تاکنون به هر صورت به شما آسیب رسانده یا شما را آزار داده‌اند، ببخشایید و به این ترتیب خودتان را آزاد و رها کنید.
 - ۱۲) کنترل کامل پیام‌هایی را که به ذهن خود آگاه خود راه می‌دهید در دست بگیرید.
 - ۱۳) وقایع، تعیین‌کننده احساسات شما نیست؛ بلکه واکنش شما نسبت به وقایع است که احساسات شما را شکل می‌دهد.
 - ۱۴) هر چه با دیگران روابط بهتری داشته باشید، نسبت به خودتان هم احساس بهتری خواهید کرد.
 - ۱۵) هر چه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید و به خودتان احترام بگذارید دیگران را نیز بیشتر دوست خواهید داشت و به آنها احترام خواهید گذاشت و آنها نیز بیشتر شما را دوست خواهند داشت و به شما احترام خواهند گذاشت.

شرح حکایت خود را تغییر دهیدیم نه جهان را. منبع: http://irannews.com/blogtak

فکر بکر

روزنامه‌ها آگهی منتشر شد به این مضمون: همه شهروندان می‌توانند به رایگان و بدون محدودیت کتابهای کتابخانه انگلستان را امانت بگیرند و بعد از بازگرداندن آن رایبه‌نشانی زیر تحویل دهند. کلیدواژه‌ها: حل مسئله؛ کارمند خوش فکر؛ استفاده از توان فکری دیگران؛ راه حل ساده

بزرگی منتقل نمی‌شد خسارات سنگین فرهنگی و مادی متوجه انگلیس می‌گردید. رییس کتابخانه روزی، کارمند جوانی از دفتر رییس کتابخانه عبور کرد. با دیدن صورت سفید و رنگ پریده رییس، بسیار تعجب کرد و از او پرسید که چرا اینقدر ناراحت است. رییس کتابخانه مشکل کتابخانه را برای کارمند جوان تشریح کرد، اما برخلاف توقع وی، جوان پاسخ داد: سعی می‌کنم مساله را حل کنم. روز دیگر، در همه شبکه‌های تلویزیونی ساختمان کتابخانه انگلستان قدیمی بود و تعمیر آن نیز فایده‌ای نداشت. قرار بر این شد کتابخانه جدیدی ساخته شود. اما وقتی ساخت بنا به پایان رسید، کارمندان کتابخانه برای انتقال میلیون‌ها جلد کتاب دچار مشکلات دیگر شدند. یک شرکت انتقال اثاثیه از دفتر کتابخانه خواست که برای این کار سه میلیون و پانصد هزار پوند بپردازد تا این کار را انجام دهد. اما به دلیل فقدان سرمایه کافی، این درخواست از سوی کتابخانه رد شد. فصل بارانی شدن فرا رسید. اگر کتابها

بهره‌گیری از فرصت افزایش نرخ دیه جهت اطلاع‌رسانی به مشتریان بیمه‌نامه ثالث توسط نمایندگان

بیمه‌نامه‌های ثالث را برای مشتریان کامل نمود و هم‌اکنون از این رهگذر ضمن برقراری تماس با مشتریان فروش جانبی سایر رشته‌های بیمه‌ای را فراهم کرد. ارتباط مداوم و مستمر با مشتریان، کلید دستیابی به فروش و وفاداری بیشتر مشتریان خواهد شد و نمایندگان موفق بیمه، کوچکترین فرصت‌ها را نیز برای ماندگاری جایگاه خود در ذهن مشتری از دست نخواهند داد.

افزایش یافته است، بر این اساس شرکت‌های بیمه نیز موظف هستند بیمه‌نامه‌های شخص ثالث را با تعهدات جانی حداقل ۶۰۰ میلیون ریال و مالی حداقل ۱۵ میلیون ریال صادر کنند. با در نظر گرفتن این موضوع، نمایندگان محترم می‌توانند از این فرصت استفاده نموده و اطلاع‌رسانی‌های لازم را به مشتریان موجود خود انجام دهند. در این صورت هم می‌توان پوشش

