



بیوگرافی
دکتر مهدی فخارزاده
فوق ستاره فروش بیمه عمر
درجهان

مترجم: حامد عسگری

زمانی که برای اولین بار در سال 13941 مصاحبه‌ی دکتر مهدی فخارزاده با مجله رجیستر (The Register) متعلق به انجمن IARFC را برای درج در شماره نخست ژورنال تخصصی بیمه‌مارکتینگ (منتشر شده در بهمن 1391 با موضوع آموزش فروش بیمه عمر) ترجمه نمودم، احساس می‌کردم که با انسانی نامیرا و جاودان آشنا شده‌ام. آن زمان دکتر فخارزاده دقیقاً 90 سال سن داشت ولی احوالات ظاهری و وضعیت جسمانی او در نگاه اول، مردی 70 ساله را به ذهن مخاطب، متبادر می‌نمود.

بی‌نهایت متأثر و متأسفم از اینکه هم‌اکنون یعنی هفت سال پس از درج این مصاحبه در مجله‌ی تخصصی بیمه‌مارکتینگ، حالا برای بار دوم مصادف با روز درگذشت این ابر فروشنده‌ی بیمه‌های عمر در جهان و نماینده‌ی ارشد کمپانی معظم MetLife این مصاحبه‌ی جذاب را در اختیار مخاطبان و بازدیدکنندگان وبسایت آموزشی بیمه‌مارکتینگ قرار می‌دهم.

بله! امروز در تاریخ 23 مهرماه 1398 صنعت بیمه در سراسر جهان، یکی از بزرگترین و تأثیرگذارترین نمایندگان خودش را از دست داد. اما من شخصاً باور و ایمان دارم که آموزه‌های این مرد دوست‌داشتنی و نازنین و مخصوصاً دو کتاب ارزنده‌ی او (کتاب اول: هیچ چیز غیرممکن نیست - کتاب دوم: هرچیزی ممکن است) که توسط انتشارات پژوهشکده بیمه مرکزی ج.ا.ا با

ترجمه دکتر غدیر مهدوی (ریاست وقت پژوهشکده بیمه) یاد و خاطره و تأثیر دکتر فخارزاده بر نمایندگان و فروشندگان بیمه در ایران و سراسر جهان را پایدار و جاودان خواهد نمود. در ادامه، از شما دعوت می‌کنم این مصاحبه‌ی جذاب از دکتر مهدی فخارزاده را بخوانید. با تقدیم احترام - حامد عسگری

دکتر مهدی فخارزاده، چهره‌ای قابل احترام و شناخته‌شده در صنعت بیمه جهان است. او شغل خود را به‌عنوان مأمور جمع‌آوری حق بیمه در یکی از فقیرنشین‌ترین و ناهنجارترین محلات شهر نیویورک با نام Hell's Kitchen آغاز نمود.

با شروع به کار در چنین وضعیتی، قطعاً هیچ دلیل منطقی وجود نداشت که یک مهاجر تازه‌وارد که از ایران به آمریکا مهاجرت کرده بود، بتواند از مأمور وصول حق بیمه به نمایندگی ارشد یک کمپانی عظیم بیمه دست یابد؛ مگر دو چیز:

1. تلاش و پشتکار خستگی‌ناپذیر
2. دارا بودن یک کاراکتر و شخصیت عالی و بزرگ

مهاجرت دکتر به آمریکا:

دکتر مهدی فخارزاده در 21 آپریل 1922 (برابر با 31 فروردین‌ماه 1301) در یک بعدازظهر جمعه در تهران متولد شد. مادرش هنگامی که مهدی فقط 24 سال داشت، دار فانی را وداع

گفت. دکتر فخارزاده از دست دادن مادرش را اینگونه توصیف می‌کند: «بزرگترین مصیبت و غم، در زندگی‌ام که برای جوانی به سن و سال من، واقعاً ویران‌کننده بود.»

