

بولتن خانواده بیمه آسماری [نمایندگان]

بولتن خانواده بیمه آسماری (نمایندگان) | شماره سوم | تیر و مرداد ۱۳۹۵



در این شماره:

قانون جدید بیمه شخص ثالث در یک نگاه

ویژگی های یک فروشنده حرفه ای

نماینده برتر تیر ماه

قانون شخص ثالث چیست؟

چگونه از باز خرید بیمه نامه عمر جلوگیری کنیم؟

هفتمین گردهمایی روسای شعب بیمه آسماری

آنچه باید درباره بیمه بدنه بدانید

www.asmari-insurance.com

آدرس شعب شرکت بیمه آسماری (سهامی خاص)

دفتر ارتباطی تهران:

آدرس: تهران، ونک، خیابان گاندی، خیابان سوم، شماره ۸، طبقه سوم
کدپستی: ۱۵۱۷۶-۱۳۷۳۱
تلفن: ۸۸۸۸۶۱۶۴-۲۶
فکس: ۸۸۸۸۶۴۸۷

دفتر مرکزی کیش:

آدرس: جزیره کیش، خیابان سنایی، مجتمع بانک ها، ساختمان امین (پرهام)
طبقه فوقانی بانک گردشگری، طبقه اول، واحد ۲
کدپستی: ۷۵۱۳۹-۷۹۴۱۷
تلفن: ۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۱-۳
فکس: ۰۷۶۴-۴۴۲۱۴۹۰
آقای مهرزاد پورمیری ۰۹۱۲-۳۷۶۶۸۵۰

شعبه قشم:

آدرس: جزیره قشم، بلوار امام قلی خان، سایت نخل زرین، خیابان پیام
روبروی برج های دوقلوی آپادانا
کد پستی: ۷۹۵۱۶-۱۴۸۹۸
تلفن: ۰۷۶۳-۵۲۴۷۲۷۴-۵
فکس: ۰۷۶۳-۵۲۴۷۰۷۳
آقای سجاد حسینی ۰۹۱۱-۸۰۸۹۰۰۶

شعبه اروند:

آدرس: خرمشهر، کوی آریا، نبش خیابان هرمز، پلاک ۳۳
تلفن: ۰۶۱-۵۳۵۳۳۵۹۱-۲
فکس: ۰۶۱-۵۳۵۳۶۲۵۷
آقای فاضل شنیط ۰۹۱۶-۶۳۴۴۵۶۱

شعبه ساری:

آدرس: مازندران، ساری، بلوار پاسداران، روبروی بیمارستان بوعلی سینا
ساختمان کلانتری، طبقه اول
کدپستی: ۴۸۱۴۹-۴۴۷۶۴
تلفن: ۰۱۱-۳۳۴۹۳۱۰
فکس: ۰۱۱-۳۳۴۷۱۸۳
آقای نعیم رضایی ۰۹۱۱-۱۲۸۱۳۵۴

شعبه بوشهر:

آدرس: بوشهر، بلوار طالقانی، بین سه راهی گمرک و چهارراه شیلات
جنب ساختمان دنا، ساختمان ناصر، طبقه ۲، واحد ۳
کد پستی: ۷۵۱۴۶-۹۳۶۱۸
تلفن: ۰۷۷-۳۳۳۲۳۹۶۸ و ۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۲
امید کرار ۰۹۱۷-۳۷۳۸۹۶۷
فکس: ۰۷۷-۳۳۳۳۷۶۱۳

شعبه انزلی:

آدرس: منطقه آزاد انزلی، مجتمع تجاری کاسپین، غرفه ۲۳۹ و ۲۴۰
کدپستی: ۴۳۱۳۱-۵۱۱۳۴
تلفن: ۰۱۳-۴۴۴۵۰۱۲۱-۲
فکس: ۰۱۳-۴۴۴۵۰۱۲۳
آقای سعید حسینی ۰۹۱۱-۲۸۵۹۰۹۵

بیمه آسماری Asmari Insurance

بولتن خانواده آسماری (نمایندگان)
شماره سوم | تیر و مرداد ۱۳۹۵

فهرست

۲	قانون جدید بیمه شخص ثالث در یک نگاه
۳	ویژگی های یک فروشنده حرفه ای
۵	نماینده برتر تیر ماه
۶	قانون شخص ثالث چیست؟
۱۰	چگونه از باز خرید بیمه نامه عمر جلوگیری کنیم؟
۱۱	هفتمین گردهمایی روسای شعب بیمه آسماری
۱۲	آنچه باید درباره بیمه بدنه بدانید

نمایندگان عزیز بیمه آسماری

خدا را شاکریم که در سومین شماره بولتن خانواده آسماری همراهتان هستیم .
این شماره بولتن بیمه آسماری با محوریت بیمه شخص ثالث تقدیم حضورتان می گردد.
امیدواریم شما همکاران گرامی با نقطه نظرات ارزشمندتان ما را در هرچه بهتر شدن مطالب بولتن خانواده بیمه آسماری یاری نمایید.

هیات تحریریه



www.asmari-insurance.com



قانون جدید بیمه شخص ثالث در یک نگاه



قانون جدید بیمه شخص ثالث که در ۶۶ ماده تنظیم شده، از ۲۹ خرداد ماه برای همه شرکت های بیمه لازم الاجرا شده ست.

در قانون جدید مسبب حادثه نیز می تواند برای تعیین درصد جرح به پزشکی قانونی مراجعه کند.

شرکت های بیمه از اخذ رضایت از زیان دیدگان و پرداخت خسارت کمتر به آنان ممنوع شده اند.

از دیگر مزایای این قانون مشارکت مسبب حادثه در پرداخت خسارت به زیان دیدگان است، به این ترتیب که اگر فردی به خاطر تخلف از قوانین راهنمایی و رانندگی مسبب حادثه ای بود که خسارت آن توسط شرکت بیمه پرداخت شد، بخشی از خسارت را باید بپردازد.

در این شیوه بیمه گر خسارت های وارده به زیان دیدگان را پرداخت می کند، اما می تواند به تناسب درصدی از خسارات را از مسبب حادثه اخذ کند.

برابری دیه زن و مرد در تصادفات رانندگی در قانون قبل نیز وجود داشت و اعمال می شد که در قانون جدید نیز به قوت خود باقی است.

اگر مدارک پرونده کامل و میزان خسارت بدنی به موجب حکم دادگاه قطعی شده باشد، بیمه گر در صورت تاخیر در پرداخت خسارت به ازای هر روز نیم در هزار بابت تاخیر جریمه پرداخت خواهد کرد.

پیش از این بیمه گران موظف به پرداخت خسارت به همه افراد زیان دیده خارج از وسیله نقلیه بودند اما اکنون تعهد بیمه گر ۱۰ برابر سقف تعهدات در بیمه نامه است.

اگر خسارت وارده ناشی از نقص راه یا نبودن علائم رانندگی و یا نقص وسیله نقلیه باشد، شرکت بیمه می تواند پس از پرداخت خسارت به زیان دیده، نسبت به دریافت خسارت به نسبت درجه تقصیر که در همه آن در حکم دادگاه مشخص می شود، به مسببان ذی ربط مراجعه کند.

