

دستورالعمل جذب نماینده فروش بیمه های زندگی شرکت بیمه پاسارگاد

دراجرای مفاد ماده ۲ آیین نامه شماره ۹۶ مصوب شورای عالی بیمه (آیین نامه نمایندگی فروش بیمه های زندگی) شرکت بیمه پاسارگاد به متقاضیان نمایندگی فروش بیمه های زندگی در صورت طی مراحل زیر پروانه نمایندگی فروش بیمه های زندگی اعطا می نماید.

فصل اول: فرآیند جذب متقاضی نمایندگی

ماده ۱- نمایندگان عمومی موضوع ماده ۷ آیین نامه شماره ۹۶ می توانند با اخذ مدارک زیر متقاضی نمایندگی را جذب نمایند:

- ۱- کپی شناسنامه؛
- ۲- کپی کارت ملی؛
- ۳- کپی آخرین مدرک تحصیلی (حداقل دیپلم متوسطه)؛
- ۴- داشتن گواهی نامه پایان خدمت و وظیفه یا هر نوع معافیت قانونی در مدت قرارداد (آقاپان)؛
- ۵- چهار قطعه عکس ۳*۴؛
- ۶- تکمیل فرم تقاضای نمایندگی بیمه های زندگی (پیوست شماره ۱)؛

ماده ۲- نمایندگان عمومی موضوع ماده ۷ آیین نامه ۹۶ موظفند فرم تکمیل شده تقاضای نمایندگی به انضمام مدارک مذکور و یک نسخه قرارداد متقاضی نمایندگی را به شعبه شرکت جهت تعیین کد متقاضی نمایندگی و کد سازمان فروش در سیستم بیمه گری شرکت ارسال کنند.

فصل دوم: آموزش نظری و عملی

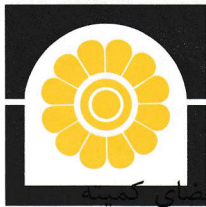
ماده ۳- نمایندگان عمومی موضوع ماده ۷ آیین نامه ۹۶ موظفند دوره های آموزشی نظری و عملی را به ترتیب برای متقاضیان نمایندگی بیمه های زندگی تحت سرپرستی خود به شرح مندرج در جدول پیوست شماره ۲ برگزار نمایند و پس از قبولی متقاضی در آزمون مربوطه، شروع فعالیت وی به عنوان متقاضی نمایندگی در بیمه پاسارگاد مجاز خواهد شد و می تواند نسبت به فروش و عرضه بیمه های زندگی اقدام نماید.

ماده ۴- در صورتی که متقاضی نمایندگی حداقل ۲۰ فقره بیمه نامه با حق بیمه تجمیعی حداقل یک میلیون تومان و یا ۱۰ فقره بیمه نامه با حق بیمه تجمیعی حداقل دو میلیون تومان شخصاً عرضه و بازاریابی نماید به منزله قبولی در آزمون دوره عملی خواهد بود.

تبصره: عرضه بیمه نامه قبل از طی دوره آموزش نظری ممنوع می باشد.

فصل سوم: مصاحبه

ماده ۵- نمایندگان موضوع ماده ۷ آیین نامه ۹۶ متقاضیان واجد شرایطی را که حد نصاب قبولی را در آزمون پایان دوره آموزشی کسب نموده اند جهت انجام مصاحبه به شعبه ناظر معرفی می نمایند.



بیمه پاسارگاد

شماره:

۱۳۹۹/۰۵/۲۳

تاریخ:

(شرکت سهامی عام)

ماده ۶- شعب شرکت پس از جمع‌آوری مدارک متقاضیان نمایندگی فروش بیمه های زندگی و با هماهنگی اعلامی کمیته فنی و امور نمایندگان، نسبت به تعیین زمان برگزاری مصاحبه حضوری با متقاضیان در سطح منطقه یا شعب اقدام می نماید.

ماده ۷- محتوای مصاحبه متقاضیان با محوریت احراز و راستی آزمایی آشنایی با محصول بیمه عمر و تأمین آتیه شرکت بر اساس موارد زیر صورت می پذیرد؛

ردیف	عنوان	امتیاز
۱	میزان آشنایی با صنعت بیمه، جایگاه بیمه مرکزی ج.ا.ا، شرکت بیمه، وظایف نمایندگی و ...	۱۰
۲	سابقه فعالیت مفید متقاضی در شرکت بیمه پاسارگاد و سایر شرکت های بیمه (هر ماه ۲ امتیاز)	۱۰
۳	سوابق تجربی و مدارک علمی و آموزشی مفید متقاضی	۱۰
۴	میزان آشنایی متقاضی با بخش های مختلف فرم پرسش نامه و پیشنهاد بیمه عمر و تأمین آتیه	۲۰
۵	آشنایی با اپلیکیشن ها و نرم افزارهای پرداخت حق بیمه و سایت شرکت	۱۰
۶	رعایت موازین اخلاقی در رفتار و گفتار متقاضی	۱۰
۷	میزان رعایت شئونات اجتماعی، موازین اخلاقی و وضعیت پوشش متقاضی	۱۰
۸	تعداد بیمه نامه های عمر و تأمین آتیه فروخته شده توسط متقاضی در دوران آموزش عملی (به ازاء هر بیمه نامه ۲ امتیاز)	۲۰
	جمع	۱۰۰

تبصره: حدنصاب قبولی متقاضیان حداقل امتیاز ۶۰ می باشد.

