



Hi Darman

های درمان؛

تجربه‌ای متفاوت از بیمه‌های درمان

## پروپوزال همکاری با شبکه فروش صنعت بیمه: کارگزاران، نمایندگان و بازاریابان



های درمان

نمایندگی بیمه آسماری و SOS

کد ۱۴۰۱



Hi Darman



## معرفی «های درمان» و بنیان گذار آن

**های درمان** به صورت تخصصی در حوزه مشاوره و فروش بیمه‌های تکمیلی شرکتی مشغول است. تیم های درمان از افراد با تجربه در حوزه بیمه‌های درمان تکمیلی تشکیل شده است. این مجموعه دارای نمایندگی از برخی از شرکت‌های بیمه است؛ این نمایندگی‌ها در حال حاضر حقیقی هستند.

یکی از این نمایندگی‌ها، نمایندگی ۱۴۰۱ بیمه آسماری به نام اصلان گودرزی است. ایشان فارغ التحصیل دانشگاه صنعتی شریف بوده و به مدت حدود ۳ سال معاون بازاریابی و فروش شرکت بیمه آسماری نیز بوده‌اند. در این مدت با هدایت و همکاری هیئت‌مدیره محترم شرکت و همچنین سایر پرسنل شرکت، تمرکز شرکت به بیمه‌های درمان تکمیلی معطوف و با نگاهی نو، طرح‌های متنوعی در حوزه بیمه تکمیلی تهیه و روانه بازار گردید؛ یکی از مهم‌ترین ویژگی این طرح‌ها امکان خریداری آن توسط شرکت‌های کوچک حتی با تعداد کمتر از ۵۰ نفر است.

آقای گودرزی از سال ۹۸ به دلیل علاقه شخصی به فروش، از شرکت جدا شده و به عنوان نماینده شرکت مشغول فعالیت شدند. سپس در اواخر سال ۹۹ با کمک برخی از همکاران، برند های درمان را ایجاد کردند و در این مدت کوتاه به عنوان یکی از فعال‌ترین نمایندگان بیمه آسماری شناخته می‌شوند.

در حال حاضر های درمان، علاوه بر فروش بیمه‌های تکمیلی توسط همکاران و بازاریابان خود، با تعداد زیادی از شبکه فروش صنعت بیمه از جمله کارگزاری‌های حقیقی و حقوقی و همچنین نمایندگان محترم سایر شرکت‌های بیمه در فروش بیمه‌های درمان همکاری می‌کند.

بیمه آسماری با همکاری سهامدار عمده خود، شرکت کمک رسان ایران (SOS) یکی از بهترین ارائه دهندگان خدمات بیمه تکمیلی است و مزیت‌های مهمی از جمله بیمه کردن شرکت‌های کوچک دارد. بنابراین شرایط مناسبی برای شبکه فروش محترم صنعت بیمه مهیاست که در صورت صلاحدید با همکاری تیم های درمان از این فرصت بهره‌مند شوند.

در ادامه به صورت مختصر مزایای همکاری با آسماری و همینطور های درمان توضیح داده شده است؛ در صورت تمایل به ارائه اطلاعات بیشتر امکان برگزاری جلسه حضوری میسر و موجب افتخار خواهد بود.

## همکاری با کارگزاران

تعدادی از کارگزاران قبلا کد همکاری از آسماری دریافت کرده‌اند. برخی کار خود را با آسماری شروع و تعدادی بیمه‌گذار نزد این شرکت بیمه کرده‌اند. تعداد دیگری نیز کد همکاری خود را از آسماری گرفته اما فعالیت خود را با بیمه آسماری آغاز نکرده‌اند. برخی دیگر همچنان کد همکاری با بیمه آسماری ندارند.





Hi Darman

های درمان آماده همکاری با هر سه گروه از کارگزاری‌های فوق به عنوان واحد صدور است؛ همکاران ما در های درمان با پیگیری، امور مربوط به اخذ نرخ و شرایط، تنظیم قرارداد درمان، صدور، الحاقیه‌ها، اصلاح اطلاعات و شماره شبا و همینطور همکاری در خصوص امور مربوط به خسارت توسط SOS را با دقت و سرعت انجام می‌دهند.

همچنین امکان پیگیری و تعریف کد همکاری برای کارگزاری‌هایی که در آسماری کد ندارند طی حداکثر ۲ روز کاری توسط های درمان از شرکت بیمه آسماری وجود دارد.

