



در این مقاله قصد دارم شما را با 23 اصل کلیدی که در واقع هسته اصلی در آموزش فروش بیمه عمر را تشکیل می‌دهند آشنا کنم. برای این منظور، به سراغ یکی از بهترین کتابهای مرتبط با این موضوع خواهیم رفت.

بدیهی است که مطالعه کتابهای مفید و انگیزه‌بخش می‌تواند در موفقیت یک نماینده یا فروشنده بیمه، نقش بسزایی داشته باشد. در این میان، «23 اصل موفقیت وارن بافت و دیگر نوابغ سرمایه‌گذاری» عنوان کتابی است به قلم «مارک تایر» که توسط «سیدمحمد حسینی بهشتیان» و «امیر کامگار» ترجمه و از سوی «نشر نوآور» منتشر شده است.

این کتاب یکی از پرفروش‌ترین کتابهای نوشته شده در مورد «وارن بافت» و دیگر بزرگان سرمایه‌گذاری است. مؤلف در این کتاب، با گردآوری 23 اصل و 7 اشتباه بزرگ، نشان می‌دهد اصولی که «وارن بافت» و دیگران را به ثروتمندترین سرمایه‌گذاران دنیا تبدیل کرد، همان روشهای ذهنی و استراتژی‌هایی است که این افراد ایجاد کرده‌اند و در مدت 50 سال به انجام آنها پایبند بوده‌اند.

در ادامه، خلاصه 23 اصل «وارن بافت» به شما ارائه شده است؛ اما من شخصاً در این مقاله، برای هر یک از این 23 اصل، یک کاربرد و ارتباط آن با بیمه عمر و آموزش فروش بیمه عمر را نیز

ارائه نموده‌ام. نکته قابل تأمل، انطباق عجیب و حیرت‌انگیز سرمایه‌گذاری در بیمه عمر با 23 اصل سرمایه‌گذاری «وارن بافت» است؛ یعنی کسی که دهه‌های متمادی جزو 10 میلیارد در اول جهان قرار دارد.

به عبارت دیگر، با انطباق هر یک از 23 اصل زیر با بیمه عمر، یک گام دیگر به سوی اثبات جایگاه بالای این بیمه‌نامه در حوزه سرمایه‌گذاری، برمی‌داریم...

اصل شماره 1:

حفظ سرمایه همیشه اولویت اول است.

سرمایه‌گذار برنده:

براین باور است که همیشه اولویت اول، حفظ سرمایه است. این باور، زیربنای روش سرمایه‌گذاری او می‌باشد.

سرمایه‌گذار بازنده:

از سرمایه‌گذاری، تنها یک هدف دارد: «به دست آوردن پول زیاد». در نتیجه، غالباً در حفظ سرمایه با شکست مواجه می‌شود.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

قطعاً بیمه عمر یکی از برترین و تضمین شده‌ترین ابزارها برای حفظ سرمایه بیمه شده در بازار پرنوسان امروزی در کشور است.

اصل شماره 2:

اجتناب از ریسک به صورت جدی

سرمایه گذار برنده:

با پیروی از اصل شماره 1، مخالف ریسک است.

سرمایه گذار بازنده:

فکر می‌کند که سودهای کلان تنها از طریق پذیرش ریسک‌های بزرگ، بدست می‌آیند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

وجود نرخ سود فنی علی‌الحساب (سود تضمینی) در ترکیب با نرخ سود حاصل از مشارکت (سود قطعی)، سبب حذف 100 درصدی ریسک از سرمایه‌گذاریهای انجام شده در بیمه عمر افراد است.

اصل شماره 3:

فلسفه سرمایه گذاری مخصوص به خود را طرح کنید.

سرمایه گذار برنده:

فلسفه سرمایه گذاری مخصوص به خود را طراحی کرده است که گویای شخصیت، تواناییها و اهداف او می باشد. در نتیجه، ممکن نیست که سرمایه گذاران بسیار موفق، فلسفه های سرمایه گذاری مشابهی داشته باشند.

سرمایه گذار بازنده:

یا هیچگونه فلسفه سرمایه گذاری ندارد و یا از فلسفه ی سرمایه گذاری شخص دیگری استفاده می کند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

نکته جالب توجه در بیمه عمر، تنوع ضرایب و تعدیل ها و مبالغ حق بیمه، سپرده گذاری و... است تا هر فرد، با توجه به شخصیت، توانایی مالی و اهداف مالی خودش، نسبت به سرمایه گذاری در بیمه عمر اقدام نماید.

