



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۱ از ۱۰

این قرارداد بر اساس قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و آیین نامه های مصوب شورای عالی بیمه و دستورالعملهای بیمه مرکزی ایران و سایر قوانین و مقررات و عرف بیمه، همچنین دستورالعملهای داخلی شرکت بیمه آرمان بین شرکت بیمه آرمان سهامی عام ثبت شده بشماره ۴۱۹۸۰۱ اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری تهران به نشانی تهران بلوار میرداماد خیابان شمس تبریزی جنوبی پلاک ۴ تلفکس: ۰۲۱-۲۸۵۶ که در این قرارداد اختصاراً "شرکت بیمه" نامیده می شود و جناب آقای/ سرکار خانم..... به کد ملی..... فرزند..... به کد نمایندگی..... به نشانی..... کدپستی..... تلفن..... به عنوان نمایندگی فروش موضوع آیین نامه ۹۶ مصوب شورای عالی بیمه، که در این قرارداد اختصاراً "نماینده فروش" نامیده می شود و آقای/ خانم/ شرکت..... به کد ملی/ شناسه ملی..... فرزند..... به کد سرپرستی (کد نمایندگی)..... به نشانی..... کدپستی..... تلفن..... به عنوان نمایندگی فروش موضوع آیین نامه ۷۵ مصوب شورای عالی بیمه، که در این قرارداد اختصاراً "مدیر فروش" نامیده می شود به شرح زیر منعقد می شود.

ماده (۱) موضوع قرارداد:

موضوع قرارداد عبارت است از فروش و عرضه بیمه های عمر انفرادی (شامل عمر و سرمایه گذاری، عمر مانده بدهکار و عمر زمانی) توسط نماینده فروش بر اساس قوانین و مقررات موضوعه از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ا و شرکت بیمه تحت آموزش، هدایت و کنترل مدیر فروش. لازم به ذکر است، بیمه نامه های صادره موضوع این قرارداد، با کد نمایندگی نماینده فروش تحت عنوان معرف و کد نمایندگی مدیر فروش تحت عنوان سرپرستی صادر خواهند گردید.

تبصره ۱: نماینده فروش مجاز به صدور بیمه نامه در خصوص اجرای این قرارداد نیست و صرفاً موظف است فرم پیشنهاد بیمه ای تکمیل شده را به طور مستقیم به مدیر فروش ارائه داده تا به شرکت بیمه ارجاع گردد. مگر اینکه مدیر فروش و مدیر امور شعب و توسعه شبکه فروش به گونه ای دیگر توافق نموده باشند.

تبصره ۲: نماینده فروش به هیچ عنوان حق واگذاری حقوق، وظایف و اختیارات ناشی از این قرارداد را تحت هر عنوان حتی با عقد وکالت کلاً یا جزئاً به شخص دیگری اعم از حقیقی یا حقوقی ندارد.

تبصره ۳: در صورتیکه مدیر فروش مجوز صدور موضوع قرارداد را داشته باشد می تواند تا حدود اختیارات تفویض شده رأساً اقدام نماید.

ماده (۲) مدت قرارداد:

مدت این قرارداد از تاریخ امضاء و از تاریخ..... تا تاریخ..... به مدت یک سال تمام شمسی می باشد و نماینده بیمه موظف است طبق اعلام قبلی از سوی شعب، مطابق با قوانین و ضوابط شرکت بیمه نسبت به تمدید قرارداد خود اقدام نماید و تمدید اعتبار فعالیت ایشان به منزله تمدید قرارداد خواهد بود.

مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۲ از ۱۰

ماده ۳) تعهدات شرکت بیمه:

۳-۱ شرکت بیمه موظف است فرم های پیشنهادی که از طرف نماینده فروش و از طریق مدیر فروش به ایشان پیشنهاد شده است را بررسی و در صورتی که قابلیت صدور داشته باشد، در چارچوب شرایط و دستورالعمل های خود صادر نماید و به واسطه مدیر فروش به دست نماینده فروش برساند.

۳-۲ شرکت بیمه متعهد می گردد کارمزد موضوع این قرارداد را در چارچوب قوانین و مقررات شرکت بیمه مطابق ماده ۷ این قرارداد به نماینده فروش پرداخت نماید مگر اینکه به درخواست مدیر فروش و تایید مدیر امور شعب و توسعه شبکه فروش به گونه ای دیگر توافق شده باشد.

۳-۳ در صورت درخواست نرخ بر روی یک بیمه نامه توسط چند نماینده فروش، شرکت بیمه مکلف به اعلام نرخ و شرایط یکسان می باشد.

