



خسته شدم! گیج و حیرون موندم! دیگه نمی دونم چیکار باید بکنم! به هر دری می زنم بسته ست! گوشم از حرفای کلیشه ای کتابای فروش و سایت های آموزش فروش بیمه پُرِه! فروش هام قطع شده! مشتری هام تموم شدن! فوق فوقش بتونم روزی دو تا یا سه تا مشتری رو ویزیت کنم، ولی از هر ۱۰ تاش به یکیش هم بیمه بفروشم هُنر کردم! یکی نیست بگه من باید...

### حالا چیکار کنم!؟

والله!! یه هفته دیگه موعد اجاره خونه و دفترمه! کلاً ۵۰۰ هزار تومنم کارمزد نگرفتم این ماه! حالا باید چه گلی به سرم بگیرم!؟

میدونی، دیگه بُریدم، به اینجام رسیده! روز اول که می خواستم نمایندگی بیمه بگیرم، شنیده بودم که پسرخاله داماد حاج احمدخان، نمایندگی بیمه زده، کار و بارش سکه شده!! الان یه سانتافه زیر پای خودشه، یه ۲۰۶ هم زیر پای زنش! گفتم مگه من چیم ازون کمتره که منم نتونم نمایندگی بیمه بزنم و مثل اون پول درارم؟

دستم بشکنه! پام قلم شه! کاش اینکارو نکرده بودم! داشتم زندگیمو می کردم؛ به همون آب باریکه هم راضیم الان!

والی! ۱۰ روز دیگه موعد قسط وام اثاثیه و تجهیزاتیه که واسه دفتر خریدم! از کجا بیارم بدم؟

کاش می فهمیدم اینایی که می فروشن دارن چیکار می کنن که من نمی کنم؟ حتماً روز اول کلی سرمایه داشتن! ولی نه! سرمایه خالی که کاری نمی کنه! باید این سرمایه رو توی یه چارچوب درست و اصولی خرجش کنن تا جواب بده. ولی کدوم چارچوب؟ از کجا باید بفهمم؟

## قانون علت و معلول:

صبر کن ببینم... یادمه یه مدت پیش توی یه سایتی نوشته بود: «یه قانونی هست که میگه اگر شما به تکرار، کاری که مردم موفق دیگه کردن که موفق شدن رو انجام بدین، هیچ قدرتی توی این دنیا نمی تونه جلوی شما رو بگیره که شما هم به همون نتایج اونها نرسید».

من که مشکلی با تکرار کارهای نماینده های موفق بیمه ندارم. ولی آخه چجوری باید بفهمم که اونا چیکار می کنن ولی من نمی کنم؟ وایسا ببینم! بذار یه زنگ به همون سایتی که این جمله توش نوشته شده بود بزنم از خودشون بپرسم. چه اشکالی داره مگه! سرم رو که از بدنم جدا نمی کنن. من که این همه در رو زدم و بسته بود. این یکی هم روش. ولی فکر کنم اگه بخوام به سوآلام جواب بدن حتماً یه جوی من رو از سرشون باز می کنن و با زبون بی زبونی بهم می فهموند که «ما شاید حرف مُفت زیاد بزنیم، ولی مُفت، حرف نمی زنیم!!»

ای بابا! مرگ یه بار، شیون هم یه بار! زنگ می زنم!

بذار ببینم اسم سایتی چی بود...؟ بذار توی گوگل بزنم "آموزش بازاریابی بیمه". آهان! ایناهش: "گروه آموزش و مشاوره بیمه مارکتینگ". اینم بخش تماس با ما. مدیر وبسایت: "حامد

**عسگری:** «آهان؛ اینم شماره موبایل خودش! عجیبه، چجوری حاضر شده موبایلش رو هم بذاره؟ مگه این آقا آرامش و آسایش نداره؟ چه می‌دونم والا.»

وای! ساعت ۱۰:۳۰ شبه. ای خدا!! حالا هم که می‌خوام یه کاری کنم تو هی حاله رو بگیر. بی‌خیال، بذار بزنم. فوقش بر نمیداره...