دکتر فخارزاده، پسر ارشد حاج علی‌اصغر فخارزاده، مالک یک مغازه خرده‌فروشی و همچنین یک بنگاه معاملات املاک بود. دکتر فخارزاده درباره پدرش اینگونه می‌گوید: «پدر من مردی بسیار فوق‌العاده بود و من با او روابط بسیار نزدیکی داشتم.»

هنگامیکه پدرش به دلیل رفتن مهدی به آمریکا، نگران شده بود، پس از دیدن وی که تبدیل به موفق‌ترین و سرشناس‌ترین نماینده بیمه و امور سرمایه‌گذاری در آمریکا شده بود، با تمام وجود به او افتخار کرد.

مهدی همزمان که کار می‌کرد، تحصیلات خود را در مقطع دبیرستان و سپس، در رشته حقوق دانشگاه تهران به پایان رساند.

از آنجا که در آن زمان، مقاطع بالاتر تحصیلی در دانشگاه‌های ایران وجود نداشت، مهدی شروع به تحقیقاتی درباره ادامه تحصیل در دانشگاه Brigham Young واقع در ایالت Utah آمریکا نمود؛ زیرا در آن زمان، رئیس این دانشگاه، به عنوان مشاور عالی کشاورزی در ایران به سر می‌برد و مهدی توانست از وی اطلاعات مورد نیاز را دریافت نماید.

وقتی که مهدی در سال 1948 (1326 شمسی) و در سن 25 سالگی به شهر نیویورک سیتی رسید، حتی نمی‌دانست که چگونه باید خود را به دانشگاه Brigham Young برساند. در نهایت و با پرس‌وجو، و پس از سه روز طاقت‌فرسا، مهدی توانست خود را برای ثبت‌نام به دانشگاه برساند. اما مسئول ثبت‌نام به او گفت: «زبان انگلیسی شما ضعیف است!»

بنابراین، مهدی برای یک ترم تحصیلی، در دبیرستان Wyoming به یادگیری زبان انگلیسی پرداخت و بالاخره توانست در سال 1950 (1329 شمسی) و در سن 28 سالگی، مدرک

فوق لیسانس اقتصاد خود را از دانشگاه Brigham Young اخذ نماید و بلافاصله هم توانست بورس تحصیل در دانشگاه Washington در مقطع دکترا را بدست آورد و مشغول به تحصیل جهت اخذ مدرک PHD شد.

دکتر عاشق می شود!

درست در هفته اول حضور مهدی، در حیات دانشکده در سیاتل، او دختری جذاب که در رشته صنایع غذایی، تحصیل می کرد و اهل ایسلند بود را ملاقات کرد! نام این دختر، سیگرون فردریکزداتیر (Sigrun Fridriksdottir) بود و در همان لحظه، مهدی با تمام وجود، دلباخته‌ی سیگرون شد.

نکته جالب راجع به این دو نفر، تضادهای بارزی بود که با یکدیگر داشتند؛ سیگرون، بلندقد، با موهایی بلوند و بسیار زیبا بود؛ درحالیکه مهدی، قدی متوسط، موهایی کم پشت و چهره‌ای سبزه داشت. همچنین سیگرون متعلق به سرزمینی سرد و آبوهوایی مرطوب بود و مهدی، از سرزمینی گرم و خشک.

پس از گذشت مدتی، سیگرون برای گرفتن مدرک فوق لیسانس، به دانشگاه Cornell در Ithaca واقع در New York منتقل شد و مهدی، که به شدت به او علاقه مند شده بود، به دنبال او به New York رفت. سه سال بعد، سرانجام سیگرون با پیشنهاد ازدواج مهدی موافقت کرد.

به همین دلیل، مهدی مجبور شد تحصیلات خود را به جای سیاتل در دانشگاه New York ادامه دهد. هنوز سه ترم به اتمام درس او و گرفتن مدرک PHD مدیریت بازرگانی (Business Administration) باقی مانده بود که سیگرون به او گفت که باید به زودی منتظر تولد فرزندشان باشند.