در سال جدید بیمه مرکزی از دارندگان وسایل نقلیه موتوری خواست که با توجه به اعلام نرخ جدید دیه؛ بیمه‌نامه شخص ثالث خود را خریداری نمایند. بر اساس بخشنامه وزارت دادگستری که به تایید قوه قضاییه رسیده است از ابتدای امسال حداقل دیه کامل در ماه‌های عادی از ۴۰۰ به ۴۵۰ میلیون ریال و در ماه‌های حرام از ۵۳۳ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال به ۶۰۰ میلیون ریال

رضایت مشتری یعنی انجام تمامی کارهای مورد دلخواه مشتری به گونه ای که از خرید مجدد محصولات یا خدمات مادر آینده اطمینان حاصل شود.

ماهنامه چتر ، نشریه داخلی شرکت بیمه پارسیان ، فروردین ماه سال ۱۳۸۹ ، شماره بیست و هفتم

تازه های بیمه های عمر انفرادی

ویژگی های بیمه های عمر و سرمایه گذاری پارسیان

بدون وثیقه و ضامن وام بگیرد

یکی از ویژگی های مهم و بسیار جذاب بیمه های عمر و سرمایه گذاری و عمر و پس انداز ، امکان دریافت وام ، بدون ضامن و وثیقه می باشد. در بسیاری از موارد نیز دارندگان این بیمه نامه ها و یا مشتریان قبل از خرید خواستار اطلاعات دقیق در ارتباط با نحوه پرداخت این وام می باشند. به همین منظور و با توجه به نهایی شدن دستورالعمل پرداخت وام ، در این شماره از ماهنامه چتر ، دستورالعمل دریافت وام ارائه می شود.

دستورالعمل پرداخت وام بر اساس ماده ۲۶ آیین نامه شماره ۱۳ بیمه های زندگی ، دستورالعمل پرداخت وام به بیمه گذاران بیمه های عمر و پس انداز و عمر و سرمایه گذاری نهایی شده و از اسفند ماه سال ۸۸ اجرایی گردیده است. مطابق این دستورالعمل ، برای دریافت وام می بایست از تاریخ شروع بیمه نامه ۲ سال تمام سپری شده و حق بیمه ها تا تاریخ درخواست وام کاملاً پرداخت شده باشد. شرایط دیگر وام پرداختی عبارتند از:

حداکثر سقف وام ، ۹۰ درصد ارزش باز خرید بیمه نامه است.
 مدت زمان باز پرداخت وام ، ۴ سال یا مدت باقیمانده از بیمه نامه (هر کدام که کمتر باشد) خواهد بود.
 نرخ بهره وام ، ۴ درصد بیشتر از نرخ بهره فنی (یعنی ۱۹ درصد) خواهد بود.
 بیمه گذار می تواند اقساط وام را به صورت ماهانه و یا هر سه ماه یکبار ، پرداخت نماید.
 زمان پرداخت اولین قسط وام در پرداخت به صورت ماهانه ، یک ماه پس از دریافت وام و در پرداخت به صورت هر سه ماه یکبار ، سه ماه پس از دریافت وام خواهد بود.
 اقساط وام بایستی در سر رسید مقرر ، توسط بیمه گذار پرداخت گردد. در غیر این صورت قسط پرداخت نشده مشمول جریمه دیر کرد قرار خواهد گرفت.

بیمه گذار می تواند قبل از اتمام مدت باز پرداخت ، نسبت به تسویه مانده بدهی وام خود اقدام نماید. در این صورت ، سود اقساط وام قبل از تاریخ مقرر ، قابل برگشت می باشد. بدیهی است در صورت وجود اقساط پرداخت نشده تا زمان تسویه ، سود دیر کرد اقساط معوق ، به مانده بدهی وام در زمان تسویه اضافه و از بیمه گذار اخذ خواهد گردید.
 در صورت اتمام مدت بیمه نامه و یا باز خرید آن قبل از اتمام مدت باز پرداخت وام ، بیمه گر نسبت به تسویه اجباری وام اقدام خواهد کرد. برای دریافت متن کامل این دستورالعمل می توانید به سامانه اطلاع رسانی بیمه های عمر انفرادی مراجعه نمایید.