اصل شماره 4:

برای انتخاب، خرید، و فروش سهام، سیستم شخصی خودتان را طراحی کنید.

سرمایه‌گذار برنده:

او سیستم شخصی خود را برای انتخاب، خرید، و فروش سرمایه‌گذاریها ایجاد و آزمایش کرده است.

سرمایه‌گذار بازنده:

هیچگونه سیستمی ندارد یا سیستم شخص دیگری را اتخاذ کرده است؛ بدون آنکه آن را آزمایش و یا با شخصیت خودش سازگار کند. (هنگامی که چنین سیستمی برای او مؤثر واقع نمی‌شود، سیستم دیگری را اتخاذ می‌کند که آن هم مؤثر واقع نمی‌شود.)

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

حتماً می‌دانید که انتخاب شرکت بیمه‌گر، نماینده بیمه، میزان حق بیمه، ضرایب تعدیل حق بیمه و سرمایه‌های بیمه‌نامه، حق بازخرید بیمه‌نامه، حق برداشت از اندوخته بیمه‌نامه، حق دریافت وام فوری از محل اندوخته، تغییر مبلغ حق بیمه در سررسید بیمه‌نامه و بسیاری عوامل دیگر، تحت اختیار شخص بیمه‌شده (بیمه‌گذار) قرار داشته و درواقع، کل سیستم، به سلیقه‌ی بیمه‌شده (بیمه‌گذار)، قابل بازطراحی می‌باشد!

اصل شماره 5:

تا آن اندازه که می‌توانی خرید کن.

سرمایه‌گذار برنده:

به «تنوع طلبی» اعتقاد ندارد. در صورتی که یک سرمایه‌گذاری، معیارهای او را داشته باشد، تقریباً تمام پول و سرمایه‌های خود را به آن سرمایه‌گذاری اختصاص می‌دهد.

سرمایه‌گذار بازنده:

اعتماد به نفس لازم برای انجام یک سرمایه‌گذاری بسیار بزرگ را ندارد و پول خود را به بخشهای کوچکتر و در سرمایه‌گذاریهای کوچکتر، تقسیم می‌کند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

جالب است که با ورود پلان سپرده‌گذاری (یا همان آورده‌ی اولیه و یا واریز به اندوخته)، فرد بیمه‌شده (بیمه‌گذار)، قادر است هر میزان پولی که اراده کند را در بیمه عمر خودش، بصورت خالص و فارغ از حق بیمه پوششهای تکمیلی و با بهره‌مند شدن از نرخ بهره‌ی مرکب از همان سال اول (بدون نیاز به انتظار پنج یا شش ساله برای به سود رسیدن بخش سرمایه‌گذاری بیمه عمر)، سرمایه‌گذاری کند.

اصل شماره 6:

تا بیشترین میزان ممکن، مالیاتهای خود را کم کنید.

سرمایه‌گذار برنده:

از پرداخت مالیات و دیگر هزینه‌های داد و ستد متنفر است و فعالیت‌های خود را به گونه‌ای تنظیم می‌کند که پرداخت مالیات خود را به طور قانونی به پایین‌ترین حد ممکن برساند.

سرمایه‌گذار بازنده:

متوجه تأثیر منفی مالیات‌ها و هزینه‌های معاملات بر عملکرد سرمایه‌گذاری در بلندمدت نیست و یا آن را نادیده می‌گیرد.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

تعجب برانگیز است! زیرا تمام حق بیمه‌هایی که بابت بیمه عمر پرداخت می‌شوند معاف از مالیات بر درآمد هستند؛ از طرف دیگر تمامی سرمایه‌های تولیدشده در بیمه عمر اعم از سرمایه‌های فوت، امراض و همچنین اندوخته‌ی تولید شده در بیمه‌های عمر، تماماً معاف از مالیات می‌باشند.

اصل شماره 7:

تنها بر روی چیزی که درک میکنی سرمایه گذاری کن.

سرمایه گذار برنده:

تنها بر روی چیزی که درک می کند، سرمایه گذاری انجام می دهد.

