

اکنون تو می‌توانی

مجموعه سؤالات بیمه

جلد اول

مؤلفان:

پرتو علوی شوشتری

حسن سعیدی



انتشارات شاک

تهران - زمستان ۱۴۰۰

- سرشناسه : علوی شوشتری، پرتو، ۱۳۴۵ -
- عنوان و نام پدیدآور : اکنون تو می‌توانی: مجموعه سوالات بیمه: کلیات بیمه در ایران / مولفان پرتو علوی شوشتری، حسن سعیدی.
- مشخصات نشر : تهران : انتشارات شلاک، ۱۴۰۰.
- مشخصات ظاهری : ۲۸۸ ص.
- شابک : 978-600-2573-22-3
- وضعیت فهرست نویسی : فیپا
- موضوع : بیمه — ایران
Insurance -- Iran
بیمه انجمن‌ها و تمرین‌ها
Insurance -- Examinations, questions, etc.
- شناسه افزوده : سعیدی، حسن، ۱۳۵۸ - شهریار
- رده بندی کنگره : ۸۶۹۵/YHG
- رده بندی دیویی : ۳۶۸/۰۹۵۵
- شماره کتابشناسی ملی : ۸۷۲۶۲۰۰
- اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیپا



انتشارات شلاک

اکنون تو می‌توانی
مجموعه سؤالات بیمه - جلد اول

ناشر	✱ انتشارات شلاک
مؤلفان	✱ پرتو علوی شوشتري حسن سعیدی
طراح جلد	✱ آرینا علوی شوشتري
صفحه بندی	✱ روزنامه‌ای جبه‌دار
لیتوگرافی	✱ مهر چاپ ✱ ایده‌آل
چاپ اول	✱ زمستان ۱۴۰۰
شمارگان	✱ ۱۰۰۰ جلد
قیمت	✱ ۱۱۵۰۰۰ تومان
شابک	✱ ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۲۵۷ - ۳۲۲ - ۳

تهران جمالزاده جنوبی خ دیلمان پ ۱۴ واحد ۱

تلفن ۶۶۵۹۲۳۵۷ و ۰۹۱۲۲۲۵۱۲۶۸

www.Shelak.ir

pubshelak@yahoo.com

فهرست

۹	-----	سخنی با خوانندگان
۱۳	-----	فصل اول: کلیات بیمه - بخش اول
۱۳۸	-----	پاسخ نامه کلیات بیمه
۱۴۳	-----	فصل دوم: پرسش و پاسخ تشریحی
۱۷۱	-----	فصل سوم: نمونه سؤالات آزمون های آداب
۲۸۵	-----	فهرست منابع

سخنی با خوانندگان

علیرغم اینکه صاحب نظران و پژوهشگران، آغاز رسمی بیمه را در ایران از سال ۱۳۱۴ هم زمان با تأسیس شرکت بیمه ایران می دانند و طی سال های شکل گیری صنعت بیمه، شرکت های بیمه خارجی و داخلی زیادی آمده اند و نقشی از خود در این صنعت بجا گذاشته اند، بعضی رفته اند و فقط در متون تاریخی و پژوهشی نام و یادی از آن ها باقی مانده، بعضی با یکدیگر ادغام شده اند و تحت نام های جدیدی ادامه فعالیت داده اند، و برخی همچنان با نام خودشان در این عرصه ماندگار هستند اما به جرأت می توانیم بگوییم که در بخش آموزش که یکی از پایه ها و ضروریات اساسی فعالیت در این رشته، هم برای کارکنان و هم برای مشاوران و فروشندگان محصولات بیمه ای محسوب می شود تا سال های دهه ۱۳۷۰ کار زیادی صورت نگرفت. به عبارت دیگر سیستم آموزشی عمده تا بر مبنای روابط استاد شاگردی استوار بود.

البته ذکر این نکته هم حائز اهمیت است که برخی شرکت های بیمه مانند بیمه ایران با درک این ضرورت اقدام به تدوین و تألیف و چاپ مجموعه های آموزشی کردند که بیشتر برای رفع نیازهای کارکنان همان شرکت بیمه کاربرد داشت. از اواخر دهه ۶۰ با توسعه رشته بیمه در برخی دانشکده ها و ضرورت جذب

نیروهایی که در حوزه بیمه و بازاریابی و مشاوره به عموم مردم فعالیت نمایند و یا نیاز مؤسسات بیمه را از نقطه نظر تأمین کارشناس و مدیران رده‌های میانی برطرف کرده و محصولات این صنعت را عرضه کنند، ضرورت آموزش، بیش از پیش احساس شد و برخی اساتید و اندیشمندان در این حوزه جزوات، مقالات و کتاب‌هایی را نوشته، ترجمه و منتشر کردند.

