



کارمزد سازمان فروش بیمه گستر

جدول کارمزد بیمه های غیر زندگی:

کارمزد سطوح سازمان فروش از کل کارمزد واریزی شرکت بیمه به کارگزار حقیقی (درصد)		
سطح سازمان	درصد فروش شخصی	درصد از فروش تیمی
نماینده فروش	۷۵٪	امکان تیم سازی ندارد
سرپرست جذب	۷۹٪	۴٪ از نماینده فروش
مدیر فروش	۸۲٪	۳٪ از سرپرست جذب و ۷٪ از نماینده فروش
مدیر آموزش	۸۴٪	۲٪ از مدیر فروش - ۵٪ از سرپرست جذب و ۹٪ از نماینده فروش
مدیر توسعه	۸۵٪	۱٪ از مدیر آموزش - ۳٪ از مدیر فروش - ۶٪ از سرپرست جذب و ۱۰٪ از نماینده فروش
مدیر ارشد	۸۶٪	۱٪ از مدیر توسعه - ۲٪ از مدیر آموزش - ۴٪ از مدیر فروش - ۷٪ از سرپرست جذب و ۱۱٪ از نماینده فروش

مثال :

میزان پورسانت **نماینده فروش** بیمه گستر ۷۵ درصد کل کارمزد واریزی نماینده حقیقی میباشد یا به عبارتی درصد های زیر از حق بیمه خالص (از حق بیمه کل جریمه و مالیات ارزش افزوده کسر میشود حق بیمه خالص بدست می آید):

📌 ثالث بیمه پاسارگاد و ملت ۳ درصد + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۴ درصد

📌 ثالث بیمه ایران ۴۵/۲ درصد + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۴۵/۳ درصد

📌 ثالث سایر شرکتها ۲,۴۵ درصد



کارمزد سازمان فروش بیمه گستر

بدنه سواری بیمه ایران و پاسارگاد ۷,۵ درصد + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۸,۵ درصد

بدنه سواری سایر شرکتهای ۷,۵ درصد

بدنه بارکش بیمه ایران ۵,۲ + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۶,۲ درصد

بدنه بارکش سایر شرکتهای ۵,۲ درصد

بدنه اتوبوس ۴,۵ درصد

آتش سوزی مسکونی ۱۸,۷۵ درصد

آتش سوزی تجاری و اداری ۱۱,۲۵ درصد

آتش سوزی صنعتی ۷,۵ درصد

انواع مسولیت ۱۸,۷۵ درصد

بیمه موبایل ۱۵ درصد



کارمزد سازمان فروش بیمه گستر

تکمیل درمان انفرادی و خانواده بیمه سامان ۱۱,۲۵ درصد + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۱۲,۲۵ درصد

تکمیل درمان انفرادی و خانواده سایر شرکتها ۱۱,۲۵ درصد

تکمیل درمان خانواده بیمه آسماری ۵/۷ درصد

تکمیل درمان گروهی ۷,۵ درصد

بیمه دندان پزشکی ۱۹,۵ درصد

حوادث انفرادی بیمه آسیا ، ملت ، پاسارگاد و دانا ۲۱ درصد + ۱ درصد جشنواره مجموعاً ۲۲ درصد

حوادث انفرادی سایر شرکتها ۲۱ درصد

تضمین کیفیت ساختمان ۵/۷ درصد



کارمزد سازمان فروش بیمه گستر

جدول کارمزد بیمه های زندگی (عمر):

*****	کارمزد هر جایگاه (درصد از کل کارمزد واریزی شرکت بیمه)					*****
شرایط دریافت کارمزد	مدیر ارشد	مدیر توسعه	مدیر آموزش	مدیر فروش	نماینده فروش / سرپرست جذب	نوع فروش
بدون شرط	% ۵۰	% ۵۰	% ۵۰	% ۵۰	% ۵۰	فروش شخصی
بدون شرط	% ۱۰	% ۹	% ۷.۵۰	% ۶	% ۴	سطح ۱ سازمان
کسب مجموعاً ۲۵۰۰ امتیاز تیمی و شخصی	% ۸	% ۷.۲۰	% ۶	% ۴.۸۰	% ۳.۲۰	سطح ۲ سازمان
کسب مجموعاً ۶ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۵.۷۰	% ۵.۱۳	% ۴.۲۸	% ۳.۴۲	% ۲.۲۸	سطح ۳ سازمان
کسب مجموعاً ۱۲ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۴.۷۰	% ۴.۲۳	% ۳.۵۳	% ۲.۸۲	% ۱.۸۸	سطح ۴ سازمان
کسب مجموعاً ۲۰ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۳.۷۰	% ۳.۳۳	% ۲.۷۸	% ۲.۲۲	% ۱.۴۸	سطح ۵ سازمان
کسب مجموعاً ۳۵ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۳	% ۲.۷۰	% ۲.۲۵	% ۱.۸۰	% ۱.۲۰	سطح ۶ سازمان
کسب مجموعاً ۵۰ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۲	% ۱.۸۰	% ۱.۵۰	% ۱.۲۰	% ۰.۸۰	سطح ۷ سازمان
کسب مجموعاً ۶۵ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۱.۴۰	% ۱.۲۶	% ۱.۰۵	% ۰.۸۴	% ۰.۵۶	سطح ۸ سازمان
کسب مجموعاً ۸۰ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۱.۲۰	% ۱.۰۸	% ۰.۹۰	% ۰.۷۲	% ۰.۴۸	سطح ۹ سازمان
کسب مجموعاً ۱۰۰ هزار امتیاز تیمی و شخصی	% ۱	% ۰.۹۰	% ۰.۷۵	% ۰.۶۰	% ۰.۴۰	سطح ۱۰ سازمان