آهان! اینم از این، داره زنگ می‌خوره؛ یه زنگ؛ دوتا زنگ؛ سه تا...

«الو! بفرمایین؟!»

«س...سلام! ببخشید این موقع شب مزاحمتون شدم. شما آقای عسگری هستین؟»

«بله خودم هستم! بفرمایید»

«ببخشید من چندتا مشکل بزرگ دارم توی کارم. ولی فکر نمی‌کنم الان موقع مناسبی واسه این کارا باشه. می‌دونم دیر وقته و مزاحم استراحت شما شدم»

«اختیار دارید! من سراپا گوشم و اگر قرار بود پاسخگو نباشم، حتماً موبایلم رو خاموش می‌کردم. سؤالاتون رو بپرسید. من در حد توانم پاسخگو هستم.»

**من:** «والا آقای عسگری، به خدا نمی‌دونم باید از کجا شروع کنم. اگه مشکلاتم یکی دوتا بود که غصه ای نداشتم. ولی باور بفرمایید مشکلات، فیتیله پیچم کردن! دیگه حس می‌کنم دارم به آخر خط می‌رسم! همین روزاست که باید دفترم رو ببندم و برم پی کارم. اونم با ۲۰ میلیون تومن ضرروزیان. هر روزی هم که می‌گذره وضع بدتر می‌شه. شما بگید باید چیکار کنم؟»

**عسگری:** «دوست عزیز، مثل اینکه مشکل اصلی شما اینه که مثل ۸۰ درصد نماینده های بیمه، در فروش موفق نیستید. درسته؟»

واقعاً که چشم بسته غیب گفت!

من: «بله! دقیقاً و نمی‌دونم مشکل کارم کجاست؟»

عسگری: «می‌شه لطفاً بگید نماینده کدوم شرکت هستید؟ چند وقته شروع کردید؟ توی کدوم شهر کار می‌کنید؟»

من: «نماینده جنرال شرکت بیمه XYZ هستم. الان یک سالی هست که کد گرفتم. محل کارم هم تهرانه»

عسگری: «راستی چطور شد که این شغل رو انتخاب کردی؟»

من: «والا حقیقتش اینه که خودمم نمی‌دونم چی شد که از اینجا سر درآوردم. راستش رو بخواین یکی از اقوام دورم ۵ سال پیش یه نمایندگی بیمه زد، پارسال شنیدم که وضعش حسابی از این رو به اون رو شده و پولش از پارو بالا می‌ره. این بود که منم تصمیم گرفتم همین کار رو بکنم»

عسگری: «عجب! می‌تونم یه پیشنهاد بهتون بدم؟ من یه برادر دارم که درحال حاضر یه شرکت تولید تجهیزات اتاق عمل بیمارستانها رو داره. ماهیانه حدود ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومن هم درآمد خالص داره! شغل فوق‌العاده پُردرآمديه. من درآمدش رو براتون تضمین می‌کنم. جلوی ضرر رو هم هروقت بگیرین سود کردین. حاضرید حداقل چند ماهی دنبالش برید و شانستون رو امتحان کنید؟»

فهمیدم چی می‌خواد بگه.

من: «من که اینکاره نیستم. یه همچین تشکیلاتی که شما می‌گین فکر کنم کلی سرمایه بخواد. من همچین سرمایه ای ندارم. اگه داشتم مطمئن باشید این کارو می‌کردم»

**عسگری:** «جالبه! به نظر می‌رسه شما باز هم نکته اصلی این سؤال رو نگرفتید. شما برای موفقیت در شغلی مثل تولید تجهیزات ارتوپدی و اتاق عمل، قبل از هر چیزی و حتی قبل از سرمایه‌گذاری، نیازمند تحصیلات آکادمیک در رشته مهندسی پزشکی هستید که حداقل بین ۸ تا ۱۲ سال رو باید در دانشگاه درس بخونید. برادر من روزی که کارش رو شروع کرد، ابداً سرمایه لازم رو نداشت. اما تخصص لازم رو داشت. سرمایه گذارش هم وقتی دید برادر من متخصص این کاره با خیال راحت سرمایه‌گذاری کرد.

