

از نگاهی دیگر



مائده خرمشاهی زاده مدیر فروش بیمه زندگی خاورمیانه



مرجان ترکمن زاده مدیر فروش بیمه زندگی خاورمیانه

چرایی پسوند «خاورمیانه» بیمه خاورمیانه چون مطابق با استانداردهای جهانی پایه گذاری شده است محدود و منحصر به به یک مکان و یک زمان و یک کشور نیست و با توجه به نامش چشم اندازی جهانی دارد.

نقش و عملکرد مدیریت / همانطور که همه ما میدانیم یک درخت در صورتی پر بار و سرسبز است و هر سال به ثمر می شیند که ریشه محکمی داشته باشد و یک سازمان در صورتی در مسیر درست قرار میگیرد که مدیری قدرتمند داشته باشد. جناب آقای ظهوریان مدیری بزرگ منش، حامی و دلسوز هستند که فراتر از وظایف مدیریتی مشاوره امین برای همکاران هستند و بارها در جلسات گفته ام که موفقیت را مدیون ایشان هستم و همکاری با ایشان بزرگترین افتخار کاری بنده است.

سخن پایانی / لویی پاستور، کاشف برجسته فرانسوی می گوید: تنها گنجی که ارزش جستجو دارد هدف است. چرا نباید از پدیده ای به نام بیمه که می تواند آرامش را در زندگی ما جاری سازد استقبال کنیم. نباید با فرهنگ بیمه به طور سلیقه ای و اختیاری برخورد کنیم بیمه یک نیاز حیاتی در زندگی ماست.

دیگر درصد خیلی پایین تری دارد و افراد اولویت زندگی خودشان را بر پایه بیمه نمی گذارند و با وجود اینکه بیمه اولین و مهم ترین نیاز هر فردی برای روزهایی است که از قبل پیش بینی نشده است. راه حل این موضوع اطلاع رسانی وسیع تر و فرهنگ سازی این صنعت است. خوشبختانه بیمه خاورمیانه تنوع محصول بالایی در زمینه اشخاص و بیمه زندگی اعم از بیمه عمر، بیمه آبی، بیمه تمام عمر، بیمه بازنشستگی و... دارد و با توجه به نیاز مشتریان و توان افراد قابل انعطاف است.

پیشنهاد / باید همه ی ما توجه داشته باشیم که بیماری، حادثه و گذر زمان برای همه ما خواه و ناخواه وجود دارد، پس برای یک پشتوانه مالی و یک آینده با حقوق جاری و مادام العمر باید قدمی برداریم. خدا را شکر امسال با توجه به طرح مطرح شده در مجلس و اضافه شدن یک فصل در کتاب درسی به عنوان ضرورت بیمه و تدوین فیلم پلاک ۱۳ به عنوان معرفی و الزام و ضرورت بیمه، باعث شد فرهنگ بیمه ای در کشور افزایش پیدا کند و این افزایش باید با سرعت بیشتری انجام شود.

زیباترین شعار بیمه / فردایت، سپاسگزار تصمیم امروز توست.

بیوگرافی و دلایل ورود به صنعت بیمه / مائده خرمشاهی زاده دارای مدرک فوق لیسانس رشته بازاریابی هستم و در بهمن ۱۳۹۹ با صنعت بیمه آشنا و بعد هم خوشبختانه به تیم قدرتمند آقای ظهوریان دعوت شدم. فعالیت را در رشته ی بیمه های زندگی شروع کردم. در میحث کاری دو موضوع برایم اهمیت داشته است: اول اینکه چه محصولی را قرار است ارائه دهم و دوم اینکه با چه کسانی قرار است هم مسیر باشم، که خوشبختانه در این تیم به این دو هدف رسیده ام. وجود مدیرانی با نگرش و چشم اندازی متفاوت و محصول تخصصی در رشته بازنشستگی.

وظایف / بنده به عنوان مدیر فروش بیمه خاورمیانه تعهد دارم تا جایی که در توانم هست برای آینده بهتر تمامی افراد جامعه تلاش کنم و با کار آفرینی که ایجاد می شود با تمام وجود مشاوره ای را بدهم که خواهان آینده بهتری هستند و در حال حاضر نمایندگان رسمی بیمه مرکزی و سرپرستانی را با دفاتر شخصی در شهرهای خواف، سنگان، قاسم آباد، مشهد و تربت حیدریه مدیریت می کنم.