سیگرون به دلیل بارداری، می‌بایست شغل خود را به عنوان مدیر یک کارخانه تولید غذاهای منجمد، ترک می‌کرد. این مسئله، به طور ناگهانی، تأمین امور مالی و درآمدهای آنها را با مشکل مواجه نمود. زیرا تا قبل از آن، سیگرون کار می‌کرد و مهدی، مشغول تحصیل بود و بنابراین، تنها منبع درآمد خانواده، خانه‌نشین می‌شد.

شروع به کار دکتر در صنعت بیمه:

در سال 1955 (1334 شمسی) و در سن 33 سالگی، مهدی درخواست خود را برای کار در کمپانی بیمه Metropolitan Life ارائه نمود؛ این در حالی بود که او تصور می‌کرد که این فقط یک شغل موقت تا زمان رفع مشکل مالی خود و همسرش است.

او با خود فکر می‌کرد که کار در Met Life با آن ساختمان گول‌پیکر و آوازه‌ای که در شهر داشت، می‌تواند منبع درآمد خوبی برای او باشد و البته با توجه به تحصیلاتی که داشت، فکر نمی‌کرد که کار در این کمپانی برای او، خیلی مشکل و چالش‌برانگیز باشد.

اما هنگامی که کار خود را به‌عنوان مأمور جمع‌آوری حق بیمه (به‌صورت درب به درب منازل) و بر اساس کتابچه‌ی آدرسها در محله فقیرنشین Hell's Kitchen نیویورک، آغاز نمود، متوجه شد که اینکار، برای او بسیار مشکل و خسته‌کننده است.

البته در این کار، پیشرفتهایی به‌دست آورد؛ اما او از شغل خود به‌عنوان مسئول جمع‌آوری حق بیمه، هیچ لذتی نمی‌برد و حتی هیچ آینده‌ی مثبت و روشنی برای کار خودش در این کمپانی متصور نبود.

واقعیت این بود که مهدی در یک سال ابتدایی کار خود در Met Life هیچگونه موفقیتی در فروش بیمه به‌دست نیاورد؛ اما در این مدت، به خوبی فهمیده بود که نقش خدمات به مشتریان، تا چه اندازه می‌تواند در پیشبرد فروش بیمه، اهمیت داشته باشد.

به طور مثال، او به جای اینکه پس از زدن درب خانه‌ای بگوید: «من مأمور جمع‌آوری حق بیمه های شرکت بیمه Met Life هستم. آمده‌ام تا حق بیمه‌ی مربوط به شما را جمع‌آوری کنم»، می‌گفت: «سلام! من از شرکت Met Life هستم. آیا موردی در زمینه پوششهای بیمه شما وجود دارد که من بتوانم کمکی به شما بکنم؟!». بدین صورت بود که مهدی توانست دوستان و مشتریان وفادار بسیاری پیدا کند.

اما مشکل اصلی همچنان پابرجا بود: کمبود درآمد!

دکتر دلسرد می‌شود؛ اما...

او مسئله دلسردی و ناامیدی خود را با سیگرون در میان گذاشت؛ و در نهایت، به دلیل اینکه درآمد حاصل از کار فروش بیمه، کمتر از مقداری بود که آنها نیاز داشتند، مهدی تصمیم گرفت تا کار در صنعت بیمه را رها کند. سیگرون نیز به او گفت: «تو باید از شغل خودت، لذت ببری؛ بنابراین سعی کن کاری پیدا کنی که مناسب و درخور تو باشد»

اما مهدی به هیچ‌عنوان نمی‌خواست به‌عنوان یک فرد شکست‌خورده، این شغل را ترک کند. بنابراین تصمیم گرفت که ابتدا، ثابت کند که می‌تواند در فروش بیمه، موفق باشد و سپس به سراغ شغل دیگری برود.

