

معرفی بیمه زندگی

امروز میخوام به عنوان یک دوست و یک مشاور مالی چندتا سوال مهم ازتون بپرسم:

میتونم 20 دقیقه از وقتتون رو بگیرم؟

(در صورتی که شخص در دایره ارتباطات گرم شما بود از کلمات صمیمانه تری استفاده کنید مثلا به عنوان دخترت/ پسر/ خواهرت/ برادرت و ... و یک مشاور مالی چندتا سوال مهم ازت بپرسم اگر ممکنه 20 دقیقه به حرفای من گوش بده.)

1. این روزا چندتا آدم 50 ، 60 و یا 70 ساله تو خیابون میبینی که هنوز دارن کار میکنن؟ {مکت}

2. به نظرتون این آدما از وضعیت مالیشون راضین؟ {مکت}

3. مگه تو دوره جوونی شون سخت کار نکردن؟ {مکت} پس چرا هنوز مجبورن کار کنن؟ {مکت}

4. تو دوروبری های خودتون چند نفر اینطوری هستن؟ {مکت}

5. به نظرتون تو دوره بازنشستگی شون دارن از زندگی لذت می برن یا درگیر دغدغه های مالی هستن؟ {مکت}

6. فکر میکنید چرا وضعیت شون اینطوره؟ چرا باید تو این سن و سال نگران قسط و قبض و بدهی هاشون باشن؟ {مکت}

7. سن مبارک شما چند سال هست؟ یعنی قراره سال دیگه به بازنشستگی برسید.

سوال کلیدی:

ترجیح میدید اون موقع در گیر کار کردن و مسائل مالی باشید یا از الان با پس اندازه یه بخشی از درآمدتون، خیالتونو از بابت آینده راحت کنید؟

مساله دیگه در مورد اطرافیان و عزیزانتونه

کسانی که در قبالتون مسئولیت دارین.

مهمترین و دوست داشتنی ترین آدمهای زندگیتون کیا هستن؟

{کمک کنید همه را بگوید. اگر صاحب فرزند یا خواهر و برادر کوچکتر بود، سوال بعدی را بپرسید}

خیلی عالی می تونم اسمشونو بپرسم؟ چند سالشونه؟ {جواب مشتری را روی کاغذ بنویسید و در طول

گفتگو از اسامی فرزندانش استفاده کنید.}

1-قطعا یکی از دلایل مهمی که شما الان دارید سخت کار می کنید {همسرتون و اسامی فرزندانش} هست درسته؟

2-مطمعنا وقتی {اسامی فرزندانش} به سن دانشگاه یا ازدواج برسند روی کمک شما حساب می کنند، درسته؟

3-قطعا شما می‌خواهید بهترین شرایط رو برای دانشگاه رفتن و همینطور شروع زندگی مستقل
{اسامی فرزندانش} مهیا کنید.درسته؟

سوال کلیدی:

شما ترجیح می‌دید اون موقع هزینه‌های لازم با قرض گرفتن، وام گرفتن و فروختن دارایی‌ها تون مثل زمین و ماشین و طلا تامین کنید یا از الان با پس انداز 10-20% مبلغ مورد نیازتون آینده ... {اسامی فرزندانش} را تضمین کنید؟

و اما سوال آخر:

1-قبول دارید که فوت ناگهانی یا بیماری سرپرست یه خانواده برای اون خانواده مشکلات مالی زیادی بوجود میاره؟

2-قبول دارید که سرپرست خانواده باید به خاطر مسئولیتش، راه حلی واسه چنین اتفاق ناخوشایندی داشته باشه؟

3-قبول دارید که 100 تا 200 میلیون پول نقد تو چنین شرایطی می‌تونه یه خانواده رو از بحران مالی نجات بده؟

خب من می‌خوام یه طرح پس اندازی به شما معرفی کنم که راه حل مطمئنی واسه این مسائلیه که گفتیم. شما می‌تونید از امروز شریک سرمایه‌گذاری‌های شرکت بیمه کارآفرین بشید. و این شراکت 10، 20 یا 30 سال ادامه بدید. اسم این شراکت بیمه زندگیه. در واقع شرکت بیمه پس انداز خرد آدم رو تبدیل به سرمایه کلان می‌کنه و با استفاده از این سرمایه تو صنایع مادر سرمایه‌گذاری می‌کنه از اونجایی که بیمه مرکزی پشتوانه و اعتبار سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه ست سود 18% برای 5 سال و 15% برای 5 سال دوم و 10% برای سال‌های باقی مانده تضمین شده است. علاوه بر این شرکت بیمه کارآفرین طبق قوانین بیمه مرکزی 90% از سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها شو بین بیمه شده‌هاش تقسیم می‌کنه.

