

به نام خدا

من عضو بزرگ‌ترین و پویاترین شبکه‌ی عرضه‌ی بیمه در کشور شدم (هستم) که در چند شرکت بیمه فعالیت می‌کنم. امروز از تون می‌خوام که متفاوت بودن آموزه‌های شبکه رو در من ببینید و توجه فرمایید و در پایان به من از صفر تا بیست نمره بدید.

همان‌طور که گفتم من در یک شبکه‌ی بیمه‌ای فعالیت می‌کنم. ریشه‌ی کلمه بیمه یعنی پیش‌بینی و مدیریت ترس‌ها و تبدیل بیم به امید و روشنی. البته فرهنگ کنترل ریسک‌های آینده در جامعه‌ی ما خیلی کمه و حتماً شما به شرط مؤثر بودن اطلاعات من در این فرهنگ‌سازی نقش خواهید داشت. ولی اجازه بدید مدیریت ریسک‌های آینده را با چند تا سؤال واضح‌تر کنم.

یک حادثه‌ی کوچک مثل پیچ خوردن پا و خدای نکرده یک شکستگی که نیاز به مراجعه به یک مرکز درمانی داشته باشه و یک گچ‌گرفتگی که سرپایی تموم بشه چه قدر هزینه داره؟

خب سؤال دوم: اگر شما به هر دلیل همراه فردی باشید که دست یا پاش رو گچ گرفتند، آیا این مبلغ پول را آماده دارید یا خوشحال می‌شدید که این ریسک ممکن‌الوقوع را به راحتی پرداخت کنید ولی نه از جیب‌تون بلکه از فرهنگ مدیریت ریسک‌هاتون؟

خب سؤال بعدی: اگر از واقعیت‌های بزرگ‌تر صحبت کنیم، بهتر نیاز به این فرهنگ‌سازی را لمس می‌کنیم. در جامعه‌ی امروز ما، بزرگ‌ترین آمار حادثه‌ی منجر به جرح یا فوت مربوط می‌شه به تصادفات. شما می‌دونید هر روز چند نفر در کشور ما به علت تصادف راهی بیمارستان می‌شن و چند نفرشون متأسفانه فوت می‌کنند؟

جدول تکمیلی

قرار شد که اطلاعات مفید و ساده و مؤثری تقدیمتون کنم که شما هم به من نمره‌ی خوبی بدید.

بیمه‌ی حوادث! هزینه‌های بیمارستانی بین ۵ تا ۱۰ میلیون تومن فقط با ۵۰ تا ۷۰ هزار تومن حق بیمه برای یک سال، جواب قانع‌کننده‌ای برای سؤال دوم هست؟

ولی ریسک بزرگ‌تر رو در قالب یک بیمه‌نامه عمر تقدیمتون می‌کنم: اگر قرار باشه فرهنگ مدیریت ترس‌های آینده را بررسی کنیم باید یک جواب دقیق به این سؤال بدهیم.

یک کفن و دفن چقدر هزینه داره؟

اکثر قریب به اتفاق جامعه‌ی ما حتی متمولین چنین پولی رو آماده، یه جای امن برای چنین ریسکی کنار نداشتند و واقعاً در شرایط بحرانی روحی و عاطفی بازمانده‌ها، تهیه این پول خیلی سخته. اگه برای مدیریت این ریسک بین

۳۰ تا ۵۰ میلیون غرامت فوت، فقط ۷۰ تا ۱۵۰ هزار تومن هزینه کنیم. بیمه‌نامه خوبی برای مرتفع کردن این ریسک حتمی‌الوقوع هست؟

تا اینجا ۲ تا بیمه‌نامه‌ی عالی به شما معرفی کردم که فقط در صورت اتفاق و حادثه به دادمون می‌رسه. ولی حالا می‌خوام یک بیمه‌نامه خیلی عالی‌تر معرفی کنم که یک خرده گرون‌تره و از سالی ۵۰۰ هزار تومن شروع می‌شه ولی به هیچ عنوان پولتون مستهلک نمی‌شه و سوای ایجاد فرهنگ بیمه‌ای، فرهنگ پس‌انداز و مدیریت خرج‌های بزرگ شادی‌بخش یا غم‌انگیز آیندمون و حتی بازنشستگی رو به خود شما می‌سپاره و بهتون اجازه می‌ده که برای زمان بازنشستگی خودتون، شخصا تصمیم بگیرید.

