



ماهنامه داخلی نوین‌باش (نشریه تخصصی نمایندگی بیمه نوین کد ۴۳۹۴) - دوره اول - شماره ششم - آذر ۱۴۰۱ (پژوهنده روزیما)

بزرگداشت روز بیمه در تیم ۴۳۹۴

روز بیمه، بهانه‌ای برای قدردانی از شبکه‌ی فروش



سخن آغازین



رضا امیرزاده - سردبیر

«گرامیداشت روز بیمه»

از آن زمان که صنعت بیمه در سال ۱۲۸۹ با ورود دو شرکت روسی به نام‌های نادژدا و قفقاز مرکوری پا به ایران گذاشت تا روزی که اولین بیمه‌نامه تاریخ ایران در یک شرکت ایرانی صادر شد، قریب به ربع قرن به طول انجامید. یکی از کارمندان سابق شرکت نادژدا به نام الکساندر آقایان در سال ۱۳۱۰، برای نخستین بار، ایده‌ی تأسیس یک شرکت بیمه ایرانی را در کشور مطرح کرد. او ایده‌ی خود را به علی اکبر خان داور ارائه کرد. داور تا سال ۱۳۱۴ در این راستا تلاش کرد تا این که در این سال، اولین شرکت بیمه ایرانی با نام شرکت سهامی بیمه ایران تأسیس شد. علی اکبر داور، همان وزیر مالیاتی نام‌آور و نام‌آشنای رضا شاه پهلوی بود که یک سال بعد در ۱۵ بهمن ۱۳۱۵ زمانی که مورد غضب رضا شاه قرار گرفته بود، از ترس او خودکشی کرد. اولین بیمه‌نامه‌ی تاریخ ایران، یک بیمه‌نامه‌ی آتش‌سوزی بود. علی اکبر خان داور در روز ۱۵ آبان ۱۳۱۴ با صدور بیمه‌نامه‌ی آتش‌سوزی منزل مسکونی خود، اولین بیمه‌نامه‌ی تمام ایرانی تاریخ ایران را صادر کرد.

اما تا سال‌ها بعد در تقویم ایرانی، نام و نشانی از روز بیمه وجود نداشت. در سال ۱۳۴۷، روز ۱۵ آبان، به عنوان روز بیمه در تقویم کشور نام‌گذاری شد. اما ۲۰ سال بعد زمانی که در ۱۳ آذر ماه سال ۱۳۶۷، قانون اداره‌ی امور شرکت‌های بیمه به تصویب رسید، گرامیداشت صنعت بیمه در تقویم کشور، با تغییر مواجه شد. از سال ۱۳۶۷ تا کنون روز ۱۳ آذر ماه، به مناسبت تصویب این قانون، به عنوان روز بیمه در کشور شناخته می‌شود.

روز بیمه، بهانه‌ای است برای گرامیداشت صنعتی که جمعیت قابل توجهی را به عنوان فعالان صنعت بیمه در خود جای داده و از این حیث، یکی از صنایع پیش‌تاز کشور در اشتغال‌زایی محسوب می‌شود. در روز بیمه، همواره همایش‌ها و سمینارهای بسیاری در کشور به منظور گرامیداشت این روز برگزار می‌گردد. اما یکی از عناصر مغفول در این همایش‌ها و سمینارها، توجه کافی به نقش بی‌بدیل شبکه‌ی فروش گسترده‌ی شرکت‌های بیمه در اقتصاد کشور و در پویایی این صنعت است. امید است که در سال‌های آتی، شاهد توجه بیشتر شرکت‌ها و متولیان صنعت بیمه‌ی کشور به شبکه‌ی فروش و مشکلات و دشواری‌های فعالیت آنان باشیم.

«نوبنی باش»، ضمن گرامیداشت روز بیمه، شماره‌ی آذر ماه خود را به این موضوع اختصاص داده و این روز را به تمامی فعالان صنعت بیمه کشور که خدماتی بی‌بدیل و بی‌نظیر را به آحاد جامعه ارائه می‌دهند، تبریک عرض می‌کند.

همراهی با تیم ۴۳۹۴؛ یک پیشنهاد جذاب

تیم ۴۳۹۴ نسبت به تاریخ و گذشته‌ی ایران بزرگ، توسعه یابد.

در یکی دیگر از جلسات نیز اعضای تیم ۴۳۹۴، به تمرین مؤثر و کارگاهی در حوزه‌ی افزایش مهارت سخن‌وری پرداخته و مهارت‌های سخن‌وری را تمرین کردند. کارگاه سخن‌وری در تیم ۴۳۹۴ با روش‌های نوین و با روش‌هایی

مشارکتی و جذاب به تقویت مهارت داستان‌پردازی و خلاقیت ذهن فروشنده‌گان و افزایش توانایی آن‌ها در سخن‌وری می‌پردازد.

یکی دیگر از جلسات هفتگی تیم ۴۳۹۴ نیز به تماشای فیلم «رستگاری در شائوشنگ» و بررسی آن به عنوان یکی از بهترین فیلم‌های انگلیسی تاریخ سینما اختصاص یافت.