بعد از چهار سال از آن روز، مهدی از مأمور جمع‌آوری حق بیمه، به پُست فروشندگی بیمه ارتقاء یافته بود و روزانه بیش از 2000 دلار و در اغلب مواقع، بیشتر از 3000 دلار بیمه می‌فروخت و پس از گذشت تنها یک سال، فروش بیمه‌های او از مرز یک میلیون دلار عبور کرد.

در فرهنگ و تمدنی که مهدی در آن متولد شده بود (فرهنگ اصیل ایرانی)، صحبت راجع به مرگ و میر، جنبه و ظاهر خوبی نداشت، به همین دلیل، فروشهای ابتدایی او، خیلی قابل توجه نبودند. اما واژه «شکست» در فرهنگ لغت مهدی، جایی نداشت.

او به خاطر عهده‌ی که با خودش بسته بود نمی‌توانست تا زمانیکه در بازاریابی و فروش بیمه موفق نشده، از آن خارج شود و سرانجام به موفقیت‌هایی بیش از آنچه تصور می‌کرد دست یافت؛ اما حالا دیگر نمی‌خواست این شغل را ترک کند.

رسیدن دکتر به موفقیت:

در طول پنج سال، مهدی توسط کمپانی Met Life به پُست مشاور عالی امور بیمه ارتقاء یافت. فروش بیمه‌های او به‌طور پیوسته افزایش می‌یافت و پس از گذشت 9 سال (و در سال 1964 برابر با 1346 شمسی) و در سن 45 سالگی متوجه شد که شرایط عضویت در انجمن میلیون دلاریهای بیمه (MDRT - Million Dollar Round Table) را به‌دست آورده است.

از آن زمان تاکنون، او بدون استثناء هر سال در جلسات MDRT حضور داشته و اغلب مواقع، سخنرانی می‌کند. او عضویت Top of The Table انجمن MDRT و نیز عضویت انجمن بین‌المللی مشاوران خبره (Charter - Charter International Forum) را به‌دست آورده است.

مهدی تقریباً تمامی القاب، مدالها و افتخاراتی که کمپانی Met Life ممکن بود به کسی اعطا کند را به‌دست آورد؛ نه فقط به خاطر رهبری و مدیریت بی‌نظیری که در فروش بیمه داشت، بلکه به دلیل کمک‌های او به صنعت بیمه در امریکا!

«رابرت هنریکسون» (Robert Henrikson) رئیس هیأت مدیره کمپانی عظیم Met Life می‌گوید: «عضویت در تالار مشاهیر کمپانی (Hall of Fame) برای افرادی در نظر گرفته شده است که شغل و زندگی خود را با افتخار و حرفه‌ای‌گری، وقف معرفی و نمایاندن ارزشهای مورد نظر Met Life (به‌عنوان نمایندگان این شرکت بیمه) می‌نمایند و نیز کسانی که خودشان را به عنوان رهبران واقعی فروش و خدمات‌دهی به مشتریان، از دیگران متمایز می‌سازند.

عضویت در تالار مشاهیر Met Life، نشان دهنده موفقیت آن نماینده در ارائه بالاترین سطح عملکرد در عرضه برترین خدمات ممکن به مشتریان است. فقط برترین نمایندگان Met Life قادر به کسب این افتخار بسیار ارزشمند و با پرستیژ هستند و دکتر فخارزاده دقیقاً همین فرد است.»

برای اولین بار در تاریخ 140 ساله‌ی کمپانی Met Life، این کمپانی، یک مدال منحصر به فرد موفقیت و افتخار مادام‌العمر را در راستای به رسمیت شناختن تلاشها و کمکهای مهدی به کمپانی و به نمایندگیهای دیگر و نیز به مشتریان و بیمه‌گذاران و به کل صنعت بیمه در امریکا، به دکتر فخارزاده اهدا نمود.