مثلاً شما دوست دارید ۱۰ سال دیگه بازنشستگی دریافت کنید یا ۲۰ سال دیگه؟ یا ۳۰ سال دیگه؟ فکر می‌کنید با توجه به واقعیت‌های جامعه‌ی ما شما در چه سنی بازنشسته می‌شید و چقدر ماهانه نیاز دارید تا یک زندگی خوب داشته باشید؟

سن و مبلغ؟ یادداشت شود:

حالا اگه هزینه‌ی ازدواج فرزندان و شروع به کار یا حتی خرید خونشون را بخواهیم مدیریت کنیم باید ببینیم چقدر هزینه داره؟ به نظر شما ازدواج بر اساس فرهنگ و سنت‌های شما چقدر هزینه داره؟

اگه یک بیمه‌نامه بهتون معرفی کنم که به غیر از پوشش‌های ارزشمند بیمه‌ای در یک مکانیزم سرمایه‌گذاری با نظارت بیمه‌ی مرکزی، شما شریک فعالیت‌های سودآور شرکت‌های بیمه بشید و تمامی مبالغ پرداختی شما براتون پس‌انداز بشه و در پایان قرارداد ارقامی بزرگ‌تر یا نزدیک به پاسخ شما رو بهتون برگردونه بیمه خیلی عالی هست؟

جواب: بله

بیمه‌ی زندگی که از ۵ سال تا ۳۰ سال به انتخاب شما و از ۵۰۰ هزار تومن سالیانه تا ۱۶ میلیون تومن باز هم به انتخاب شما تهیه شده.

من با یک مثال ۲ میلیون تومنی تمامی مشخصات این بیمه‌نامه رو خیلی ساده و مؤثر تقدیمتون می‌کنم.

۲ میلیون تومن میشه ماهی ۱۶۰ هزار تومن که مبلغ زیادی نیست.

در قسمت سرمایه‌گذاری، بیمه‌ی مرکزی برای ۲ سال اول ۱۶٪ برای ۲ سال دوم ۱۳٪ و از سال پنجم تا پایان قرارداد ۱۰٪ به حق بیمه‌ها، تضمینی سود می‌ده ولی جالب‌تر این‌که ۲ تا ۷ درصد سود شرکت بیمه هم باید به این تضمین اضافه بشه (سود مشارکت)

در ۵ سال گذشته بالای ۱۸٪ سود قطعی پرداخت کردند. بیاید یک حساب سرانگشتی ساده بکنیم تا مکانیزم سودهای تضمینی و مشارکت به صورت ماه شمار مرکب رو بهتر درک کنیم و راحت تر درباره‌ی آینده تصمیم بگیریم.

اگر ۲۰ سال، سالی ۲ میلیون پرداخت کنیم جمعاً ۴۰ میلیون حق بیمه در ازای پوشش‌های بسیار ارزشمندی پرداخت کردیم که در قسمت عمر توضیح می‌دم ولی پایان سال بیستم با فرض فقط ۱۵٪ سود، شما ۲۰۰ میلیون اندوخته دارید و اگه فقط ۱۸٪ میانگین سودهای بیست سال آینده باشه این عدد می‌شه ۳۰۰ میلیون.

حالا اگه همین حق بیمه رو ۳۰ ساله انتخاب کنید چه مزیتی داره و سود مرکب سال‌های آخر چقدر می‌تونه مؤثر باشه؟

۳۰ سال، سالی ۲ میلیون جمعاً ۶۰ میلیون بابت پوشش‌های ارزشمند بیمه‌ای و یک میلیارد اندوخته

۶۰ میلیون تومن بابت بیمه بدیم، ولی یک اندوخته مطمئن و با تضمین داشته باشیم که در حالت عادی هرگز فرهنگ پس‌انداز چنین پولی رو با پس‌اندازهای کوچک ۱۶۰ هزار تومنی ماهانه نداشتیم و واقعیت این‌که نخواهیم داشت.

اگه میانگین سودهای آینده فقط ۱۸٪ باشه شما اندوخته‌ی ۲ میلیاردی دارید که می‌تونید کل پول رو یک‌جا تحویل بگیرید یا این‌که ۱/۵٪ به عنوان مستمری ماهانه بگیرید و اصل پول هم براتون محفوظ می‌مونه. ماهی ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومن بازنشستگی مطمئن و مدیریت ریسک سال‌های آینده‌ی ما هست؟

(اگه گفت ۳۰ سال دیگه این پول ارزش نداره، تورم را توضیح می‌دهیم و ۵ تا ۲۰٪ تعدیل رو براش تشریح می‌کنیم.)