حالا برگردیم به مسئله شما. می‌شه بپرسم شما قبل از بیمه، شغل تون چی بود؟»

**من:** «توی یه شرکت پخش و توزیع موارد غذایی، مسئول انبار بودم. یعنی از وقتی کار کردن رو شروع کردم شغلم همین بود»

**عسگری:** «صحیح! ببخشید که برخی مواقع مجبورم رک صحبت کنم و شما رو با صحبت هام برنجوم. اما راه بهتری سراغ ندارم. بین عزیزم! اولاً اینکه شما وقتی شروع به کار فروش بیمه کردی، هیچ سابقه‌ای در زمینه فروشندگی حتی در زمینه کالا و مواد غذایی هم نداشتی چه برسه به خدماتی مثل بیمه. دوم اینکه هیچ تخصص و هیچ سر رشته‌ای هم در صنعت بیمه و بیمه‌گری نداشتی. سوم اینکه من هیچ نشونه‌ای از انتخابی که حاصل علاقه و اشتیاق شما به صنعت بیمه و نفس بیمه باشه ندیدم. چهارم اینکه شما صرفاً فقط و فقط با انگیزه مادی وارد اینکار شدی. پنجم اینکه براساس شنیده‌ها و نه براساس مشاهدات عینی و تحقیقات مستند، پذیرفتید که نمایندگی بیمه زدن مساوی است با پولدار شدن!

حالا خودت کلاهدت رو قاضی کن و این پنج تا تیکه پازل رو بچین کنار هم! خودت می‌بینی این پازل ۵ تیکه رو هرطوری بچینی کنار هم، تصویری از موفقیت توش دیده نمی‌شه»



پس تعجبی هم نداره که با صنعتی مواجه هستیم که ریزش های ۸۰ یا ۹۰ درصدی نماینده هاش دیگه تبدیل به یکی از اتفاقات روزمره و عادی شده. ولی تو همین حالا و با انتخاب اینکه به من زنگ بزنی، یه خط قرمز بین خودت با اون ۸۰ یا ۹۰ درصد کشیدی و اراده کردی که موفق بشی! درسته؟!»

من: «امیدوارم!»

**عسگری:** «بسیار خب! سؤال اول: درحال حاضر روی کدوم رشته بیمه ای تمرکز کردی؟»

من: «تمرکز؟! والا..... من همه رشته ها رو کار می کنم. برای چی باید تمرکز کنم روی یه رشته؟ مگه بقیه رشته ها چشونه؟»

**عسگری:** «ببین عزیزم! این اولین مشکلی هست که مانع از پیشرفت و مانع شماره یک عدم فروش های تو محسوب می شه. اگر من ۱۰ تا خرگوش بندازم توی یه اتاق و بگم یکیشون رو بگیر راحت تر می گیری یا اگه فقط یک خرگوش رو دنبال کنی؟»

عجب سؤال مسخره ای می پرسه ها؛ من میگم دنبال فرمول فروشندگی هستم. این آقا بحث باغ وحش می کشه وسط...! ای بابا. این خر من هم از گرگی دم نداشت. بذار حالا جوابش رو بدم ببینم چی میخواد بگه...

من: «خب! معلومه دیگه! اگه یه خرگوش باشه!»

**عسگری:** «دقیقاً! این فقط به خاطر اینه که روی اون یکدونه خرگوش متمرکز شدی. این دقیقاً درمورد شغل بیمه گری هم صادق. وقتی شما می خوای همه انواع بیمه نامه رو کار کنی طبیعیه که هیچ طرح و برنامه و PLAN مشخصی واسه فروش اونها نداری. هیچ برنامه ای هم واسه تبلیغات اطلاع رسانی به مردم نداری. این یادت باشه: "به جای اینکه یه اقیانوس به عمق یک متر باشی، یه برکه عمیق باش".»