دکتر فخارزاده، همچنان به همکاری خود با کمپانی MetLife ادامه می‌دهد و در حال حاضر، 56 سال از آغاز به کار وی در این کمپانی می‌گذرد. (لازم به ذکر است که من متن این مصاحبه را در سال 1391 که دکتر فخارزاده در قید حیات بوده‌اند و 90 سال سن داشته‌اند ترجمه نموده‌ام و هم‌اکنون در سال 1398 که این مصاحبه را بازنشر می‌کنم ایشان فوت نموده‌اند)

دکتر فخارزاده تاکنون بیشترین افتخارات کمپانی Met Life را به دلیل کسب موفقیت در زمینه‌های «افزایش تعداد مشتریان جدید» و «حفظ مشتریان فعلی» به خود اختصاص داده است.

مشاور سرشناس فروش بیمه و سرمایه‌گذاری در امریکا، «نورمن جی. لوین» (Norman G. Levine) می‌گوید: «مهدی، خدمات و بسته‌های سرمایه‌گذاری بسیار خوبی را به مشتریان خودش ارائه نموده که دقیقاً بر اساس نیازهای آنان طراحی شده بود و باعث شد تا مشتریانش به استقلال و آزادی مالی برسند. فضیلتها و کمالات مهدی، سبب کسب بسیار از القاب و افتخارات و عناوین از سراسر دنیا برای او شد؛ القاب و عناوینی که همکاریها و کمکهای بی‌شائبه او به صنعت بیمه و خدمات مالی و سرمایه‌گذاری در امریکا را به رسمیت می‌شناخت.»

کسب عنوان پُرافتخار Dunton:

دکتر فخارزاده همچنین موفق به کسب بالاترین و پُرافتخارترین جایزه «برنامه‌ریزی مالی و سرمایه‌گذاری» جهان با عنوان «جایزه لورن دانتن» (Loren Dunton) گردیده است که توسط انجمن بین‌المللی مشاورین امور مالی و سرمایه‌گذاری (International Association of Registered Financial Consultants) که به اختصار IARFC نامیده شده است، ارائه می‌شود.

این جایزه به اشخاصی اعطا می‌شود که همکاریها و کمکهای تعریف شده و معناداری به حرفه‌ی «برنامه‌ریزی امور مالی برای اشخاص» می‌کنند. دکتر فخارزاده نقش به‌سزایی در تبدیل نمایندگان بیمه به مشاوران امور مالی و سرمایه‌گذاری قابل اعتماد برای مردم و نیز ارتقای زوایای فنی و پیچیدگیهای خدمات و بسته‌های بیمه‌ای، مالی و سرمایه‌گذاری داشته است.

توسعه به سبک منحصر به فرد فخارزاده:

یکی از ارزشهای اخلاقی بسیار قوی که در کار دکتر فخارزاده وجود دارد به «اصول راهنمای مهدی!» معروف است؛ او معتقد است که بسیاری از نمایندگان، ساعات کاری خود را به عنوان ساعاتی که از خانه دور هستند، به حساب می‌آورند و نه زمانهایی که در واقع، صرف انجام کارها و امور واقعاً ضروری و مهم می‌کنند.

خود او، هر روز رأس ساعت 6:30 صبح وارد دفتر کارش می‌شود، غالباً از خانه تا دفتر کارش را قدم می‌زند و بیشتر ساعات روز را در جلسات فروش بیمه سپری می‌کند و یا به فرمهای تماس مشتریان رسیدگی می‌کند.

با توجه به تحصیلات آکادمیک و روشنفکری خاصی که در مهدی وجود دارد، او معتقد است که «عادت‌های خوب، سبب خلق فروشندگان خوب می‌گردد.»

وی در طول 50 سال گذشته، دائماً بر بهبود عاداتهای خوب در خودش کار کرده است. او در طول این سالها، ابزارهایی منحصر به فرد و با ارزش را برای خود ساخته است تا توانایی ایجاد این عاداتها در خود را بیشتر کند.

