



### مقدمه:

صنعت بیمه امروزه به یکی از صنایع میلیارد دلاری در جهان تبدیل گردیده و شاهد رشد سرسام آور ضریب نفوذ بیمه در کشورهای در حال توسعه و به خصوص در کشور ایران هستیم. اما متأسفانه سرعت توسعه مهارت‌های بازاریابی نمایندگان و فروشندگان بیمه، بسیار کندتر از سرعتی است که جهت معرفی و توسعه بیمه های نوظهوری همچون بیمه های عمر و زندگی (Life Insurance) در کشور ایران، لازم می باشد.

بنابراین آنچه امروزه شاهد آن هستیم عقب ماندگی شدید و محسوس صنعت بیمه مخصوصاً در حوزه بیمه های عمر و زندگی در کشور ایران است که عمده ترین علت آن، ضعف مهارت‌های بازاریابی، مذاکره و هنر فروشندگی نمایندگان بیمه در کشور می باشد.

سرانجام در تاریخ 1389/10/07، حامد عسگری، مدیرعامل شرکت بازارگستران سپنتا (ثبت: ۲۴۱۵۴)، گروه آموزشی بیمه مارکتینگ را تحت لقای همان شرکت، تأسیس نمود، وی با مشاهده این خلاء بزرگ در صنعت بیمه کشور، در ۲۱ بهمن ماه ۱۳۸۹ اقدام به راه اندازی اولین وبسایت تخصصی آموزش بازاریابی بیمه در کل کشور نمود که هم اکنون، عمده خدمات آموزشی خود را از طریق این وبسایت به آدرس [www.bimehmarketing.com](http://www.bimehmarketing.com) به بیش از ۱۷۰۰۰ نماینده و فروشنده بیمه در سراسر کشور عرضه می نماید.

### رسالت/هدف/مأموریت:

#### – رسالت بیمه مارکتینگ:

ما معتقدیم که با ارتقای سطح مهارت‌های کیفی و کمی نمایندگان و بازاریابان بیمه در کشور، ضریب نفوذ بیمه های عمر و زندگی (که هم اکنون زیر ۱۰ درصد می باشد) در طی چشم انداز ۱۰ ساله ای که برای بیمه مارکتینگ ترسیم نموده

ایم، به بالای ۴۵ درصد خواهد رسید.

#### – هدف بیمه مارکتینگ:

ما با تعلیم نمایندگان حرفه ای، سعی در اصلاح دیدگاه بد عمومی نسبت به نمایندگان بیمه در کل کشور داریم و بنا داریم تا طی برنامه ۱۰ ساله خود که تاکنون بیش از ۲ سال از آن سپری گردیده است، شغل بیمه گری را به جایگاه واقعی و مورد احترام خود در دید مردم نزدیک نماییم.

#### – مأموریت بیمه مارکتینگ:

کمک به نمایندگان بیمه برای اینکه به خانواده‌های با درآمد متوسط، صادقانه کمک کنند تا سرمایه‌هایشان را به‌طور عاقلانه‌ای برای ساختن آینده‌شان ذخیره، خرج، سرمایه‌گذاری و بیمه کنند تا در نهایت، به استقلال مالی برسند و اینجاست که یک نماینده بیمه به‌عنوان یک مشاور مالی مورد اعتماد و احترام، در صنعت بیمه شناخته خواهد شد.

#### مخاطبان و مشتریان اصلی ما:

عمده مخاطبان و مشتریان بیمه مارکتینگ متشکل از نمایندگان بیمه در کل کشور، کارگزاران بیمه در کل کشور، بازاریابان و فروشندگان رسمی و غیر رسمی بیمه در کل کشور، و مدیران ارشد و مدیران میانی شرکتهای بیمه در سراسر کشور می باشند.

در حال حاضر بیش از 30 هزار نمایندگی رسمی بیمه در کشور به ثبت رسیده است که از این میان، در حدود ۱۷۰۰۰ نماینده بیمه در وبسایت گروه آموزشی بیمه مارکتینگ عضویت داشته و از خدمات و محصولات آموزشی ارائه شده توسط بیمه مارکتینگ بهره مند می گردند.

