

آیین نامه بازاریابی

مقدمه:

این آیین نامه به منظور تنظیم حداقل رابطه شغلی بین بازاریاب و سازمان فروش بیمه کارآفرین تهیه شده . رعایت تمام مفاد این آیین نامه موجب برخورداری نماینده و بازاریاب از حکمیت کمیته داوری در حل اختلافات و مرافعات حاصل از رابطه شغلی طرفین بوده ، عدم رعایت آن به مفهوم قصور در انجام تعهدات متقابل طرفین مزبور و پذیرش تقصیر و تبعات حاصله می باشد.

فصل اول - تعاریف

- بازاریاب:** منظور از بازاریاب در این آیین نامه ، شخصی است حقیقی یا حقوقی که به موجب قرارداد بازاریابی منعقد بین وی و سازمان فروش برای فروش انواع بیمه نامه های عمر شرکت بیمه کارآفرین فعالیت بنماید.
- نماینده:** منظور از نماینده در این آیین نامه ، شخص است حقیقی یا حقوقی که نماینده رسمی شرکت سهامی بیمه کارآفرین و به موجب قرارداد بازاریابی بین وی و بازاریاب ، برای بازاریاب بیمه نامه صادر نموده و حق الزحمه به او می پردازد.
- بیمه گر:** منظور از بیمه گر در این آیین نامه شرکت سهامی بیمه کارآفرین است.
- رقابت ناسالم:** رقابت ناسالم رقابتی است مبتنی بر دادن تخفیف های ممنوعه به بیمه گذار ، تبلیغات منفی علیه نماینده یا بیمه گر معین ، وعده های خلاف به مشتری و هرآنچه قانوناً یا عرفاً در کار فروش ناپسند است.
- کمیته داوری:** کمیته داوری متشکل از سه داور است که دو داور هر یک به انتخاب نماینده و بازاریاب و داور سوم به انتخاب دو داور منتخب تعیین می شوند . داوران می توانند خارج از جمع افراد صنعت بیمه نیز باشند.
- مرجع تعاریف کلمات و موضوعاتی که در آیین نامه تصریح نگردیده است ؛ قوانین بیمه و آیین نامه ها و مقررات مدونه بیمه مرکزی و شرکت بیمه کارآفرین بوده و اصل بر اینست که تعاریف مزبور بین اصحاب بیمه معین و شناخته شده می باشند.

فصل دوم - الزامات طرفین

- بازاریاب متعهد می شود که با معرفی بیمه گر به بیمه گذاران نسبت به صدور بیمه نامه های مربوط به آنان از طریق نماینده اقدام لازم را مبذول نماید . حدود اختیارات بازاریاب در حد ارائه اطلاعات و اخذ فرم پیشنهاد بیمه مطابق اطلاعاتی است که نماینده در اختیار ایشان قرار می دهد.
- بازاریاب می بایست از هرگونه رقابت ناسالم با بازاریابان و نمایندگان سایر شرکت های بیمه ای پرهیز نماید.
- بازاریاب متعهد است قبل از قبول درخواست صدور بیمه نامه ، بیمه گذاران را به حدود حقوق و تکالیفی که به مناسبت عقد قرارداد بیمه در قبال نماینده یا بیمه گر خواهند داشت کاملاً واقف سازد و از هر نوع عمل و اظهاراتی که موجب گمراهی بیمه گذاران ، نماینده یا بیمه گر شود خودداری نماید.
- هرگونه تماس به قصد فروش بیمه نامه با بیمه گذاران بازاریاب ممنوع است مگر با اطلاع قبلی و کسب مجوز از بازاریاب
- حضور بازاریاب در محل کار نماینده و استفاده از خدماتی که در اختیار او قرار می گیرد موجب رابطه کارگری و کارفرمایی نمی باشد و لذا از این حیث بازاریاب تحت شمول قانون کار نخواهد بود و مسئولیتی از این بابت متوجه نماینده نیست.
- کلیه مکاتبات با مشتریان (حقیقی و حقوقی) و بیمه گذاران می بایست توسط بازاریاب انجام شود و شرکت حق هیچگونه مکاتبه مستقیم با مشتریان معرفی شده توسط بازاریاب را نخواهد داشت.