تخفیف مربوط به بیمه گذارانی که خسارت نداشته اند، همچنان به قوت خود باقی است و در قانون جدید لغو نشده است.

افراد می توانند در زمان فروش خودرو، تخفیفات مربوط به بیمه را برای خود حفظ کنند یا حتی آن را به وابستگان خود از جمله همسر و فرزند منتقل کنند.

منتفی شدن دریافت الحاقیه بیمه شخص ثالث در آغاز هر سال آن هم به دلیل افزایش نرخ دیه از دیگر ویژگی های این قانون است و دغدغه بیمه گذاران با شیوه جدید رفع می شود. در شیوه جدید در صورت افزایش نرخ دیه، سقف پوشش بیمه نیز به صورت خودکار افزایش می یابد و خسارات به زیان دیدگان بر مبنای دیه سال جدید پرداخت می شود به نحوی که نیازی به دریافت الحاقیه نیست.

از این پس نرخ بیمه برای اشخاص به صورت یکسان محاسبه نمی شود بلکه عواملی چون سابقه رانندگی پر خطر، نمرات منفی ثبت شده در سیستم راهنمایی و رانندگی و حوادثی که راننده مسبب آن بوده، در تعیین نرخ بیمه اثرگذار است. در قانون پیش بینی شده است که نیروی انتظامی سوابق نمرات منفی رانندگان را بر مبنای شماره پلاک خودرو دارنده آن در اختیار بیمه گران قرار دهد تا متناسب با آن میزان حق بیمه تعیین شود.

در تصادفات زیر ۶۳ میلیون ریال بدون اخذ کروکی و گزارش پلیس خسارت ها به زیان دیدگان پرداخت می شود و در قانون جدید نیز این شیوه به قوت خود باقی است.

راننده نیز همانند سرنشین خودرو از بیمه خسارت دریافت می کند و از این رو بیمه حادثه برای رانندگان وسائط نقلیه نیز پیش بینی شده است.

ویژگی های یک فروشنده حرفه ای



ها و دنبال موفقیت های بزرگ هستند و هنگامی که به موفقیتی در فروش می رسند، از شادی در پوست خود نمی گنجند و سعی می کنند این شادی را به هر شکل بروز دهند، فروشندگان و بازاریابان حرفه ای، مهارت عجیبی در همدردی و همدلی با دیگران دارند. در واقع آنها با همدلی و همدردی با مشتری می توانند اعتماد آنها را جلب کنند. میتوانند صداقت خود را به مخاطب نشان بدهند.

فروشندگان، بازاریابان و کارآفرینان حرفه ای، نقش یک مشاور را بازی می کنند، در واقع مشاور مشتریان و مصرف کنندگان خود هستند. آنها سعی نمی کنند که کالا و خدمات بفروشند، بلکه سعی می کنند که به مشتری مشورت بدهند. اگر مشتری احساس کند که شما دلسوز او هستید، به شما اعتماد می کند و همین اعتماد است که پایه فروش و بازاریابی است. فروشندگان و بازاریابان حرفه ای، توانایی عجیبی در نفوذ در دل مشتریان

فروشندگان، بازاریابان و کارآفرینان حرفه ای، عزت نفس و اعتماد بنفس بالایی دارند. برای انجام هرکاری و برای مذاکره با هر فردی، اعتماد به نفس دارند و هیچ کاری و برای آنان غیر ممکن نیست. از مذاکره با مدیرعامل شرکت های بزرگ هیچ واهمه و ترسی به دل راه نمی دهند. با مشتریان خود، با اعتماد به نفس بالا، برخورد می کنند و کالای خود را برای آنها تشریح می کنند.

چشمها و گوشهای بازاریابان، فروشندگان و کارآفرینان حرفه ای برای شکار فرصت ها حساس است. از هر فرصتی برای بازریابی و فروش کالاها و خدمات خود استفاده می کنند. در واقع، آنها فرصت شناسهای بسیار خوبی هستند و سعی می کنند در صورت پیدا شدن فرصت، سریعاً از آن استفاده کنند. فروشندگان حرفه ای، انسان های موفقیت جو و کمال طلبی هستند. آنها دنبال بهترینها، دنبال ایده آل

شما مدیران و کارآفرینان بعنوان کسانی که بنگاه اقتصادی را اداره می کنید، باید از ویژگی های بازاریاب ها و فروشندگان حرفه ای و مهارت های هریک از آنان آگاهی کافی داشته باشید، به عبارت دیگر باید مهارت ها و ویژگی های یک فروشنده و بازاریاب حرفه ای را بشناسید تا بتوانید بر اساس نیاز سازمان خود دست به انتخاب بزنید.

بدیهی است اگر مهارت ها و ویژگی های لازم در فردی وجود داشته باشد او خواهد توانست به عنوان یک فروشنده و بازاریاب حرفه ای به کسب و کار شما رونق بخشد.

یکی از مهمترین ویژگیهای فروشندگان و بازاریابان حرفه ای این است که از انرژی بسیار بالایی برخوردارند و برای کارهای طولانی، تحرک و پویایی بسیار زیادی دارند. آنها به کار خود عشق می ورزند و هیچ وقت نا امید نمی شوند و برای بهره گیری از فرصتهای بازار، نهایت سعی و تلاش خود را بکار می گیرند.

دارند. در واقع با هر مشتری جوری برخورد می کنند که به راحتی با او صمیمی می شوند و به راحتی در دل آن مشتری نفوذ پیدا می کنند.

می توانند به راحتی ذهن آنها را بخوانند که به چه کالا و خدماتی نیاز دارند. می توانند با انعطاف پذیری خود، از پس هر مشتری برآیند.

فروشنندگان و بازاریابان حرفه ای، جسارت و ریسک پذیری عجیبی در کاری های خود دارند و بیش از اندازه احتیاط نمی کنند. دائماً در حال برنامه ریزی و انجام ریسکهای متفاوت هستند. دائماً در حال تصمیم گیری های بزرگ و کوچکند. از هیچ عامل و مانعی در زندگی خود واهمه ندارند. فروشنندگان و بازاریابان حرفه ای بهتر است با صنعتی که در آن کار می کنند، آشنایی نزدیک داشته باشند. در واقع باید بتوانند تمام نکات و مسائل کسب و کار خود را کاملاً بشناسند و سعی کنند بیشتر و بهتر از رقبای، به مشتریان خود ارزش بدهند.

آنها بهتر درک می کنند که مشتری چه می خواهد؟ چگونه می خواهد این کار را انجام بدهد؟ و چه انتظاراتی دارد؟ فروشنندگان و بازاریابان حرفه ای، سؤالات مشتریان را خوب مدیریت می کنند. دقت داشته باشید که این حق مشتریست که سؤالات او به صورت دقیق و کامل پاسخ داده شود.

آنها معمولاً فهرستی از پرسش های احتمالی مشتریان در اختیار دارند و دائماً لیست خود را به روز و کامل می کنند و هر سؤال جدیدی که ایجاد می شود آن را به همراه پاسخ یادداشت می کنند. آنها سعی می کنند دائماً برای سؤالات مشتریان جوابهای بسیار درست، شفاف و دقیق داشته باشند. بدون شک، مشتری با دریافت پاسخ سؤالات خود، به آنها اعتماد می کند و نیاز خود را از طریق آنها رفع خواهد کرد.