#### محصولات/خدمات ارائه شده:

گروه آموزشی بیمه مارکتینگ در حوزه های متنوع و مختلفی اقدام به ارائه محصولات و خدمات آموزشی در حوزه بازاریابی انواع بیمه نموده است که عبارتند از:

#### – مقالات آموزش بازاریابی بیمه :

حامد عسگری تاکنون بیش از 80 مقاله تخصصی در حوزه بازاریابی بیمه را از طریق وبلاگ مقالات سایت بیمه مارکتینگ، تألیف نموده است.

#### – محصولات آموزش بازاریابی بیمه:

بیمه مارکتینگ تاکنون ۵ پکیج تخصصی آموزش بازاریابی بیمه (که توسط حامد عسگری تألیف و تولید گردیده است) را در قالب CD و به صورت کتاب PDF به همراه فایل صوتی MP3 عرضه نموده است.



عناوین پکیج های فوق به شرح زیر است:

تکنیکهای ساخت تبلیغات پرفروش در بیمه / تکنیکهای فروش حرفه ای در بیمه / چگونه بیمه عمر بفروشیم؟ / از سیر تا پیاز بازاریابی در بیمه های عمر / فروش کار بیمه‌ای در آمزای اتوماتیک

– مجله تخصصی آموزش بازاریابی بیمه:

حامد عسگری در بهمن ماه ۱۳۹۱ اقدام به انتشار اولین و تنها مجله تخصصی بازاریابی بیمه در کل کشور نمود که در نوع خود، اقدامی بی نظیر و خدمتی بزرگ به صنعت بیمه این کشور قلمداد گشته و تاکنون ۲ شماره از این مجله منحصر به فرد و کاربردی، به بازار بیمه کشور ارائه گردیده است.



### - برگزاری وبینار (Webinar) های تخصصی بازاریابی بیمه:

بیمه مارکتینگ در اقدامی بی سابقه، اقدام به برگزاری کلاسهای آموزش آنلاین در حوزه بازاریابی بیمه با تدریس مدیر و مؤسس بیمه مارکتینگ "حامد عسگری" نموده است. برگزاری چنین وبینارهایی مستلزم دانش فنی بالا، نیروی انسانی خبره و تجهیزات سخت افزاری بسیار گرانبه می باشد که بیمه مارکتینگ با فراهم آوردن تمامی این موارد، به تنها برگزارکننده انحصاری وبینارهای بیمه ای در کشور تبدیل گردیده است.

### - برگزاری کلاسها و Workshop های تخصصی بازاریابی بیمه:

تاکنون بیش از ۹۰ کارگاه و کلاس تخصصی در زمینه آموزش تکنیکهای بازاریابی، مذاکره و فروشندگی انواع بیمه نامه توسط "حامد عسگری" در سراسر کشور برگزار شده و تاکنون بیش از ۱۶۲۰ نماینده و فروشنده بیمه، در این کلاسها و کارگاهها حضور یافته اند.





## – برگزاری سمینارها و همایشهای تخصصی بیمه در کشور:



بیمه مارکتینگ تاکنون ۲ دوره سمینار را با حضور بیش از ۵۵۰ نماینده و کارگزار بیمه در هر دوره، با سخنرانی حامد عسگری درکنار سایر اساتید و سخنرانان برجسته بازاریابی بیمه، برگزار نموده است. وی تاکنون در بیش از ۵ سمینار کشوری نیز به عنوان سخنران حضور داشته است.

### - تألیف و ترجمه کتب تخصصی در حوزه بازاریابی بیمه:

بیمه مارکتینگ، تا کنون ۳ کتاب (نشر الکترونیکی) خود را با عناوین "چگونه بیمه عمر بفروشیم؟"، "تکنیکهای ساخت تبلیغات پرفروش در بیمه" و "تکنیکهای فروش حرفه ای در بیمه" به قلم مؤسس بیمه مارکتینگ "حامد عسگری" تألیف و ارائه نموده است. ایشان هم اکنون نیز در حال تألیف هم زمان ۲ عنوان کتاب در حوزه بازاریابی بیمه، تبلیغات در بیمه و تشکیل شبکه های تخصصی فروش بیمه در ایران می باشند.