تیم ۴۳۹۴ در یک سال گذشته بیش از ۶۰ جلسه‌ی متوالی هفتگی را با حضور اعضای تیم برگزار نموده و یکی از مهم‌ترین ابزارهای توسعه‌ی فعالیت‌های تیم ۴۳۹۴، استمرار در این فعالیت‌های جذاب و مهیج بوده است که موجب همدلی روزافزون اعضای تیم ۴۳۹۴ و تعلق خاطر آن‌ها به این مجموعه گردیده است

همچنین تیم ۴۳۹۴ در ادامه‌ی جلسات هفتگی خود اقدام به برگزاری مسابقات مناظره میان اعضای تیم نموده و در اقدامی متفاوت و نوین، به تقویت مهارت‌های گفت‌وگو و مذاکره در اعضای تیم خود نموده است. در مسابقات مناظره‌ی تیم ۴۳۹۴، در هر هفته دو نفر از اعضای تیم با تعیین موضوع مشخصی از دو دیدگاه موافق و مخالف با موضوع به مناظره بایکدیگر پرداخته و از طریق فرم‌های ارزیابی که از پیش تهیه شده است، توسط سایر اعضای تیم داوری می‌شوند و یک نفر به مرحله‌ی بعدی مسابقه راه می‌یابد. هدف از برگزاری این مناظره‌ها، تقویت مهارت گفت‌وگو و مذاکره، افزایش دانش اعضای تیم، تقویت مهارت شنودگی، افزایش ظرفیت تحمل سخن مخالف، آمادگی برای رویارویی با چالش‌های اساسی در مذاکره و ... است. تا کنون سه جلسه از جلسات مناظره در تیم ۴۳۹۴ برگزار شده است.

همچنین در آخرین جلسه‌ی هفتگی آذرماه، تیم ۴۳۹۴ به هم‌فکری جهت برگزاری جشنواره‌ی فروش رقابتی و جذاب برای زمستان پیش‌رو پرداختند و جشنواره‌ی زمستانی تیم ۴۳۹۴ در این جلسه طرح‌ریزی گردید.

تیم ۴۳۹۴ در یک سال گذشته بیش از ۶۰ جلسه‌ی متوالی هفتگی را با حضور اعضای تیم برگزار نموده و یکی از مهم‌ترین ابزارهای توسعه‌ی فعالیت‌های تیم ۴۳۹۴، استمرار در این فعالیت‌های جذاب و مهیج بوده است که موجب همدلی روزافزون اعضای تیم ۴۳۹۴ و تعلق خاطر آن‌ها به این مجموعه گردیده است.

همراهی با تیم ۴۳۹۴، می‌تواند تجربه‌ای جذاب و مهیج برای افرادی باشد که از کارهای یکنواخت و خسته‌کننده گریزان هستند.

در کار تیمی، عوامل بی‌شماری وجود دارد که باید دست به دست یکدیگر دهند تا یک تیم کاری را تبدیل به محیطی جذاب و پرهیجان برای فعالیت نموده و انگیزه‌ی کافی را برای فعالیت تمامی اعضای تیم فراهم نماید. برخی از مهم‌ترین عوامل مؤثر بر همبستگی اعضای تیم و وفاداری آنان به تیم و مجموعه، توجه دائمی به ابعاد مختلف شخصیت و رفتار اعضای تیم است.

بی‌شک هر انسانی کار و فعالیت اقتصادی خود را با هدف افزایش رفاه در زندگی شخصی و لذت بیشتر از لحظه‌های زندگی خود انجام می‌دهد. بنابراین همراه ساختن کار و فعالیت اقتصادی با افزایش لذت‌های زندگی می‌تواند یکی از مهم‌ترین عوامل جذابیت محیط کار برای اعضای یک

تیم باشد. اگر افراد در همان محیطی که به کار و فعالیت اقتصادی مشغول هستند، امکان برخورداری از تفریحات و هیجانات و لذت‌های تیمی و دسته‌جمعی را داشته باشند، بی‌شک علاوه بر افزایش میزان همدلی اعضای تیم و هم‌افزایی میان فعالیت آن‌ها موجب تعلق خاطر اعضای تیم به مجموعه و افزایش راندمان کاری آن‌ها نیز می‌گردد.

تیم ۴۳۹۴ نیز با همین هدف در دو ماه گذشته، در ادامه‌ی جلسات هفتگی و مستمر خود، توسعه‌ی فردی تمامی اعضای تیم را در ابعاد مختلف در دستور کار قرار داده است.

در دو ماه گذشته، تیم ۴۳۹۴، در جلسات هفتگی خود که در روزهای سه‌شنبه‌ی هر هفته به صورت متوالی و بی‌وقفه با حضور تمامی اعضای تیم برگزار می‌گردد، اقدام به برگزاری سه جلسه در محل دفتر تیم ۴۳۹۴ نموده و یک هفته نیز به دنبال اقدام جدید و متفاوت تیم ۴۳۹۴، اقدام به بازدید از اماکن تاریخی استان خراسان نموده است.

اعضای تیم ۴۳۹۴، در دو ماه گذشته، به صورت جمعی به شهر زیبای بجنورد؛ مرکز استان خراسان شمالی؛ سفر کرده و از اماکن تاریخی و زیبای این شهر بازدید نمودند. در این سفر یک روزه، اعضای تیم ۴۳۹۴ از عمارت مفخم و آیین‌خانه‌ی مفخم که عمارتی تاریخی و باشکوه از دوره‌ی قاجار بوده و توسط یکی از سران ایل شادلو که سال‌ها حکومت بجنورد را بر عهده داشتند، ساخته شده و در حال حاضر تبدیل موزه‌ی مردم‌شناسی شده است، و نیز از حسینی‌ی جاجر می‌ها که متعلق به دوره‌ی قاجار می‌باشد، بازدید نمودند. در جریان این بازدیدها، اطلاعات تاریخی مربوط به هر یک از این اماکن و شخصیت‌های تاریخی و تاریخچه‌ی خراسان بزرگ به‌طور کامل برای اعضای تیم تشریح شد تا دانش تاریخی اعضای

بیمه؛ صنعت آرامش بخش

ندا جواهری - مدیرمسئول



گاهی افراد می‌توانند با خرید یک بیمه‌نامه‌ی مطلوب برای خود، آرامش ذهنی متفاوتی را به دست آورند که در سایه‌ی آن مدیریت سایر مسائل و چالش‌ها و مشکلات زندگی خود را به شکل مطلوب‌تری انجام دهند و نتایج بهتری نیز از اقدامات خود کسب کنند.