بازاریابان و فروشنندگان حرفه ای انسان هایی بسیار مجرب، خونسرد، مسلط، با گذشت و صبور هستند.

خیلی زود رنج نیستند و از این که مشتری از آن ها نخریده یا مطلبی گفته است که باب میل آنها نبوده است، ناراحت نمی شوند. انسان هایی بسیار با گذشت هستند و سعی می کنند بدیهه و اتفاقات بدی که در زمان کار برای آنان اتفاق افتاده است را کاملاً فراموش کنند.

فروشنندگان و بازاریابان انسان های بسیار صبوری هستند. حتی اگر یک روز یا یک هفته، هیچ فروشی نداشته باشند با این حال امید خود را از دست نمی دهند و با صبر و بردباری سعی می کنند تا مشتریان جدیدتر و بهتری را جذب کنند. آنان انسان های بسیار خونسردی هستند و به کار خود مسلطند و سعی می کنند فنون مختلف را یاد بگیرند.

آنها انسان های بسیار یادگیرنده ای هستند و سعی می کنند از هر اتفاق و حادثه و از هر مشتری، چیزی یاد بگیرند و در زندگی خود و در کار خود از آن استفاده کنند. بازاریابان و فروشنندگان حرفه ای قدرت انعطاف پذیری خیلی بالایی دارند. باید بدانیم که همه چیز در حال تغییر است پس ما هم باید انعطاف پذیر باشیم. انعطاف پذیری قوه خلاقیت انسانها را بیشتر می کند. ما باید خود را با مشتری تطبیق بدهیم نه اینکه انتظار داشته باشیم مشتری خودش را با ما تطبیق بدهد. پس ما باید انسان های انعطاف پذیری باشیم تا بتوانیم با هر مشتری، برخورد مناسب داشته باشیم و با هر مشتری، طبق علائق و طبق اعتقادات او برخورد کنیم. باید به فرهنگ مشتری، به بینش مشتری و به اعتقادات مشتری احترام بگذاریم. یک فروشنده و بازاریاب حرفه ای دائماً در حال یادگیری و استفاده از فن آوری های جدید است.

دائماً سعی می کند تسلط خود به رایانه را بالا ببرد. یک فرشنده و بازاریاب حرفه ای سعی می کند وجوه تمایز خود نسبت به رقبای هر روز افزایش بدهد تا بتواند جایگاه مناسبی در ذهن مشتری بدست آورد.

دائماً سعی می کند به کالا و خدمات خود تنوع بدهد و کیفیت آنها را افزایش دهد. هر روز سعی می کند کالا و خدمات خود را با روشی جدید و خلاقانه به مشتری ارائه کند.

هر روز سعی می کند خدمات بهتری به مشتری بدهد. فروشنده خوب حتماً باید به هنجارها و فرهنگ مشتری احترام بگذارد. فروشنده موفق خود را معلم فرهنگی نمی داند و قرار نیست به مشتری بگوید چه چیزی خوب است و چه چیزی خوب نیست. ما تنها حق داریم که فرهنگ مشتریان را شناسیم و به آن احترام بگذاریم.

آنها باید به اصول و فنون مذاکره اهمیت بدهند و سعی کنند در مذاکرات خود، هر روز بهتر از روزهای قبل عمل نمایند و در مذاکرات خود طوری رفتار کنند که هم طرف مقابل و هم خودشان احساس برنده بودن را احساس کنند (فروش موفق).

یک فروشنده حرفه ای حتماً باید با اصول و تکنیک نامه نگاری آشنایی داشته باشد. در واقع، نامه ی فروش بگونه ای تهیه شود که بتواند در مشتری ایجاد انگیزه کند. خیلی مواقع ما نیاز به نامه نگاری و نوشتن جملات خوب داریم، پس باید به نوشتن و نامه نگاری اهمیت بدهیم. مهارت هایی مثل بازاریابی تلفنی، سخنرانی، نوشتن و تایپ کردن آنها دائماً در حال برزو شدن است. یک فروشنده باید هر روز مهارتهای خود را بیشتر کند، زیرا بازار دائماً در حال تغییر و در حال رشد و توسعه است. سواد، بینش و فرهنگ مشتریان هر روز بالاتر می رود پس فروشنده هم هر روز باید سطح دانش خود را ارتقا دهد. فروشنده ای که دنبال یادگیری فنون جدید نیست، به تدریج از مشتریان خود عقب می افتد و دیگر قادر به پاسخگویی به نیاز مشتریان نخواهد بود.



به نام خدا

در ماه تیر همکار محترممان سرکار خانم الناز کیانی از شعبه اروند به عنوان نماینده ماه بیمه آسماری انتخاب شده اند ضمن تبریم به ایشان امیدواریم شاهد موفقیت های بیشتر نامبرده در کار و زندگی باشیم به همین ترتیب مصاحبه ای با ایشان ترتیب داده ایم که در ذیل می خوانید. قبل از هر سخنی نهایت شکرگذاری را از خداوند متعال را دارم که به بنده ، موفقیتی عنایت فرموده است. که بتوانم در مسیر رشد و تعالی زندگیم گام بردارم .

همچنین کمال تشکر و سپاس را از زحمت های فراوان جناب آقای شنیط رئیس شعبه اروند را دارم که با صبر و شکیبایی سختی های راه را برای نمایندگان هموار نموده اند و مشوق اصلی اینجانب در امر خدمت رسانی به مردم شهر و منطقه اروند می باشند.

اینجانب قریب یکسال است که مشغول فعالیت در شرکت بیمه آسماری می باشم . که سعی بر آن بوده با در نظر گرفتن نقش مطالعه در زمینه های بیمه ای و روانشناسی جهت برخورد مطلوب با مشتریان به دنبال راهکار های بازاریابی مناسب در محیط و منطقه داشته باشم .

مشتری مداری و در نظر گرفتن خواست و نیاز مشتریان و همچنین پیگیری امورات مربوط به بیمه گذاران سبب میشود تا با ایجاد زمینه مناسب برای اعتماد سازی بتوان دیگر خدمات بیمه ای را به بیمه گذاران محترم ارائه کرد.

زیرا حضور در میان دیگر قدرت هایی بیمه ای نیازمند جلب رضایت مشتری و خدمات رسانی مناسب است که این خود بهترین تبلیغ برای ادامه فعالیت و رقابت به حساب می آید.

در راه رسیدن به موفقیت سختی های بسیار باید پیمود و تلاش فراوان بسیار کرد بهترین مشوق نیز امید به آینده برتر و بهتر است ، با تشکر فراوان از مسولان محترم شرکت بیمه آسماری بخصوص کادر مدیریت شعبه اروند که پشتوانه ای محکم همسان خانواده برای تمامی نمایندگان شعبه اروند می باشند .

با آرزوی موفقیت و توفیق روز افزون برای تمامی همکاران محترم شرکت بیمه آسماری

بیمه آسماری
Asmari Insurance





قانون شخص ثالث چیست؟

به فعل یا ترک فعل او است نمی‌باشد. در هر حال خسارت وارده از محل بیمه‌نامه وسیله نقلیه مسبب حادثه پرداخت می‌گردد.