سرمایه گذار بازنده:

نمی داند که یکی از پیش نیازهای ضروری موفقیت، داشتن درک عمیق از کاری است که انجام می دهد. به ندرت متوجه می شود که موقعیت های سودمند در حوزه تخصصی خود او وجود دارند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

نکته ای که همیشه جای تعجب داشته این است که اغلب مردم، با جستجوی فرصت های ناب سرمایه گذاری که هیچگونه ارتباطی با حوزه فعالیت و شغل خودشان ندارد و هیچگونه شناختی هم نسبت به آن حوزه ندارند، درواقع حکایت «آب در کوزه و ما تشنه لبان می گردیم» را به یاد می آورند! درحالی که اغلب قریب به اتفاق مردم، صنعت بیمه را به واسطه بیمه های ثالث و بدنه و درمان و... به خوبی می شناسند و بنابراین، سرمایه گذاری در بیمه عمر به عنوان زیرشاخه همین صنعت بیمه، می تواند یکی از شناخته شده ترین فرصت های سرمایه گذاری برای عموم مردم محسوب شود.

اصل شماره 8:

از سرمایه‌گذاری در بخشهایی که با معیارهای شما سازگار نیست، اجتناب کنید.

سرمایه گذار برنده:

از سرمایه‌گذاری در بخشهایی که با معیارهای شما سازگار نیست، اجتناب می‌کند. می‌تواند به آسانی به هر چیز دیگری «نه» بگوید.

سرمایه گذار بازنده:

هیچ معیاری ندارد و یا معیارهای دیگران را اتخاذ می‌کند. نمی‌تواند به طمع خود، «نه» بگوید.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

زمانی که به کتاب قانون تأسیس بیمه مرکزی و بیمه‌گری و یا به آیین نامه 68 بیمه‌های زندگی نگاه می‌کنیم، با این ماده قانونی مواجه می‌شویم که شرکتهای بیمه موظفند علاوه بر سود تضمین شده، حداقل 85 درصد از سود سبد سرمایه‌گذاری خود (سود حاصل از مشارکت) را به نسبت سهم هر بیمه‌گذار از مجموع ذخایر ریاضی شرکت، به وی پرداخت نمایند و چنانچه هر اتفاقی برای شرکت بیمه‌گر رخ دهد که قادر به جبران خسارات بیمه‌نامه نباشد، بیمه مرکزی به عنوان بیمه‌گر اتکایی، مسئول جبران خسارات است.

همچنین اینکه پوشش‌ها، ضرایب و تعدیل‌های بیمه‌های عمر آنچنان منعطف است که قابلیت سازگارشدن با معیارها و شرایط هر بیمه‌گذار واجد شرایط و بالقوه‌ای را دارا می‌باشد. تنها دلیل «نه» شنیدن از زبان یک مشتری واجد شرایط یک چیز است: من و شمای فروشنده، توانایی منطبق کردن بیمه عمر با معیارهای مدنظر مشتری را نداشته‌ایم. بنابراین دلیل «نه» گفتن

مشتریان واجد شرایط به بیمه عمر، عدم انطباق بیمه عمر با معیارهای ایشان نیست؛ بلکه فروشنده قادر به نمایش این انطباق در مقابل دیدگان مشتری نبوده است.

اصل شماره 9:

تحقیقات خود را انجام دهید.

سرمایه گذار برنده:

بطور مستمر در پی فرصت های سرمایه گذاری جدید است که با معیارهای او همخوانی داشته و کاملاً بر پایه تحقیقات خودش باشند. تنها به صحبت های سرمایه گذاران و تحلیل گرانی گوش می دهد که دلایل پرمحتوا و قابل احترامی دارند.

سرمایه گذار بازنده:

به دنبال یک فرصت 1 به 1000 است که وی را در مسیر آسان تر قرار دهد. در نتیجه همیشه به دنبال «نقطه اوج فعالیت های ماهیانه» است. همیشه به هر که ظاهرش «شبهه متخصص ها» باشد، گوش می دهد. به ندرت پیش از خرید، مطالعه ای عمیق و اساسی انجام می دهد. تمام تحقیقات او منحصر به آخرین نکته «داغ» پیشنهادی از سوی یک کارگزار، مشاور یا روزنامه روز قبل است.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

توجه شما رو به همین یک جمله جلب می کنم: تنها به صحبت های تحلیل گرانی گوش می دهد که دلایل پرمحتوا و قابل احترامی دارند. بنابراین تا می توانید بر تعداد دلایل عقلانی خودتان در مواجهه با مشتری بیفزایید.