### - طراحی وبسایتهای تخصصی ویژه نمایندگان و کارگزاران بیمه:

بیمه مارکتینگ با راه اندازی دپارتمان طراحی وب در سال ۱۳۹۱ به عنوان اولین و تنها ارائه دهنده خدمات طراحی وبسایت های مختص نمایندگی های بیمه و با رعایت تمامی نیازمندیها و استانداردهای لازمه اینکار، علاوه بر توسعه ضریب نفوذ اینترنت در کشور، اقدام به توسعه بخشی تجارت آنلاین و فروش بیمه از طریق اینترنت (که در کشوری مانند ایران، بسیار غیرمعمول می باشد) نموده است که با استقبال گسترده نمایندگان و کارگزاران بیمه در کشور همراه بوده است.

### رزومه مؤسس و مدیر گروه آموزشی بیمه مارکتینگ:

حامد عسگری (مدیرعامل شرکت بازارگستران سپنتا/مدیر و مؤسس گروه آموزشی بیمه مارکتینگ)

مدرک تحصیلی: لیسانس عمران

تاریخ تولد: ۱۳۶۱/۰۶/۱۵



### سوابق شغلی:

۱. مدیر ارشد فروش و بازاریابی در شرکت PEPSI بین الملل از ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰
۲. ناظر ارشد فروش و بازاریابی در شرکت شکوفامنش (نماینده انحصاری برند PHILIPS در ایران) از ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۶
۳. ناظر ارشد فروش و بازاریابی در شرکت NIVEA (شکوفامنش کیش) از ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۶
۴. مدیر بازاریابی و تبلیغات در شرکت تبلیغاتی مهر رخشان از ۱۳۸۷ تاکنون
۵. مدرس رسمی سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور در رشته ICDL مقدماتی و پیشرفته و نرم افزارهای

AutoDesk نظیر AutoCAD و 3D Studio MAX و SAP و ETABS و SAFE

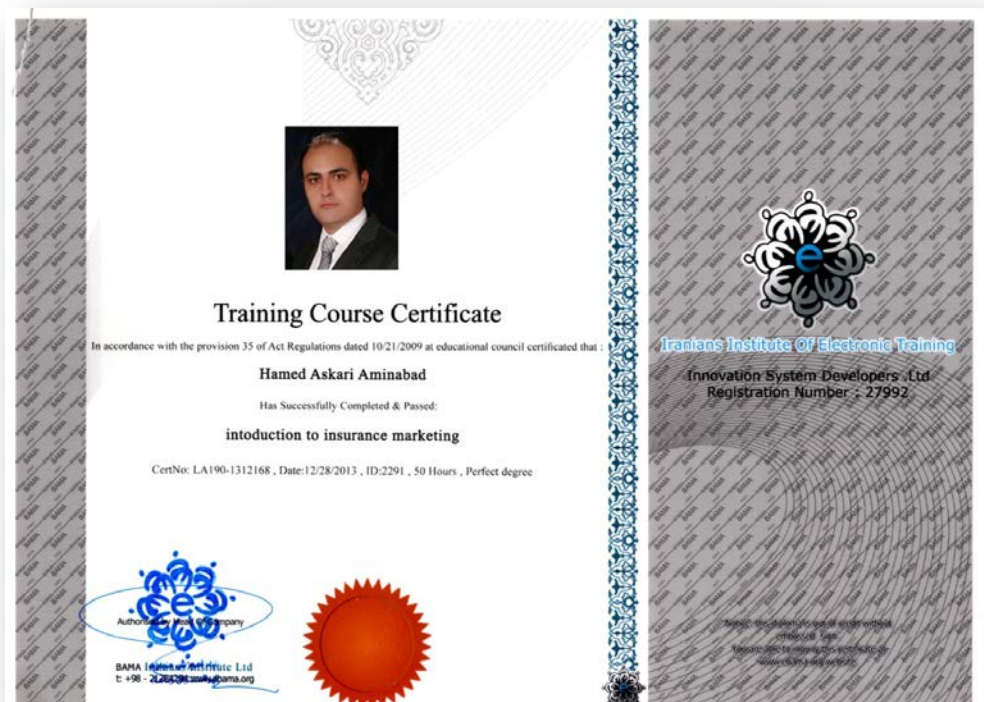
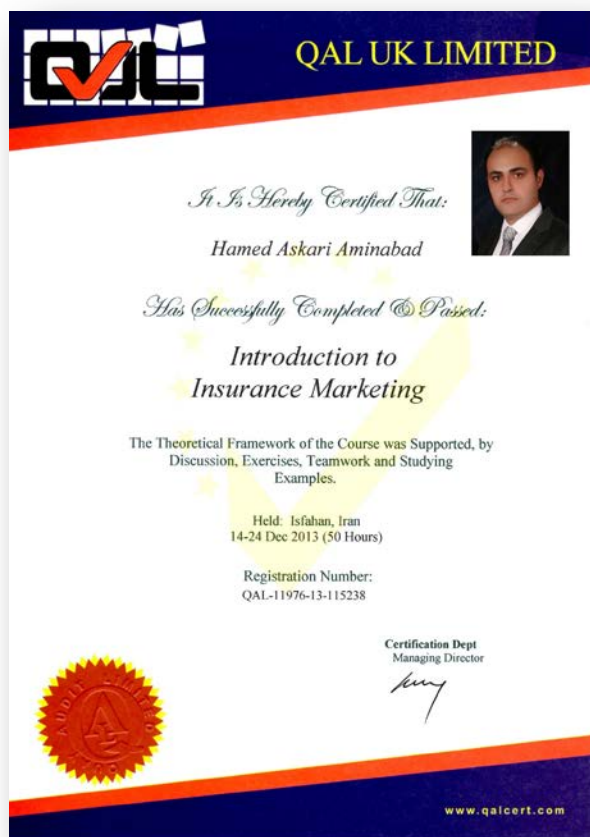
۶. مهندس واحد نقشه برداری در پروژه تأسیسات خط لوله (Piping) نیروگاه اتمی بوشهر از ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۴