روز بیمه، روزی برای بزرگداشت ارزش بیمه است. در این روز به افراد اطلاع‌رسانی می‌شود که اهمیت بیمه در زندگی تمامی شهروندان یک کشور تا چه اندازه زیاد است. بیمه در حقیقت، یک هزینه نیست بلکه نوعی سرمایه‌گذاری است. روز بیمه فرصتی برای تأکید بر اهمیت سرمایه‌ی انسانی است.

از طریق رسانه‌ی نوبنی باش این روز را به تمامی اهالی صنعت بیمه تبریک می‌گوییم و امیدوارم این روز بهانه‌ای باشد برای نزدیکی بیشتر اهالی صنعت بیمه به یکدیگر. یکی از عناصر مغفول در صنعت بیمه، اهمیت شبکه‌ی فروش شرکت‌های بیمه است که قلب

تپنده‌ی صنعت بیمه محسوب می‌شوند. در حال حاضر شبکه‌ی فروش و نمایندگان بیمه در شرکت‌های مختلف با مشکلات بسیاری مواجه هستند که می‌توان روز بیمه را بهانه‌ای برای مطرح کردن و شنیده شدن این مشکلات دانست. یکی از مهم‌ترین چالش‌های نمایندگان و شبکه‌ی فروش بیمه در کشور ایران آن است که هر چند نماینده‌ی یک شرکت بیمه محسوب می‌شوند، اما متأسفانه از پشتوانه‌های سازمانی مناسبی برخوردار نیستند. نماینده‌ای که سال‌های عمر خود را صرف فروش خدمات و محصولات یک سازمان می‌کند، در صورت فوت خود، حقوق و مزایای وی از بین رفته و به خانواده‌ی وی منتقل نخواهد شد. این تنها یکی از مشکلات شبکه‌ی فروش بیمه است که تا کنون اقدام مؤثری جهت رفع آن انجام نشده است.

اما به نظر می‌رسد پیش از آن که از مسئولان ذی‌ربط انتظار اقدام مؤثر در جهت رفع مشکلات نمایندگان داشته باشیم، انتظار آن است که ابتدا خود را مورد چالش قرار دهیم. بخشی از مشکلات شبکه‌ی فروش و عدم رفع آن‌ها ناشی از آن است که میان شبکه‌ی فروش در شرکت‌های مختلف نیز وفاق کافی وجود نداشته است. در صورتی که شبکه‌ی فروش، بتوانند در کنار یکدیگر، انجمن‌ها و اتحادیه‌های قدرتمندی را برای خود ایجاد کنند، می‌توان انتظار داشت که این انجمن‌ها در آینده بتوانند حقوق نمایندگان را به شکل مطلوب مطالبه و پیگیری کنند. اما متأسفانه در بسیاری از شرکت‌ها هنوز چنین اقدام مؤثری حتی از سوی خود شبکه‌ی فروش نیز صورت نگرفته است. بی شک تا زمانی که افراد، خود اقدامات مؤثر در زمینه‌ی احقاق حقوق خود انجام ندادند، نمی‌توان از دیگران برای پاسخ به مطالبات برحق آن‌ها انتظاری داشت.

در شرکت بیمه نوین و در میان نمایندگان آن نیز خلأ وجود یک انجمن صنفی قدرتمند که اتحاد نمایندگان را رقم زده و بتواند مطالبات نمایندگان و شبکه‌ی فروش را در ساختاری اصولی و صحیح دنبال نماید، بسیار احساس می‌شود. امید است که آذر ماه امسال و اولین روز بیمه در قرن جدید شمسی، بهانه‌ای شود برای گرد هم آمدن نمایندگان شرکت بیمه نوین و بتواند آغازی باشد برای تشکیل یک انجمن صنفی قدرتمند که شایسته‌ی نمایندگان قدرتمند شرکت بیمه نوین نیز باشد.

بیمه مکانیزمی هوشمندانه است که در آن یک شخص در چارچوب قوانین معین، با شرکت بیمه‌گر وارد قرارداد شده و از شرکت بیمه‌گر تعهداتی دریافت می‌کند مبنی بر این که در صورت وقوع اتفاقات و حوادثی که در موضوع قرارداد قید شده است، خسارت وارد شده به خود یا دارایی خود را دریافت کند. لذا از آنجا که این قرارداد، اطمینان خاطر افراد را در خصوص سرمایه‌های مالی و فیزیکی خود تأمین می‌کند و محیط امن‌تری را برای سرمایه‌گذاری افراد مختلف فراهم می‌کند، برای کشورهایی که به زیرساخت‌های خود اهمیت می‌دهند، از جایگاه و اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

در شرایط اقتصادی کشور در حال حاضر که بسیاری از اقشار جامعه، برای تأمین معیشت خود با دشواری‌های فراوان روبه‌رو هستند و حتی مایحتاج ضروری زندگی خود را به سختی تهیه می‌کنند و در صورت از بین رفتن هر دارایی، جایگزین نمودن آن برای آن‌ها بسیار دشوار خواهد بود و برای نگهداری دارایی یا سلامت فیزیکی خود باید زحمات بسیار زیادی را متحمل شوند، نیاز به سیستمی که امکان جبران دارایی‌های از دست رفته‌ی افراد را برای آن‌ها فراهم نموده و در صورت وقوع خسارت به هر دلیلی، بتواند از سرمایه‌های انسانی و مالی آن‌ها به خوبی حفاظت کند، بسیار ضروری می‌نماید. لذا شاید امروزه حضور بیمه در سبد خرید خانواده‌ی ایرانی، یکی از ضروری‌ترین خدمات مورد نیاز خانواده محسوب می‌شود، هرچند شاید برخی این ضرورت را به‌طور کامل احساس نکرده باشند.