تبصره ۳) منظور از خسارت بدنی، هر نوع دیه یا ارش ناشی از صدمه، شکستگی، نقص عضو، از کارافتادگی (جزئی یا کلی - موقت یا دائم) یا دیه فوت شخص ثالث به سبب حوادث مشمول بیمه موضوع این قانون است. هزینه معالجه نیز چنانچه مشمول قانون دیگری نباشد، جزء تعهدات بیمه موضوع این قانون خواهد بود.

تبصره ۴) منظور از خسارت مالی، زیان‌هایی می‌باشد که به سبب حوادث مشمول بیمه موضوع این قانون به اموال شخص ثالث وارد شود.

تبصره ۵) منظور از حوادث مذکور در این قانون، هرگونه سائقه‌ای از قبیل تصادم، تصادف، سقوط، واژگونی، آتش‌سوزی و یا انفجار وسایل نقلیه موضوع این ماده و نیز

موافقت و در تاریخ ۱۳۸۷/۰۵/۱۶ به تایید شورای نگهبان رسیده و در تاریخ ۱۳۸۷/۰۶/۲۰ توسط بیمه مرکزی ایران به شرکتهای بیمه ابلاغ گردید.

ماده ۱) کلیه دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی و ریلی اعم از این که اشخاص حقیقی یا حقوقی باشند مکلفند وسایل نقلیه مذکور را در قبال خسارت بدنی و مالی که در اثر حوادث وسایل نقلیه مزبور و یا یدک و تریلر متصل به آنها و یا محمولات آنها به اشخاص ثالث وارد می‌شود حداقل به مقدار مندرج در ماده (۴) این قانون نزد یکی از شرکتهای بیمه که مجوز فعالیت در این رشته را از بیمه مرکزی ایران داشته باشد، بیمه نمایند.

تبصره ۱) دارندگان از نظر این قانون اعم از مالک و یا متصرف وسیله نقلیه است و هرکدام که بیمه نامه موضوع این ماده را تحصیل نماید تکلیف از دیگری ساقط می‌شود.

تبصره ۲) مسئولیت دارندگان وسیله نقلیه مانع از مسئولیت شخصی که حادثه منسوب

قانون بیمه اجباری مسئولیت مدنی دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی در مقابل اشخاص ثالث در تاریخ ۱۳۴۷/۰۹/۲۶ توسط مجلس شورای ملی تصویب و از اول فروردین ماه ۱۳۴۸ ابلاغ گردید و از اول تیرماه ۱۳۴۸ توسط شرکت سهامی بیمه ایران به اجرا گذاشته شد، که این قانون حدود ۴۰ سال در کشور اجرا شد و از سال ۱۳۸۶ کارشناسان بیمه مرکزی لایحه ای تنظیم و تقدیم مجلس شورای اسلامی گردید لایحه اصلاح قانون بیمه اجباری مسئولیت مدنی دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی در مقابل اشخاص ثالث بر اساس اصل (۸۵) قانون اساسی جهت رسیدگی به کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی ارجاع گردید و طی جلسات متعدد و با حضور مسئولین و کارشناسان شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. قانون اصلاح بیمه اجباری مسئولیت مدنی دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی در مقابل شخص ثالث در جلسه مورخ ۱۳۸۷/۰۴/۱۶ کمیسیون اقتصادی شورای اسلامی طبق اصل (۸۵) قانون اساسی جمهوری اسلامی تصویب گردید و مجلس با اجرای آزمایشی آن به مدت ۵ سال در جلسه علنی



خسارتی است که از محمولات وسایل مزبور به اشخاص ثالث وارد شود.

تبصره ۶) منظور از شخص ثالث، هر شخصی است که به سبب حوادث وسایل نقلیه موضوع این قانون دچار زیانهای بدنی و یا مالی شود به استثناء راننده مسبب حادثه.

ماده ۲) شرکتهای بیمه مکلفند طبق مقررات این قانون آئیننامههای مربوط به آن، با دارندگان وسایل نقلیه موضوع ماده (۱) این قانون قرارداد بیمه منعقد نمایند.

ماده ۳) از تاریخ انتقال وسیله نقلیه کلیه تعهدات ناشی از قرارداد بیمه موضوع این قانون به منتقل‌الیه وسیله نقلیه منتقل می‌شود و انتقال گیرنده تا پایان مدت قرارداد بیمه، بیمه‌گذار محسوب خواهد شد.

ماده ۴) حداقل مبلغ بیمه موضوع این قانون در بخش خسارت بدنی معادل حداقل ریالی دیه یک مرد مسلمان در ماههای حرام و در بخش خسارت مالی معادل حداقل دو و نیم درصد (۲/۵٪) تعهدات بدنی خواهد بود. بیمه‌گذار می‌تواند برای جبران خسارتهای بدنی و مالی بیش از حداقل مزبور، بیمه اختیاری تحصیل نماید.

تبصره ۱) در صورتی که در یک حادثه، مسئول آن به پرداخت بیش از یک دیه به هر یک از زیان‌دیدگان محکوم شود، بیمه‌گر موظف به پرداخت تمامی دیه‌های متعلقه خواهد بود.

تبصره ۲) بیمه‌گر موظف است در ایفاء تعهدات مندرج در این قانون خسارت وارده به

تخلفات رانندگی حادثه‌ساز به پیشنهاد وزیر کشور و تصویب هیأت وزیران مشخص می‌شود.

ماده ۶) در صورت اثبات عمد راننده در ایجاد حادثه توسط مراجع قضائی و یا رانندگی در حالت مستی یا استعمال مواد مخدر یا روانگردان مؤثر در وقوع حادثه، یا در صورتی که راننده مسبب فاقد گواهینامه رانندگی باشد یا گواهینامه او متناسب با نوع وسیله نقلیه نباشد شرکت بیمه موظف است بدون اخذ تضمین، خسارت زیان‌دیده را پرداخت نموده و پس از آن می‌تواند به قائم‌مقامی زیان‌دیده از طریق مراجع قانونی برای استرداد تمام یا بخشی از وجوه پرداخت شده به شخصی که موجب خسارت شده است مراجعه نماید.

ماده ۷) موارد زیر از شمول بیمه موضوع این قانون خارج است:
- خسارت وارده به وسیله نقلیه مسبب حادثه.

- خسارت وارده به محمولات وسیله نقلیه مسبب حادثه.

- خسارت مستقیم و یا غیرمستقیم ناشی از تشعشعات اتمی و رادیواکتیو.
- خسارت ناشی از محکومیت جزائی و یا پرداخت جرائم.

ماده ۸) تعرفه حق بیمه و نحوه تقسیط و تخفیف در حق بیمه بیمه موضوع این قانون با رعایت نوع و

زیان‌دیدگان را بدون لحاظ جنسیت و مذهب تا سقف تعهدات بیمه‌نامه پرداخت نماید. مبلغ مازاد بر دیه تعیین‌شده از سوی محاکم قضائی، به‌عنوان بیمه حوادث محسوب می‌گردد.

