



امروز شاهد یکی از عجیب‌ترین و غیر قابل باور ترین اتفاقاتی بودم که از سال 1389 تاکنون که به کار آموزش بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر مشغول هستم، مقابل چشمانم رخ داد! در یک کارگاه 85 نفره شامل نمایندگان بیمه یک شرکت بیمه بسیار بزرگ، دقیقاً 39 نفر اصلاً نمی دانستند کارمزد دقیق در بیمه‌های عمر چقدر است و چگونه محاسبه و پرداخت می شود! شاید این موضوع برای بسیاری از نمایندگان شرکت‌های بیمه خصوصی که مدت‌هاست قسمت اعظم درآمدشان از جانب فروش بیمه‌های عمر تأمین می شود، پیش پا افتاده و حل شده باشد، اما امروز متوجه شدم که آنچه برای من و شما جزو بدیهیات تلقی می شود برای عده دیگری از نمایندگان و بازاریابان بیمه، کاملاً ناشناخته است.

برای همین تصمیم گرفتم به محض بازگشتن به دفتر کارم، این مقاله را بنویسم. این شما و این هم جزئیات و نحوه محاسبه و پرداخت کارمزد و میزان درآمدزایی در بیمه‌های عمر برای یک نماینده بیمه جنرال:

مطابق با آیین نامه 68 بیمه‌های عمر و زندگی، کارمزد بیمه‌های عمر هم اکنون در شرکتهای بیمه فعال در کشور به یکی از دو روش زیر محاسبه و پرداخت می‌شود:

## روش اول برای محاسبه کارمزد بیمه عمر:

75 درصد از حق بیمه پرداختی در سال اول (به شرط اینکه از 30 در هزار سرمایه‌ی بیمه‌نامه تجاوز نکند)، به عنوان کارمزد بیمه عمر به نماینده جنرال پرداخت می‌شود. ترتیب پرداخت (مطابق با آیین‌نامه 83) به این صورت است که 40 درصد از این 75 درصد، در ابتدای ماه بعدی به نماینده پرداخت می‌شود. 4 بخش 15 درصدی نیز طی سالهای دوم تا پنجم به نماینده پرداخت می‌شود. در کنار این، هر سال تا پایان مدت زمان قرارداد بیمه‌نامه عمر و یا تا سالی که بیمه‌گذار نسبت به پرداخت حق بیمه اقدام می‌کند نیز 3 یا 4 درصد از کل حق بیمه وصولی، به عنوان هزینه‌ی پیگیری و... به نماینده پرداخت می‌شود.

**\*نکته 1:** در فصل سوم (ماده 8 - بند ج) آیین‌نامه 68 و در فصل دوم (ماده 10 - بند ج) آیین‌نامه 83 قید شده که بین 30 در هزار سرمایه فوت بیمه‌نامه یا 75 درصد حق بیمه وصولی سال اول، هر کدام که کمتر باشد به عنوان کارمزد منظور خواهد شد. بنابراین ملاک محاسبه کارمزد در بیمه‌های عمر، در واقع سرمایه فوت بیمه‌نامه است و نه حق بیمه وصولی. اما چنانچه ضریب سرمایه فوت بیمه‌نامه عمر را حداکثر حالت ممکن در نظر بگیرید (که در بسیاری از شرکتها 25 برابر حق بیمه سال اول می‌باشد) آنگاه 30 در هزار سرمایه فوت در سال اول با 75 درصد حق بیمه وصولی سال اول برابر خواهد بود. لذا با پیش‌فرض قرارداد این‌که سرمایه فوت در بیمه‌نامه‌های صادر شده، حداکثر میزان ممکن است و به جهت سهولت در محاسبه کارمزد، ما همان 75 درصد حق بیمه وصولی را به عنوان ملاک محاسبات خود در ادامه این مقاله در نظر گرفته‌ایم. بدیهی است که اگر شما به هر دلیلی، سرمایه فوت کمتری برای بیمه‌نامه منظور نمایید، می‌بایست 30 در هزار سرمایه فوت را به عنوان کارمزد بیمه‌نامه عمر در نظر بگیرید.