## فلسفه غلط بازاریابی انبوه در فروش بیمه:

وقتی مردم بفهمن که مثلاً شما به نمایندگی متخصص در بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری هستی به حساب ویژه‌ای روت باز می‌کنن تا اینکه بفهمن هرچیزی رو به هرکسی که می‌رسه می‌فروشی. این «همه چیز» رو به «همه کس» فروختن، به حس بد توی مردم ایجاد می‌کنه.

من: «یعنی شما می‌گین من باید قید رشته‌هایی مثل ثالث و بدنه و آتش سوزی و مسئولیت و... بزنم و مثلاً بچسبم به فقط بیمه عمر؟!»

عسگری: «ببین! باز شد مثال خرگوشا. وسوسه اینکه می‌تونی همه رشته‌ها رو با هم کار کنی باعث می‌شه که توی هیچکدومشون موفق نشی. اصلاً بگو بینم توی یکسال گذشته کلاً چقدر پورتنفو داشتی؟»

من: «یه چیزی در حدود ۴۰ میلیون تومن»

عسگری: «می‌شه به من بگی سهم هر کدوم از رشته‌ها و تعداد هر کدوم از بیمه‌هایی که زدی توی این ۴۰ تومن چقدره؟»

من: «اگه اشتباه نکنم حدود ۳۰ تومنش واسه حدود ۱۰۰ فقره بیمه عمره؛ ۶۰۰ هزار تومنش حدود ۵۰ تا آتش سوزی بود؛ ۳ تومن یا ۴ تومنش ۵ تا ثالث و ۳ تا بدنه روی هم بود. ۲ تومن بیمه‌های مسئولیت فروختم که فکر کنم حدود ۲۰ تا پیراپزشکی بود ۳ یا ۴ تا هم مهندسی. بقیه هم فکر کنم حوادث بود که تعدادشون خیلی زیاد بود. یعنی بیشترین تعداد بیمه نامه‌ها هم روی حوادث بود.»

عسگری: «می‌بینی؟! تو در حدود ۸۰ درصد از فروش و درآمدهات فقط روی ۲۰ درصد از رشته‌هایی که کار کردی متمرکز شده. یعنی ۳۰ میلیون از ۴۰ میلیون فروش رو



رشته عمر تشکیل می ده. این معرف همون قانون ۸۰ به ۲۰ یا اصل پارتو هست که میگه ۸۰ درصد از نتایجی که به دست میاریم حاصل فقط ۲۰ درصد از کل عملکردهای ما هستند.

ببین! اینجا اصلاً بحث تعداد بیمه نامه مطرح نیست. بحث فقط بر سر جمع فروش بیمه هاته. اینکه من در هر ماه بتونم ۲۰۰ تا بیمه آتش سوزی اثاثیه مسکونی بزنم و جمعاً ۸۰۰ هزار تومن پورتفو کسب کنم هیچ ارزشی نداره. چرا؟ چون مثلاً وقتی که یه هواپیمای مسافربری پرواز می کنه، چه ۱۰ تا مسافر داشته باشه، چه ۲۰۰ تا، همونقدر هزینه سوخت و استهلاک و... بر می داره. پس هرچی تعداد مسافرها بیشتر بشه سود بیشتری هم به دست میاد.

حالا شما مثلاً ۳۰ دقیقه وقت می گذاری تا یه نفر رو متقاعد کنی که یه بیمه آتش سوزی واسه اثاثیه منزلش بخره! چرا این کار رو می کنی؟ چون در خودت فقط اونقدر هنر و مهارت فروشندگی می بینی که بتونی مشتری رو متقاعدش کنی فقط ۴۰۰۰ تومن پول بده! اما اگه میتونستی همین قدر وقت رو صرف کنی و یه بیمه عمر با حق بیمه ۵۰۰ هزار تومن در سال بهش بفروشی چی میشد؟ به جای ۸۰۰ هزار تومن، می تونستی ۱۰۰ میلیون تومن پورتفوی و در نتیجه ۸۰ میلیون تومن کارمزد بگیری!»