ماده ۵) بیمه‌گر ملزم به جبران خسارتهای وارد شده به اشخاص ثالث تا حد مذکور در بیمه‌نامه خواهد بود. در حوادث رانندگی منجر به جرح یا فوت که به استناد گزارش کارشناس تصادفات راهنمایی و رانندگی یا پلیس راه علت اصلی وقوع تصادف یکی از تخلفات رانندگی حادثه‌ساز باشد بیمه‌گر موظف است خسارت زیان‌دیده را بدون هیچ شرطی پرداخت نماید و پس از آن می‌تواند جهت بازیافت یک درصد (۱٪) از خسارتهای بدنی و دو درصد (۲٪) از خسارتهای مالی پرداخت شده به مسبب حادثه مراجعه نماید. در صورتی که به موجب گزارش کارشناس تصادفات راهنمایی و رانندگی یا پلیس راه علت اصلی وقوع تصادف یکی از تخلفات رانندگی حادثه‌ساز باشد گواهینامه راننده مسبب حادثه از یک تا سه ماه توقیف می‌شود و رانندگی در این مدت ممنوع و در حکم رانندگی بدون گواهینامه است.

تبصره) مصادیق و عناوین

خصوصیات وسیله نقلیه و فهرست تخلفات حادثه‌ساز و ضریب خسارت این رشته توسط بیمه مرکزی ایران تهیه و پس از تأیید شورای عالی بیمه به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.

ماده ۹) پوشش‌های بیمه موضوع این قانون محدود به قلمرو جمهوری اسلامی ایران می‌باشد مگر آن‌که در بیمه‌نامه به نحو دیگری توافق شده باشد.

ماده ۱۰) به منظور حمایت از زیان‌دیده‌گان حوادث رانندگی، خسارت‌های بدنی وارد به اشخاص ثالث که به علت فقدان یا انقضای بیمه‌نامه، بطلان قرارداد بیمه، تعلیق تأمین بیمه‌گر، فرار کردن و یا شناخته نشدن مسؤول حادثه و یا ورشکستگی بیمه‌گر قابل پرداخت نباشد یا به طور کلی خسارت‌های بدنی خارج از شرایط بیمه‌نامه (به استثناء موارد مصرح در ماده (۷)) توسط صندوق مستقلی به نام صندوق تأمین خسارت‌های بدنی پرداخت خواهد شد. و همچنین می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

تبصره) در حوادث رانندگی منجر به فوت، شرکت‌های بیمه می‌توانند در صورت توافق با راننده مسبب حادثه و ورثه متوفی، بدون نیاز به رأی مراجع قضائی، دیه و دیگر خسارت‌های بدنی وارده را پرداخت نمایند.

ماده ۱۷) در حوادث رانندگی منجر به خسارت مالی، پرداخت خسارت به صورت نقدی و با توافق زیان‌دیده و شرکت بیمه مربوط صورت می‌گیرد. در صورت عدم توافق طرفین در خصوص میزان خسارت قابل پرداخت، شرکت بیمه موظف است وسیله نقلیه خسارت‌دیده را در تعمیرگاه مجاز و یا تعمیرگاهی که مورد قبول زیان‌دیده باشد تعمیر

نموده و هزینه‌های تعمیر را تا سقف تعهدات مالی مندرج در بیمه‌نامه مذکور پرداخت نماید.

تبصره) در صورتی که اختلاف از طرق مذکور حل و فصل نشود موضوع بدون رعایت تشریفات آئین دادرسی در کمیسیون حل اختلاف تخصصی مرکب از یک نفر قاضی با معرفی رئیس دادگستری محل یک نفر کارشناس بیمه با معرفی اتحادیه (سندیکای بیمه‌گران ایران و تأیید بیمه مرکزی ایران و یک نفر کارشناس رسیدگی به تصادفات با معرفی پلیس راهنمایی و رانندگی نیروی انتظامی مورد رسیدگی قرار می‌گیرد و رأی این کمیسیون قطعی و ظرف بیست (۲۰) روز قابل اعتراض در دادگاه‌های عمومی است. ضوابط مربوط به نحوه تشکیل این کمیسیونها توسط وزارت دادگستری و با همکاری بیمه مرکزی ایران و نیروی انتظامی تهیه و به تصویب رئیس قوه قضائیه خواهد رسید.

ماده ۱۸) شرکت‌های بیمه مکلفند خسارت مالی ناشی از حوادث رانندگی موضوع این قانون را در مواردی که وسایل نقلیه مسبب و زیان‌دیده در زمان حادثه دارای بیمه‌نامه معتبر بوده و بین طرفین حادثه اختلافی وجود نداشته باشد، حداکثر تا سقف تعهدات مالی مندرج در ماده (۴) این قانون بدون أخذ گزارش مقامات انتظامی پرداخت نمایند.

ماده ۱۹) حرکت وسایل نقلیه موتوری زمینی بدون داشتن بیمه‌نامه موضوع این قانون ممنوع است. کلیه دارندگان وسایل مزبور مکلفند سند حاکی از انعقاد قرارداد بیمه را هنگام

رانندگی همراه داشته باشند و در صورت درخواست مأموران راهنمایی و رانندگی و یا پلیس راه ارائه نمایند. مأموران راهنمایی و رانندگی و پلیس راه موظفند وسایل نقلیه فاقد بیمه‌نامه موضوع این قانون را تا هنگام ارائه بیمه‌نامه مربوط در محل مطمئنی متوقف نموده و راننده متخلف را به پرداخت جریمه تعیین شده ملزم نمایند. آئین‌نامه مربوط به نحوه توقیف وسایل نقلیه فاقد بیمه‌نامه شخص ثالث ظرف سه ماه پس از تصویب این قانون توسط وزارت کشور با همکاری وزارتخانه‌های راه و ترابری و دادگستری و بیمه مرکزی ایران تهیه و به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.

تبصره ۱) بیمه مرکزی ایران و شرکت‌های بیمه موظفند ترتیبی اتخاذ نمایند که با الصاق برچسب یا استفاده از ابزارهای مناسب دیگر، امکان شناسایی وسایل نقلیه موتوری زمینی فاقد بیمه‌نامه موضوع این قانون، برای مأموران راهنمایی و رانندگی و یا پلیس راه تسهیل گردد. دارندگان وسایل نقلیه مذکور ملزم به به‌کارگیری ابزارهای فوق می‌باشند.

تبصره ۲) دادن بار یا مسافر و یا ارائه هرگونه خدمات به دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی فاقد بیمه‌نامه شخص ثالث معتبر، از سوی شرکتها و مؤسسات حمل و نقل بار و مسافر درون‌شهری و برون‌شهری ممنوع است. نظارت بر حسن اجراء این تبصره بر عهده وزارتخانه‌های کشور و راه و ترابری می‌باشد تا حسب مورد شرکتها و مؤسسات متخلف را به مراجع ذیصلاح معرفی و تا زمان

صدور رأی از ادامه فعالیت آنها
جلوگیری به عمل آورند.

تبصره ۳) ارائه هرگونه خدمات
به دارندگان وسایل نقلیه موتوری
زمینی فاقد بیمه نامه شخص ثالث معتبر،
توسط راهنمایی و رانندگی، دفاتر اسناد
رسمی و سازمانها و نهادهای مرتبط
با امر حمل و نقل ممنوع می باشد. دفاتر
اسناد رسمی مکلفند هنگام تنظیم
هرگونه سند در مورد وسایل نقلیه
موتوری زمینی موضوع این قانون،
مشخصات بیمه نامه شخص ثالث آنها را
در اسناد تنظیمی درج نمایند.