آن لحظه که سرپرست یک خانواده، به لحظات عدم حضور خود در خانواده‌اش بیاندیشد و عواقب عدم حضور خود را برای خانواده در نظر بگیرد، بدون شک با چندین چالش در



آینده‌ی خانواده‌ی خود مواجه خواهد شد که یکی از آن‌ها عدم وجود امنیت مالی همسر و فرزندان وی در صورت عدم حضور او خواهد بود. اندیشیدن به این مسأله می‌تواند موجب شود سرپرست خانواده، خود در پی یافتن فرد، شرکت یا قراردادی به منظور تأمین این امنیت مالی برای خانواده‌ی خود باشد.

گاهی یک جست‌وجوی ساده در صفحات روزنامه‌ها و سایت‌ها و شبکه‌های خبری مجازی نیز می‌تواند انسان را با اتفاقات ناگواری که هر لحظه می‌تواند در مسیر زندگی هر انسانی قرار گیرد، مواجه سازد که جبران هزینه‌های مالی و جانی هر یک از این اتفاقات می‌تواند غیر قابل جبران باشد. بیمه، خدمتی است که می‌تواند این فشار و استرس را برای افراد کاهش دهد و نگرانی‌های ناشی از احتمال وقوع حوادث را تا اندازه‌ی زیادی از میان بردارد.

روز بیمه، چه پیامی دارد؟

محمدرضا تولایی - کارگزار بیمه کد ۲۷ (۱۲۴۰ نوین) شرکت کارگزاری خدمات بیمه‌رسان

پارس

رییس سابق انجمن صنفی استان خراسان رضوی

اولین خدمتی که از بیمه انتظار داریم، جبران خسارت است. اما از منظری بالاتر جبران خسارت، آخرین خدمت از خدمات بیمه محسوب می‌شود.

قانون بیمه که ۳۶ ماده دارد، با تعریف بیمه آغاز می‌شود. این تعریف قبل از اشاره به خسارت، به «حق بیمه» اشاره دارد. وجوهی که یکی از طرفین قرارداد (بیمه‌گذار) به عنوان حق بیمه، حتماً باید بپردازد، مقدم شده است بر وجهی که طرف دیگر (شرکت بیمه‌گر) ممکن است به عنوان خسارت ملزم به پرداخت آن شود.

خسارت، معمولاً عدد بزرگی است که ناگهان ایجاد می‌شود و بدون پوشش بیمه‌ای، زبان‌دیده دچار بحران شده و مجبور به تحمل شرایط سخت می‌گردد. در صورتی که حق بیمه نسبت به خسارت معمولاً عدد کوچکی است و ناگهانی نیست، بلکه با زمان‌بندی در اقتصاد زندگی افراد و سازمان‌ها، به راحتی تحمل و قابل پرداخت می‌شود. لذا فرهنگ بیمه اولین خدمت خود را در نگاهی نو بدین شکل ارائه می‌کند که به افزایش بهره‌وری در اقتصاد فردی و سپس اقتصاد اجتماعی منجر می‌شود.

اگر بیمه یک شاخص بین‌المللی برای سنجش میزان توسعه‌یافتگی محسوب می‌شود، در مرتبه‌ی اول به خاطر برنامه و نظم ناشی از نگاه خردمندانه‌ی بیمه‌گذار است که ضمن ایجاد آرامش در وی به اجتماع هم تزریق می‌شود.

سرایت فرهنگ بیمه قبل از آن که موجب جبران خسارت بشود، به صورت حیرت‌انگیزی در پیش‌گیری و کاهش خسارات هم نقش خود را ایفا می‌کند.

روز بیمه نمادی از تمام روزهایی است که زندگی سرشار از آرامش است. آرامشی که محصول مدیریت ریسک از نگاه فردی و سازمانی است.

در خط بیمه

اصول ارتباطات اجتماعی

به منظور موفقیت در ارتباط با دیگران و دستیابی به هدفی که از برقراری ارتباط با دیگران دنبال می‌کنیم، رعایت اصول زیر ضروری است:

۱- تمامی اعمال و رفتار ما به نوعی ارتباط محسوب می‌شوند. حتی لباس پوشیدن و استفاده از زیورات ما نیز نوعی ارتباط با دیگران به شمار می‌رود. چرا که این اعمال نیز پیام‌هایی را از ما به دیگران منتقل می‌کند. تنها بین ۷ تا ۲۵ درصد از ارتباطات ما با دیگران به صورت کلامی و شفاهی صورت می‌گیرد. سایر ارتباطات ما، از نوع ارتباطات غیرکلامی هستند. اعمالی نظیر راه رفتن، پوشش، لبخند زدن، اخم کردن، نظم و ترتیب در امور و ... از نمونه اعمالی هستند که ارتباطات غیرکلامی ما را شکل می‌دهند. بنابراین باید همواره به این نکته توجه داشت که تمامی اعمال و رفتار ما برای دیگران حامل پیام هستند و باید برای انتقال این پیام‌ها نیز برنامه‌ریزی صحیح داشته باشیم. درحقیقت، هر یک از اشکال ارتباطات غیرکلامی را باید به طور جداگانه آموزش دیده و فرا بگیریم.

۲- نحوه‌ی ارسال پیام، تعیین‌کننده‌ی کیفیت دریافت پیام است. در حقیقت در هنگام ارتباط با دیگران علاوه بر محتوای پیام و انتخاب صحیح واژگان و عبارات باید به حالت چهره، حالت نشست، نحوه‌ی ایستادن، نحوه‌ی نگاه کردن و حتی حالت قرار گرفتن سر و دستان نیز به طور کامل توجه نمود. تمامی موارد مذکور در چگونگی انتقال پیام و کیفیت دریافت پیام توسط گیرنده، اثرگذار خواهد بود.

۳- در ارتباط ما با دیگران، هدف اصلی، دریافت صحیح پیام توسط گیرنده است. در حقیقت مهم آن است که گیرنده با چه کیفیتی پیام ما را دریافت می‌کند و از دریافت آن چه برداشتی دارد. صرفاً انتقال پیام نمی‌تواند برای دریافت صحیح آن کافی باشد. کیفیت منتقل نمودن آن مهم‌ترین مسأله در ارتباطات است.