**\*نکته 2:** در فصل دوم - ماده 10 - بند "ج" آیین‌نامه 83 صراحتاً قید شده کارمزد بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری بصورت یک بخش 40 درصدی و چهار بخش 15 درصدی قابل پرداخت

می‌باشد. به علاوه‌ی 3 درصد حق بیمه‌ی وصولی هر سال به عنوان هزینه‌های وصول. با اینکه آیین‌نامه 83 لازم‌الاجرا می‌باشد و ملاک محاسبه حق بیمه قرار گرفته است، اما متأسفانه همچنان برخی از شرکتهای بیمه با تکیه بر ماده 8 - بند "ج" آیین‌نامه 68 بیمه‌های زندگی، از روش یک بخش 30 درصدی و چهار بخش 17.5 درصدی برای پرداخت کارمزد استفاده می‌کنند. در حال حاضر نیز برخی از شرکتهای خصوصی به جای 3 درصد، 4 درصد حق بیمه وصولی را به عنوان هزینه وصول به نمایندند جنرال پرداخت می‌کنند.

**\*نکته 3:** در تمامی مثالها و جداول زیر، وقتی صحبت از حق بیمه وصولی است، شامل هیچگونه هزینه‌ای بابت پوششهای تکمیلی نمی‌باشد. به طور مثال اگر گفته می‌شود بیمه‌نامه‌ای با حق بیمه یک میلیون تومان، این مبلغ به جز هزینه‌ی پوششهای تکمیلی است که بیمه‌گذار باید به‌طور جداگانه بپردازد. در برخی از شرکتهای بیمه، رسم بر این است که حق بیمه پوششهای تکمیلی را از مبلغ کل حق بیمه‌ی پرداختی توسط بیمه‌گذار کسر می‌کنند. اما در مثالها و جداول زیر، هزینه پوششهای تکمیلی، شامل مبلغ حق بیمه نمی‌باشد.

**\*نکته 4:** با توجه به تمامی موارد فوق، ما ملاک محاسبه‌ی کارمزد در این مقاله را با پیش‌فرض اینکه نمایندند، ضریب سرمایه‌ی فوت را حداکثر میزان ممکن در نظر گرفته باشد و بنابراین 30 در هزار سرمایه‌ی فوت در سال اول با 75 درصد حق بیمه‌ی وصولی سال اول، برابری می‌کند، و از روش یک بخش 40 درصدی و چهار بخش 15 درصدی، به‌علاوه‌ی 4 درصد حق بیمه‌ی وصولی بابت هزینه‌های وصول، برای محاسبات زیر استفاده نموده‌ایم. بدیهی است که کارمزدهایی نیز به پوششهای تکمیلی نظیر فوت بر اثر حادثه، امراض خاص و از کارافتادگی تعلق می‌گیرد. لذا می‌توان چندین حالت مختلف دیگر را برای این محاسبات انجام داد. اما به هر ترتیب، برای خلاصه شدن بحث، پیش‌فرض ما همان چیزی است که هم در بالا و هم در مثال زیر گفته شده است.

**مثال:** اگر شما یک بیمه عمر با حق بیمه سالیانه 1,000,000 (یک میلیون) تومان بفروشید، 750 هزار تومان (معادل 75 درصد کل حق بیمه وصولی) کارمزد دریافت خواهید نمود. 40 درصد از این 750 هزار تومان (برابر با 300 هزار تومان) را در ابتدای ماه بعدی دریافت خواهید نمود. در سالهای دوم تا پنجم نیز به شرط ادامه‌ی پرداخت حق بیمه از سوی بیمه‌گذار، هر سال در همان ماه، 15 درصد از آن 750 هزار تومان (برابر با 112,500 تومان) دریافت خواهید نمود. علاوه بر این مبلغ، هر سال تا پایان مدت زمان قرارداد بیمه‌نامه یا تا زمانی که بیمه‌گذار به پرداخت حق بیمه‌های خود ادامه دهد، 3 یا 4 درصد (بسته به قوانین داخلی شرکت بیمه متبوع شما) از حق بیمه‌ی وصولی هر سال (که در این مثال با احتساب 4 درصد منظور شده است) برای سال اول دریافت خواهید کرد که برابر است با 40 هزار تومان.