۷. مدیرعامل شرکت بازارگستران سپنتا از ۱۳۸۷ تا ۱۳۸۹

### سوابق حرفه ای:

۱. مدرس حوزه بازاریابی، تبلیغات و فروش در بیمه از سال ۱۳۸۹ تاکنون
۲. تدریس در بیش از ۹۰ کارگاه و کلاس آموزشی در حوزه بازاریابی بیمه از سال ۱۳۸۹ تاکنون
۳. ارائه آموزش آنلاین به بیش از ۱۷۰۰۰ نماینده و فروشنده بیمه در کشور از سال ۱۳۸۹ تاکنون
۴. سخنرانی در ۵ همایش و سمینار کشوری بیمه از سال ۱۳۸۹ تاکنون
۵. تألیف بیش از ۸۰ مقاله تخصصی در حوزه بازاریابی/مدیریت/تبلیغات و فروش در بیمه
۶. تألیف ۳ کتاب تخصصی در حوزه بازاریابی و تبلیغات در بیمه
۷. مدرس بازاریابی در حوزه صنایع غذایی
۸. ارائه آموزش به بیش از ۴۰۰ فروشنده در شرکتهای PEPSI، چی توز و هایپ
۹. طراحی و اجرای پلان بازاریابی رقابتی در شرکت PEPSI در استان فارس
۱۰. مبدع طرح بازاریابی پارتیزانی (چریکی) در حوزه بیمه های عمر در کشور

مدرك مدیریت بازاریابی بیمه  
از دانشگاه QAL انگلستان





## رزومه مدیران میانی گروه آموزش و مشاوره بیمه مارکتینگ:

دیبا دربخش (رئیس هیئت مدیره شرکت بازارگستران سپنتا/مدیر دپارتمان آموزش گروه آموزشی بیمه مارکتینگ)

مدرک تحصیلی: لیسانس زبان انگلیسی

تاریخ تولد: ۱۳۶۳/۰۶/۳۱



### سوابق شغلی:

۱. مدیر دپارتمان آموزش گروه آموزشی بیمه مارکتینگ از ۱۳۸۹ تاکنون

۲. رئیس هیئت مدیره در شرکت بازارگستران سپنتا از ۱۳۸۹ تاکنون

۳. مدیر داخلی هتل بزرگ پارک از ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۹