۷. بازاریاب موظف است اموری را که بر طبق مفاد این قرارداد به وی محول شده است با رعایت صرفه و صلاح نماینده و بیمه گر انجام دهد.
۸. بیمه نامه های فروخته شده توسط بازاریاب و بیمه گذاران مربوط به آنها، پرتقوی بازاریاب بشمار می رود و نماینده صدور حق هیچگونه استفاده اختصاصی از آنها را ندارد.
۹. نماینده باید از راهنمایی و هدایت بازاریاب در کار فروش بیمه دریغ نکند و اطلاعات لازم و کافی تجربی و مکتوب را در اختیار وی بگذارد.
۱۰. نماینده نمی تواند پیشنهاد بیمه ای را که به وسیله بازاریاب پیشنهاد و یا تقاضا شده از بازاریاب دیگر قبول کند مگر آنکه متقاضی بیمه عدم تمایل خود را نسبت به واگذاری از طریق بازاریاب مورد اشاره اعلام نماید.

فصل سوم - حقوق طرفین

الف - حقوق بازاریاب و نماینده

۱. بیمه گذاران مربوط به بازاریاب و بیمه نامه هایی که وی فروخته، پرتقوی خاص بازاریاب محسوب می شود.
۲. میزان حق الزحمه بازاریاب نسبت به جمع یا به هر یک از انواع بیمه نامه ها به تناسب میزان خدماتی که نماینده در اختیار بازاریاب قرار می دهد مبتنی بر توافق مکتوب بین طرفین است.
۳. از حق الزحمه مقرر و توافق شده بازاریاب، نباید به هیچ عنوان مبلغی کسر شود مگر حق بیمه های برگشتی بیمه نامه های او
۴. سهم بازاریاب از کارمزدهای برگشتی مربوط به حق بیمه های برگشتی بیمه نامه هایی که در مورد آنها حق بازاریابی محاسبه و به بازاریاب پرداخت و یا به حساب بستانکاری او منظور گردیده است از مبالغ بستانکاری بازاریاب کسر خواهد شد.
۵. در صورت درخواست صدور الحاقیه، فسخ، ابطال یا کاهش از طرف بازاریاب یا بیمه گذار، کارمزد پرداخت شده قبلی به نسبت مبلغ الحاقیه از حساب بازاریاب کسر می شود و در صورت صدور الحاقیه افزایشی مابا تفاوت حق الزحمه بازاریابی به حساب بستانکاری وی لحاظ می گردد.
۶. چنانچه توسط بیمه مرکزی یا بیمه گر میزان کارمزد نماینده کاهش یابد؛ این کاهش از همان تاریخ به طور خودکار بر روی سهم بازاریاب اعمال شده و مراتب ظرف یکماه کتباً به بازاریاب اطلاع داده خواهد شد.
۷. پرداخت کارمزد منوط به پرداخت حق بیمه بوده و در صورت اقساطی بودن بیمه نامه، به میزان اقساط تسویه شده قابل محاسبه می باشد.
۸. در صورت تمدید بیمه نامه های معرفی شده از سوی بازاریاب در سررسیدهای مربوطه، کارمزد بازاریاب طبق شرایط توافق شده پرداخت خواهد شد.

ماده - 2 موضوع همکاری

عبارت است از معرفی، مشاوره، اطلاع رسانی و شناساندن خدمات بیمه ای، توسط بازاریاب به منظور جذب و صدور بیمه از طریق فروش به صورت انفرادی/گروهی صرفاً در حوزه ها و مناطقی که توسط نماینده به بازاریاب ابلاغ می گردد.

ماده - 3 مدت قرارداد

مدت این قرارداد به مدت یکسال شمسی می باشد که به صورت خودکار برای مدت مشابه تمدید خواهد شد مگر اینکه یکی از طرفین عدم تمایل خود به تمدید آن را یک ماه قبل از انقضای مدت کتبا به طرف مقابل اعلام نماید.