البته اغلب بیمه‌نامه‌های عمر با تعدیل سالیانه‌ی حق بیمه همراه هستند. به طور مثال اگر همان بیمه 1,000,000 تومانی بالا را با تعدیل 10 درصد سالیانه‌ی حق بیمه فروخته باشید، در سال اول 4 درصد یک میلیون تومان (برابر با 40 هزار تومان)، در سال دوم 4 درصد حق بیمه 1,100,000 تومان (برابر با 44 هزار تومان)، در سال سوم 4 درصد حق بیمه 1,210,000 تومان (برابر با 48400 تومان) و... تا پایان مدت قرارداد بیمه‌نامه به همین روال، مبلغ 4 درصد حق بیمه‌ی وصولی در هر سال را دریافت خواهید نمود که حتی به‌تنهایی نیز درآمد بسیار قابل توجهی در تعداد بالای بیمه‌نامه و در سالهای آتی پیش رو را برای شما رقم می‌زند.

## روش دوم برای محاسبه کارمزد بیمه عمر:

در روش دوم برای محاسبه کارمزد پرداختی در بیمه‌های عمر، 75 درصد از حق بیمه پرداختی در سال اول، به عنوان کارمزد بیمه عمر به نماینده جنرال پرداخت می‌شود. ترتیب پرداخت به این صورت است که 30 درصد از این 75 درصد در ابتدای ماه بعدی به نماینده پرداخت می‌شود. چهار بخش 17.5 درصدی نیز طی سالهای دوم تا پنجم به نماینده پرداخت می‌شود. در کنار

این، هر سال تا پایان مدت زمان قرارداد بیمه‌نامه عمر و یا تا سالی که بیمه‌گذار نسبت به پرداخت حق بیمه اقدام می‌کند نیز 3 یا 4 درصد از کل حق بیمه وصولی، به عنوان هزینه‌ی پیگیری و... به نماینده پرداخت می‌شود. (با اینکه روش پرداخت 30 درصد و چهار بخش 17.5 درصدی مربوط به آیین‌نامه 68 بوده و هم اکنون ملاک محاسبه‌ی کارمزد، آیین‌نامه 83 است اما متأسفانه هنوز برخی از شرکتهای بیمه، با همین روش به پرداخت کارمزد در بیمه‌های عمر می‌پردازند). چنانچه بیمه‌نامه‌ی عمر را با حق بیمه‌ی ماهیانه می‌فروشید، تمامی مبالغ فوق را باید تقسیم بر 12 (تعداد ماههای سال) کنید تا کارمزد ماهیانه‌ی شما به دست آید.

## میزان درآمدزایی واقعی بیمه‌های عمر چقدر است؟

برای پاسخ دقیق به این سؤال می‌بایست نرخ ضریب تبدیل روزانه‌ی فروشهای خود را به دقت محاسبه کنید. در صورتی که این نرخ را نمی‌دانید پاسخ به سؤال فوق مقدور نخواهد بود. در اینجا من نرخ ضریب تبدیل خودم و بازارهای شبکه‌ی فروش بیمه‌مارکتینگ را با شما در میان می‌گذارم. ضریب تبدیل روزانه در شبکه‌های فروش تحت مدیریت مجموعه‌ی بیمه‌مارکتینگ برابر است با: 20:05:01 (از چپ به راست بخوانید!)

بدین معنی که هر نماینده یا فروشنده، روزانه 20 نامه تبلیغاتی را در نانومارکتهای هدف خودش توزیع می‌کند، سپس با 5 نفر از گیرندگان نامه‌ها قرارملاقات می‌گذارد و درنهایت به یکی از این 5 مشتری، یک فقره بیمه عمر یک میلیون تومانی می‌فروشد.

اما فعلاً فرض را بر این می‌گذاریم که نرخ ضریب تبدیل یک نماینده یا فروشنده بیمه عمر، یک‌سوم این مقدار است!

یعنی این نماینده یا فروشنده به جای هر روز، هر سه روز یک فقره بیمه عمر یک میلیون تومانی (با حق بیمه سالیانه) می‌فروشد. به عبارت دیگر، ماهیانه 10 میلیون تومان بیمه عمر می‌فروشد.