تبصره ۳: شرکت بیمه مجاز نیست تقاضای صدور بیمه نامه ای که به وسیله نماینده فروش و از طریق مدیر فروش ارائه شده است را از طریق دیگری اعم از مستقیم یا غیر مستقیم پذیرش نماید، مگر با تقاضای کتبی بیمه گذار.

تبصره ۴: در صورتی که شرکت بیمه، پیشنهاد ارائه شده از سوی نماینده فروش را که از طریق مدیر فروش ارائه شده است را رد نماید، مجاز به پذیرش همان پیشنهاد اعم از مستقیم و غیر مستقیم از سوی شخص دیگر نمی باشد.

۳-۴ شرکت بیمه متعهد می گردد زیرساخت های نرم افزاری لازم را برای ایجاد ارتباطات الکترونیکی بین نماینده عمر، مدیر فروش و شرکت بیمه برقرار کند.

۳-۵ شرکت بیمه تعهد می نماید، هیچگونه رابطه کاری تحت هر عنوان با بازاریابان / کارمندان نماینده فروش نداشته باشد، مگر با رضایت کتبی نماینده فروش.

تبصره ۵: در صورت تایید هرگونه رابطه کاری، شرکت بیمه موظف می باشد حداکثر ظرف مدت یک ماه پس از اطلاع با فرد مربوطه قطع همکاری کرده و در صورتی که از مدت قرارداد وی بیش از ۱ ماه باقی مانده باشد، تمدید قرارداد ننماید.

ماده ۴) تعهدات نماینده فروش:

۴-۱ نماینده فروش موظف است اموری را که طبق مفاد این قرارداد به وی محول شده است (بازاریابی و عرضه بیمه های عمر انفرادی) را با حسن نیت و با رعایت صرفه و صلاح شرکت بیمه، متقاضی بیمه نامه و تحت نظارت مدیر فروش، با در نظر گرفتن دستورالعمل ها و قوانین شرکت بیمه و بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران انجام دهد.

۴-۲ نماینده فروش موظف است حق بیمه مربوط به موضوع قرارداد را به یکی از روش های مذکور در تعهدنامه نمایندگان به حساب بیمه آرمان واریز و یا بیمه گذار خود را جهت واریز حق بیمه به روش مذکور راهنمایی و توجیه نماید.

نماینده فروش	مدیر فروش	رئیس شعبه	مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۳ از ۱۰

تبصره ۶: در راستای عدم تضییع حقوق بیمه گذاران، نماینده فروش حق ندارد، حق بیمه های مربوط به موضوع قرارداد دریافتی را به حساب غیر از حساب های اعلام شده به وی مطابق تعهدنامه نمایندگان واریز نماید.

تبصره ۷: نماینده فروش حق ندارد به جای بیمه گذار چک خود را جهت پرداخت حق بیمه به مدیر فروش تسلیم نماید.

تذکر: چنانچه نماینده فروش بخواهد چک بیمه گذار را به هر دلیل با چک جدید و یا فیش نقدی معاوضه و جایگزین نماید ارائه برگه واگذاری چک قبلی الزامی می باشد و چک جدید به لحاظ تاریخ می بایست دقیقاً مطابق با چک قبلی باشد.

تبصره ۸: نماینده فروش حق دریافت هیچ گونه وجهی مازاد بر حق بیمه از بیمه گذاران و سایر اشخاص را ندارد.

تبصره ۹: هرگونه تغییر در روش واریز حق بیمه از طریق مدیر فروش طبق ضوابط شرکت بیمه به اطلاع نماینده فروش خواهد رسید و ایشان ملزم به رعایت آن خواهد بود.

۳-۴- نماینده فروش مسئول جبران خسارات مستقیم و غیرمستقیمی است که در نتیجه تقصیر، غفلت و یا قصور وی یا کارکنان و همچنین بازاریابان وی به شرکت بیمه، مدیر فروش، بیمه گذاران، بیمه شدگان، صاحبان حقوق آن ها، افراد ذینفع در بیمه نامه ها و اشخاص ثالث وارد شود.

تبصره ۱۰: در صورت احراز تقصیر یا قصور نماینده فروش در کمیته انضباطی نمایندگان شرکت بیمه، شرکت بیمه حق دارد از تضامین نماینده فروش برای ایفاء تعهدات خود استفاده نماید در صورت عدم تکافوی تضامین نماینده فروش، شرکت می تواند از محل سایر دارایی های نماینده راساً و یا به هر نحو قانونی و ممکن جهت وصول حقوق و مطالبات مذکور اقدام نماید.