هومن عسکری (عضو هیئت مدیره شرکت بازارگستران سپنتا/مدیر دپارتمان طراحی وب گروه آموزشی بیمه مارکتینگ)

مدرک تحصیلی: لیسانس ادبیات انگلیسی

تاریخ تولد: ۱۳۶۳/۰۶/۱۵



### سوابق شغلی:

۱. عضو هیئت مدیره شرکت بازارگستران سپنتا از ۱۳۸۹ تاکنون

۲. مدیر دپارتمان طراحی وب گروه آموزشی بیمه مارکتینگ از ۱۳۹۱ تاکنون

۳. وبمستر (Web Master) وبسایت گروه آموزشی بیمه مارکتینگ از ۱۳۹۱ تاکنون

۴. DC Man شرکت صنایع نفتی جندی شاپور از ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۱

۵. طراح وب و برنامه نویس بین المللی با نشان (Badge) رسمی از مؤسسه بین المللی Theme Forest استرالیا

## **Preface:**

Today insurance industry has turned into a billion dollars industry in the world and we have witnessed its extensive growth in developing countries and especially in Iran. But unfortunately the speed of the growth of its representatives and insurance sellers' skill development have been much slower than the speed new rising insurances like Life Insurance in our country.

Therefore what we are witnessing these days in our country is falling behind in insurance industry especially life insurance industry due to lack of knowledge and skills in marketing and the art of selling in insurance representatives in Iran.

Therefore BazarGostaran Sepanta Co. (reg: 24154) which started its work on May 27, 2008 at first in the marketing and management field in Iran. After witnessing this huge gap in our insurance industry, this company started the first and the largest insurance marketing educational group in the country on February 10, 2011 and right now, is doing its educational services to more than 17000 insurance representative and sellers all over the country from its website bimehmarketing.com

## **Prophecy/Goal/Mission:**

### **BimehMarketing's Prophecy:**

We believe that by upgrading the qualitative and quantitative level of skills on insurance marketer and representatives in the country, the penetration factor of life insurances (which is right now under 10 percent) in our 10 years perspective would grow up to 45 percent.

### **BimehMarketing's Goal:**

By educating the professional insurance representatives, we try to reform the negative general point of view in the country and we decide to bring the real and respected position of insurance industry closer to the people.

### **BimehMarketing's Mission:**

Helping insurance representatives to sincerely help middle class families to invest, spend, save and insure their funds in a more thoughtful way to build a better future. And in the end reach the self-support financial condition, and this is where an insurance representative is known as a respected and trust worthy financial consultant for the families.

## **Our main customers and addresses:**

The major part of BimehMarketing's addresses and customers are insurance representatives,

insurance functionaries, marketers and official and unofficial insurance sellers and chief and middle managers of insurance companies of the country.

Right now there are 30,000 registered insurance representatives in our country and among these, around 17,000 insurance representatives have registered and account in BimehMarketing's website, and are using the educational product and services presented by BimehMarketing group.

### **Presented Products/Services:**

BimehMarketing educational group have presented many products and services related to marketing and selling of all kinds of insurances, which are:

### **Insurance marketing educational articles:**

BimehMarketing has published more than 80 articles on insurance marketing through its weblog on BimehMarketing website for free.

### **Insurance Marketing Educational Products:**

BimehMarketing educational group have published and distributed 3 insurance marketing educational packages on compact discs in PDF format plus audio files of the eBooks in MP3 format.

### **Insurance Marketing educational e-Magazine:**

On January 2013, BimehMarketing published the first and only insurance marketing e-Magazine in the country which was a unique approach and a huge service to insurance industry of this country and was praised and exalted by Central Insurance research agency, and its circulation raised to 15000 on its 3<sup>rd</sup> issue.

### **Insurance marketing workshops and classes:**

More than 90 workshops and classes on teaching marketing, negotiation and selling different kinds of insurances have been held by BimehMarketing education group around the country and more than 1620 insurance sellers and representatives have attended these classes.

### **Insurance seminars and conferences:**

BimehMarketing educational group has started holding national insurance seminars and conferences in the country from December 2012 and have held 2 seminars with attendance of more than 550 insurance representatives and sellers till now. Also this group is preparing to hold the biggest insurance conference with attendance of more than 1000 insurance representatives on 2014 in Seda-&-Sima seminars Center in Tehran.

