



هر روز که می‌گذرد شاهد سخت و سخت‌تر شدن فرآیند مذاکره فروش بیمه عمر هستیم. از یک طرف، شرایط اقتصادی، عملاً باعث شده که اهرم «سرمایه‌گذاری» در بیمه عمر از دست نمایندگان و فروشندگان بیمه خارج شود. از طرف دیگر، مشتریها نیز روز به روز به مذاکره‌کنندگان بهتر و قوی‌تری تبدیل می‌شوند که دیگر به این آسانیها نمی‌شود آنها را متقاعد به خرید بیمه عمر کرد. بنابراین، تنها راهکار باقیمانده برای نمایندگان بیمه این است که مهارتهای مذاکره خودشان را روز به روز بیشتر و قوی‌تر کنند. در این مقاله، قصد دارم تا یک تکنیک بسیار عالی در مذاکره فروش بیمه عمر را با شما درمیان بگذارم.

تکنیک رفع نگرانی مشتری از حق بیمه سالهای پایانی:

باتوجه به شرایط فعلی اقتصادی، بیمه عمر 20 ساله با تعدیلهای پایین 5 و 10 درصدی حق بیمه، از نظر میزان اندوخته، هیچ چنگی به دل مشتری نمی‌زند. واقعیت هم این است که اندوخته تولید شده توسط چنین بیمه‌های عمری تا 20 سال آینده، عملاً ارزش خود را به طور کامل از دست داده است. اما همانطور که می‌دانید، سود در بیمه عمر، مرکب است. لذا اگر زمان کافی برای رشد بیشتر به اندوخته پایانی بیمه عمر بدهید، باز هم مبالغ قابل توجهی تولید خواهد شد.

در حال حاضر، بهترین گزینه این است که بیمه عمر 30 ساله با تعدیل 15 الی 20 درصدی را برای مشتریان خود صادر کنید. اما این نوع بیمه عمر، دو نگرانی عمده برای مشتریان شما ایجاد می کند که در ادامه، هر یک از آنها را بررسی و راهکارهای مفیدی برای رفع این نگرانیها را به شما ارائه می کنم.

نگرانی شماره یک:

البته نگرانی اول، بیشتر معطوف به خود نمایندگان است تا مشتریها! در واقع اغلب نمایندهها به محض اینکه اسم بیمه عمر 30 ساله به گوششان می خورد، واکنشی که از خودشان نشان می دهند این است که اگر مشتری بخواهد بیمه عمر خودش را زودتر باز خرید کند، دچار مشکل می شود. اما واقعیت این است که هیچ مشکلی در کار نیست! زیرا امروزه تقریباً در تمام شرکتهای بیمه، اگر مشتری (بیمه گذار - بیمه شده)، یک بیمه عمر 30 ساله داشته باشد و بخواهد آن را مثلاً در ماه هفتم از سال بیست و دوم باز خرید کند، شرکت بیمه، مبلغ اندوخته در زمان باز خرید را تا پایان سال 22، با نرخ قطعی محاسبه می کند و تنها آن 7 ماه باقیمانده را با نرخ سود تضمین شده محاسبه و به مشتری می پردازد. بنابراین عملاً تفاوتی بین مبلغ باز خریدی یک بیمه عمر 22 ساله، با یک بیمه عمر 30 ساله که در سال 22 باز خرید می شود وجود ندارد. (البته هنوز معدودی از شرکتهای بیمه هستند که کل اندوخته را با همان نرخ سود تضمین شده محاسبه و پرداخت می کنند)

متأسفانه اکثریت نمایندگان ما از این مسئله آگاهی ندارند و همین عدم آگاهی، باعث شده که بیش از 70 تا 80 درصد بیمه های عمر فروخته شده در طول سالیان گذشته تابحال، بیمه های عمر 20 ساله و حتی 10 ساله هستند.

نگرانی شماره دو:

به محض اینکه چشم مشتری به حق بیمه سالهای پایانی یک بیمه عمر 20 ساله و مخصوصاً بیمه‌های عمر 30 ساله می‌افتد، فوراً پا پس کشیده و عملاً قالب تهی می‌کند. در واقع از نظر مشتری، مبالغ حق بیمه سالهای پایانی، نجومی است و مشتری فوراً نتیجه‌گیری می‌کند که توان پرداخت چنین حق بیمه‌ای را در سالهای پایانی ندارد.

اما من می‌خواهم روش مذاکراتی جالب و ساده‌ای را به شما یاد بدهم که بتوانید از این به بعد، نگرانی مشتریان خودتان از حق بیمه سالهای پایانی را به‌طور کامل رفع کنید. این کار را با یک مثال انجام می‌دهم.