۴- مهم‌ترین بخش پیام در ارتباط ما با دیگران آغاز آن است. اگر پیام به شکل صحیحی آغاز نشود، می‌تواند از همان ابتدا موجب اثر منفی در مخاطب شود. در نتیجه، مابقی تلاش فرستنده را جهت انتقال صحیح پیام بی‌نتیجه خواهد نمود. بنابراین انتخاب کلمات و عبارات صحیح و رعایت حالات مناسب بدن و چهره برای آغاز پیام، می‌تواند کیفیت رابطه‌ی ما و موفقیت آن را تضمین کند.

۵- ارتباط، یک فرایند دو طرفه است. باید به این نکته توجه ویژه نمود که اگر در یک رابطه فقط متکلم باشیم و فرصت کافی برای بیان به دیگران ندهیم، رابطه هرگز موفق نخواهد بود. علاوه بر انتقال صحیح پیام، یکی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر موفقیت یک رابطه، توانایی شنونده‌ی خوب بودن است. شنونده‌ی خوب بودن نیز نیاز به تمرین و کسب مهارت تدریجی دارد.

۶- ارتباط دارای حالات و رُستهای متفاوت است. باید به این نکته توجه نمود که یک پیام واحد را اگر بخواهیم به افراد مختلف در زمان‌ها و مکان‌های مختلف منتقل کنیم، نحوه‌ی انتقال پیام نباید همیشه مشابه باشد. چرا که نحوه‌ی ارتباط و انتقال پیام به دیگران باید متناسب با شخصیت هر فرد تعیین شود.

تیم ۴۳۹۴



جای شما در تیم ما خالیست



۰۹۳۷-۹۳۷-۳۷۶۱

آشنایی با تیم فروش ۴۳۹۴

در این شماره، به مناسبت روز بیمه با چند تن از تیم فروش ۴۳۹۴ به گفت‌وگوی کوتاهی نشستیم تا انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و فعالیت در راستای فروش بیمه و همچنین انگیزه و علت انتخاب تیم ۴۳۹۴ را جهت فعالیت بیمه‌ای جویا شویم. در ادامه، با برخی از اعضای تیم ۴۳۹۴ و انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و تیم ۴۳۹۴ آشنا خواهیم شد.

علی عباس زاده



در ابتدای ورود به صنعت بیمه، هیچ اطلاعاتی در مورد این صنعت و نحوه‌ی فعالیت در آن نداشتیم. آشنایی من با صنعت بیمه به دلیل خرید بیمه عمر در سال‌ها قبل از خانم جواهری بود که ایشان پس از چندین سال واریز حق بیمه توسط بنده، مرا به کار در صنعت بیمه دعوت نمودند. از آنجا که سال‌ها با ایشان کار کرده بودم و اعتماد کاملی به ایشان داشتم، از دعوت ایشان استقبال کردم و وارد این عرصه شدم.

در همان روزهای آغازین فعالیت در صنعت بیمه، به کار در این صنعت بسیار مشتاق شدم و همین امر به ادامه‌ی فعالیت من منجر شده است. پس از آموزش‌های ابتدایی، هر قدر فعالیت من در این صنعت بیشتر شد، اشتیاق من نیز افزایش یافت. در حال حاضر شغل بیمه را به عنوان شغل دوم دنبال می‌کنم اما شغل دومی که نیمی از هفته‌ی خود را به آن اختصاص می‌دهم.

از آنجا که کار بیمه با مردم در ارتباط است بسیار برای من جذابیت دارد. همچنین این که می‌توانم خدمتی را به دیگران ارائه دهم که در مواقع سختی و دشواری، مشکلات ایشان را تا اندازه‌ای مرتفع می‌سازد، احساس بسیار خوبی از کار در این صنعت دارم. به همین دلیل در حال برنامه‌ریزی برای آینده هستم که بتوانم در این صنعت به عنوان شغل اول ادامه دهم و خدمات گسترده‌تری را به مردم ارائه دهم.

تیم ۴۳۹۴، یک تیم کاملاً حرفه‌ای و پرنرژ است که اگر به آن ورود کنید، به هیچ عنوان نمی‌توانید از آن خارج شوید. چرا که تمامی افراد تیم به گونه‌ای در خدمت یکدیگر هستند و برای پیشرفت تیم، یکدیگر را یاری می‌کنند که موجب وابستگی شما به تیم می‌شود. از این جهت باید از تمامی اعضای تیم ۴۳۹۴ تشکر کنم که همواره یاری‌گر یکدیگر از جمله من بوده‌اند.

وجیهه یوسفیان



من در ابتدا از مشتریان نمایندگی سرکار خانم جواهری بودم. به دلیل اعتقادی که به بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری داشتم و سال‌ها حق بیمه‌های خود را واریز کرده بودم، با دعوت خانم جواهری، قدم در صنعت بیمه گذاشتم و به این صنعت راه پیدا کردم.

بنابراین من به دلیل ارتباط دوستی و آشنایی با خانم جواهری وارد صنعت بیمه شدم و ایشان مرا با کلاس‌های آموزش فروش بیمه آشنا کردند. در جریان این آموزش‌ها به تدریج به این کار علاقه‌ی فراوانی پیدا کردم و شیفته‌ی فعالیت در صنعت بیمه شدم.

پس از مدتی، کلاس‌های جدیدی را با روشی جدید در تیم‌سازی در نمایندگی ۴۳۹۴ آغاز کردیم که به شکل-گیری تیم امروزی ۴۳۹۴ منجر شده است. با آموزش‌های تخصصی، کار فروش بیمه را آغاز کردم و به تدریج به نتیجه‌ی مطلوب مورد نظرم نزدیک شدم.