ماده ۲۰) دارندگان وسایل نقلیه موتوری
زمینی که از خارج وارد ایران می شوند در
صورتی که خارج از کشور مسؤولیت خود
را نسبت به حوادث ناشی از وسایل نقلیه
موضوع این قانون به موجب بیمه نامه ای که
از طرف بیمه مرکزی ایران معتبر شناخته
می شود بیمه نکرده باشند، مکلفند هنگام
ورود به مرز ایران مسؤولیت خود را بیمه
نمایند. همچنین دارندگان وسایل نقلیه
موتوری زمینی ایرانی که از کشور خارج
می شوند موظفند هنگام خروج، مسؤولیت
خود را در مقابل خساراتیکه بر اثر حوادث
وسيله نقلیه مذکور به سرنشینان آن
وارد شود تا حد ديه یک مرد مسلمان در
ماههای حرام بیمه نمایند در غیر این صورت
از تردد وسایل مزبور توسط مراجع ذی ربط
جلوگیری به عمل خواهد آمد.

ماده ۲۱) محاکم قضائی موظفند در حوادث
رانندگی منجر به خسارت بدنی، بیمه نامه
شخص ثالثی را که اصالت آن از سوی
شرکت بیمه ذی ربط کتباً مورد تأیید قرار
گرفته است تا میزان مندرج در بیمه نامه به
عنوان وثیقه قبول نمایند.

ماده ۲۲) محاکم قضائی مکلفند در جلسات
رسیدگی به دعاوی مربوط به حوادث
رانندگی، حسب مورد شرکت بیمه ذی ربط و
یا صندوق تأمین خسارت های بدنی را جهت
ارائه نظرات و مستندات خود دعوت نمایند
و پس از ختم دادرسی یک نسخه از رأی
صادر را به آنها ابلاغ کنند.

ماده ۲۳) ادارات راهنمایی و رانندگی و پلیس

راه موظفند نسخه ای از گزارش مربوط به
حوادث رانندگی منجر به خسارت بدنی
ناشی از وسایل نقلیه موضوع این قانون را
علاوه بر ذی نفع، حسب مورد به بیمه گر
مربوط و یا صندوق تأمین خسارتهای
بدنی ارسال نمایند.

ماده ۲۴) نیروی انتظامی جمهوری
اسلامی ایران موظف است ترتیبی اتخاذ
نماید که امکان دسترسی به بانکهای
اطلاعاتی آن نیرو در ارتباط با مواردی
از قبیل مشخصات وسایل نقلیه موتوری
زمینی، گواهینامه های صادر شده و
همچنین سوابق تخلفات و تصادفات
رانندگان، از طریق سیستم رایانه ای برای
بیمه مرکزی ایران و شرکتهای بیمه گر
فراهم گردد.

ماده ۲۵) شرکتهای بیمه مجاز به فعالیت
در رشته بیمه موضوع این قانون موظفند
با استفاده از تجهیزات و سیستم های
رایانه ای مناسب، کلیه اطلاعات مورد
نیاز بیمه مرکزی ایران در رابطه با
بیمه نامه های صادر شده و خسارتهای
مربوط به آنها را به صورت مستمر به بیمه
مرکزی ایران منتقل نمایند.

ماده ۲۶) بیمه مرکزی ایران موظف است
ترتیبی اتخاذ نماید که امکان دسترسی
به اطلاعات مذکور در مواد (۲۴) و (۲۵)
این قانون برای کلیه شرکتهای بیمه
ذی ربط و نیروی انتظامی جمهوری
اسلامی ایران فراهم گردد.

ماده ۲۷) شرکتهای بیمه موظفند بیست
درصد (۲۰٪) از سود عملیات بیمه ای
خود در بخش بیمه شخص ثالث وسایل
نقلیه موضوع این قانون را به حسابی
که از طرف بیمه مرکزی ایران تعیین
می شود واریز نمایند. بیمه مرکزی
ایران موظف است با همکاری وزارت راه
و ترابری و راهنمایی و رانندگی نیروی
انتظامی جمهوری اسلامی ایران، مبالغ
مذکور را در اموری که موجب کاهش
حوادث رانندگی و خسارتهای ناشی از
آن می شود هزینه نماید. نحوه تعیین
سود عملیات بیمه ای رشته های مذکور
به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران پس از

تأیید شورای عالی بیمه به تصویب
هیأت وزیران خواهد رسید. وضع
هرگونه عوارض دیگر بر بیمه موضوع
این قانون ممنوع می باشد.

ماده ۲۸) بیمه مرکزی ایران موظف
است بر حُسن اجرا این قانون نظارت
نماید و در صورت عدم اجراء مفاد آن از
سوی هر یک از شرکتهای بیمه، حسب
مورد متخلف را به پرداخت جریمه نقدی
حداکثر تا مبلغ ده برابر حداقل تعهدات
بدنی موضوع ماده (۴) این قانون ملزم
نموده و یا با تأیید شورای عالی بیمه
پروانه فعالیت شرکت مذکور را در یک یا
چند رشته بیمه برای مدت حداکثر یک
سال تعلیق نماید و یا با تأیید شورای
عالی بیمه و تصویب مجمع عمومی بیمه
مرکزی ایران پروانه فعالیت آن شرکت
را در یک یا چند رشته بیمه به طور
دائم لغو کند. جریمه موضوع این ماده به
حساب صندوق تأمین خسارتهای بدنی
واریز خواهد شد.

تبصره) در کلیه موارد بیمه مرکزی
ایران نظر مشورتی و تخصصی اتحادیه
(سندیکای) بیمه گران ایران را قبل از
صدور حکم اخذ خواهند نمود. چنانچه
اتحادیه (سندیکا) ظرف مدت پانزده
روز از تاریخ دریافت نامه بیمه مرکزی
ایران کتباً نظر خود را اعلام نکند بیمه
مرکزی ایران رأساً اقدام خواهد نمود.

ماده ۲۹) آئین نامه های اجرائی این قانون
ظرف سه ماه توسط بیمه مرکزی ایران
تهیه و به پیشنهاد وزیر امور اقتصادی
و دارایی به تصویب هیأت وزیران
خواهد رسید. تا زمانی که آئین نامه های
جدید به تصویب نرسیده باشد
آئین نامه های قبلی که مغایر با مفاد این
قانون نباشد لازم الاجراء است.

ماده ۳۰) قانون بیمه مسؤولیت مدنی
دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی
در مقابل شخص ثالث (مصوب ۱۳۴۷) و
کلیه قوانین و مقررات مغایر با این قانون
لغو می گردد. هرگونه نسخ یا اصلاح مواد
این قانون باید صریحاً در قوانین بعدی
قید شود.

چگونه از باز خرید بیمه نامه عمر جلوگیری کنیم؟



مشکلات احتمالی آینده آسوده کنیم؟ این سؤالات مانند پتکی در مغر مشتری فروود خواهد آمد و او را دوباره به روز خرید بیمه نامه بازگردانده و ذهنش را درگیر آینده خود و خانواده اش کرده و مسیر بازگشت مشتری را فراهم نموده است

پاسخ احتمالی بعدی مشتری این است که من هنوز هم ذهنم درگیر آینده خودم و خانواده ام است اما الآن به دلیل این که بیکار شدم، نمی توانم حق بیمه را بپردازم.