اصل شماره 10:

بی اندازه صبور باشید.

سرمایه گذار برنده:

این صبر را دارد که در هنگام عدم یافتن یک سرمایه گذاری منطبق با معیارهایش، به انتظار بنشیند تا موردی را بیابد که مطابق معیارهایش باشد.

سرمایه گذار بازنده:

تصور می کند در همه حال باید در بازار مشغول انجام کاری باشد.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

صبور بودن در اینجا را می توان از زاویه دیگری نیز تحلیل کرد. بارها در پاسخ به مشتریانی که توقع بازدهی نجومی بیمه عمر در همان 5 یا 10 سال ابتدایی بیمه عمر را داشته اند گفته ام که این سرمایه گذاری، همان طوری که از نامش پیداست برای یک عمر است و نه برای 5 سال آینده! نتیجه صبر واقعی در بیمه عمر را می توان در تصاعدهای شگرفی که در سال های پانزدهم الی بیستم و سال های بیستم به بعد مشاهده کرد. پاداش، از آن کسانی است که صبر پیشه می کنند.

اصل شماره 11:

فوراً اقدام کنید.

سرمایه گذار برنده:

به محض تصمیم گیری، اقدام می کند.

سرمایه گذار بازنده:

کارها را به تعویق می اندازد.

کاربرد در فروش بیمه های عمر (از زبان حامد عسگری):

گاهی اوقات از این اندازه تطابق بین بیمه عمر با آنچه «وارن بافت» به عنوان «23 اصل مدیریت پول و سرمایه» مطرح کرده است، شگفت زده می شوم! درباره اصل یازدهم، کفایت به سرعت بالای نقدشوندگی بیمه عمر نگاهی بیندازیم.

من حتی در تهران، شاهد پرداخت چک وام بیمه عمر تنها در عرض 4 ساعت بوده ام! بدیهی است که مواردی همچون اقدام به برداشت و یا بازخرید بیمه نامه و یا پرداخت اندوخته نهایی پایان مدت قرارداد از سوی شرکت بیمه، با سرعتی بسیار بالا انجام می پذیرد. بنابراین، سرمایه گذار (بیمه شده)، با داشتن بیمه عمر، می تواند به محض تصمیم گیری، پول نقد فوری برای هرگونه اقدام فوری را در دست داشته باشد.

اصل شماره 12:

یک سرمایه‌گذاری موفق را تا زمانی نگه دارید که دلیل از پیش تعیین شده‌ای برای فروش آن داشته باشید.

سرمایه گذار برنده:

یک سرمایه‌گذاری موفق را تا زمانی نگه می‌دارد که دلیل از پیش تعیین شده برای خروج از سرمایه‌گذاری به وجود آید.

سرمایه گذار بازنده:

به ندرت، قانون از پیش تعیین شده‌ای برای به دست آوردن سود دارد. اغلب می‌ترسد که سود کم به زیان تبدیل گردد! بنابراین، سرمایه‌گذاری خود را به پول نقد تبدیل می‌کند و همواره سودهای کلانی را از دست می‌دهد.

در سال 2000 اطلاعات بایگانی شده «برکشایر» در کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC)، آشکار ساخت که «برکشایر» مقدار زیادی از سهام خود در «دیزنی» را فروخته است. در مجمع سالیانه «برکشایر» در سال 2002، یک سهامدار از «وارن بافت» سؤال کرد که چرا این سهام را فروخته است؟! سیاست «بافت» این است که او هرگز درباره سرمایه‌گذاری‌هایش نظری نمی‌دهد، بنابراین غیر مستقیم پاسخ داد: «ما نسبت به ویژگیهای رقابتی شرکت، نظری داشتیم که تغییر کرد.»

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

جالب است نه؟! ذات بیمه عمر، باعث می‌شود که بیمه شده نتواند بر اثر تصمیمات عجولانه، هروقت که مثلاً از مقابل یک دستگاه عابربانک عبور می‌کند، موجود حساب خود را خالی کند!