در دهه ۱۳۸۰ با آغاز به کار بخش خصوصی در صنعت بیمه و طراحی پوشش‌های جدید متناسب با نیازها و خواسته‌های روزافزون در این حوزه و به تبع آن ضرورت پرداختن به موضوع آموزش، به تدریج کتاب‌های زیادی در حوزه‌های عمومی و تخصصی بیمه، رشته‌های بیمه، بازاریابی، مذاکره، تیم سازی و مدیریت از سوی محققین و نویسندگان تألیف، تدوین، نوشته، ترجمه و چاپ شد و در اختیار خوانندگان و علاقه‌مندان قرار گرفت.

در کنار تمام تلاشی که از سوی پژوهشگران و نویسندگان در ۳۰ سال اخیر صورت گرفته، جای کتابی که بشود از آن چندمطوره استفاده کرد و به عبارتی نیازهای متنوع فعالان حوزه بیمه را پاسخگو باشد را خالی احساس کردیم لذا برآن شدیم به سهم خود قدمی در این راه برداریم نتیجه کتابی است که در مقابل شماست.

در این کتاب که نه فقط برداشت و اقتباسی از منابع موجود در مباحث مرتبط با بیمه است، بلکه حاصل سال‌ها فعالیت، تجربه، تحقیق، پژوهش و تدریس در حوزه بیمه توسط نگارندگان، در آن به روشنی مشهود بوده و بخش عمده آن به صورت سؤالات چهارگزینه‌ای به نگارش درآمد و در بخشی دیگر که می‌توانیم آن را هدیه‌ای برای خوانندگان در نظر بگیریم بیش از ۸۰ سؤال تشریحی و پاسخ‌های پیشنهادی خود را آورده‌ایم. این سؤالات در حوزه بیمه‌های زندگی است و حاصل گفتگو و پرسش و پاسخ با حدود ۳۵ هزار نفر مخاطبی است که بیمه‌های زندگی را

به آن‌ها عرضه کردیم و از این تعداد بیش از ۱۸ هزار نفر در طول سال‌های گذشته تحت پوشش بیمه درآمده‌اند. سؤالات آنان را در طول زمان فهرست کردیم. به تجربه دریافتیم که عمده سؤالاتی که مخاطبان و مشتری‌ها در خصوص بیمه‌نامه زندگی پرسش می‌کنند در این مجموعه قرار دارد. برخی پاسخ‌ها، یگانه پاسخی است که باید به سؤال داده شود و برخی دیگر می‌تواند پاسخ‌های دیگری نیز متناسب با نظر عرضه‌کننده بیمه‌نامه داشته باشد. بخشی از این سؤالات را در جلد اول و بخش دیگر را در جلد دوم آورده‌ایم.

درنهایت امیدواریم توانسته باشیم:

- نیاز علاقه‌مندان به یادگیری از قبیل متقاضیان دریافت کد نمایندگی، کارگزاری، نمایندگی بیمه‌های زندگی و بازاریابان را پاسخی مناسب داده باشیم.
- آن دسته از همکاران و علاقه‌مندان به این حوزه که فرصت مطالعه کتاب‌های فراوان را به دلایل مختلف ندارند، از مطالعه آن کتاب‌ها بی‌نیاز کرده باشیم.
- شور مطالعه را در آن دسته از همکاران که از سر کنجکاوی می‌خواهند متون اصلی را بخوانند، برانگیخته باشیم.
- نیاز علاقه‌مندانی را که دوست دارند هر از گاهی دانش خود را به‌روزرسانی کنند با سؤالاتی که نه فقط جنبه امتحانی بلکه در کنار آن جنبه آموزشی دارد برطرف کرده باشیم.
- به شرکت‌های بیمه‌گر، پژوهشکده بیمه، بیمه مرکزی و دانشکده‌ها و مؤسسات آموزشی آزاد که دست‌اندرکار آموزش و برگزاری آزمون در سطوح مختلف هستند در طراحی سؤالات کمک کرده باشیم.
- نمایندگان و کارگزاران بیمه را در تعیین سطح مدیران تیم سازی و اعضای

تیم فروش دفاتر خود کمک کرده باشیم.

اگر به لطف خداوند با تلاشی که کرده‌ایم به این نتایج دست پیدا کرده باشیم و همکاران گرامی با استفاده از مطالب کتاب بتوانند بازار خود را توسعه دهند، نویسندگان به اهداف خود از نگارش این کتاب رسیده‌اند. هرچند خود را از تذکر و راهنمایی مشفقانه همکاران محترم و سایر صاحب‌نظران در رفع کمبودها و نواقص احتمالی بی‌نیاز نمی‌دانیم.

www.ketab.ir