اینجوری به بیمه شده‌ها سالانه چند درصد سود بیشتر از تضمین تعلق می‌گیره که با توجه به شرایط جدید سود بانکی، کسای که پولشونو تو بیمه پس انداز می‌کنن هم سود بیشتری می‌گیرن هم خیالشون از بابت سود سال‌های آینده شون راحت (چون بانکها حداکثر سپرده یکساله با سود 18% و سپرده‌های کوتاه مدت با سود 10% دارن و تکلیف سود دهیشون در سال‌های آینده معلوم نیست).

(ممکنه برای مشتری سوال پیش بیاد که چطور بیمه‌ها سود بیشتری نسبت به بانک‌ها میدن. واقعیت اینه که در تمام دنیا از امریکا و کانادا گرفته تا کشورهای اروپایی و ژاپن سود شرکت‌های بیمه از بانک بیشتره و البته کم کردن سود بانکی یکی از راه‌های کاهش تورمه.)

شما می‌تونید از امروز با پس انداز روزی 3 تا 10 هزار تومان یعنی سالیانه 1 تا 3 میلیون به مدت 10، 20 یا 30 سال واسه خودتون و فرزندتان این شراکتو شروع کنید و دوران بازنشستگی خودتون و همینطور تحصیل و ازدواج فرزندانتونو تضمین کنید.

علاوه بر این بابت پس اندازی که فرد داره انجام می ده یه سری پوشش های بیمه ای داره.

مثلا اگر شخص سالیانه 2 میلیون پس انداز کنه

• 50 میلیون سرمایه فوت به هر علت داره

• 200 میلیون سرمایه فوت حادثه

• 15 میلیون سرمایه امراض خاص

(انواع سرطان، سکت قلبی و مغزی ، عمل قلب باز و پیوند اعضای اصلی بدن)

آیا این مبلغ می تونه امنیت مالی خانواده رو تضمین کنه؟ قطعاً بله

اگه سوالی هست من در خدمتتون هستم. (لطفاً به مشتری با تمام وجود گوش کنید دغدغه هایش را بفهمید و سعی در همراه کردن و بر طرف کردن شکهای او کنید و دیدگاه و نگرشی که شما نسبت به بیمه زندگی دارید به او منتقل کنید یادمان باشد مشتری ، انسانی است دارای احساسات که با گوش کردن خلاق ، توجه کردن و اهمیت دادن می توان او را همراه کرد یادمان باشد مشتریان، سرمایه های انسانی ما هستند.)

اما بقیه ویژگی های بیمه زندگی:

1- این بیمه نامه قابل فسخه فقط تو سه تا پنج سال اول به خاطر هزینه بیمه گری ، اندوخته ، کم تر از حق بیمه پرداختی هست. (توضیح)

2- از سال دوم زمانی که به پول نقد نیاز داشته باشید می توانید 90% اندوخته تون رو وام بگیرید. اون هم بدون ضامن در کوتاه ترین زمان ممکن (1 تا 3 هفته) یا اینکه از اندوخته برداشت کنید.

3- برای اینکه اندوخته تون بهتر شه و در پایان دوره چند برابر پول داشته باشید می تونید از طرح خود پرداخت که طرح ویژه شرکت بیمه کار افرین هست استفاده کنید. می تونید یه بیمه نامه 10 تا 200 میلیونی ، هر چقدر که بخواین انتخاب کنید. اما چرا چنین طرحی رو پیشنهاد می کنیم:

اول اینکه اندوخته شما در پایان دوره نسبت به حالت سالیانه 2 تا 7 برابر میشه لازم نیست دیگه هر سال حق بیمه بدید و از سال اول بیمه نامه تو سود دهیه

دیگه اینکه داشتن چنین طرحی نسبت به پس انداز تو بانک خیلی خیلی بهتر چون بانک به پس انداز 10 تا 200 میلیونی شما تو بهترین حالت 18% سود میده اونم برای یک سال تضمینه در حالی که سود بیمه 18% تضمینی به علاوه سود مشارکتی که بین 2 تا 7% و برای 5 سال تضمینه.

اگه سوالی هست من در خدمتم ...

اگ موافقید می تونیم با پر کردن این فرم یه بازنشستگی عالی برای خودتون و یه آینده مطمئن برای خانوادتون بسازید.