من: «بله! اینها همش درست. اما اگه انجامش به همین سادگی بود که شما میگی، که الان همه نماینده ها توی سوئیس و سوئد حسابهای میلیاردی داشتن و توی فرمانیه تهران، پنت هاوس خریده بودن! پس می بینید! کار به این آسونی که شما داری میگی نیست»

عسگری: «حق با شماست؛ ۱۰۰ درصد درسته! کار اصلاً به این آسونی نیست. توی این دنیا هر چیزی یه بهایی داره که تا اون رو نپردازیم چیزی رو که می خوایم بهمون نمی ده. اون نماینده ای که مثلاً ماهی ۴۰ میلیون تومن کارمزد می گیره جزو همون هاییه که شما میگی پنت هاوس می خرن. از این نمونه توی ایران خودمون شاید زیر ۱۰۰۰ نفر داشته باشیم. اما یه چیزی این

وسط وجود داره که نباید راحت از کنارش گذشت. اگه تعداد این جور نماینده ها مثلاً ۵ یا ۱۰ نفر بود، قطعاً حق با شما بود. ولی وقتی این تعداد به ۱۰۰۰ نفر می رسه، جای تأمل داره.

این جمله رو همیشه یادت باشه: اگه یه اتفاقی فقط یکبار بیفته، دلیلی نداره که باز هم تکرار بشه؛ اما اگر یه اتفاق، دو بار بیفته می تونه صدها، هزاران و حتی میلیون ها بار هم تکرار بشه! حالا چه برسه به ۱۰۰۰ بار تکرار! اینها حتماً یه کاری می کنن که شما نمی کنی و می تونن مثلاً به جای ۸۰۰ هزار تومن آتش سوزی، ۱۰۰ میلیون عمر یا ۱۰۰ میلیون بیمه مسئولیت بفروشن»

**من:** «فرمایش شما متین. اما چیزی که من دنبالش هستم دقیقاً همینه، یعنی می خوام بدونم این ۱۰۰۰ نفر دقیقاً چیکار دارن می کنن که من نمی کنم؟»

**عسگری:** «باشه! من بهت می گم که اینا دارن دقیقاً چیکار می کنن. فقط یه شرط داره!»

دیدید گفتم. این روزا هیچکی مُفت حرف نمی زنه. حتماً الآن می گه برو ۵ میلیون بریز به این حساب تا بعد با هم صحبت کنیم.

**من:** «شرط؟! چه شرطی؟»

**عسگری:** «من این اطلاعات رو به رایگان در اختیار تو می گذارم. ازت هیچ توقعی ندارم به جز یک چیز. اگر این روشهایی که بهت می گم رو اجرا کردی و نتیجه گرفتی و بالاخره تونستی ماهی ۴۰ یا ۵۰ میلیون کارمزد بگیری، چیزی رو که یاد گرفتی رو فقط به دو نفر دیگه یاد بده! این یه تعهد اخلاقیه و می تونی اون رو اصلاً رعایت نکنی و بگی بی خیالش. اما بهت گفتم: "توی این دنیا هر چیزی یه بهایی داره! اگر نپردازی اون رو بهت نمی ده! اگه هم داده خیلی زود ازت پس می گیره!" تو این اطلاعات رو داری رایگان از من می گری. پس بهایی براش نپرداختی،

به‌هش رو من حق دارم که تعیین کنم و می‌گم به‌هش اینه: "اگر موفق شدی این اطلاعات رو به رایگان با دو نفر دیگه تقسیم کن" قبوله؟»

عجب آدم ساده‌ای! من توی تهرون، لای اینهمه گرگ کار می‌کنم. چرا باید اگه چیزی هم یاد گرفتم (که بعید می‌دونم این آقا چیزی یادم بده) پیام مار توی آستین خودم درست کنم. ولی بی‌خیال! بذار ببینم چی می‌خواد بگه...

من: «قبوله! قبول! اصلاً به ۱۰ نفر یادشون میدم. حالا بگین لطفاً.»

عسگری: «حالا شد. برای شروع میشه لطفاً همین الان بری و...»

بیمه‌گر و توانگر باشید...