از فروردین ماه ۱۴۰۱ بازاریابی را به‌طور جدی‌تر آغاز کردم و در حال حاضر این کار، شغل اصلی من محسوب می‌شود. تا کنون از محصول کار خود خرسند و خوشنود هستم چرا که در تیم ۴۳۹۴، علاوه بر فراگیری آموزش-های بیمه‌ای و فعالیت در عرصه‌ی فروش بیمه، انرژی بسیار بالایی نیز جریان دارد. همچنین در کنار تیم ۴۳۹۴، هر روز با مطالب جدید و آموزش‌های جدیدی آشنا می‌شوم و همچنین جلسات هفتگی تیم ۴۳۹۴ مرا در رسیدن به اهداف و نتایج مورد انتظارم یاری کرده است.

آنچه در تیم ۴۳۹۴ در حال انجام است، در سایر نمایندگی‌های بیمه به‌ندرت وجود دارد. به همین دلیل است که کار در تیم ۴۳۹۴ را برای ادامه‌ی راه در صنعت بیمه انتخاب کرده‌ام و به برآورده شدن انتظارات خودم از کار در کنار تیم ۴۳۹۴ بسیار امیدوار هستم.

رضا محمودی



با توجه به این که بنده سال‌ها در زمینه‌ی فروش و در صنایع مختلف هم‌چون آی‌تی و الکترونیک فعال بوده‌ام اما پیاده‌سازی مدل‌های نوین بازاریابی برایم قابل لمس نبود. در مشاوره‌هایی که به مجموعه‌های مختلف، به شرکت‌ها و مجموعه‌های گوناگون در زمینه‌ی بازاریابی و فروش انجام دادم به این نتیجه رسیدم که صنعت بیمه، صنعتی است که در آن می‌توان پل‌ها و مدل‌های مختلف بازاریابی را به خوبی پیاده‌سازی کرد. مانند مدل AIDAS که یکی از مدل‌های قوی در زمینه‌ی فروش بیمه‌های عمر است. همچنین با توجه به شخصیت بنده و این که علاقه‌ی بسیار زیادی در زمینه‌ی کار گروهی و تیمی دارم، پس از بررسی این صنعت و کسب آگاهی مورد نیاز به این نتیجه رسیدم که در صنعت بیمه به خوبی می‌توان بهترین تیم‌ها را تشکیل داد و کار تیمی و گروهی را به بهترین شکل ممکن انجام داد. پس از ورود به این صنعت و کسب آموزش‌های بیمه از تیم بسیار قدرتمند و متحد ۴۳۹۳ بیمه نوین و ترکیب آن با آموخته‌های فروش که بنده در سال‌های گذشته در دوره‌های MBA و DBA کسب کرده بودم، این نتیجه حاصل شد که قطعاً این صنعت، بازاری بکر برای بنده است که افقی بسیار گسترده پیش روی من قرار خواهد داد.

از سال‌های گذشته تا کنون افراد و مجموعه‌های زیادی سعی بر این داشتند که بنده را به کار در صنعت بیمه جذب کنند، حتی در یک مجموعه نیز به عنوان مشاور فروش حدوداً یک سال فعالیت نمودم اما واقعاً انگیزه‌ای به ادامه‌ی کار در این صنعت نداشتیم. تا این که به پیشنهاد دوستی عزیز و بزرگوار و لطف دوستان نمایندگی ۴۳۹۳ بیمه نوین جلسه‌ای به منظور آشنایی و شاید آغازی برای همکاری برای من در نظر گرفته شد. پس از برگزاری این جلسه و شنیدن مطالب و تعاریف جدید از بیمه از گروه راهبردی تیم ۴۳۹۴ و همچنین مشاهده‌ی همبستگی و انرژی بالای این تیم به فکر فرورفتم که شاید بتوان با نگاهی جدید، فعالیت در این صنعت را دوباره تجربه کرد و به مرور زمان آن اندازه جذب کار و مجموعه شدم که تصمیم بر این گرفتم شغل فروشندگی بیمه را به عنوان شغل اول خود برگزیده و هرروز در جهت رشد بیش از پیش خود تلاش کرده و به سوی آینده‌ای روشن و قابل دسترس گام بردارم.

آشنایی با تیم فروش ۴۳۹۴

در این شماره، به مناسبت روز بیمه با چند تن از تیم فروش ۴۳۹۴ به گفت‌وگوی کوتاهی نشستیم تا انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و فعالیت در راستای فروش بیمه و همچنین انگیزه و علت انتخاب تیم ۴۳۹۴ را جهت فعالیت بیمه‌ای جويا شویم. در ادامه، با برخی از اعضای تیم ۴۳۹۴ و انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و تیم ۴۳۹۴ آشنا خواهیم شد.



محمد عارفخانی

خانواده‌ی شما را حفظ می‌کند.

بیمه حتی می‌تواند اتفاق را برای شما ترسیم کند و برای آخرت شما توشه‌ی خوبی باشد.

این هم تعبیر شخصی خود من است به زبان کاملاً خودمانی:

بیمه هم نونه (زمان از کارافتادگی و بازنشستگی)، هم خونه (زمان بیماری و درمان)، هم جونه (زمان نبود انسان در کنار خانواده) و هم پوله (زمان تحصیل و ازدواج فرزندان).

آیا باز هم لازم است بگویم چرا در صنعت بیمه مشغول به کار هستیم؟

اما تصور می‌کنم من از اولین نفراتی هستم که افتخار ملحق شدن به تیم ۴۳۹۴ را داشته‌ام و این مسأله را برای خودم سعادت می‌دانم. در واقع ابتدا تصور نمی‌کردم که بتوانم در این صنعت، چندان پیشرفت داشته باشم اما اکنون به درجه‌ای رسیده‌ام که معتقد هستم نبودن با تیم ۴۳۹۴ به معنای توقف در پیشرفت است. من در ارتباط با تیم ۴۳۹۴ یک جمله‌ی خاص دارم که متعلق به خود من است: «وقتی به درکی از تیم ۴۳۹۴ برسی، دیگر هرگز آن را ترک نخواهی کرد».