۴-۴- نماینده فروش حق جذب کارمند یا بازاریاب فروش با هر عنوان را ندارد مگر اینکه شرکت بیمه بواسطه مدیر فروش، بصورت مکتوب و در قالب توافقی جداگانه مجوز لازم را به ایشان بدهد.

۴-۵- نماینده فروش مکلف است کلیه بازاریاب ها و کارمندان اداری (در صورت وجود) که با ایشان همکاری می نمایند را ضمن رعایت بند ۴.۵ همین قرارداد، جهت ثبت در آرمانه سنها، از طریق مدیر فروش به شرکت بیمه معرفی نماید.

۴-۶- نماینده فروش مکلف است کلیه افرادی که به عنوان بازاریاب یا کارمند اداری جذب می نماید را احراز هویت نموده و پس از اخذ سابقه قبلی، به جذب ایشان مبادرت ورزد.

۴-۷- نماینده فروش متعهد است قبل از تکمیل فرم پیشنهاد، بیمه گذاران و بیمه شدگان را به حدود حقوق و تکالیفی که به تناسب قرارداد بیمه در قبال شرکت بیمه خواهند داشت کاملاً واقف سازد و از هرگونه عمل و اظهاری که موجب گمراهی آنان شود خودداری نماید.

۴-۸- نماینده فروش موظف است کلیه بدهی های معوقه خود را در سر رسید های مقرر به واسطه گزارش دریافتی از مدیر فروش، به طور مستمر و با نهایت تلاش و همکاری با راهنمایی مدیر فروش پیگیری نموده و نتیجه را بصورت مکتوب به مدیر فروش ارائه نماید.

۴-۹- نماینده فروش موظف است کلیه قوانین مربوط به مالیات بر درآمد و ارزش افزوده بر اساس قوانین موضوعه را رعایت و تصویر مصدق اظهارنامه مالیاتی تسلیمی به وزارت دارایی را بابت عملکرد هر سال مالی به شرکت بیمه تسلیم نماید ضمناً بیمه مرکزی ج.ا.ا می تواند هر زمان که لازم باشد دفاتر اسناد و مدارک نماینده را مورد بررسی قرار دهد و توضیحات لازم را از نماینده فروش بخواهد.

مدیر فروش	مدیر فروش	رئیس شعبه	مدیر امور شعب و توسعه شبکه فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۴ از ۱۰

- ۴-۱۰- پرداخت هرگونه مالیات و عوارض مربوط به فعالیت‌های نماینده فروش و کارمزد بازاریاب‌ها، کارمندان نماینده فروش و هزینه دفتر نماینده فروش (در صورت وجود)، به عهده ایشان بوده و شرکت بیمه و مدیر فروش هیچ‌گونه تعهدی نسبت به موارد یادشده ندارد.
- ۴-۱۱- نماینده فروش موظف است جهت چاپ سربرگ، کارت ویزیت، آگهی و هرگونه تبلیغات و مکاتبات تبلیغاتی قبلاً مجوزهای مربوطه را از شرکت بیمه و به واسطه مدیر فروش اخذ نماید.
- تبصره ۱۱: مسئولیت ناشی از هرگونه اظهارات و تبلیغات خلاف واقع که از سوی کارکنان و بازاریابان نماینده فروش صورت می‌پذیرد بر عهده نماینده فروش می‌باشد.
- ۴-۱۲- نماینده فروش مکلف است نام و کد نمایندگی بیمه خود را در پرسشنامه‌های تکمیل شده قید نماید و در صورتی که پرسشنامه از طریق بازاریاب ایشان پیشنهاد شود نام ایشان نیز باید در پرسشنامه ثبت گردد.
- ۴-۱۳- نماینده فروش موظف است در صورت ارائه درخواست بیمه گذار اعم از الحاقیه، بازخرید، وام و ... فرم‌های مربوطه را در اختیار بیمه‌گذار قرار داده و وی را در تکمیل آن راهنمایی نماید و مراحل پیگیری جهت انجام آن را بواسطه مدیر فروش صورت داده و در نهایت نتیجه را به بیمه‌گذار اعلام نماید. نماینده فروش مکلف و متعهد است کلیه اسرار و اطلاعات بیمه‌گذاران، بیمه‌شدگان و شرکت بیمه و همچنین روش کسب و کار مدیر فروش خود و شرکت بیمه را که به واسطه ارتباط با آنها به آن واقف می‌گردد را حفظ نماید و از افشای آن‌ها به هر صورت اجتناب نماید.
- ۴-۱۴- نماینده فروش متعهد می‌گردد از رقابت ناسالم با نمایندگان شرکت بیمه یا سایر موسسات بیمه و دلالتان رسمی بیمه جداً خودداری نماید.
- ۴-۱۵- نماینده فروش حق ندارد در زمان اعتبار این قرارداد برای نمایندگان، بازاریابان و کارگزاران رسمی بیمه در رابطه با بیمه آرمان به استثناء مدیر فروش خود و همچنین سایر شرکتهای بیمه تحت هر عنوان و با هر کیفیت بازاریابی و فروش محصولات و خدمات بیمه‌ای انجام دهد.
- ۴-۱۶- نماینده فروش می‌تواند در زمان لغو کد (نهایتاً تا یک ماه) تمام یا قسمتی از پرتفوی خود را صرفاً در صورت موافقت مدیر فروش و شرکت بیمه به سایر نمایندگان زیر مجموعه همان مدیر فروش (به استثناء تخلف یا تقصیر نماینده فروش) منتقل نماید.
- تبصره ۱۲: در صورت عدم معرفی نماینده دیگر جهت انتقال پرتفوی ایجاد شده، مدیر فروش حق داشته، کلیه بیمه‌نامه‌های معرفی شده توسط نماینده فروش در طول مدتی که تحت نظارت مدیر فروش فعالیت داشته را به خود یا سایر نمایندگان فروش زیر مجموعه مدیر فروش تغییر کد معرف دهد و لذا شرکت بیمه متعهد به اجرای آن می‌باشد و نماینده فروش نیز حق هرگونه اعتراضی از بابت تصمیم مذکور را قبلاً از خود سلب می‌نماید.
- ۴-۱۷- نماینده فروش در صورت تمایل به افتتاح دفتر، موظف است پس از اخذ تایید از مدیر فروش نسبت به اخذ تاییدیه کتبی از شرکت بیمه به واسطه مدیر فروش اقدام و در صورت تایید شرکت بیمه نسبت به تجهیز دفتر اقدام نماید.