دکتر فخارزاده در بیش از هزاران سخنرانی خود در سراسر جهان، به مخاطبین خود (که معمولاً جزو حرفه‌ای‌ترین نمایندگان و فروشندگان بیمه‌های عمر هستند)، همواره این نکته را یادآوری می‌کند: «شما می‌بایست با مردم به شکلی صمیمی ارتباط برقرار کنید، اعتماد و اطمینان آنها را به دست آورید، حقایق را بیان کنید و در نهایت، از آنها تقاضای سفارش کنید!»

دیدگاه فعلی دکتر فخارزاده نسبت به صنعت بیمه:

بزرگترین افسوس دکتر فخارزاده، این است که چرا نتوانسته قبل از سن 33 سالگی، وارد صنعت بیمه شود. او در این باره می‌گوید: «هیچ نماینده بیمه‌ای، هرگز نمی‌تواند در تمامی رشته‌های بیمه‌ای، تبدیل به یک حرفه‌ای متخصص شود. صنعت بیمه امروزه بسیار پیچیده و تخصصی شده است.»

برای رسیدن به بهترین نتایج، نیازمند این هستید تا اتحادی پایدار با سایر نمایندگان بیمه و نیز با دیگر مشاغل، برقرار کنید؛ روابطی حرفه‌ای با حسابداران، بانکدارها، وکلا و...؛ یکبار که آنها فرصت و مجال مشاهده کیفیت کار و خدمات بیمه‌ای شما را بیابند، مطمئن باشید موضع خود را تغییر داده و شروع به معرفی شما به اطرافیانشان خواهند نمود.»

او به اشخاصی که داوطلب دریافت نمایندگی بیمه هستند اینگونه می‌گوید: «امروزه انتخابهای بی‌شماری برای راه‌اندازی یک شغل، پیش روی شما هستند؛ نظیر مغازه‌داری، بازاریابی، حسابداری، راه‌اندازی کسب و کارهای کوچک و...؛ اما اگر یک انتخاب درست بکنید و به دنبال یک

سیستم فروش صحیح باشید، فروشندگی بیمه می‌تواند بهترین و سودآورترین شغل برای شما باشد.»

هنگامیکه از او پرسیده شد که آیا در مورد مسائل و مشکلات فعلی در اقتصاد، نگران است یا خیر، پاسخ داد: «در میان تمامی این اتفاقات و اخبار بد اقتصادی، هنوز خیلی از کسب‌وکارها و تجارتها وجود دارند که کار خود را به نحو احسن انجام می‌دهند. درست است که نزدیک به 10 درصد از مردم، به دلیل مسائل اخیر، شغل خود را از دست داده‌اند، اما هنوز 90 درصد آنها به کار خود مشغول هستند.»

شما مجبورید همانطور که تغییراتی در بازار شما ایجاد می‌شود، متناسب با آن، تغییراتی را در نحوه‌ی عملکرد و بازاریابی‌تان ایجاد کنید. شما نیاز دارید تا به‌طور پیوسته شور و اشتیاق و سطح انرژی خود را در بالاترین سطح ممکن، نگه دارید. فرصتها بی‌حد و حصر و تمام نشدنی هستند. فقط باید از آنها استفاده کنید.»

خدمات‌دهی همیشگی به مشتری را در رأس امور خود قرار دهید:

مهدی همواره یک عقیده ساده در رابطه با کار و سبک زندگی‌اش دارد: «من عاشق کمک به مردم در تمامی عرصه‌های زندگی آنها هستم. هر کدام از مشتریان من، یک دوست بسیار با ارزش برای من هستند و هر جلسه فروش برای من سبب ایجاد ارتباطی است که برایم حکم یک گنج با ارزش را دارد.»