حال با فرض اینکه این نماینده یا فروشنده به مدت 5 سال آینده به همین روند کاری خودش ادامه دهد، نگاهی به میزان درآمدهای وی در طول 5 سال آینده می‌اندازیم:

جدول محاسبه کارمزدهای دریافتی بیمه عمر در سال کاری اول					
ردیف	سال کاری اول	حق بیمه وصولی بابت فروش های جدید (تومان)	۴۰٪ از مجموع ۷۵٪ (تومان)	۴٪ از حق بیمه وصولی (تومان)	جمع کل کارمزد (تومان)
۱	شهریور ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۲	آبان ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۳	آذر ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۴	دی ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۵	بهمن ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۶	اسفند ۱۳۹۴	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۷	فروردین ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۸	اردیبهشت ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۹	خرداد ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۱۰	تیر ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۱۱	مرداد ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
۱۲	شهریور ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰
	جمع کل:	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰	۴۰,۸۰۰,۰۰۰

\*\*\*مبالغ کارمزد مندرج در جدول فوق، قبل از کسر مالیات های قانونی می باشد.

# درآمد حاصل از فروش بیمه‌های عمر چقدر است؟

نویسنده: حامد عسگری



جدول محاسبه کارمزدهای دریافتی بیمه عمر در سال کاری دوم							
ردیف	سال کاری دوم	حق بیمه وصولی بابت فروش های جدید (تومان)	۴۰٪ از مجموع ۲۷۵ فروش های جدید (تومان)	۴٪ از حق بیمه وصولی فروش های جدید (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال اول (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال اول (تومان)	جمع کل کارمزد (تومان)
۱	مهرماه ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۲	آبان ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۳	آذر ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۴	دی ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۵	بهمن ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۶	اسفند ۱۳۹۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۷	فروردین ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۸	اردیبهشت ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۹	خرداد ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۱۰	تیر ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۱۱	مرداد ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
۱۲	شهریور ۱۳۹۶	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۴,۹۶۵,۰۰۰
	جمع کل:	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۵,۲۸۰,۰۰۰	۵۹,۵۸۰,۰۰۰

\*\*\*مبالغ کارمزد مندرج در جدول فوق، قبل از کسر مالیات های قانونی می باشد.

# درآمد حاصل از فروش بیمه‌های عمر چقدر است؟

نویسنده: حامد عسگری



جدول محاسبه کارمزدهای دریافتی بیمه عمر در سال کاری سوم									
ردیف	سال کاری سوم	حق بیمه وصولی بابت فروش های جدید (تومان)	۴۰٪ از مجموع ۷۵٪ فروش های جدید (تومان)	۴٪ از حق بیمه وصولی فروش های جدید (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال اول (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال دوم (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال اول (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال دوم (تومان)	جمع کل کارمزد (تومان)
۱	مهرماه ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۲	آبان ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۳	آذر ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۴	دی ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۵	بهمن ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۶	اسفند ۱۳۹۶	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۷	فروردین ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۸	اردیبهشت ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۹	خرداد ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۱۰	تیر ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۱۱	مرداد ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
۱۲	شهریور ۱۳۹۷	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۳.۰۰۰.۰۰۰	۴۰۰.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۱.۱۲۵.۰۰۰	۴۸۴.۰۰۰	۴۴۰.۰۰۰	۶.۵۷۴.۰۰۰
	جمع کل:	۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۶.۰۰۰.۰۰۰	۴.۸۰۰.۰۰۰	۱۳.۵۰۰.۰۰۰	۱۳.۵۰۰.۰۰۰	۵.۸۰۸.۰۰۰	۵.۲۸۰.۰۰۰	۷۸.۸۸۸.۰۰۰

\*\*\*مبالغ کارمزد مندرج در جدول فوق، قبل از کسر مالیات های قانونی می باشد.



# درآمد حاصل از فروش بیمه‌های عمر چقدر است؟

نویسنده: حامد عسگری



جدول محاسبه کارمزدهای دریافتی بیمه عمر در سال کاری چهارم										
ردیف	سال کاری چهارم	حق بیمه وصولی بابت فروش های جدید (تومان)	۴۰٪ از مجموع وصولی فروش های جدید (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش اول (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش دوم (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش مشاغل در سال اول (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال دوم (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال دوم (تومان)	۴٪ حق بیمه های وصولی بیمه نامه های فروخته شده در ماه متناظر سال سوم (تومان)	جمع کل کارمزد (تومان)
۱	مهر ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۲	آبان ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۳	آذر ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۴	دی ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۵	بهمن ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۶	اسفند ۱۳۹۷	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۷	فروردین ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۸	اردیبهشت ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۹	خرداد ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۱۰	تیر ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۱۱	مرداد ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
۱۲	شهریور ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۲۲,۴۰۰	۲۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۸,۲۳۱,۴۰۰
	جمع کل	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۶,۳۸۸,۸۰۰	۵,۸۰۸,۰۰۰	۵,۲۸۰,۰۰۰	۹۸,۷۷۶,۸۰۰

\*\*\*مبالغ کارمزد مندرج در جدول فوق، قبل از کسر مالیات های قانونی می باشد.