مدیریت لمر شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۱۰ از ۵

تبصره ۱۳: محل دفتر نمایندگی، فرمت تابلو و سایر موارد مربوط به تجهیز دفتر، طبق دستورالعمل های مصوب شرکت بیمه تعیین و اجرا می شود.

۴-۱۸- نماینده فروش مکلف است کلیه دستورالعمل ها، بخشنامه ها و رویه های اجرایی که در رابطه با وظایف و تعهدات ایشان درخصوص فروش و صدور بیمه نامه، وصول حق بیمه و... از طریق پرتال شعب و نماینده به وی ارائه می گردد را اجرا نماید و در صورت عدم رعایت موارد فوق چنانچه ضرر و زیانی متوجه شرکت بیمه شود، جبران آن بر عهده نماینده فروش خواهد بود.

۴-۱۹- نماینده فروش مکلف است درخصوص فروش بیمه نامه و همچنین استفاده از امکانات نرم افزاری، سخت افزاری برای ارتباط الکترونیکی با مدیر فروش، شرکت بیمه و بیمه مرکزی ج.ا.ا، آموزش های لازم را به نیروهای تحت امر خود بدهد.

۴-۲۰- نماینده فروش متعهد می گردد در برنامه های آموزشی و توجیهی برگزار شده توسط مدیر فروش اعم از دوره ها و جلسات آموزشی با هدف به روز رسانی اطلاعات و آشنایی نسبت به شرکت بیمه و محصولات آن و نحوه کسب و کار حضور بهم رساند.

ماده (۵) تعهدات مدیر فروش:

۵-۱- مدیر فروش با رضایت نماینده فروش و با موافقت شرکت بیمه به عنوان آموزش دهنده، هدایت گر و کنترل کننده عملکرد فروش نماینده فروش تلقی می گردد.

تبصره ۱۴: تهیه برنامه برای توسعه گروه نمایندگان تحت نظارت مدیر شامل انتخاب و جذب افراد مناسب و مستعد تحت عنوان بازاریاب و کارمند برای نماینده فروش، ارائه و تدوین برنامه های آموزشی و عملی شیوه های فروش بیمه های موضوع این قرارداد، ارزیابی مستمر فعالیت نماینده فروش تحت نظارت مدیر، نیاز سنجی و ارزیابی بازار نیز از وظایف مدیر فروش تلقی می گردد.

۵-۲- مدیر فروش انجام امور ثبت و تحویل فرم پیشنهاد بیمه های عمر انفرادی و سایر سوابق و مدارک لازمه را جهت ارزیابی ریسک توسط شرکت بیمه انجام خواهد داد. همچنین در صورت داشتن اختیار صدور این بیمه نامه ها پس از بررسی های لازم طبق ضوابط شرکت بیمه اقدامات لازم را صورت خواهد داد.