آنها به من احساس توانگری و غنا می‌دهند. آنها به من اهمیت می‌دهند؛ زیرا من به آنها اهمیت می‌دهم. برخی از مشتریان من درست از اولین سالی که به عنوان نماینده بیمه مشغول به کار شدم یعنی بیش از 50 سال است که در کنار من و در ارتباط نزدیک با من مانده‌اند.»

نتایج درخشانی که مهدی در شغل خود به دست آورده، از یک الگوی پابرجا و ثابت، پیروی می‌کند که خودش آن را اینچنین توصیف می‌کند: «من همیشه در این حرفه، موفق نبوده‌ام. من با تعدادی از موانع و مشکلات در این شغل مواجه بودم؛ من در یک کشور دیگر متولد شده بودم، زبان انگلیسی و مشتریان را نمی‌شناختم و هم‌کلاسی یا دوستی نیز در اینجا نداشتم. با این حال، عادت موفقیت را در خودم ساختم.»

تمامی فعالیتهای دکتر فخارزاده فقط بر پایه نیازهای مشتریان، پایه‌گذاری شده است. وی در این باره می‌گوید: «کاملاً ضروری و حیاتی است که نیازهای مشتریان را تجزیه و تحلیل کنیم تا بتوانیم مشکلاتی که به کمک بیمه عمر پیشنهادی ما قابل برطرف شدن هستند را تشخیص دهیم. ما باید یک فهم و درک کلی از مشکلات مشتری داشته باشیم و فقط راه حلی که بیشترین کمک ممکن را به مشتری می‌کند به او توصیه کنیم.»

دکتر فخارزاده، در سن 90 سالگی، هنوز در هر سال، 40 تا 50 سخنرانی در همایشهای مختلف بین‌المللی در سراسر جهان انجام می‌دهد و به سایرین می‌آموزد که چگونه از طریق تشریح مساعی و کمک به دیگران، به موفقیت‌های بزرگ در فروش بیمه‌های عمر دست یابند.

برخی از این سخنرانیها، کوتاه و فقط در حد یک ساعت برگزار می‌شوند؛ اما شرکت‌کنندگان، او را رها نمی‌کنند. در یک همایش بین‌المللی فروش بیمه عمر که در چین برگزار گردید، او بیش از سه ساعت، بر روی سن صحبت کرد.

برای مردی که در زمان آن سخنرانی 86 سال، سن داشته چنین کاری فقط و فقط، نشانگر تعهد و شور و اشتیاق برای کمک به سایرین است.

مهدی همواره خود را یک دانش‌آموز دائمی می‌داند و از مؤسسات آموزشی همچون انجمن IARFC که سالیانه 40 دوره آموزشی دنباله‌دار را برگزار می‌کند، تحسین و تقدیر می‌کند.

او می‌گوید: «من همواره بر روی ارزش آموزش‌های دائمی در فروش بیمه تأکید فراوانی می‌کنم و کسب دانش را همانطور که خودم حتی در زمان فعلی، به دنبال آن هستم را به همه توصیه می‌کنم. وجود یک نهاد آموزشی حرفه‌ای همچون IARFC نشانگر این است که شما به عنوان یک نماینده بیمه باید تا چه اندازه به ارزش آموزش و شایستگی خود، پایبند باشید. این سبب ایجاد وجه تمایزی بارز میان شما و رقبای شما در نظر مشتریان فعلی و احتمالی شماست.»

دکتر مهدی فخارزاده، این آبرستاره‌ی جهانی فروش بیمه، همواره به یک ضرب‌المثل در زندگی خود، پایبند است:

«خداوند بر بنده‌ای که اندرزی به کسی می‌دهد رحمت می‌فرستد؛ اما هزاران برابر بیش از آن بر بنده‌ای رحمت می‌فرستد که اندرزی را بگیرد و در زندگی‌اش دنباله‌روی آن باشد»

(روحش شاد و یادش گرامی)

پایان قسمت اول

قسمت دوم این بیوگرافی جذاب را از [این لینک](#) مطالعه کنید...

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)