بیمه عمر، سرمایه گذاری های بیمه شده را از قرارگیری در معرض تصمیم گیری های عجولانه دور نگاه می دارد و هرگاه که بیمه شده (یا بیمه گذار) اقدام به بازخرید بیمه عمر نماید، با سدی به نام مخالفت اولیه نماینده بیمه مواجه می شود که در بیش از نیمی از موارد، رأی بیمه شده مبنی بر بازخرید را تغییر می دهد.

اصل شماره 13:

از سیستم خود مصرانه پیروی کنید.

سرمایه گذار برنده:

از سیستم خود مصرانه پیروی می کند.

سرمایه گذار بازنده:

دائماً سیستم خود را زیر سؤال می برد؛ البته اگر سیستمی داشته باشد! معیارها و اهدافش را برای توجیه کارهایش تغییر می دهد.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

بدیهی است که شرکتهای بیمه برای سوددهی تضمین شده، می بایست پایبند به چارچوب ها و اصول ثابت و معینی باشند و در طول زمان، کمترین میزان تغییرات را داشته باشند. بنابراین، مطابق با جدول بیمه عمری که به مشتری عرضه می کنیم، تقریباً همه چیز در یک چارچوب کلی و قابل پیش بینی و با کمترین میزان تغییرات ممکن در طول مدت قرارداد بیمه نامه به پیش می رود.

اصل شماره 14:

اشتباهات خود را بپذیرید و فوراً آنها را اصلاح کنید.

سرمایه گذار برنده:

او می داند که ممکن است اشتباه کند. لحظه ای که متوجه اشتباهاتش می شود، آنها را اصلاح می کند. در نتیجه به ندرت پیش می آید که مشکلات او چیزی بیش از زیان های کوچک باشد.

سرمایه گذار بازنده:

دست از سرمایه گذاری هایی که در آنها شکست خورده نمی کشد و امیدوار است که بتواند ضررش را جبران کند. در نتیجه، اغلب از زیان های بزرگ رنج می برد.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

تا به حال از این زاویه به موضوع امکان اعمال تغییرات در زمان سررسید بیمه های عمر نگاه کرده بودید؟ شرکتهای بیمه، دقیقاً منطبق بر اصل 14، اجازه تغییرات زیادی در مبالغ حق بیمه، سپرده گذاری، ضرایب و تعدیلهای آنها را در اختیار بیمه شده قرار می دهند تا چنانچه به مرور زمان، نیاز به اصلاحات در پلان بیمه عمر ایجاد شود، این امکان برای بیمه شده مهیا باشد.

اصل شماره 15:

اشتباهات را به تجربیات آموزنده تبدیل کنید.

سرمایه گذار برنده:

همواره به اشتباهات، به عنوان تجربیات آموزنده می نگرد.

سرمایه گذار بازنده:

هرگز به اندازه کافی به یک روش نمی پردازد تا بفهمد چگونه آن را بهبود ببخشد. همواره به دنبال «یک راه حل سریع و آسان» است.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

اقتصاددانان همواره تأکید داشته و دارند که یک سرمایه گذار عاقل، کسی است که همواره بین سرمایه گذاری های پر ریسک و سرمایه گذاری های بدون ریسک خود، تعادل برقرار می نماید. بیمه عمر به عنوان یک سرمایه گذاری بدون ریسک، همواره می تواند در حکم ابزار جبران اشتباهات گذشته برای بیمه شده تلقی شود که حداقل، فرصت جبران را برای وی ایجاد می کند...

اصل شماره 16:

بهای موفقیت‌های خود را بپردازید.

سرمایه گذار برنده:

سود وی با افزایش تجربه اش، افزایش می یابد و اکنون با صرف وقت کمتر، درآمد بیشتری کسب می کند. برای اینکه او، بهای موفقیت های خود را پرداخته است.

سرمایه گذار بازنده:

نمی داند که پرداخت بها برای هر موفقیتی، یک ضرورت است. به ندرت از تجربیات خود درس می گیرد و بر تکرار اشتباهاتش اصرار می ورزد تا آنجا که همه چیز خود را از دست می دهد.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

حتی برخی از نمایندگان بیمه نیز با مسائلی همچون ضررده بودن بیمه عمر در 5 سال ابتدایی مشکل دارند! اما ذات بیمه عمر به گونه ای که اگر بهای آن را بپردازید (که در مواردی، این بها یعنی صبر بیشتر)، پاداش آن را در پایان مدت قرارداد بیمه نامه دریافت می کنید. برای اثبات این امر، همین الان یک جدول بیمه عمر 30 ساله برای خودتان پرینت کنید و به رقم اندوخته بیمه نامه در سال های 28 و 29 و 30 نگاهی بیندازید. حالا به اندوخته سال های 5 و 6 و 7 جدول نگاه کنید.