جدول محاسبه کارمزدهای دریافتی بیمه عمر در سال کاری پنجم														
ردیف	سال کاری پنجم	حق بیمه وصولی بابت فروش‌های جدید (تومان)	۴۰٪ از مجموع فروش‌های جدید (تومان)	۴٪ از حق بیمه وصولی فروش‌های جدید (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال اول (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال دوم (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال سوم (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال چهارم (تومان)	۱۵٪ کارمزد فروش ماه متناظر در سال پنجم (تومان)	۴٪ حق بیمه وصولی بابت فروش‌های فروخته شده در ماه متناظر سال اول (تومان)	۴٪ حق بیمه وصولی بابت فروش‌های فروخته شده در ماه متناظر سال دوم (تومان)	۴٪ حق بیمه وصولی بابت فروش‌های فروخته شده در ماه متناظر سال سوم (تومان)	۴٪ حق بیمه وصولی بابت فروش‌های فروخته شده در ماه متناظر سال چهارم (تومان)	جمع کل کارمزد (تومان)
۱	مهرماه ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۲	آبان ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۳	آذر ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۴	دی ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۵	بهمن ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۶	اسفند ۱۳۹۸	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۷	فروردین ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۸	اردیبهشت ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۹	خرداد ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۱۰	تیر ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۱۱	مرداد ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
۱۲	شهریور ۱۳۹۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۱,۱۲۵,۰۰۰	۵۸۵,۶۴۰	۵۲۲,۴۰۰	۴۸۴,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰	۹,۹۴۲,۰۴۰
	جمع کل:	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۷,۰۲۷,۶۸۰	۶,۳۸۸,۸۰۰	۵,۸۰۸,۰۰۰	۵,۲۸۰,۰۰۰	۱۱۹,۳۰۴,۴۸۰

\*\*\*مبالغ کارمزد مندرج در جدول فوق، قبل از کسر مالیات‌های قانونی می باشد.

همانگونه که در پنج جدول فوق مشاهده می کنید، مجموع درآمد حاصل از فروش بیمه‌های عمر برای این نماینده جنرال برابر بود با 397 میلیون تومان در طول 5 سال! یعنی هر سال به طور متوسط 79.4 میلیون تومان و به عبارتی 6.6 میلیون تومان در هر ماه!

البته این درآمد، سال به سال حالت تصاعدی به خود می گیرد و همانگونه که مشاهده می کنید متوسط درآمد ماهیانه‌ی این نماینده در سال اول 3.4 میلیون تومان، در سال دوم 4.9 میلیون تومان، در سال سوم 6.5 میلیون تومان، در سال چهارم 8.2 میلیون تومان و در سال پنجم 9.9 میلیون تومان در هر ماه می باشد.

از طرف دیگر به این نکته نیز اشاره کردم که این میزان فروش، تنها یک‌سومِ فروشی است هم اکنون نمایندگان تحت مدیریت مجموعه بیمه‌مارکتینگ به آن دست یافته‌اند. یعنی در حال حاضر، متوسط درآمد این نمایندگان در 5 سال ابتدایی فعالیتشان به شرح زیر است:

متوسط درآمد و کارمزد سال اول 10.2 میلیون تومان در ماه، سال دوم 14.7 میلیون تومان در ماه، سال سوم 19.5 میلیون تومان در ماه، سال چهارم 24.6 میلیون تومان در ماه و سال پنجم 29.7 میلیون تومان در ماه می‌باشد. در حال حاضر نمایندگان تحت پوشش بیمه‌مارکتینگ در اواسط سال پنجم فعالیت خود می‌باشند. (البته دستیابی به چنین حجمی از فروش، مستلزم تشکیل تیم بازاریابی می‌باشد. من قبلاً درباره مدت مثلث طلایی که در بیمه‌مارکتینگ برای تشکیل شبکه‌های فروش و بازاریابی حرفه‌ای در نمایندگی‌های بیمه مورد استفاده قرار می‌دهم در قالب یک وبینار صحبت کرده‌ام)