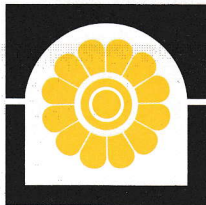
فصل چهارم: انعقاد قرارداد نمایندگی بیمه

ماده ۸- شعبه شرکت پس از احراز امتیاز قبولی متقاضی در مصاحبه و اخذ گواهی عدم اعتیاد و گواهی عدم سوءپیشینه و قبولی در آزمون بیمه مرکزی طبق چک لیست موجود در سامانه پرورش مدارک لازم را بارگذاری و جهت اخذ کد نمایندگی به مدیریت امور مناطق شعب و نمایندگان ارسال می نماید.

ماده ۹- مدیریت امور مناطق، شعب و نمایندگان پس از اخذ کد نمایندگی از بیمه مرکزی با تفویض اختیار به مدیریت منطقه نسبت به انعقاد قرارداد نمایندگی فروش بیمه زندگی با نماینده اقدام و کد نمایندگی فروش بیمه زندگی را به وی اعطا می نماید.
تبصره ۱: با انعقاد قرارداد نمایندگی و صدور پروانه، قرارداد متقاضی دریافت نمایندگی توسط نمایندگان موضوع ماده ۷ آیین نامه ۹۶ فسخ می شود.

تبصره ۲: مدیریت IT نسبت به تغییر کد بیمه نامه های صادره متقاضی نمایندگی به کد نمایندگی از تاریخ صدور قرارداد نمایندگی اقدام می نماید.

ماده ۱۰- چنانچه به هر علت پس از اتمام مدت قرارداد، متقاضی نمایندگی موفق به اخذ نمایندگی فروش نشود، کارمزد نامبرده از این تاریخ قابل پرداخت نخواهد بود و نمایندگان عمومی موضوع ماده ۷ آیین نامه ۹۶ موظفند حداکثر ظرف مدت یک ماه نسبت به معرفی نماینده فروش دیگر اقدام نمایند. در غیر این صورت پس از مهلت تعیین شده کارمزد این گروه از بیمه نامه ها محاسبه نخواهد شد و صرفاً سهم سایر ارکان سازمان فروش محاسبه و پرداخت می شود.



بیمه پاسارگاد

(شرکت سهامی عام)
شرکت بیمه پاسارگاد (سهامی عام)

شماره:

تاریخ:

نام مدیر ارشد / سرپرست نمایندگان فروش:

تاریخ:

شماره:

فرم تقاضای نمایندگی فروش بیمه زندگی

اینجانب فرزند متولد: / / ۱۳ به شماره شناسنامه صادره از: به شماره ملی تمایل خود را به اخذ نمایندگی فروش بیمه زندگی با اطلاع از مفاد آیین نامه شماره ۹۶ شورای عالی بیمه، از شرکت بیمه پاسارگاد با طی دوره آموزش نظری و عملی بازاریابی، اعلام می نماید. ضمناً مدارک مورد نیاز به شرح زیر، به پیوست تقدیم می گردد:

- ۱- کپی شناسنامه
- ۲- کپی کارت ملی
- ۳- کپی آخرین مدرک تحصیلی (حداقل دیپلم متوسطه)
- ۴- چهار قطعه عکس ۳*۴
- ۵- داشتن گواهی نامه پایان خدمت وظیفه یا هر نوع معافیت قانونی در مدت قرارداد(آقایان)

تاریخ / / ۱۳

نام و نام خانوادگی
امضاء

از متقاضی با مشخصات فوق ، مصاحبه بعمل آمد. نامبرده شرایط لازم را برای شرکت در آموزش نظری و عملی دارا می باشد نمی باشد تاریخ / / ۱۳
مدیر فروش / سرپرست نمایندگان فروش
امضاء

متقاضی در کلاس های آموزش نظری بازاریابی بیمه های عمر و تأمین آتیه از تاریخ تا تاریخ شرکت نموده و موفقیت ایشان در دوره های یاد شده مورد تأیید می باشد نمی باشد تاریخ / / ۱۳
مدیر ارشد / سرپرست نمایندگان فروش
امضاء

قرارداد بازاریابی بیمه زندگی به شماره به تاریخ به مدت ماه با نامبرده منعقد گردید.