البته، تیم ۴۳۹۴ برای شخص من دیگر یک تیم نیست، بلکه همانند یک خانواده است. انسان هیچ‌گاه نمی‌تواند از خانواده‌اش دست بکشد. به همین دلیل است که معتقد هستم از تیم ۴۳۹۴ نمی‌توان جدا شد. یک خانواده‌ی خوب و سالم برای انسان مظهر آرامش و مهربانی و کمک و دستگیری و پله شدن و هم‌فکری و هم‌دلی و مشورت و هم‌زبانی و دیگری را بر خود مقدم دانستن و فداکاری و عزت دادن و حامی بودن است. در یک خانواده‌ی خوب همه با هم رشد می‌کنند. همه در کنار هم در یک خط هستند؛ یک خط افقی و دست به دست هم. این خانواده سرپرست و فرمانده‌ای دارد که از بزرگی و درایت و پشتکار و مهربانی او نمی‌توان به گونه‌ای سخن گفت که حق مطلب ادا شود. کسی که نمایندگی ۴۳۹۴ را تبدیل به یک تیم کرده است. تیم یا خانواده متشکل از یک نفر نیست. اصولاً حتی در بازی فوتبال، با تکیه نمی‌توان به موفقیت دست یافت. بنابراین به عنوان عضو کوچکی از این خانواده لازم می‌دانم که از ستون‌ها و بازوهای خانواده‌ی ۴۳۹۴ که در پیشرفت تمامی اعضا به ویژه شخص من نقش‌آفرینی مؤثر و پررنگی داشتند، تشکر کنم. افرادی که به عنوان مشاور، حامی و همراه، شورای راهبردی ۴ نفره تیم ۴۳۹۴ را تشکیل می‌دهند. همچنین در این خانواده، اعضای وجود دارند که حال دل من در کنار یکایک آن‌ها خوب است و باید از حضور تمامی آن‌ها در این خانواده تشکر کنم.

امیدوار هستم با هم و در کنار هم بتوانیم موفقیت‌های بزرگی به دست آوریم و ید بیضایی باشیم برای همه کسانی که در صنعت بیمه مشغول فعالیت هستند.

این که چرا به فروش بیمه عمر یا اصولاً چرا به فروش بیمه مشغول هستم، پرسش جالبی است. به ویژه برای من که حتی تصور هم نمی‌کردم روزی این‌گونه در صنعت بیمه شاغل شوم و پیش بروم.

به خاطر دارم روز اول که با یکی از دوستان خود برای پرداخت قسط بیمه‌نامه عمر او وارد نمایندگی بیمه نوین شدم، حتی فکر نمی‌کردم بیمه عمر بخرم تا چه رسد به آن که به این کار به عنوان یک شغل نگاه کنم.

فردی که سعی داشت به من بیمه عمر بفروشد، از هر راهی که وارد می‌شد، پاسخ من منفی بود. مانند بسیاری از نه گفتن‌هایی که بسیاری این روزها به ما می‌گویند. نه گفتن‌هایی از جنس “لازم نمیشه و خدا هوامونو داره و پولشو ندارم و ...”.

اما کار به جایی رسید که من که در پرداخت حق بیمه آن هم با مبلغ کم، در سال اول کوتاهی می‌کردم و پرداخت نمی‌کردم، در سال ۱۳۹۰، پنج میلیون تومان قرض کردم تا اقساط معوق خود را که چند سال بود پرداخت نکرده بودم، پرداخت و تسویه کنم. آن هم جوانی به سن من در آن سال‌ها که با چنین پولی شاید حتی می‌توانست خرید یک خودرو (مانند پراید) را تجربه کند.

امروز که در دل این صنعت بزرگ جای دارم و درک می‌کنم که این صنعت، خدمات آن و به ویژه محصول بیمه عمر، چه غنیمت ارزشمندی است، بر خود لازم می‌دانم که محکم‌تر از گذشته در این صنعت گسترده‌ی با طراوت خدمت‌رسان مطمئن بمانم.

با بیمه انسان امنیت را به معنای واقعی احساس می‌کند. چه در دوران حال که درگیر زندگی و اتفاقات و حوادث هستی و چه در زمان آینده که هنوز از راه نرسیده اما مشکلات و گرفتاری‌های آن از هم‌اکنون پیش چشم ماست.

بیمه صنعتی است که همیشه منعطف است و پا به پای شما رشد می‌کند و همیشه همراه شماست.

بیمه در زمین خوردن‌ها همراه شماست.

در ورزشکستگی همراه شماست.

در بیماری‌های سخت همراه شماست.

در هزینه‌های درمان همراه شماست.

در بازنشستگی همراه شماست.

آن هنگام که به دنبال ضامن برای وام هستید، همراه شماست.

آن زمان که به دنبال کسی می‌گردی تا دستت را بگیرد، همراه شماست.

حتی زمانی که شما در کنار خانواده نباشید، بیمه همراه خانواده شماست و عزت

آشنایی با تیم فروش ۴۳۹۴

در این شماره، به مناسبت روز بیمه با چند تن از تیم فروش ۴۳۹۴ به گفت‌وگوی کوتاهی نشستیم تا انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و فعالیت در راستای فروش بیمه و همچنین انگیزه و علت انتخاب تیم ۴۳۹۴ را جهت فعالیت بیمه‌ای جويا شویم. در ادامه، با برخی از اعضای تیم ۴۳۹۴ و انگیزه‌ی ورود آنان به صنعت بیمه و تیم ۴۳۹۴ آشنا خواهید شد.



عباس مهرداد

هر گونه اقدام و عملی از سوی انسان، یا علتی دارد و یا بهانه‌ای. انسان همواره فطرتی لذت‌طلب و آسایش‌طلب دارد. شاید اگر نیاز به ارتزاق نبود، انسان کار نمی‌کرد.