دیدگاه / متأسفانه ضریب نفوذ بیمه در کشور ایران نسبت به شرکت های

می توانیم متفاوت و زیبا تر رقم بزنیم. سطح آگاهی خود را نسبت به بیمه ها و محصولات بیمه ای بالا ببریم و بیمه خدمات بیمه ای را جزو اولویت های زندگی خود و در اقلام ضروری خود قرار دهیم. بیمه ها و محصولات بیمه ای زندگی جزو کالاهای لوکس نیست و ما به این محصولات بسیار نیازمند هستیم. برای انتخاب محصولات بیمه ای خود با کارشناسان این رشته ها مشورت کنید و به صحبت و مشورت با دوستان و آشنایان که اطلاعات کاملی در این موارد ندارند اکتفا نکنید. بیمه ها می توانند در قسمت خدمات درمانی مانع از دست رفتن سرمایه های شما برای خرج و هزینه درمان شوند.

عملکرد مدیریت / جاد دارد از جناب آقای محمد ظهوریان تشکر نمایم. بنده تمام موفقیت های خود را مدیون حمایت های بی دریغ این مدیر توانمند و نو اندیش هستم. ایشان با تمرکز و درک نیازها و دغدغه های نمایندگان در تمامی شهرها و استان ها، به عملکرد استان ها و شهرستان ها نظارت کامل دارند و پایه پای مدیران نمایندگان خود در تمامی شهرها قدم بر می دارند.

شعاری از بیمه / امنیت و آرامش با خدمات گسترده بیمه زندگی خاورمیانه.

می دهد و مشتریان عزیز با این محصول و بیمه مستماری و تکمیلی دارای حقوق مادام العمر و افزایش خواهند شد. خانم ها چه شاغل و چه خانه دار می توانند از مزایای حقوق مادام العمر و مزایای درمانی بیمه خاورمیانه بهره مند شود و این سرمایه گذاری را به اختیار خود برای آینده شان داشته باشند. تمامی شرکت های بیمه در چارچوب بیمه مرکزی فعالیت می کنند و هر کدام از آنها دارای محصولات منحصر به فرد و خاص خود هستند. بیمه مرکزی در سایت رسمی خود جدول توانگری مالی شرکت ها و آمار و گزارشاتی از عملکرد آنها قرار می دهد که مشتریان عزیز می توانند با مراجعه به این سایت شرکتی که محصول مورد نظر آنها را ارائه می دهد را انتخاب کنند.

مسئولیت ها / بنده مدیر فروش بیمه زندگی خاورمیانه هستم و نمایندگان و سرپرستانی با دفاتر شخصی در شهرهای شیروان، بجنورد، کاشمر، خلیل آباد، بردسکن جوبین، قوچان، مشهد و تربت حیدریه را مدیریت می کنم.

پیام برای مردم / بیمه میتواند حامی بزرگی برای ما باشد. با انتخاب طرح های سرمایه گذاری و پس انداز، آینده خودمان و فرزندان را

شناسنامه / اینجانب مرجان ترکمن زاده متولد ۱۳۶۸/۱۲/۲۱ دارای لیسانس زیست شناسی عمومی و فوق لیسانس روانشناسی تربیتی هستم. از فروردین ماه ۱۴۰۰ به دلیل آشنایی و همکاری قبلی با جناب آقای ظهوریان با بیمه خاورمیانه آشنا شدم و به جمع این مجموعه کم نظیر پیوستم. بنده به عنوان فردی که تمام وقت در صنعت بزرگ بیمه فعالیت می کنم به دنبال رشد و تعالی خود بوده ام تا در کنار این پیشرفت بتوانم با سهولت و شفافیت بیشتر محصولی که نیاز روز جامعه می باشد را به مشتریان عزیز ارائه دهم. بعد از آشنایی با این شرکت تصمیم به ادامه مسیر در بیمه خاورمیانه گرفتم دلیل اینکه دارای امتیازات کاملی می باشد. بنده پیش از این از سال ۱۳۹۷ در صنعت بیمه در شرکت بیمه های دیگری مشغول به فعالیت بوده ام.

امتیازات شرکت بیمه زندگی خاورمیانه / در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تخصصی بودن، داشتن نرم افزار پرسرعت، استارت آپ بودن، شفافیت و سرعت در صدور بیمه نامه ها و از همه مهم تر داشتن محصول مستماری و بازنشستگی تکمیلی که محصولی بیمه ای است که فقط بیمه زندگی خاورمیانه این محصول را ارائه