احتمالاً متوجه شدید که باید بهایی برای رسیدن به سودهای شگفت انگیز سالهای انتهایی بیمه عمر بپردازید.

اصل شماره 17:

هرگز در مورد کاری که در حال انجام آن هستید چیزی نگوئید.

سرمایه گذار برنده:

تقریباً هیچگاه درباره کاری که در حال انجام آن است با کسی سخن نمی گوید. به اینکه دیگران در مورد تصمیمات سرمایه گذاری او چه فکری می کنند، علاقه ای ندارد و خود را درگیر آن نمی کند.

سرمایه گذار بازنده:

همواره در مورد سرمایه گذاری های فعلی خودش با سایرین صحبت می کند و به جای آنکه تصمیمات خود را با واقعیت بسنجد، آنها را با نظرات دیگران محک می زند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

حتماً با معضلی به نام بازخرید بیمه عمر مواجه شده اید. معضلی که وقتی ایجاد می شود که مشتری، درباره اینکه بیمه عمر خریداری نموده با دیگران مشورت می کند و نظرات آنها را جویا می شود و سپس این تصمیم خود را بر اساس نظرات اطرافیانش، محک میزند.

همه ما می دانیم نتیجه آن، چه خواهد بود. فروشنده حرفه ای همواره به هر طریق ممکن این نکته را به مشتری خاطر نشان می کند که حرفه ای ها، به اینکه دیگران در مورد تصمیمات سرمایه گذاری آنها چه فکری می کنند، علاقه ای ندارند و خود را درگیر آن نمی کنند.

اصل شماره 18:

بدانید که چگونه کارهای خود را به دیگران بسپارید.

سرمایه گذار برنده:

اغلب مسئولیت های خود و یا حتی همه آنها را با موفقیت به دیگران می سپارد.

سرمایه گذار بازنده:

مشاوران و مدیران سرمایه گذاری را به همان روشی که تصمیمات سرمایه گذاری اش را می گیرد، انتخاب می کند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

اجازه دهید از شما سؤالی بپرسم؟! آیا معنای بیمه این نیست که مسئولیت ریسک های خودمان را به گردن شرکت بیمه گر می اندازیم؟! و آیا این دقیقاً همان کاری نیست که در اصل 18، به آن اشاره شده است؟ بله! سرمایه گذاران خبیره، اغلب مسئولیت های خود را به دیگران (از جمله شرکت های بیمه) می سپارند.

اصل شماره 19:

بسیار پایین تر از سطح ثروت خود زندگی کنید.

سرمایه گذار برنده:

بسیار پایین تر از سطح ثروت خود زندگی می کند. (یعنی اگر ثروتش آنقدر هست که مرسدس بنز سوار شود، اما بیش از هیوندای سوار نمی شود!)

سرمایه گذار بازنده:

احتمالاً فراتر از سطح ثروت خود، زندگی می کند (اغلب مردم چنین کاری می کنند).

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

خب! وقتی حرف از پرداخت حق بیمه می شود، بازنده ها به این نگاه می کنند که با عدم پرداخت حق بیمه عمر، می توانند چیزهایی بخرند که به واسطه آنها بتوانند فراتر از آنچه هستند، خودنمایی کنند! اما برنده ها، مثلاً به جای خرید اتومبیل مدل بالاتر، همان اتومبیل فعلی خود را سوار شده و مابه التفاوت آن را بابت حق بیمه عمر می پردازند.

اصل شماره 20:

پول عامل اصلی نیست.

سرمایه گذار برنده:

برای اشتیاق و کامیابی خود، سرمایه گذاری می کند و نه برای پول.