۵-۳- مدیر فروش موظف می باشد نسبت به بررسی و صدور بیمه نامه های معرفی شده توسط نماینده فروش (به صورت مستقیم و یا از طریق شعب سرپرستی) اقدام نماید.

۵-۴- مدیر فروش مجاز نیست بیمه نامه ای را که به وسیله نماینده فروش پیشنهاد یا تقاضا شده به طور مستقیم یا غیر مستقیم (به وسیله بازاریاب/ نماینده فروش دیگری) قبول کند، مگر با تقاضای کتبی بیمه گذار.

۵-۵- در صورتی که مدیر فروش پیشنهاد صدور بیمه نامه ارائه شده از سوی نماینده فروش را رد نماید، مجاز به پذیرش همان پیشنهاد اعم از مستقیم یا غیرمستقیم نمی باشد.

۵-۶- مدیر فروش موظف است براساس مستندات شرکت بیمه، نسبت به معرفی محصولات موضوع قرارداد شرکت بیمه به نماینده فروش اقدام نموده و آموزش و اطلاعات مورد نیاز را در اختیار ایشان قرار دهد.

مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۱۰ از ۱۰

- ۵-۷- مدیر فروش مکلف می باشد اهداف فروش هر نماینده فروش را در ابتدای هر سال به ایشان اعلام و بر حسن انجام آن نظارت نماید.
- ۵-۸- مدیر فروش موظف می باشد در زمینه جامع پذیری نماینده بر اساس دستورالعمل جامع پذیری نماینده طی سال اول همکاری اقدامات لازم را اجرایی و سوابق آن را در صورت درخواست شرکت بیمه به ایشان ارائه نماید.
- ۵-۹- مدیر فروش متعهد می گردد پس از درخواست نماینده فروش، بنا به تشخیص خود به تعداد لازم مستندات و اقلام بیمه ای شامل فرم پرسشنامه، بیمه نامه، بروشور و... را در رشته هایی که اجازه فروش آن به نماینده فروش داده شده تهیه و به صورت امانت در اختیار وی قرار دهد.
- ۵-۱۰- مدیر فروش موظف می باشد نسبت به وصول حق بیمه، بیمه نامه های فروخته شده توسط نماینده فروش پیگیری لازم را از طریق نماینده فروش انجام دهد و گزارش مربوطه را به شرکت بیمه ارائه نماید.
- تبصره ۱۵: مدیر فروش می تواند جهت کنترل و نظارت بر عملکرد فروش نماینده فروش با بیمه گذاران وی تماس حاصل نماید.

ماده ۶) سایر شرایط:

- ۶-۱- تغییر نوع نمایندگی نماینده فروش از آیین نامه ۹۶ مصوب شورای عالی بیمه به هر یک از انواع نمایندگی اعم از حقیقی و حقوقی و نیز کارگزاری رسمی بیمه که نیاز به عقد قرارداد جدید با شرکت بیمه داشته باشد و همچنین کار مستقیم با شرکت بیمه بدون نظارت و سرپرستی مدیر فروش با توافق قبلی طرفین منوط به اعلام کتبی رضایت از نحوه عملکرد مطلوب نماینده فروش از سوی مدیر فروش و همچنین حداقل پس از گذشت ۲۴ ماه شمسی از شروع این قرارداد امکانپذیر خواهد بود. به هر شکل تشخیص کیفیت انجام کار از سوی نماینده فروش در راستای این بند بر عهده و از اختیارات مدیر فروش تلقی می گردد.
- ۶-۲- هرگونه تغییرات جدیدی که توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و یا شورای عالی بیمه وضع شود حاکم بر این قرارداد بوده و شرایط جدید این قرارداد حاکم خواهد بود.
- ۶-۳- مدیر فروش با نماینده فروش هیچ گونه رابطه استخدامی نداشته و لذا مدیر فروش هیچگونه تعهدی جهت ارائه خدمات استخدامی و بیمه ای (نظیر بیمه تامین اجتماعی، سنوات، پاداش و ...) در قبال نماینده فروش نخواهد داشت و امضاء این قرارداد هیچگونه حقی برای نماینده فروش بوجود نمی آورد. با توجه به این که فعالیت نماینده فروش بصورت اختیاری بوده و از ناحیه بازاریابی و فروش بیمه نامه کارمزد مصوب را دریافت می نماید به موجب این قرارداد حق هرگونه اعتراضی را از خود ولو در آینده ساقط می نماید.
- ۶-۴- در صورتی که کارمزد نماینده فروش با تایید مدیر فروش، افزایش یابد؛ مدیر فروش می بایست موافقت خود را بطور کتبی به شرکت بیمه اعلام نموده و افزایش کارمزد نماینده فروش، صرفاً در خصوص بیمه نامه های صادره از تاریخ قید شده به بعد در نامه ارسالی از سوی مدیر فروش اعمال خواهد گردید.
- ۶-۵- در صورت وقوع هرگونه تخلف از شروط و تعهدات عمومی یا اختصاصی قرارداد حاضر، الحاقیه ها و قراردادهای بعدی، همچنین تخلف از قوانین جاریه کشوری، علاوه بر ایجاد حق فسخ برای شرکت بیمه، نماینده فروش مستحق دریافت کارمزد نمی باشد، ضمناً شرکت