### مزایای همکاری کارگزاران با های درمان به عنوان واحد صدور

ممکن است این سوال مطرح شود که همکاری با های درمان (نمایندگی ۱۴۰۱ بیمه آسماری) به عنوان واحد صدور چه مزیتی نسبت به همکاری مستقیم با ستاد بیمه آسماری و یا سایر نمایندگان دارد؟ به طور کلی همکاری با نماینده‌های حرفه‌ای در مقایسه با ارتباط مستقیم با شرکت بیمه در بهتر و سریع‌تر پیش رفتن کارها نقش بسزایی دارد. در ادامه برخی از مهم‌ترین مزایای همکاری با های درمان توضیح داده شده است.

۱. اخذ استعلام نرخ و شرایط برای جدول تعهدات درخواستی بیمه گذار در کوتاه‌ترین زمان
۲. مذاکره با شرکت بیمه آسماری جهت اخذ تخفیف و شرایط قابل رقابت
۳. تنظیم و ارسال قرارداد درمان طبق فرمت مورد نظر بیمه آسماری در کمتر از ۱ روز کاری
۴. انجام امور مربوط به صدور بیمه‌نامه در سیستم پس از امضای قرارداد در کمتر از ۲ روز کاری
۵. داشتن ارتباط مناسب با واحدهای مختلف شرکت از جمله بازاریابی و فروش، فنی و مالی
۶. ارائه گزارشات درخواستی کارگزار یا بیمه گذار
۷. انجام سریع الحاقیه‌های کاهش و افزایشی در صورت درخواست
۸. ارسال صورتحساب و فایل‌های مربوط به صدور و الحاقیه جهت ارائه به بیمه گذار
۹. امکان ارائه گزارشات مربوط به خسارت‌های پرداختی
۱۰. داشتن ارتباط مناسب با شرکت کمک رسان ایران (SOS)
۱۱. مسئولیت‌پذیری، پیگیری و دقت در انجام وظایف به صورت حرفه‌ای توسط کارشناسان های درمان
۱۲. امکان انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با کارگزاران محترم و عدم ارتباط مستقیم با بیمه گذار و بیمه‌شدگان
۱۳. درج کد کارگزاری به عنوان واحد معرف در قرارداد بیمه درمان و همینطور در سیستم صدور آسماری و واریز مستقیم کارمزد معرف توسط واحد مالی آسماری به حساب کارگزاری (کارمزد بیمه‌های درمان بیمه آسماری ۱۲٪ است) همچنین کد نمایندگی ۱۴۰۱ نیز به عنوان واحد صدور در قرارداد و در سیستم به صورت مستقل درج خواهد شد و حق صدور آن نیز به حساب این نمایندگی توسط بیمه آسماری واریز خواهد شد.
۱۴. قرارداد درمان توسط بیمه گذار، بیمه آسماری، واحد صدور و واحد معرف مهر و امضا خواهد شد.





Hi Darman



## همکاری با نمایندگان سایر شرکت‌های بیمه و بازاریابان

با توجه به سیاست‌ها و شرایط خاصی که شرکت‌های بیمه دارند، امکان فعالیت در همه رشته‌ها در یک شرکت بیمه به سادگی میسر نیست. رشته درمان تکمیلی یکی از این رشته‌هاست که به دلیل پیچیدگی‌های فرایند صدور و خسارت و همینطور نگاهی که برخی از شرکت‌های بیمه به خسارت آن دارند، جذابیت زیادی برای شرکت‌های بیمه ندارد.

بیمه آسماری با همکاری و تجربه سهامدار خود شرکت کمک رسان ایران (SOS) توانسته خدمات خوبی در این رشته به مشتریان ارائه کند و رضایت آن‌ها و همچنین شبکه فروش خود را جلب نماید.

در حال حاضر برخی از نمایندگان شرکت‌های بیمه با توجه به این که شرکت بیمه ایشان در رشته بیمه درمان تکمیلی فعال نبوده و یا خدمات نامناسبی دارند، در زمینه فروش با **های درمان** همکاری می‌کنند. در این زمینه **های درمان** مدل‌های همکاری متفاوتی را با شبکه فروش (نمایندگان و بازاریابان) دارد که بر اساس تمایل شبکه فروش می‌توان هر یک از این مدل‌ها را انتخاب و توافق کرد و بر اساس آن تفاهم‌نامه همکاری میان شبکه فروش و نمایندگی ۱۴۰۱ بیمه آسماری منعقد خواهد شد. بسته به شرایط شبکه فروش، حجم پرتفو و نوع مدل همکاری، درصد کارمزدی که به شبکه فروش تعلق می‌گیرد متفاوت خواهد بود.

یکی از مدل‌های همکاری به این صورت است که **های درمان** نقشی در پیگیری و واریز خسارت‌های بیمه‌شدگان نداشته باشد و این امور توسط خود شبکه فروش انجام شود.