بی‌شک ارتزاق، علت اصلی کار و تلاش برای هر انسان است. اما این تمام ماجرا نیست. آنگاه که به علت ارتزاق، کار کردن ضرورت می‌یابد، تازه مسیر انتخاب باز می‌شود. حال انسان باید برای انتخاب یک کار و یا یک شغل، بهانه‌ای داشته باشد. اینجاست که پای ارزش‌های شخصی هر فرد به میان می‌آید. این ارزش‌های شخصی ماست که مسیر کسب درآمد و ارتزاق را برای ما رقم خواهد زد و تعیین خواهد کرد.

کسانی با توجه به روحیات لطیف و آسمانی که دارند، راه هنر را در پیش می‌گیرند و از این طریق می‌خواهند که با تولید یک موسیقی یا یک تابلوی نقاشی عالی، تمام روح خود را در مسیر عرفان قرار داده و بتوانند در این راه چندین شخص یا گروه‌های مختلفی را با خود همراه کنند و از این طریق به لذات معنوی دست یابند. و یا شخصی که دارای روح نوع‌دوستی است و چگونگی در امان ماندن اشخاص از بلایای طبیعی برای او حائز اهمیت است و دیگران را دوست می‌دارد، می‌خواهد که بتواند کاری هرچند جزئی و کم برای مردم انجام دهد. این اشخاص از اتفاقات ناگوار که در زندگی افراد رخ می‌دهد، نمی‌توانند به راحتی عبور کنند و همه چیز را به قضا و قدر بسپارند. آنان تمام تلاش خود را انجام می‌دهند که بتوانند آسایش خیال و رفاه را برای دیگران به ارمغان بیاورند.

این اشخاص برای به دست آوردن درآمد و کمک کردن به دیگران به صنعت بیمه ملحق می‌شوند.

در صنعت بیمه، نماینده و یا حتی شبکه‌ی فروش (بازاریاب) با توجه به ارتباطات زیاد که حاصل از نوع و خصلت اصلی کار بیمه است، با انسان‌های زیادی در تعامل خواهد بود. این تعاملات و ارتباطات باعث پیشرفت زندگی و کسب تجربه شده و موجب می‌شود که فرد مهارت‌های بهتر زندگی کردن را به دست آورد.

نماینده با فروش بیمه عمر به هر شخص می‌تواند احساس سرشاری از لذت را به دست آورد زیرا که فرد بیمه شده دیگر نگرانی هزینه‌های سنگین در سنین کهولت را نخواهد داشت. این نوع فروش و این نوع دیدگاه، باعث جذب انرژی مثبت در

وجود شخص خواهد شد. زیرا شخص بیمه شده و عامل فروش بیمه، هر دو یک معامه برد-برد را به ثمر رسانده‌اند.

دکتر علی شریعتی می‌گوید: "وجودم تنها یک حرف است و زیستنم تنها گفتن همان حرف".

حال ما این حرف را در وجود خود چگونه تفسیر و معنا می‌کنیم. خودبینی یا کمک و خدمت به خود و دیگران.

من کمک و خدمت به خود و دیگران را برگزیدم. زیرا اصلاح دید و نظر دیگران و کمک کردن و کمک خواستن از هم‌نوع، خود، باعث پیشرفت و جاودانگی در جهان خواهد شد.

برخی افراد به صرف اینکه به موفقیت شخصی دست یابند و بهروزی برای خود ایشان باشد، آن‌ها را راضی می‌کند. اما احساس من این است که زندگی برای کمک و خدمت به خود و دیگران و به دست آوردن آرامش برای خود و به ثمر رساندن آن برای جامعه می‌تواند انتهای لذت را تأمین کند برای انسانی که در سرشت خود بی‌نهایت‌طلبی را دارد.

زندگی دارای سه اصل است:

مقدمه، موضوع و نتیجه.

در صنعت بیمه می‌توان مقدمه را به این رو نگریست که ایجاد ارتباط با دیگران باعث توسعه‌ی تفکر می‌شود.

موضوع در این صنعت، درآمد فرد و به ثمر رساندن آرامش روانی در برابر خطرات مالی و جانی برای اشخاص است.

نتیجه‌ی آن نیز می‌شود کسب درآمد از طریق نوع‌دوستی، خدمت به آسایش روانی جامعه و بالا بردن رفاه برای خود و دیگران و پایین آوردن نگرانی‌ها در برابر خطراتی که پیش‌روی همه‌ی افراد قرار دارد.



روزگداشت روز بیمه در تیم ۴۳۹۴

روز بیمه، بهانه‌ای برای نگرانی از شبکه‌ی فروش

شورای سیاست‌گذاری:

ندا جواهری: ۰۹۳۵۹۸۲۲۶۶۸

رضا امیرزاده: ۰۹۳۷۹۳۷۳۷۶۱

سعید باقری: ۰۹۱۵۱۶۷۰۵۷۰

طاهره جهانی: ۰۹۱۵۶۵۰۲۷۸۸

آدرس نمایندگی کد ۴۳۹۴: مشهد-امام خمینی ۴۷-شهیدان نجفی ۵/۳-پلاک ۹۵

شماره تماس: ۰۵۱۳۸۴۵۶۰۰۶

نشریه تخصصی بیمه «نوبنی باش»

دوره‌ی اول- شماره‌ی ششم- آذر ۱۴۰۱

صاحب امتیاز: نمایندگی بیمه نوبنی کد ۴۳۹۴

مدیرمسئول: ندا جواهری

سردبیر: رضا امیرزاده

۰۹۹۸۱۱۸۱۲۵۴ و

insurance4394@gmail.com

در کنار تیم ۴۳۹۴ می‌توانید
آرامش خاطر و هیجان کار
را هم‌زمان تجربه کنید.
به ما بپیوندید...

گزارش تصویری بزرگداشت روز بیمه در تیم ۴۳۹۴