من هنوز هم ذهنم درگیر آینده خودم و خانواده ام هست، اما به دلیل افزایش هزینه های جاری و یا به دلیل بیکار شدنم قادر به پرداخت اقساط نیستم.

با دریافت این اطلاعات از وضعیت مالی و شغلی مشتری، شما به راحتی می توانید به مشتری کمک کنید تا او به پرداخت اقساط ادامه داده و از مزایای بیمه عمر برای خود و خانواده اش استفاده کند. آقای/خانم مشتری اگر مشکل مالی شما حل شود، آیا تمایلی به ادامه پرداخت اقساط بیمه نامه خود دارید

بله، اگر مشکلم حل شود قطعاً دوست دارم.

و ناچار به فسخ بیمه نامه هستید. پیشنهاد من این است که به جای پرسیدن سؤال چرا می خواهی بیمه نامه ات را فسخ کنی؟ از او بپرسید چرا این بیمه نامه را خریدی؟! تأثیر این پرسش این است که ابتدا مشتری به گذشته بازمی گردد و انگیزه های خرید خود را یکبار دیگر در ذهن مرور می کند و ممکن است دوباره انگیزه های قبلی در ذهنش تأثیر بگذارد و او از باز خرید بیمه نامه منصرف شود. تأثیر بعدی که چنین پرسشی دارد این است که دیگر مشتری نمی تواند پاسخ های از قبل آماده شده خود را که اکثر نیز غیرواقعی هستند به شما تحویل دهد.

با طرح چنین پرسشی احتمالاً یکی از پاسخ های زیر را خواهیم شنید: برای آینده ام، برای خانواده ام و... در جواب شما باید بگوئید، بسیار عالی است، اما می توانم بپرسم که اکنون برای آینده خود و خانواده تان چه برنامه دیگری در نظر گرفته اید تا جایگزین بیمه عمر کنید؟ می توانید من را هم راهنمایی کنید تا من هم بتوانم از برنامه شما استفاده کنم؟ آیا می توانید به من هم کمک کنید تا از تجربه شما استفاده کنم و من هم این جایگزین را برای بیمه عمر تهیه کنم و خیال خودم و خانواده ام را از دغدغه ها و

دلیل باز خرید بیمه نامه هریک از موارد بالا هم که باشد این وظیفه فروشنده بیمه نامه است که بهترین کمک که را به مشتری بکند تا او بتواند بهترین تصمیم ممکن را بگیرد.

در مرحله اول: باید فروشنده آرامش و خونسردی خود را حفظ کند و به هیچ عنوان در مقابل مشتری، مقاومت و یا با او مقابله نکند. اگر مشتری به صورت تلفنی درخواست فسخ بیمه نامه را داشت از او بخواهید تا به همراه ذینفع بیمه نامه به دفتر شما مراجعه کند. هرگز سعی نکنید از پشت تلفن او را متقاعد کنید. اگر مشتری دلیل حضور ذینفع را پرسید فقط به او بگوئید چون ایشان در بیمه نامه ذینفع هستند، حضورشان برای امضای برگه مورد نیاز است.

در مرحله دوم: هنگامی که بیمه گذار و ذینفع در محل دفتر شما حاضر شدند، بدون هیچ مقاومت و دفاع از محصولات باید پرسش هایی را مطرح کنید. اگر از او بپرسید که چرا می خواهید بیمه نامه را فسخ کنید؟ مشتری نیز پاسخ هایی را که از قبل آماده کرده که اکثراً نیز صحت ندارند مانند پول ندارم، بدهکارم و... را تحویل شما می دهد و شما نیز چاره ای جز تسلیم شدن در مقابل خواسته نادرست مشتری ندارید



هفتمین گردهمایی روسای شعب بیمه آسماری برگزار شد

به گزارش روابط عمومی بیمه آسماری گردهمایی روسای شعب با حضور مدیرعامل، اعضا هیات مدیره و مدیران و مسئولین شعب شرکت در روزشنبه ۲ مرداد برگزار شد.

بر اساس این گزارش، در این گردهمایی برنامه‌ای استراتژیک بیمه آسماری، خصوصیات و ویژگی‌های این برنامه که با رویکرد عملیاتی تدوین شده است که مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت. استفاده بیشتر از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های شعب، توانمندی شبکه فروش و ضرورت هماهنگی بیشتر با شبکه کارگزاران بیمه همراه با تداوم مشتری مداری و تکریم ارباب رجوع، ارائه خدمات مطلوب به بیمه گذاران و رضایت زبان دیدگان از نکات مهم این مباحث بود.

بهزاد ایثاری رئیس هیات مدیره ضمن قدردانی از مدیران شعب که از نیروهای فنی، جوان و دانش آموخته بیمه هستند موفقیت گذشته و فعلی بیمه آسماری را مدیون رقابت سالم، خدمت رسانی به بیمه گذاران دانست و اضافه نمود بهترین تبلیغ برای هر موسسه بیمه ارائه پوشش مورد نیاز جامعه و رسیدگی و جبران زبان بیمه گذاران است.

وی اضافه کرد: با توجه به خصوصیات مناطق آزاد ویژه اقتصادی بیمه آسماری بیش از گذشته باید بعنوان پشتیبان و مشوق سرمایه گذاری در این مناطق با ایجاد و گسترش امنیت مالی از طریق عرصه بیمه های اموال، اشخاص و مسئولیت که در برگیرنده ریسک های خاص مورد توجه سرمایه گذاران باشد تلاش نماید.

طرح همزمان اطلاع رسانی مدیریت بیمه برای مدیران مناطق آزاد و بطور اخص برای علاقمندان به سرمایه گذاری در مناطق آزاد از اول سال در دستور کار شعب قرار گرفته است که مورد استقبال مسئولین و مدیران قرار گرفته است.

وی در ادامه اضافه کرد: آنچه در تدوین برنامه هر شرکتی ضروری است نگاه بلندمدت و برنامه ریزی بلندمدت برای آن شرکت است، زیرا در نظر گرفتن دو مقوله قابلیت‌ها و نیازها در تهیه هرگونه برنامه مدون برای شرکت می‌تواند ضمن تقویت باور مدیران سازمان را به مسیر درست هدایت کند.

ایثاری در پایان با ابراز خرسندی از فعالیت خوب و حرفه‌ای مدیران، کارکنان و شبکه فروش بیمه آسماری، اظهار داشت: خوشبختانه بیمه آسماری با بهره‌مندی از نیروی متخصص به فعالیت‌های هر چه بهتر خود ادامه خواهد داد و مشتری مداری را در مجموعه بیمه آسماری نهادینه خواهیم کرد.