مدل دیگر به این ترتیب است که شبکه فروش تنها نقش بازاریابی اولیه کار را به عهده دارد و کلیه امور مربوط به پیگیری واریز خسارت و پاسخگویی به سوالات بیمه‌شدگان توسط **های درمان** انجام می‌گردد.

برخی از مزایای همکاری شبکه فروش با **های درمان** عبارتست از:

۱. اخذ استعلام نرخ و شرایط برای جدول تعهدات درخواستی بیمه گذار در کوتاه‌ترین زمان
۲. مذاکره با شرکت بیمه آسماری جهت اخذ تخفیف و شرایط قابل رقابت
۳. تنظیم و ارسال قرارداد درمان طبق فرمت مورد نظر بیمه آسماری در کمتر از ۱ روز کاری
۴. انجام امور مربوط به صدور بیمه‌نامه در سیستم پس از امضای قرارداد در کمتر از ۲ روز کاری
۵. داشتن ارتباط مناسب با واحدهای مختلف شرکت از جمله بازاریابی و فروش، فنی و مالی
۶. ارائه گزارشات درخواستی شبکه فروش یا بیمه گذار
۷. انجام سریع الحاقیه‌های کاهشی و افزایشی در صورت درخواست
۸. ارسال صورتحساب و فایل‌های مربوط به صدور و الحاقیه جهت ارائه به بیمه گذار
۹. امکان ارائه گزارشات مربوط به خسارت‌های پرداختی





۱۰. داشتن ارتباط مناسب با شرکت کمک رسان ایران (SOS)
۱۱. مسئولیت‌پذیری، پیگیری و دقت در انجام وظایف به صورت حرفه‌ای توسط کارشناسان های درمان
۱۲. انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با نمایندگان و بازاریابان محترم و عدم ارتباط های درمان با بیمه‌گذاران
۱۳. نمایندگی ۱۴۰۱ بیمه آسماری به عنوان معرف در قرارداد درمان لحاظ خواهد شد. کارمزد توافق شده با شبکه فروش پس از دریافت از آسماری به حساب شبکه فروش واریز خواهد شد.

### مزایای بیمه آسماری در رشته درمان تکمیلی

در این بخش به صورت مختصر برخی از مزایای شرکت بیمه آسماری در زمینه بیمه‌های تکمیلی را توضیح خواهیم داد:

۱. فعالیت تخصصی در رشته درمان
۲. امکان بیمه کردن شرکت‌های کوچک حتی با تعداد کمتر از ۵۰ نفر (حداقل تعداد بیمه شدگان با احتساب افراد زیرمجموعه ۱۵ نفر است که طیف گسترده‌ای از شرکت‌ها شامل می‌گردد)
۳. ارائه کارمزد ۱۲ درصدی و در بسیاری موارد غیر پلکانی
۴. بوروکراسی اداری پایین نسبت به سایر شرکت‌های بیمه
۵. عدم نیاز به تکمیل فرم پرسشنامه سلامت و عدم استثنائات بیماری‌های زمینه‌ای
۶. داشتن دوره انتظار تنها برای پوشش بستری (۳ ماه) و زایمان (۹ ماه) (در صورت بزرگ بودن شرکت و یا داشتن بیمه تکمیلی قبلی با هر بیمه‌ای، دوره انتظار حذف خواهد شد)
۷. داشتن چند طرح آماده جهت تسریع فرایند فروش و مذاکره با سقف تعهدات و حق بیمه‌های متنوع
۸. امکان استعلام قیمت طرح‌های مدنظر بیمه گذار برای گروه‌های بالای ۱۰۰ نفر
۹. امکان انتخاب دو طرح بیمه‌ای توسط بیمه شدگان شرکت‌هایی با تعداد بالای ۷۰ نفر
۱۰. وجود تجربه ۳۰ ساله سهامدار عمده این شرکت یعنی SOS در این رشته
۱۱. امکان استفاده از بیش از ۳۰۰۰ مرکز درمانی طرف قرارداد تراز اول در سراسر کشور
۱۲. امکان اخذ معرفی‌نامه به صورت آنلاین تقریباً در تمام مراکز درمانی تنها با ارائه کد ملی
۱۳. وجود شعب SOS در سراسر کشور جهت تحویل مدارک خسارت، بررسی و واریز
۱۴. واریز خسارت پرونده‌های غیر بیمارستانی در ۱۰ روز کاری و بیمارستانی در ۲۰ روز کاری
۱۵. امکان مشاهده آنلاین وضعیت پرونده‌های خسارت توسط هر بیمه شده در پرتال خسارت SOS

**جهت ارائه توضیحات بیشتر، هماهنگی برای برگزاری جلسه و شروع همکاری از طریق شماره‌های**

**زیر با ما تماس بگیرید**