فرض کنیم که شما جدول یک بیمه عمر 30 ساله را مقابل مشتری خودتان قرار داده‌اید. البته اگر اعتقادی به استفاده از جدول در جریان مذاکره فروش بیمه عمر ندارید لطفاً مقاله «فروش بیمه عمر به روش غول چراغ جادو» را حتماً مطالعه کنید. فرض کنیم که درآمد ماهیانه مشتری شما برابر با 4,000,000 تومان است. ملاک محاسبه حق بیمه صحیح برای این مشتری، این است که یک‌دهم از درآمد مشتری را به حق بیمه عمر اختصاص بدهید. البته من همیشه توصیه کرده‌ام که بیمه عمر را فقط به شکل سالیانه (و نه حتی شش ماهه - سه ماهه - ماهیانه) بفروشید. برای اینکه روش مذاکره صحیح برای متقاعد کردن مشتری به پرداخت سالیانه به جای ماهیانه را یاد بگیرید مقاله «چگونه حق بیمه ماهیانه را به سالیانه تبدیل کنیم؟» را مطالعه کنید.

بنابراین، مشتری که درآمد سالیانه‌ای برابر با 48,000,000 تومان دارد، می‌بایست حق بیمه سالیانه‌ای برابر با 4,800,000 تومان بپردازد. تعدیل حق بیمه را برابر با 20 درصد منظور می‌کنیم. انتخاب این درصد تعدیل، دلیل بسیار جالب و توجیه‌پذیری دارد و آن اینکه متوسط رشد سالیانه حقوق و دستمزد اداره کار طی 30 سال گذشته، برابر با 19.7 درصد بوده است. (برای محاسبه این عدد، کافیست در گوگل، میزان حقوق و دستمزد اداره کار در طول سالهای

گذشته را جستجو کنید تا جداول بی‌شماری برایتان باز شوند. کفایت میزان افزایش دستمزد 30 سال گذشته را حساب کنید و میانگین آن را بدست آورید که برابر با 19.7 درصد خواهد بود.

جالب اینکه این افزایش میزان حقوق و دستمزد، اگرچه مختص قشر کارمند و کارگر و حقوق‌بگیران است، اما همیشه به یاد داشته باشید که درآمد کسبه بازار آزاد، همواره تابعی از درآمد قشر حقوق‌بگیر جامعه است. نرخهای اغلب کسبه، مصوبه‌هایی دارد که تابع حداقل حقوق و دستمزد افراد جامعه است. اما مثلاً اگر حقوق یک کارمند که 5 میلیون در ماه درآمد دارد، 20 درصد افزایش یابد و به 6 میلیون تومان برسد، درآمد کاسبی که 50 میلیون در ماه کسب می‌کند، به 60 میلیون تومان خواهد رسید. یعنی کارمند، فقط یک میلیون اضافه‌تر دریافت می‌کند اما کاسب 10 میلیون تومان! درواقع تفاوت در مبلغ درآمد است و نه درصد درآمد. زیرا درصد برای تمام اقشار تقریباً یکسان رشد می‌کند. البته بدیهی است که برخی کسبه و افراد، از این قاعده مستثنی هستند!

به مثال خودمان برمی‌گردیم. مشتری ما یک کارمند با ماهیانه 4 میلیون تومان حقوق است. متوسط میزان افزایش حقوق اداره کار طی 30 سال گذشته، برابر با 19.7 درصد یا به عبارتی، 20 درصد است. تعدیل حق بیمه را نیز برابر با 20 درصد در سال در نظر می‌گیریم. حالا کفایت یک جدول، مشابه نمونه زیر را برای خودتان درست کنید و همیشه در مذاکرات فروشتان به همراه داشته باشید:



جدول تناسب درآمد مشتری و حق بیمه عمر

bimehmarketing.com

سال	درآمد مشتری (رشد سالانه - ۲۰ درصد)	مبلغ حق بیمه (تعدیل - ۲۰ درصد)
۱	۴۸,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰
۲	۴۸,۰۰۰,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۵۷,۶۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۵,۷۶۰,۰۰۰
۳	۵۷,۶۰۰,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۶۹,۱۲۰,۰۰۰	۵,۷۶۰,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۶,۹۱۲,۰۰۰
۴	۶۹,۱۲۰,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۸۲,۹۴۴,۰۰۰	۶,۹۱۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۸,۲۹۴,۴۰۰
۵	۸۲,۹۴۴,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۹۹,۵۳۲,۰۰۰	۸,۲۹۴,۴۰۰ + ۲۰٪ = ۹,۹۵۳,۲۰۰
۶	۹۹,۵۳۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱۱۹,۴۳۹,۰۰۰	۹,۹۵۳,۲۰۰ + ۲۰٪ = ۱۱,۹۴۳,۹۰۰
۷	۱۱۹,۴۳۹,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱۴۳,۳۲۷,۰۰۰	۱۱,۹۴۳,۹۰۰ + ۲۰٪ = ۱۴,۳۳۲,۷۰۰
۸	۱۴۳,۳۲۷,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱۷۱,۹۹۲,۰۰۰	۱۴,۳۳۲,۷۰۰ + ۲۰٪ = ۱۷,۱۹۹,۲۰۰
۹	۱۷۱,۹۹۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۲۰۶,۳۹۱,۰۰۰	۱۷,۱۹۹,۲۰۰ + ۲۰٪ = ۲۰,۶۳۹,۱۰۰
۱۰	۲۰۶,۳۹۱,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۲۴۷,۶۶۹,۰۰۰	۲۰,۶۳۹,۱۰۰ + ۲۰٪ = ۲۴,۷۶۶,۹۰۰
۱۱	۲۴۷,۶۶۹,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۲۹۷,۲۰۲,۰۰۰	۲۴,۷۶۶,۹۰۰ + ۲۰٪ = ۲۹,۷۲۰,۲۰۰
۱۲	۲۹۷,۲۰۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۳۵۶,۶۴۳,۰۰۰	۲۹,۷۲۰,۲۰۰ + ۲۰٪ = ۳۵,۶۶۴,۳۰۰
۱۳	۳۵۶,۶۴۳,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۴۲۷,۹۷۲,۰۰۰	۳۵,۶۶۴,۳۰۰ + ۲۰٪ = ۴۲,۷۹۷,۲۰۰
۱۴	۴۲۷,۹۷۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۵۱۳,۵۶۶,۰۰۰	۴۲,۷۹۷,۲۰۰ + ۲۰٪ = ۵۱,۳۵۶,۶۰۰
۱۵	۵۱۳,۵۶۶,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۶۱۶,۲۷۹,۰۰۰	۵۱,۳۵۶,۶۰۰ + ۲۰٪ = ۶۱,۶۲۷,۹۰۰
۱۶	۶۱۶,۲۷۹,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۷۳۹,۵۳۵,۰۰۰	۶۱,۶۲۷,۹۰۰ + ۲۰٪ = ۷۳,۹۵۳,۵۰۰
۱۷	۷۳۹,۵۳۵,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۸۸۷,۴۴۲,۰۰۰	۷۳,۹۵۳,۵۰۰ + ۲۰٪ = ۸۸,۷۴۴,۲۰۰
۱۸	۸۸۷,۴۴۲,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۰۶۴,۹۳۱,۰۰۰	۸۸,۷۴۴,۲۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۰۶۴,۹۳۱,۰۰۰
۱۹	۱,۰۶۴,۹۳۱,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۲۷۷,۹۱۷,۰۰۰	۱,۰۶۴,۹۳۱,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۲۷۷,۹۱۷,۰۰۰
۲۰	۱,۲۷۷,۹۱۷,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۵۳۳,۵۰۰,۰۰۰	۱,۲۷۷,۹۱۷,۰۰۰ + ۲۰٪ = ۱,۵۳۳,۵۰۰,۰۰۰

البته من این جدول را به عنوان نمونه فقط برای 20 سال اول طراحی کرده‌ام. اما شما می‌توانید به ازای هر تعداد سال دلخواه، حق بیمه‌ها، مبالغ و تعدیل‌های دلخواهتان، هر تغییری که لازم است را ایجاد کنید. مهم این است که با تکیه بر این جدول، به مشتریان خود نشان بدهید که اگرچه حق بیمه سالهای پایانی، در نگاه اول، بسیار نجومی به نظر می‌رسد، اما مشتری از الان تا پایان 30 سال آینده، هر سال فقط همان یک‌دهم یا 10 درصد از درآمدش را به عنوان حق بیمه عمر می‌پردازد و اگر حق بیمه، به نظرش زیاد است، به این دلیل است که درآمد مشتری نیز به تناسب، زیادتر شده است. مهم این است که روی این دو نکته برای مشتری، تأکید کنید:

نکته اول: اینکه مشتری همواره فقط یک‌دهم از درآمد خود را بابت حق بیمه می‌پردازد. پس جای نگرانی وجود ندارد.

نکته دوم: اینکه مشتری می‌تواند در هر زمانی که صلاح بداند، با یک الحاقیه، حق بیمه پرداختی خود را کاهش یا حتی افزایش بدهد و مجبور نیست الزاماً مبالغ مندرج در جدول بیمه‌نامه را پرداخت نماید. (البته هر میزان افزایشی در حق بیمه، صرفاً با یک درخواست و الحاقیه مقدور نیست و در برخی موارد، در صورت درخواست مشتری برای افزایش مبلغ حق بیمه، شرکت بیمه ممکن است چکاپ پزشکی را ضروری قلمداد کند)

خبر خوب این است که اگر ارائه‌ی جدول فوق را با تأکید بر روی دو نکته‌ی فوق، همراه سازید، در رفع نگرانی مشتریان خود نسبت به مبالغ بالای حق بیمه در سالهای پایانی بیمه‌نامه‌های عمر، کاملاً موفق خواهید بود.

بیمه‌گر و توانگر باشید - حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)