قسمت عمرش چهار پوشش ارزشمند داره.

۱. پوشش زندگی یا کلمه‌ی زیبای غرامت فوت و واقعیت حتمی‌الوقوع زندگی همه‌ی انسان‌ها.

۲۵ برابر مبلغ واریزی یعنی ۵۰ میلیون تومن

۳ تا پوشش بعدی اختیاریه و میانگین بین ۷۰ تا نهایتاً ۲۰۰ هزار تومن هزینه‌ی اضافه داره. ببینیم می‌ارزه!

۲. پوشش حادثه: هر مرگی به غیر از مرگ طبیعی پرت شدن از ارتفاع، برق گرفتگی، خفگی، تصادف و... (اشاره به آمار) تا ۱۰۰ برابر مبلغ سال اول براساس مثال ۲۰۰ میلیون تومن.

آیا با این پول دغدغه‌های یک خانواده‌ی عزاداری رو که پیش از موعد و به‌طور ناگهانی یکی از اعضا یا حتی سرپرست خانوادشو از دست داده رو به شایستگی مدیریت می‌کنیم؟ می‌تونه پوشش تکمیلی عالی برای این بیمه‌نامه باشه؟

۳. پوشش امراض: چند بیماری خاص و پرخرج سکتته‌ی قلبی، مغزی، انواع سرطان، انواع پیوند اعضا و عمل قلب باز و ...

۴. از کارافتادگی: براساس شغل بیمه شده اگر خدایی نکرده در سال‌های بیمه‌ای سلامتیشو از دست بده که مورد تأیید پزشک قانونی باشه، پرداخت حق بیمه‌های سال‌های آینده با شرکت بیمه است و بیمه شده‌ی از کار افتاده هیچ مبلغی پرداخت نمی‌کنه. ولی در پایان به مزایای سرمایه‌گذاری می‌رسه و می‌تونه مستمری بگیره.

خواص این بیمه‌نامه:

- وام: ۹۰٪ اندوخته از سال دوم به بعد

آیا این بیمه‌نامه، مدیریت عالی هزینه‌ی ازدواج خردسالان هست؟

- فسخ: می‌تونید این بیمه‌نامه رو فسخ کنید ولی باید بدونید در ۵ سال اول، فسخ با ضرره و از سال پنجم به بعد با سود فسخ میشه.

آیا من خوب و ساده و مؤثر تونستم چند تا بیمه‌نامه‌ی عالی رو به شما معرفی کنم؟

ترجیح می‌دید در فرهنگ‌سازی صنعت بیمه با پس‌انداز یا بی‌پس‌انداز ما رو یاری کنید؟

منظورم اینه که یک بیمه‌نامه‌ی حوادث، عمر ساده یا عمر و سرمایه‌گذاری رو ترجیح می‌دید؟

خوب، یادتون هست که گفتم عضو بزرگ‌ترین شبکه‌ی عرضه‌ی بیمه شدم (هستم). حالا می‌خوام کمی هم از آموزش‌های شبکه هم بگم که برای خودم یک تحول اساسی بود و شاید شما و فامیل و آشناهاتون بهش نیاز داشته باشن.

تمامی دوره‌های پرهزینه‌ی تکنولوژی فکر، NLP و روش‌های مهارت زندگی که برای تمامی آحاد جامعه طراحی شده و این دوره‌ها رو به صورت جمعی و کارگاهی برای اعضا برگزار می‌کنه که مسلماً در همه‌ی ابعاد زندگی قطعاً مؤثره!

می‌دونید یک کلاس در زمینه‌ی تکنولوژی فکر الان چقدر هزینه داره؟

(بعد از جواب) این بزرگترین مزیت شبکه‌ی ماست.

این آموزش‌های مؤثر که آدم‌های کاملاً معمولی رو برای بالا رفتن از پله‌های ترقی ظاهری و باطنی آماده می‌کنه آمار پیروزی صد درصدی داشته و شما با خرید یک بیمه‌نامه از ما می‌تونید در این کلاس‌ها رایگان و افتخاری شرکت کنید. قول می‌دم که پایان دوره در هر وضعیت ذهنی که الان هستید بالاتر برید و دریچه‌ای نو به سوی آینده و موفقیت براتون باز می‌شه. اگه مایل هستید اطلاعات بیش‌تری بگیرید می‌تونم با یه عضو از شبکه که حامی منه و تجربه‌ی بیش‌تری داره در خدمتون باشم.