مدیر فروش	مدیر فروش	رئیس شعبه	مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۷ از ۱۰

بیمه مستحق وجه سند بوده و حق دارد نسبت به وصول آن، خود و یا به واسطه مدیر فروش اقدام و یا به شخص ثالث منتقل نماید. در اینصورت کلیه امضا کنندگان ظهر و روی سند تجاری مسئول پرداخت می باشند، اقدام شرکت بیمه در این خصوص منافی حق فسخ شرکت بیمه یا ضبط کارمزد نمی باشد.

ماده (۷) کارمزد نماینده فروش:

۷-۱- درصد کارمزد فروش و وصول تعیین شده برای نماینده فروش در الحاقیه های این قرارداد که جز لاینفک این قرارداد است با امضا و تایید هر سه طرف تعیین می گردد.

تبصره ۱۶: هرگونه افزایش یا کاهش حق بیمه ناشی از تغییرات حاصل در بیمه های صادره یا منقضی شده توسط نماینده فروش بیمه های عمر، منجر به افزایش یا کاهش در میزان کارمزدهای قابل پرداخت در این ماده خواهد بود.

۷-۲- چنانچه هرگونه تغییری در میزان کارمزد متعلقه توسط بیمه مرکزی ج.ا.ا ایجاد گردد کارمزد نماینده بر اساس تغییرات جدید قابل محاسبه و پرداخت خواهد بود مگر در مواردی که توافق شرکت بیمه با نماینده فروش ناقض آیین نامه نباشد.

۷-۳- چنانچه در مواردی پرداخت کارمزد با منع مقرراتی و محدودیت قانونی مواجه باشد کارمزد قابل پرداخت نخواهد بود.

تبصره ۱۷: در صورت مشاهده هرگونه تخلفی از سوی نماینده فروش توسط شرکت بیمه یا اعلام مدیر فروش موضوع توسط کمیته انضباطی نمایندگان شرکت بیمه، بررسی خواهد گردید و شرکت بیمه می تواند تا تعیین تکلیف نهایی موضوع از محاسبه یا پرداخت کارمزد نماینده فروش امتناع ورزد و نماینده فروش حق هرگونه اعتراضی را از خود سلب و ساقط می نماید.

ماده (۸) تضامین قرارداد:

۸-۱- جهت تضمین حسن عملکرد نماینده فروش مکلف است معادل ریال بابت ضمانت در اختیار شرکت بیمه قرار می گیرد.

تبصره ۱۸: به منظور حفظ حقوق بیمه گذاران، بیمه شدگان، شرکت بیمه و مدیر فروش پس از فسخ و یا ابطال یا اتمام این قرارداد، تضمین های سپرده شده توسط نماینده فروش به مدت دو سال کمافی السابق نزد بیمه گر باقی خواهد ماند.

۸-۲- نماینده فروش ۲ نفر را بعنوان ضامن معرفی می نماید که ظهر سند تجاری را امضا می نمایند. مشخصات ضامنین عبارتند از:

آقای/خانم کدملی شماره تماس به آدرس

آقای/خانم کدملی شماره تماس به آدرس

۸-۳- شرکت بیمه می تواند کلیه خسارات وارده احتمالی را از بابت عدم رعایت مفاد این قرارداد از سوی نماینده فروش از محل چک/سفته دریافتی جبران نماید و نماینده فروش حق هیچگونه اعتراضی در این خصوص را نخواهد داشت.

نماینده فروش	مدیر فروش	رئیس شعبه	مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش
نام/تاریخ/امضاء	نام/تاریخ/امضاء	نام/تاریخ/امضاء	نام/تاریخ/امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۱۰ از ۱۰

۴-۸- در طول فعالیت نماینده فروش، شرکت بیمه حق دارد نسبت به نوع و میزان تضمین تجدیدنظر نماید. در این صورت نماینده فروش مکلف است حداکثر ظرف مدت دو ماه از تاریخ ابلاغ تصمیم، تضامین جدید موردنظر را ارائه نماید در غیر این صورت شرکت بیمه حق فسخ قرارداد و یا ایجاد محدودیت در فعالیت وی را دارد. منظور از تضامین مذکور در این ماده همان اسناد تجاری معتبر می باشد.