تاسیس اداره توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی

از دیگر اخبار جدید مدیریت بیمه های عمر انفرادی ، تاسیس اداره توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی است. این اداره در راستای ارائه خدمات بهتر و سازماندهی مناسب در امر فروش بیمه های عمر انفرادی ، از تاریخ اول اسفند ماه ۱۳۸۸ ، در مدیریت بیمه های عمر انفرادی تشکیل و آماده ارائه خدمات فروش به نمایندگان محترم می باشد. لازم به ذکر است که کارشناسان این اداره زیر نظر مدیریت بیمه های عمر انفرادی فعالیت می نمایند. اهم فعالیت های این اداره شامل موارد زیر می باشد:

توسعه فروش بیمه نامه و ارائه طرح های جدید در بازار رقابتی
 پیگیری قراردادهای فروش جمعی نمایندگان با سازمانها و شرکتهای
 طرح های توسعه بازار

ارائه راهنمایی و آموزش شبکه فروش در حوزه فروش و روشهای موثر در فروش
 اطلاع رسانی درباره شرایط و مسائل بازاریابی و فنی محصولات بیمه عمر
 سایر خدمات در حوزه فروش و بازاریابی
 بر این اساس کلیه نمایندگان و همکاران گرامی در شعب و باجه های بیمه در سراسر کشور می توانند ، امور و مسائل مورد تقاضای خود در حوزه فروش را از طریق این اداره پیگیری نمایند.

ضوابط اجرایی قراردادهای فروش جمعی

به منظور تسریع روند پی گیری قراردادهای فروش های جمعی ، و پیرو اطلاعیه های قبلی در این حوزه ، بدینوسیله ضوابط کلی و فرایند پیگیری طرح فروش جمعی جهت اطلاع نمایندگان محترم اعلام می گردد ، خواهشمند است با توجه به این ضوابط ما را در ارائه خدمات مشاوره ای بهتر یاری فرمایید:
 سازمان یا شرکت مورد نظر می بایست تعهد نماید تا حق بیمه کارکنان را به صورت کسر از حقوق آنان پرداخت نماید.

حداقل ۵۰ نفر متقاضی بیمه عمر و سرمایه گذاری در آن شرکت وجود داشته باشد.
 اگر چه فروش به صورت جمعی انجام می گردد ، اما بیمه نامه هر فرد ، ماهیت انفرادی خود را دارا بوده و در صورتی که بیمه گذار خود فرد باشد می تواند در صورت منکف شدن از سازمان مربوطه ، به قرارداد بیمه ای خود ادامه دهد.
 تبصره : خانواده درجه یک کارکنان هر شرکت نیز می توانند در این طرح مشارکت نمایند ، در اینصورت میزان حق بیمه این افراد نیز توسط شرکت طرف قرارداد از حقوق ماهیانه کارمند کسر شده و در مقاطع زمانی مشخص شده در بیمه نامه ها به شرکت بیمه پرداخت می شود.

برای فروش های جمعی ۳ درصد تخفیف از حق بیمه سالیانه به صورت علی الحساب در نظر گرفته می شود. که پرداخت آن به دو صورت امکان پذیر است: پرداخت ۳ درصد حق بیمه وصولی به صورت نقدی به سازمان مذکور در دوره های زمانی مختلف پس از وصول حق بیمه
 بهبود ارزش باز خرید بیمه نامه از طریق اعمال ۳ درصد تخفیف
 سایر تسهیلات ویژه ، جهت ارائه به شرکت مورد نظر ، قابل بررسی و مذاکره می باشد.
 در صورت موافقت اولیه شرکت مبنی بر ادامه جلسات ، درخواستی در ارتباط با فروش جمعی به منظور دریافت نامه ، اعلام نرخ تخفیفات و سایر موارد مورد نیاز به اداره توسعه فروش بیمه های عمر انفرادی از طریق فکس ارسال گردد.