حالا بیا یه یه فرم بیمه‌نامه براتون پر کنم که انشاءالله آغاز استارت خیر و برکت و آغاز تحول ظاهر و باطنی شما و خانوادتون باشه.

انتخابتون چیه سالی ۵۰ تا ۲۰۰ هزار تومن یا سالی ۲ میلیون تومن به بالا؟ فرقی نمی‌کنه هر کدوم رو پر کنید من ازتون ممنون می‌شم و از همین لحظه در فرهنگ‌سازی انواع سبدهای بیمه‌ای مفید با هم همکاری ارزشمند و لذت‌بخشی رو تجربه خواهیم کرد.

ضمناً طرح درآمد زایی مون رو طی جدول زیر بهتون معرفی می‌کنم که به طور وضوح درآمدهایی که مدنظرتون هست رو در مدت زمان انتخابی شماست براتون محقق می‌کنه

فقط کافیه ۳ نفر هر کدوم یک بیمه‌نامه یک میلیونی رو به اطرافیان‌شون ارائه کنن و همین کار رو هم اونا تکرار کنن، به همین سادگی

پلن در آمد در بیمه عمر و سرمایه گذاری

$3 \times 3 = 9$ نفر	فروش ۳/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 75/000$
$3 \times 3 = 9$ نفر	فروش ۹/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 225/000$
$9 \times 3 = 27$ نفر	فروش ۲۷/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 675/000$
$27 \times 3 = 81$ نفر	فروش ۸۱/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 2/000/000$
$81 \times 3 = 243$ نفر	فروش ۲۴۳/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 6/000/000$
$243 \times 3 = 729$ نفر	فروش ۷۲۹/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 18/000/000$
$729 \times 3 = 2187$ نفر	فروش ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 50/000/000$
$2000 \times 3 = 6000$ نفر	فروش ۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 150/000/000$
$6000 \times 3 = 18000$ نفر	فروش ۱۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 450/000/000$
$18000 \times 3 = 54000$ نفر	فروش ۵۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 1/350/000/000$
$54000 \times 3 = 162000$ نفر	فروش ۱۶۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times 2/5\% = 4/050/000/000$

و علاوه بر پلن درآمد زایی ، پلن تمدید که می تونه درآمدهای بیشتری رو ایجاد کنه براتون مطرح می کنم و به ازایی تمدید هر بیمه نامه ای که در جدول بالا فروخته شده (حداقل ۱٪) به مدت ۵ سال جزو پادشهایی هست که به افرادی که فعال و مسمر ثمر هستن داده میشه.

تمدید بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری

میانگین ۱٪

$۳ \times ۱ = ۳$ نفر	فروش ۳/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۳۰/۰۰۰$
$۳ \times ۳ = ۹$	فروش ۹/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۹۰/۰۰۰$
$۹ \times ۳ = ۲۷$	فروش ۲۷/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۲۷۰/۰۰۰$
$۲۷ \times ۳ = ۸۱$	فروش ۸۱/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۸۱۰/۰۰۰$
$۸۱ \times ۳ = ۲۴۳$	فروش ۲۴۳/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۲/۴۳۰/۰۰۰$
$۲۴۳ \times ۳ = ۷۲۹$	فروش ۷۲۹/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۷/۲۹۰/۰۰۰$
$۷۲۹ \times ۳ = ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰$	فروش ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۲۰/۰۰۰/۰۰۰$
$۲۰۰۰ \times ۳ = ۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰$	فروش ۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۶۰/۰۰۰/۰۰۰$
$۶۰۰۰ \times ۳ = ۱۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰$	فروش ۱۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰$
$۱۸۰۰۰ \times ۳ = ۵۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰$	فروش ۵۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۵۴۰/۰۰۰/۰۰۰$
$۵۴۰۰۰ \times ۳ = ۱۶۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰$	فروش ۱۶۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	$\times ۱\% = ۱/۶۲۰/۰۰۰/۰۰۰$

بعد از پر کردن فرم:

ولی از شما انتظار دارم که لطف کنید و چند نفر از آشناهاتون رو به من معرفی کنید و با آنها هم تماس بگیرید و یک ساعتی که مناسب باشه من برم برای همین معارفه، فکر می کنید این بیمه نامه ها یا کلاس هایی که گفتم بیشتر نیاز کدوم یک از دوستان و آشنایان شما باشه

آیا برام چند تا تماس می گیرید؟