ماده ۹) فسخ قرارداد:

۱-۹- در صورت بروز موارد ذیل قرارداد نمایندگی فسخ و نماینده فروش لغو کد خواهد شد:

الف: با تصمیم یکی از طرفین قرارداد ضمن رعایت حقوق طرف مقابل در حدود تعهدات این قرارداد

ب: تغییر تابعیت نماینده فروش یا مدیر فروش

پ: در صورت دستور کمیته رسیدگی به تخلفات مبنی بر لغو کد در خصوص نماینده فروش یا مدیر فروش

ت: در صورت فقدان یا نقض هریک از مواد و تبصره های این قرارداد و آیین نامه نمایندگی فروش بیمه های عمر (آیین نامه شماره ۹۶ مصوب شورای عالی بیمه) از طرف نماینده فروش یا مدیر فروش

ج) فوت، جنون، حجر، ورشکستگی یا انحلال نماینده فروش یا مدیر فروش

د) سلب اجازه عملیات بیمه از شرکت بیمه

م) انحلال و یا ورشکستگی شرکت بیمه

و) در صورتیکه نماینده فروش هر یک از شرایط مقرر در ماده ۲ آیین نامه ۹۶ را از دست بدهد

ه) اقدام به هرگونه عمل خلاف قانون از سوی مدیر فروش که محکومیت کیفری برای وی ایجاد نموده باشد.

ی) چنانچه نماینده فروش بدون اطلاع و هماهنگی قبلی برای سه ماه متوالی فروش نداشته باشد در صورت موافقت مدیر فروش فعالیت او

معلق شده و پس از اعلام کتبی مدیر فروش که از شش ماه از تعلیق تجاوز نخواهد کرد کد نمایندگی وی باطل می شود. همچنین شرکت

بیمه می تواند در صورت کاهش فعالیت نماینده و در صورت موافقت مدیر فروش، نسبت به فسخ قرارداد با اطلاع کتبی قبلی به وی اقدام

نماید.

تبصره ۱۹: در صورت فسخ یا اتمام قرارداد به درخواست نماینده فروش، شرکت بیمه مجاز به انعقاد قرارداد جدید بین نماینده فروش با

خود و یا سایر مدیران فروش بدون اخذ رضایت مدیر فروش را برای مدت ۱۸ ماه نخواهد داشت.

۲-۹- در صورتیکه با تقاضای نماینده فروش و موافقت مدیر فروش و شرکت بیمه، این قرارداد فسخ یا انفساخ گردد شرکت بیمه کارمزد

حق بیمه های وصولی را تا پایان اولین سال بیمه ای به نماینده فروش پرداخت خواهد نمود.

۳-۹- در صورت فسخ این قرارداد و به منظور حفظ حقوق بیمه گذاران و بیمه شدگان، مدیر فروش و شرکت بیمه، تضمین های سپرده شده

توسط نماینده فروش به مدت ۲ سال از تاریخ فسخ یا لغو قرارداد نزد شرکت بیمه باقی خواهد ماند.

مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد: / / ۱۳.....
صفحه: ۹ از ۱۰

۹-۴- در صورت فسخ این قرارداد، نماینده فروش متعهد است کلیه مدارک، مستندات، سوابق، ملزومات و ... را که از مدیر فروش به امانت دریافت نموده به ایشان عودت دهد. هرگونه استفاده از این مدارک پس از تاریخ قرارداد یا از تاریخ فسخ قرارداد غیرقانونی و قابل پیگیری و تعقیب خواهد بود.

۹-۵- از آنجاییکه این قرارداد بر مبنای فرم تقاضای همکاری با مدیر فروش تهیه گردیده است و اطلاعات مندرج در آن توسط نماینده فروش امضا گردیده است در صورتیکه هرگونه اطلاعات خلاف واقعی را در آن ابراز و اظهار نموده باشد به منزله اظهار خلاف واقع بوده و موجب ابطال این قرارداد به طور یکطرفه از سوی شرکت بیمه (بدون هرگونه حقی، در هر زمانی و با هر میزان فروش نماینده فروش) خواهد شد.

۹-۶- در صورت عدم تمدید و یا فسخ قرارداد نماینده فروش، کارمزد وی نسبت به ادامه بیمه‌نامه‌هایی که در مدت قرارداد منعقدشده، پرداخت نخواهد شد و در این صورت کد معرف بیمه‌نامه‌های صادره نماینده فروش به کد مستقیم مدیر فروش تغییر خواهد یافت.