درخواست نماینده باید حداقل ۴۸ ساعت قبل از جلسه با شرکت مورد نظر ارسال شود و شامل اطلاعات دقیق شرکت ، نام مدیر طرف مذاکره ، تعداد پرسنل و مراحل و نتایج مذاکرات سپری شده تا زمان درخواست باشد.
 ضمناً نمایندگان می توانند به منظور دریافت راهنمایی های لازم و پی گیری فروش جمعی با کارشناسان اداره توسعه فروش خانم سلطانی و آقای قلی زاده (داخلی ۱۰۸۵) تماس حاصل فرمایند.
 ذکر این نکته ضروری است که در دی ماه ۱۳۸۸ ، نمایندگی خانم وثوقی کیا (کد ۵۱۲۹۹۰) از لحاظ وصول حق بیمه ، با بیش از ۱۰۰ میلیون ریال حق بیمه وصولی نفر اول نمایندگان بوده اند که متأسفانه عملکرد ایشان ، در بررسی آمار برترینها از قلم افتاده بود که بدینوسیله تصحیح می گردد.

برترین های عمر انفرادی - اسفند ۸۸

نفرات برتر	نام نماینده	کد	شهر	حق بیمه وصولی اسفند ۱۳۸۸	تعداد فروش
نفر اول	ابراهیم شوال منش	۵۱۵۰۲۰	تهران	۱۵۰,۶۴۷,۰۰۰	۱۶۶
نفر دوم	محمد علی عامری صفات	۵۱۵۰۰۰	تهران	۳۶,۳۷۹,۰۰۰	۱۱
نفر سوم	حمید امامی	۵۲۰۲۶۰	مشهد	۳۲,۵۵۷,۰۰۰	۲۳
نفر چهارم	راحله وثوقی کیا	۵۱۲۹۹۰	تهران	۳۰,۳۴۲,۰۰۰	۲۴
نفر پنجم	حمید بهنام مقدم	۵۲۰۴۳۰	مشهد	۲۸,۳۲۲,۰۰۰	۲۱
نفر ششم	علی آبانگاه	۵۷۶۰۶۰	قم	۲۷,۲۸۵,۰۰۰	۱۱
نفر هفتم	عبدالمطلب شیرانی	۵۱۰۲۵۰	تهران	۲۵,۱۱۲,۰۰۰	۳۲
نفر هشتم	محمد مهدی راشدی	۵۳۰۶۳۰	کاشان	۲۴,۲۵۰,۰۰۰	۲۶
نفر نهم	محمد صادق عرب	۵۵۰۲۳۰	ساری	۲۲,۲۴۷,۰۰۰	۱۳
نفر دهم	محمد مهرزاد	۵۱۵۹۰۰	تهران	۲۱,۴۵۱,۰۰۰	۱۰

جدول شماره دو

برترین های عمر انفرادی - بهمن ۸۸

نفرات برتر	نام نماینده	کد	شهر	حق بیمه وصولی بهمن ۱۳۸۸	تعداد فروش
نفر اول	ابراهیم شوال منش	۵۱۵۰۲۰	تهران	۱۸۲,۷۵۱,۰۰۰	۱۵۱
نفر دوم	جمال شیرازی فراشاه	۵۹۶۱۸۰	یزد	۴۹,۶۵۱,۰۰۰	۱۲
نفر سوم	مژگان السادات موسوی یکتا	۵۱۴۷۰۰	کرج	۴۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۶
نفر چهارم	هومان قدیری جعفر بیگلر	۵۱۰۰۳۰	تهران	۴۰,۷۱۶,۰۰۰	۱۰
نفر پنجم	راحله وثوقی کیا	۵۱۲۹۹۰	تهران	۳۵,۲۹۰,۰۰۰	۲۵
نفر ششم	سپنتا نیکنام	۵۹۶۰۱۰	یزد	۳۴,۳۵۸,۰۰۰	۱۴
نفر هفتم	سیده مژگان جعفریان	۵۱۲۹۷۰	تهران	۳۳,۹۵۷,۰۰۰	۲۰
نفر هشتم	فرشته غفوری اصفهانی نژاد	۵۹۶۱۵۰	یزد	۳۱,۴۲۱,۰۰۰	۱۱
نفر نهم	احسان فولادی	۵۱۵۲۴۰	تهران	۲۵,۲۵۰,۰۰۰	۱۱
نفر دهم	حمید امامی	۵۲۰۲۶۰	مشهد	۲۴,۷۵۰,۰۰۰	۱۸

جدول شماره یک