### **Insurance Marketing Webinars:**

In a unique move, BimehMarketing have started to hold online classes on insurance marketing. Of Course perhaps this is could a banal approach on education in developed countries, but in Iran with weak internet infrastructure holding such webinars requires high technical knowledge, elite human resources and expensive hardware equipment, and by providing all of the above BimehMarketing became the one and exclusive holder of insurance webinars in the country.

### **Authoring and translation of insurance marketing books:**

BimehMarketing is simultaneously authoring 3 books on insurance marketing, insurance advertising and building insurance selling networks in Iran and the first book would published on July 2013 written by Mr. Hamed Asgari, chairman of the board of BimehMarketing Educational Group.

### **Designing and developing insurance websites for representatives and sellers:**

By Starting the Web Design Department on 2012, BimehMarketing became the first and only provider of insurance exclusive web design services. By preserving all the essentials and standards for insurance websites, not did we help developing the penetration rate of internet in our country, but also we helped developing eCommerce on insurance industry which was widely accepted by insurance representatives and sellers.



## Managers and Instructors Resume:



**Hamed Asgari** (chairman of the board of BazarGostaran Sepanta Co/Manager and head of BimehMarketing Educational Department)

**Education:** BS of Civil Engineering

**Date of birth:** November 04, 1982

## Resume:

1. Chief manager of Sales – PEPSI Co. 2007 to 2011
2. Chief supervisor of sales and marketing – Shokoofa Manesh Co. (Exclusive PHILIPS Representative in Iran) – 2006 to 2007
3. Chief supervisor of sales and marketing – NIVEA - Shokoofa Manesh Kish Co. 2006 to 2007
4. Marketing and advertising manager of Mehre Rakhshan advertising agency 2008 till now
5. Official instructor ICDL, AutoDesk solutions such as AutoCAD, 3Ds MAX, SAP, ETABS, SAFE in Fani Herfeyi educational Institute
6. Surveying engineer on piping project of Boushehr Nuclear Plant 2004 to 2006
7. Chairman of the board of BazarGostaran Sepanta CO. 2008 till now

## Professional Experience:

1. Official Instructor of insurance marketing – 2010 till now
2. Instructor at more than 90 workshops and classes on insurance marketing – 2010 till now
3. Instructing more than 17000 insurance representatives and sellers in the Iran – 2010 till now
4. Speaking in 5 national and international conferences and seminars in Iran 2010
5. Authoring more than 80 exclusive articles on insurance marketing, management, advertising and negotiation
6. Translating more than 35 articles on insurance marketing, management and advertising
7. Authoring the brand new book “101 marketing letters for life insurance”

8. Marketing instructor on food industries marketing
9. Instructing more than 400 sales persons on PEPSI, Cheetos, and HYPE energy drinks representatives in Iran
10. Designing and executing of competitive marketing plan on PEPSI Co. Fars, Shiraz
11. Inventor of partisan life insurance marketing plan in Iran
12. Chief marketing consultant Decorasione-Dehkade – Shiraz (exclusive representative of Space Plate in Iran and Middle East



**Diba Dorbakhsh** (CEO of BazarGostaran Sepanta Co./Head of the educational department of BimehMarketing)

**Education:** BA in English Translation

**Date of birth:** September 22, 1984

#### Resume:

1. Head of educational department of BimehMarketing Group – 2010 till now
2. CEO of BazarGostaran Sepanta Co. – 2008 till now
3. Office manager of Park Hotel – 2006 to 2010



**Hooman Askari** (board of directors of BazarGostaran Sepanta Co. / Head of web design department of BimehMarketing Educational Group)

**Education:** BA in English literature

**Date of birth:** September 02, 1984

#### Resume:

1. Board of directors of BazarGostaran Sepanta CO. – 2008 till now
2. Head of web design department of BimehMarketing Educational Group – 2012 till now
3. Webmaster of BimehMarketing Educational Group's official website – 2010 till now
4. IT manager of Jondi Shapour Co. Ltd. In Shourijeh gas refinery project – 2009 to 2011
5. International web designer and developer with black belt badge from themeforest.net marketplace, Envato CO. Australia