سرمایه گذار بازنده:

به واسطه پول، انگیزه پیدا می کند، و تصور می کند که سرمایه گذاری، راهی سریع برای دستیابی آسان به ثروت است.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

قطعاً می دانیم که هر بیمه گذاری می تواند یک بیمه عمر را به گونه ای تهیه کند که فقط شامل اندوخته و سرمایه فوت طبیعی باشد و قید تمامی پوشش های تکمیلی و بیمه ای را بزند! اما چند درصد از بیمه گذاران شما، بیمه عمری با این شرایط خریداری نموده اند؟

تقریباً هیچکس چنین کاری نمی کند؛ در واقع مردم، صرفاً به مقوله اندوخته بیمه عمر بسنده نمی کنند، زیرا نمی توانند قید آسایش و آرامش خاطری که حاصل پوشش های تکمیلی بیمه عمر است را به سادگی بزنند. آنها می دانند که پول، عامل اصلی در زندگی شان نیست.

اصل شماره 21:

عاشق کاری باشید که انجام می دهید و نه عاشق چیزی که دارید.

سرمایه گذار برنده:

از لحاظ احساسی با فرآیند سرمایه گذاری درگیر شده است (و رضایت و خرسندی خود را از آن کسب می کند)، و قادر است از هرگونه سرمایه گذاری شخصی دوری گزیند.

سرمایه گذار بازنده:

عاشق سرمایه گذاری های خود می شود.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

بارها در کارگاهها و سمینارهای بیمه مارکتینگ، به این نکته مهم و حیاتی در فروش بیمه های عمر اشاره کرده ام که مردم بیمه عمر را به خاطر کاری که این بیمه نامه برای شان انجام می دهد می خردند و نه به خاطر یک برگ سند از جنس کاغذ!

ما در فروش بیمه عمر با دو مقوله مواجه هستیم: ویژگی های فنی بیمه عمر و فواید حاصل از آن ویژگی ها. در واقع ویژگی های فنی ریشه در منطق مشتری دارند و فواید حاصل از ویژگی های فنی ریشه در احساسات مشتری دارند. مثلاً وام در بیمه عمر، یک ویژگی است.

اما کاری که مشتری می خواهد با آن وام انجام دهد (مثلاً پیش پرداخت یک اتومبیل را بپردازد) یک فایده است. از آنجا که حرفه ای ها، از لحاظ احساسی با فرآیند سرمایه گذاری های خود درگیر می شوند، اشاره به فواید به جای ویژگی ها، کلید فروش بیمه های عمر است.

اصل شماره 22:

تمام فکر و ذکر خود را به سرمایه‌گذاری اختصاص دهید.

سرمایه گذار برنده:

در تمام مدت شبانه روز به فکر اهداف سرمایه‌گذاری‌های خود است.

سرمایه گذار بازنده:

فکر و زمان خود را به طور کامل به رسیدن به اهداف سرمایه‌گذاری خود، اختصاص نمی‌دهد (حتی اگر بداند که آن اهداف چه چیزهایی هستند).

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

خرید بیمه عمر یک حرف است و هدف از خرید بیمه عمر، حرف دیگری است. برای توضیحات بیشتر به اصل 21 مراجعه کنید.

اصل شماره 23:

سرمایه خود را در جریان فعالیت اصلی خود قرار دهید.

سرمایه گذار برنده:

پول خود را در همان حوزه هایی که بیش از همه، دوستشان دارد، صرف می کند. (برای مثال، «وارن بافت» برابر با 99 درصد از سرمایه خود را در سهام «برکشایر هاثوی» قرار داده است، به همین ترتیب «جورجی شوارتز» بیشتر حجم پول خود را در صندوق «کوانتوم» حفظ می کند. برای «شوارتز» و «بافت» سرنوشت دارایی شخصی خودشان با سرنوشت دارایی افرادی که پول خود را به مدیریت آنها واگذار کرده اند، یکسان است).

سرمایه گذار بازنده:

در میان سرمایه گذاریها، مقادیری کمی به سرمایه خود اضافه می کند. در واقع، فعالیت های سرمایه گذاری او غالباً برای ثروتش مخاطره آمیز است. وجوه مورد نیاز سرمایه گذاری های خود (و جبران زیانهای خود) را از جای دیگری همچون سودهای تجارت، حقوق، صندوق بازنشستگی، برنامه های پاداش دهی شرکت و... تأمین می کند.

کاربرد در آموزش فروش بیمه عمر (از زبان حامد عسگری):

خب! از میان 23 گزینه، 22 تا را من گفتم و این یکی هم سهم شماست! خودتان فکر می کنید که کاربرد این اصل و ارتباط آن با بیمه عمر چیست...!؟

بیمه گر و توانگر باشید - حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)