آنچه باید درباره بیمه بدنه بدانید

خسارت‌هایی که شامل بیمه بدنه نمی‌شوند

- ۱- سیل، زلزله و آتش‌فشان
- ۲- مسابقات اتومبیلرانی یا آزمایش سرعت
- ۳- حمل مواد منفجره، سریع‌الاشتعال و یا اسیدی مگر آنکه خودروی بیمه شده مخصوص حمل آن باشد
- ۴- پاشیده شدن رنگ، اسید و سایر مواد شیمیایی روی بدنه موضوع بیمه مگر آنکه ناشی از حوادث تحت پوشش بیمه باشد
- ۵- سرقت لوازم و قطعات موضوع بیمه پس از وقوع حادثه
- ۶- کشیدن میخ و سایر اشیای مشابه روی بدنه اتومبیل
- ۷- کاهش ارزش خودرو

SAVE MONEY

مبلغ بیمه‌نامه بدنه نسبت به قیمت خودرو آن‌چنان زیاد نیست، شما در نهایت باید حدود **یک‌سی‌ام** ارزش اتومبیل خود را پرداخت کنید



بیمه بدنه چه خسارت‌هایی را پوشش می‌دهد؟



بیمه بدنه کدام خسارت‌ها را گردن نمی‌گیرد؟

برخی از خسارت‌ها و شرایطی هستند که در صورت بروز غیرقابل جبران است و شرکت بیمه نمی‌تواند آنها را پوشش دهد و جبران کند.

این خسارت‌ها عبارتند از:

- ۱- جنگ، شورش، اعتصاب و یا تهاجم
- ۲- انفجارهای هسته‌ای
- ۳- خسارت‌هایی که عمدتاً توسط بیمه‌گذار، ذی‌نفع و یا راننده موضوع بیمه به آن وارد می‌شود
- ۴- خسارت‌های وارده به موضوع بیمه حین گریز از تعقیب مقامات انتظامی مگر آنکه عمل گریز سارقین یا بدون اجازه مالک باشد.
- ۵- در صورتی که راننده هنگام وقوع حادثه فاقد گواهینامه رانندگی باشد گواهینامه رانندگی وی باطل شده یا مطابق مقررات راهنمایی و رانندگی گواهینامه راننده برای رانندگی با خودروی بیمه شده متناصب نباشد. اتمام اعتبار گواهینامه در حکم بطلان آن نیست.
- ۶- مصرف مشروبات الکلی و یا استعمال مواد مخدر یا روانگردان توسط راننده
- ۷- خسارت ناشی بکسل کردن وسیله نقلیه دیگر
- ۸- خسارت‌های وارده به وسایل و دستگاه‌های الکتریکی و الکترونیکی اتومبیل در صورتی که ناشی از نقص و خرابی در کارکرد آنها باشد.
- ۹- حمل بار بیش از حد مجاز



- ۱- برخورد با خودرو یا اجسام دیگر به وجود می‌آید
- ۲- واژگونی یا سقوط
- ۳- آتش‌سوزی، صاعقه یا انفجار خودرو یا لوازم بدکی
- ۴- دزدی خودرو یا خسارت ناشی از ناکام ماندن عملیات سرقت
- ۵- نجات یا انتقال خودرو
- ۶- باتری و لاستیک‌های چرخ خودرو تا پنجاه درصد قیمت نو

پوشش‌های تکمیلی

بنا به مصوبات شورای عالی بیمه که در آیین‌نامه شماره ۳۵ این شورا آمده است بند ۱-۲-۴-۵ که تحت پوشش عمومی قرار نمی‌گیرند، تحت نام پوشش تکمیلی بنابه درخواست بیمه‌گذار توسط شرکت بیمه‌گر ارائه می‌شود. پوشش‌های تکمیلی که در حال حاضر ارائه می‌شوند عبارتند از: سرقت در جای کلیه قطعات و لوازم، سرقت در جای قطعات و لوازم وسیله نقلیه - یالاهای طبیعی (سیل، زلزله، آتش‌فشان) - غرامت عدم استفاده از وسیله نقلیه در مدت تعمیرات - خسارت وارده رنگ، اسید، مواد شیمیایی - شکست شیشه به تنهایی و به عللی غیر از خطرات اصلی - افزایش ارزش وسیله نقلیه به علت نوسان قیمت (در خسارت جزئی)



80%
PROPERTY

Lorem ipsum
Lorem ipsum dolor sit amet, con-
sectetur adipiscing elit

فرانشیزهای بیمه بدنه تعیین شده از بیمه مرکزی به شرح زیر است:



بیمه آسماری Asmari Insurance



منظور از خسارت جزئی و کلی چیست؟

خسارت کلی

خسارت‌های کلی شامل موارد زیر می‌شود:

- ۱- سرقت (در صورتی که موضوع بیمه ۶۰ روز بعد از سرقت پیدا نشود)
- ۲- در صورتی که موضوع بیمه به علت حوادث تحت پوشش به نحوی آسیب ببیند که مجموع هزینه‌های تعمیر و تعویض قسمت‌های خسارت دیده آن با احتساب هزینه نجات از ۷۵ درصد قیمت آن در روز حادثه بیشتر باشد.

خسارت جزئی

در صورتی که خسارت مشمول تعریف خسارت کلی نشود جزئی تلقی می‌شود مانند خسارت به در خودرو، گلگیر، چراغ و...

کسورات بیمه‌ای

در قوانین بیمه‌ای کشور در برخی از موارد برای خسارات درصدی را به عنوان کسر پرداخت در نظر می‌گیرند که به اصطلاح فرانشیز نام دارد. هر چند دسته‌ای معنی فرانشیز را کسورات نمی‌دانند اما منظور بیمه مرکزی و دیگر شرکت‌ها از فرانشیز همان کسر پرداخت است. یعنی اگر فرانشیز ۱۰ درصد مبلغ خسارت باشد، شرکت بیمه در هنگام حادثه ۱۰ درصد از هزینه خسارت کم کرده و ۹۰ درصد از خسارات را جبران می‌کند.



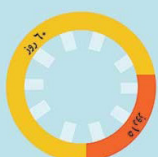
نحوه پرداخت خسارت توسط شرکت بیمه

شورای عالی بیمه نحوه پرداخت خسارت را به شکل زیر عنوان کرده است:

- ۱- پرداخت نقدی خسارت
- ۲- تعمیر وسیله نقلیه در مدتی که کمتر از آن توسط بیمه‌گر میسر نیست
- ۳- تهیه وسیله نقلیه مشابه اتومبیل خسارت‌دیده قبل از حادثه و انتقال دادن بیمه‌گذار

مهلت پرداخت خسارت توسط شرکت بیمه

- ۱- در خسارت کلی و جزئی: حداکثر ۱۵ روز بعد از تکمیل مدارک و توافق طرفین با اعلام رأی داور، هیأت داور یا دادگاه خسارت پرداخت می‌گردد.
- ۲- در سرقت: ۶۰ روز از تاریخ اعلام خسارت به بیمه‌گر و عدم کشف اتومبیل



84% OF PEOPLE EITHER ALWAYS OR USUALLY USE THEIR SEAT BELTS



بیمه نفت و انرژی
Oil and Energy insurance



بیمه مسئولیت
Liability insurance



بیمه آتش سوزی
Fire insurance



بیمه چتر مراقب
Accident insurance



بیمه اتومبیل
Car insurance



بیمه باربری
Cargo insurance



بیمه مسافرت
Travel insurance



بیمه مهندسی
Engineering insurance



بیمه درمان
Medical insurance



بیمه دندانپزشکی
Dental insurance



بیمه عمر
Life Insurance



بیمه مازاد هزینه درمان
Health and Compensation Insurance