رئیس محترم شعبه تاریخ / / ۱۳
لطفاً در اجرای دستورالعمل فرآیند اعطای نمایندگی به متقاضیان نمایندگی فروش بیمه زندگی ، بدینوسیله تقاضای اعطای کد بازاریابی به نامبرده را اعلام و متقاضی را جهت شرکت در آزمون نمایندگی فروش بیمه مرکزی به یکی از مراکز مجاز معرفی نمائید.
کد معاون مدیر ارشد: کد مدیر توسعه: کد مدیر فروش:

مدیر ارشد / سرپرست نمایندگان فروش

۱- مدیر محترم IT تاریخ / / ۱۳
لطفاً کد بازاریابی بنام آقای / خانم را در " سازمان فروش " مدیر ارشد / " سرپرست نمایندگان فروش " کد در سیستم ثبت و اعلام نمائید.
۲- مدیر محترم امور مناطق شعب و نمایندگان
لطفاً نامبرده را جهت شرکت در آزمون نمایندگی فروش بیمه مرکزی معرفی نمائید.

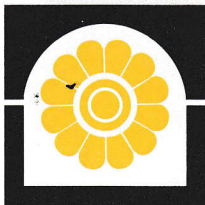
شعبه: منطقه:
امضاء

کد بازاریابی و کد سازمان فروش در سیستم برای آقای / خانم

رئیس محترم شعبه: تاریخ / / ۱۳
با توجه به گذشت ماه از اعطای کد بازاریابی متقاضی نمایندگی و بررسی عملکرد نامبرده در این مدت، به اطلاع می رساند ایشان موفق به فروش بیمه نامه عمر و تأمین آتیه شده اند و استحقاق اعطای نمایندگی را در صورت احراز سایر شرایط دار می باشد نمی باشد
مدیر ارشد / سرپرست نمایندگان فروش
امضاء

تاریخ / / ۱۳
نظر کمیته فنی: از نامبرده مصاحبه بعمل آمد ، اعطای نمایندگی فروش بیمه زندگی به ایشان بلامانع است نیست (برگ مصاحبه ضمیمه است)
مدیر محترم امور مناطق، شعب و نمایندگان
با توجه به تأیید آقای / خانم جهت اعطای کد نمایندگی فروش بیمه زندگی نامبرده با تأیید و ارسال مدارک اخذ شده ، دستور فرمائید نسبت به طی مراحل اعطای نمایندگی فروش بیمه زندگی با رعایت آیین نامه شماره ۹۶ شورای عالی بیمه اقدام مقتضی معمول گردد.

شعبه



بیمه پاسارگاد

(شپکوتدهاشمکاو۶ ۲)

شماره:

تاریخ:

جدول عناوین دوره های آموزشی متقاضیان نمایندگی بیمه های زندگی

ردیف	نوع دوره	عنوان دوره	بیمه های زندگی متقاضیان نماینده	بیش نیاز
۱	پایه	جلسات توجیهی و انگیزشی	۲	
۲		آشنایی با مبانی و اصول بیمه	۴	
۳		آشنایی با اصول حاکم بر بیمه های زندگی	۴	
۴		آشنایی با بیمه های عمر و تامین آتیه پاسارگاد	۴	
۵		آشنایی با جداول طرح و روش تکمیل فرمها	۴	
۶	تخصصی	آشنایی با شیوه های بازاریابی بیمه	۴	دوره های پایه
۷		شناخت بازار و بخش بندی بازار	۳	دوره های پایه
۸		استراتژی و شناخت تئوری های فروش	۴	دوره های پایه
۹		تکنیکهای ارتباط و مذاکره	۴	دوره های پایه
۱۰		آموزش اخلاق اداری و حرفه ای	۲	
۱۱		مقایسه محصول بیمه عمر پاسارگاد با سایر شرکت ها	۲	دوره های پایه
۱۲		تکنیک های فروش سازمانی و شرکتی	۱	دوره های پایه
۱۳		زبان بدن	۲	دوره های پایه
۱۴		تکنیکهای عقد قرارداد	۲	دوره های پایه
۱۵		خدمات پس از فروش بیمه های زندگی	۲	دوره های پایه
۱۶		برگزاری جلسات موردی فروش بیمه نامه	۲	
۱۷	کاربردی	مقررات نمایندگی بیمه های زندگی	۲	دوره های عمومی، پایه و تخصصی
۱۸		آشنایی با نرم افزارهای صدور بیمه و اپلیکیشن های آموزشی و گزارش گیری	۲	دوره های عمومی، پایه و تخصصی
		جمع	۵۰	