تبصره 1: در صورتی که هر یک از طرفین تا یک ماه پیش از پایان دوره قرارداد به صورت کتبی عدم تمایل خود را به قطع همکاری اعلام نمایند عیناً برای یکسال دیگر و سال های بعد تمدید می شود.

ماده -4 نحوه محاسبه و پرداخت حق الزحمه

(4-1 نماینده در ازای انجام فعالیت و فقط فروش خدمات خود توسط بازاریاب، به ازای صدور هر بیمه نامه نسبت به پرداخت کارمزد بازاریاب اقدام می نماید) شرح کارمزد مصوب پیوست 1 بر مبنای آیین نامه 83 بیمه مرکزی می باشد)

(4-2 مبلغ کارمزد بازاریاب از ابتدا تا انتهای هر ماه در تاریخ دهم ماه بعد طبق جدول کارمزد (پیوست 1) به حساب مشخص شده پرداخت می گردد.

(4-3 نماینده موظف است به صورت ماهیانه آمار فروش ابتدا تا پایان هرماه را در تاریخ پنجم ماه بعد به صورت مکتوب در اختیار بازاریاب قرار دهد بازاریاب نیز 72 ساعت جهت کارشناسی زمان دارد و در صورت عدم و یا رفع مغایرت ها پرداخت کارمزد در تاریخ دهم هر ماه بلامانع است.

ماده - 5 فسخ قرارداد

- 5-1 اثرات قوانین دولتی آتی که مصوب شده باشد و باعث اختلال در این قرارداد شوند.

ماده -6 سایر موارد پیش بینی نشده

- 6-1 کلیه موارد پیش بینی نشده در این قرارداد حسب مورد تابع قوانین و مقررات قانون تجارت و سایر قوانین جمهوری اسلامی ایران خواهد بود.

- 6-2 در صورت بروز حوادث غیر قابل اجتناب از قبیل سیل، زلزله، آتش سوزی و... که خارج از حیطه اختیارات هر یک از طرفین و غیر قابل پیش بینی باشد مدت فوق به منزله عدم اجرای تعهدات از سوی طرفین محسوب نشده و پس از رفع حالت اضطراری و فورس ماژور طرفین ملزم به ایفای تعهدات خود نسبت به یکدیگر می باشند.

- 6-3 اگر بوسیله مرجع ذیصلاح بندهایی از این قرارداد غیر قابل اجرا و بی اعتبار تشخیص داده شود به طور کلی این عدم قابلیت اجرا و بی اعتباری، کل این قرارداد را بی اعتبار و غیر قابل اجرا نخواهد کرد و در این حالت بندهای مذکور با نزدیکترین قانون قابل انطباق با اهداف این بندها تغییر کرده و تفسیر می شوند.

ماده - 7 حل اختلاف

هر گونه اختلاف در تفسیر و اجرای این قرارداد از طریق مذاکره مورد رسیدگی قرار می گیرد، در صورت عدم حصول توافق موضوع از طریق داور مرضی الطرفین حل و فصل می گردد. نظر داور برای طرفین قطعی غیر قابل اعتراض و لازم الاجرا خواهد بود.

ماده - 8 اقامتگاه طرفین

اقامتگاه قانونی طرفین همان اقامتگاه ذکر شده در این قرارداد میباشد که در صورت تغییر مراتب باید کتباً به طرف مقابل اعلام گردد. در غیر اینصورت ارسال هر گونه اخطاریه مراسله، اظهارنامه و غیره به نشانی سابق به منزله ابلاغ واقعی تلقی میگردد مسئولیت در این خصوص بر عهده شخص مقصر خواهد بود.

ماده - 9 تعداد نسخ قرارداد

این تفاهم نامه در 9 ماده، 7 بند و 1 تبصره در 2 نسخه متحد المتن تنظیم و بین طرفین مبادله گردید و هر دو نسخه در حکم واحد بوده و از تاریخ انعقاد همکاری برای طرفین لازم الاجرا می باشد.