۹-۷- شرکت بیمه در صورت تخلف نماینده فروش از موارد مندرج در آیین نامه نمایندگی های فروش بیمه های عمر (آیین نامه شماره ۹۶ مصوب شورای عالی بیمه) و کلیه قوانین و مقررات بیمه‌ای، عدم رعایت مفاد آیین نامه انضباطی بیمه آرمان، اعمال خلاف قانون که احتمال محکومیت کیفری داشته و تخلف از مواد و تبصره های مندرج در این قرارداد و الحاقیه های مربوط به آن، حق فسخ قرارداد را خواهد داشت.

۹-۸- در صورتی که فعالیت نماینده فروش از طرف شرکت بیمه (به استثنای تخلف و تقصیر نماینده فروش) متوقف گردد و همچنین در صورت فوت یا حجر نماینده، وراث یا قیم قانونی ایشان (در صورت فوت یا حجر وی) می تواند پرتفوی نماینده فروش را به نماینده دیگر از همان مدیر فروش و حداکثر تا ۶ ماه انتقال دهد. در غیر این صورت پرتفوی ایشان به پرتفوی مدیر فروش یا به نماینده فروش دیگری از زیر مجموعه مدیر فروش (بنا به نظر مدیر فروش) منتقل خواهد شد.

ماده ۱۰ (حل اختلاف):

هرگونه اختلاف ناشی از تفسیر و یا اجرای این قرارداد، در صورتی که از طریق مذاکره حل و فصل نشود، به داور مرضی الطرفین ارجاع خواهد شد و رای داور مزبور قطعی و برای طرفین لازم الاتباع است. در صورتی که طرفین در مورد انتخاب داور مرضی الطرفین به توافق نرسند، موضوع به هیات دآوری ارجاع و به ترتیب ذیل عمل خواهد شد:

- هر یک از طرفین یک داور اختصاصی تعیین و به طرف دیگر معرفی می نماید.
- داوران اختصاصی قبل از بحث در خصوص موضوع مورد اختلاف به اتفاق، داور دیگری را به عنوان سرداور انتخاب خواهند نمود.
- رای هیات دآوری با اکثریت آراء معتبر و برای طرفین لازم الاتباع خواهد بود.

مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام / تاریخ / امضاء	نام / تاریخ / امضاء	نام / تاریخ / امضاء	نام / تاریخ / امضاء



قرارداد نمایندگی عمر (آیین نامه ۹۶) تحت نظارت مدیر فروش (نماینده جنرال)

شماره سند: CN-BA-02/01
شماره قرارداد: CN-BA-.....
تاریخ قرارداد : / / ۱۳.....
صفحه : ۱۰ از ۱۰

- در صورتی که هر یک از طرفین تا ۳۰ روز بعد از انتخاب و معرفی داور طرف مقابل، داور اختصاصی خود را تعیین نکند و یا داوران اختصاصی تا ۳۰ روز در مورد تعیین سرداور به توافق نرسند هر یک از طرفین می توانند حسب مورد از دادگاه ذی صلاح درخواست تعیین داور یا سرداور بنمایند.

ماده (۱۱) اقامتگاه:

اقامتگاه طرفین قرارداد جهت ابلاغ و ارسال اوراق، نشانی مندرج در قرارداد حاضر است و کلیه مکاتبات و اوراق به نشانی مذکور ارسال شده و در صورت تغییر آدرس طرفین مکلف می باشند تغییر اقامتگاه قانونی خود را کتباً به اطلاع طرف دیگر برسانند.

ماده (۱۲) سایر موارد

- ۱۲-۱ - سایر موارد پیش‌بینی نشده در این قرارداد بر اساس قوانین و مقررات تجارت و عرف بیمه‌گری رفتار خواهد شد.
- ۱۲-۲ - هرگونه تغییر در مفاد این قرارداد در صورتی که توسط الحاقیه کتبی به امضاء طرفین رسیده باشد، معتبر خواهد بود.

ماده (۱۳)

این قرارداد مشتمل بر ۱۳ ماده و ۱۹ تبصره و ۲ برگ پیوست (نرخ کارمزد و تعهد نامه نمایندگی) در تاریخ در سه نسخه با اعتبار یکسان تنظیم و به امضاء طرفین قرارداد رسید و مبادله گردید.

مدیریت امور شعب و توسعه شبکه فروش	رئیس شعبه	مدیر فروش	نماینده فروش
نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء	نام/ تاریخ/ امضاء