اما بهترین سؤالی که در اینجا می‌توان پرسید این است:

## چگونه می‌توانم به این میزان از فروش دست پیدا کنم؟

«جرمی نیسون» یکی از اسطوره‌های فروش و آموزش بازاریابی بیمه‌های عمر در جهان می‌گوید: «اگر شما بدترین نماینده یا فروشنده بیمه‌های عمر در دنیا باشید اما در طول هر روز به تعداد کافی با مشتریان واجد شرایط ملاقات کنید، باز هم می‌توانید فروشهای عالی به دست آورید!»

در جمله فوق، سه نکته مهم وجود دارد:

1. منظور از تعداد کافی در هر روز چقدر است؟
2. منظور از مشتریان واجد شرایط چیست؟
3. چگونه می‌توانم با مشتریان واجد شرایط قرارملاقات بگذارم؟

چنانچه بتوانید پاسخ به هر سه سؤال فوق را پیدا کنید، دستیابی به آمار مندرج در جداول فوق، کاری بسیار آسان خواهد بود.

پاسخ به سؤال اول در ضریب تبدیل روزانه فروشهای شما نهفته است. تعداد کافی در هر روز از نظر شخص من، یعنی تعدادی که خروجی آن یک فروش قطعی شده باشد. مثلاً با نگاه به نرخ ضریب تبدیل روزانه فروش در شبکه‌های فروش بیمه‌مارکتینگ (20:05:01) به روشنی در می‌یابیم که تعداد کافی ملاقات در هر روز برابر است با 5 ملاقات. زیرا ما از هر 5 ملاقات، یک فروش قطعی به دست می‌آوریم.

پس برای اینکه بتوانید به سؤال اول، پاسخ دهید باید نرخ ضریب تبدیل روزانه فروشهای خود را پیدا کنید. برای این کار حداقل 3 ماه زمان نیاز دارید. به عبارت دیگر برای اطمینان از صحت ضریب تبدیلتان، باید آمار فروشهای خود در طول حداقل 3 ماه را محاسبه و میانگین آن را به دست آورید.

اما پاسخ به دو سؤال بعدی، کمی پیچیده‌تر است. من برای پاسخ به سؤال دوم (یعنی منظور از مشتری واجد شرایط چیست؟) [کتاب سیاره مشتری؛ هنر مشتری‌یابی در بیمه‌های عمر](#) را تألیف کردم که هم‌اکنون به چاپ هشتم رسیده است.

همچنین برای پاسخ به سؤال سوم (یعنی چگونه می‌توانم مشتریان واجد شرایط برای بیمه‌های عمر را پیدا کنم و با آنها قرارملاقات بگذارم؟) [کتاب 50+1 بازار برگزیده ویژه بیمه‌های عمر](#) را تألیف کرده‌ام که هم‌اکنون به چاپ دوم رسیده است.

بنابراین اگر می‌خواهید بدانید فرق بین مشتری با مشتری واجد شرایط در بیمه‌های عمر چیست و چگونه می‌توانید با این دسته از مشتریان واجد شرایط، قرارملاقات قطعی بگذارید، می‌توانید پاسخ خود را در لابلای صفحات کتاب «سیاره مشتری» و کتاب «50+1 بازار برگزیده ویژه بیمه‌های عمر» بیابید.

یادتان باشد که سرعت تغییرات در حوزه‌ی مارکتینگ و بازاریابی آنقدر زیاد است که گاهی حتی با درس گرفتن از گذشته نیز شکست خواهیم خورد! قواعد بازی فروشندگی بیمه‌های عمر نیز عوض شده و امروزه آنهایی پیروز میدان هستند که قواعد جدید این بازی را آموخته‌اند.

اما امروزه حتی آموختن قواعد این بازی نیز کافی نخواهد بود؛ زیرا فروشندگی بیمه مثل بازی شطرنج است؛ آموختن قواعد آن آسان، ولی پیروزی در آن بسیار سخت است! من قواعد این بازی را در کتابهای خودم به شما ارائه کرده‌ام.

هدیه ویژه‌ای هم برایتان داریم که برای دریافت آن می‌توانید [اینجا کلیک کنید...](#)

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)