

تاریخ: ۹۴، ۲، ۲۷  
شماره: ۹۴، ۱، ۳، ۲۱  
پیوست:



۱۳۹۴/۰۲/۲۷

بخشنامه شماره ۵ بیمه های زندگی

موضوع: شرایط ایجاد مرکز فروش حرفه ای بیمه های زندگی

حضور محترم روسا و کارشناسان شعب  
با سلام و احترام

شرکت بیمه آرمان به منظور فروش بیمه های آرمان زندگی (عمر و سرمایه گذاری) نسبت به ایجاد ساختار مراکز فروش حرفه ای تخصصی کارا و سازمان یافته اقدام نموده است.

این ساختار به منظور توسعه و فروش بیمه های عمر از طریق نمایندگان متخصص بنا نهاده شده که هدایت کننده این مراکز فروش اشخاص حقیقی یا حقوقی تحت عنوان "سرپرستان مراکز فروش حرفه ای" هستند که وظائف آنان بر اساس قراردادی است که بین شرکت بیمه آرمان و ایشان منعقد می گردد. اهم وظائف سرپرستان فروش حرفه ای به شرح زیر است:

- انتخاب، جذب، آموزش، تربیت و نگهداری متقاضیان آئین نامه ۵۴ به عنوان نماینده و معرفی آنان به شبکه فروش
- همراهی نمایندگان به منظور راهنمایی، حمایت و پشتیبانی از آنان در جهت گسترش فروش
- راهنمایی و کمک در تحقق فروش عمده و گروهی به نمایندگان
- نظارت بر حسن اجرای وظائف نمایندگان از جمله: توضیحات صحیح به بیمه گذاران با توجه به آموزش های داده شده و ....
- شناسایی بازار بالقوه و برنامه ریزی جهت بالفعل نمودن آن
- ارائه شیوه مدیریت فروش و نحوه هماهنگی با نمایندگان فروش
- نحوه آموزش به نمایندگان
- و .....

هر یک از همکاران محترم در صورتی که با افراد دارای صلاحیت آشنا می باشند، گزارشی از موارد زیر را تهیه و جهت بررسی برای این مدیریت ارسال نمایند تا مقدمات همکاری فراهم گردد.

لازم به ذکر است که تهیه گزارش بر مبنای سوالات زیر را هر فرد می تواند به فراخور توانایی و شناختش از بازار، پاسخگو باشد.

در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر، لطفاً با این مدیریت تماس حاصل فرمایید.

نشانی: تهران، بلوار میرداماد، خیابان  
شمس تیریزی جنوبی، پلاک ۴  
تلفن: ۹ - ۲۶ ۴۵ ۳۸ ۹۵  
دورنگار: ۲۲ ۲۷ ۴۳ ۹۵  
تلفن گویا: ۰۲۱ - ۲۸۵۶



تاریخ: ۴۴,۲,۲۷  
شماره: ۴۴,۱,۴,۴۱  
پیوست:

- رزومه ای از توانمندی های فردی
- گزارشی از عملکرد گذشته در شرکت های قبلی
- ظرفیت های موجود برای تحقق هدف شامل دفتر کار , محل آموزش , تعداد افراد متخصص و تجربه کاری همکاران
- تعیین بازار هدف ( استان های اجرای برنامه )
- ظرفیت بازار هدف با توجه به آمار و ارقام
- سهم بیمه های زندگی در بازار هدف
- بررسی نقاط قوت و ضعف بازار هدف
- بررسی رقبای بازار و جایگاه آنها در بازار هدف
- عوامل مثبت و تاثیرگذار جهت ورود مثبت به بازار
- برنامه فروش و پیشنهاد هایی در خصوص تعداد فروش بیمه نامه , نحوه آموزش , تعداد نماینده آموزش دیده , حق بیمه وصولی و .. در یک بازه زمانی حداقل پنج ساله به تفکیک سال
- خواسته های شما از شرکت بیمه آرمان برای تحقق و اجرای برنامه فروش ( لطفا به دقت و ریز تشریح شود )
- نوع تضمین برای حسن اجرای تعهدات

با تشکر  
سرپرست مدیر بیمه های زندگی  
خسرو جانگیری