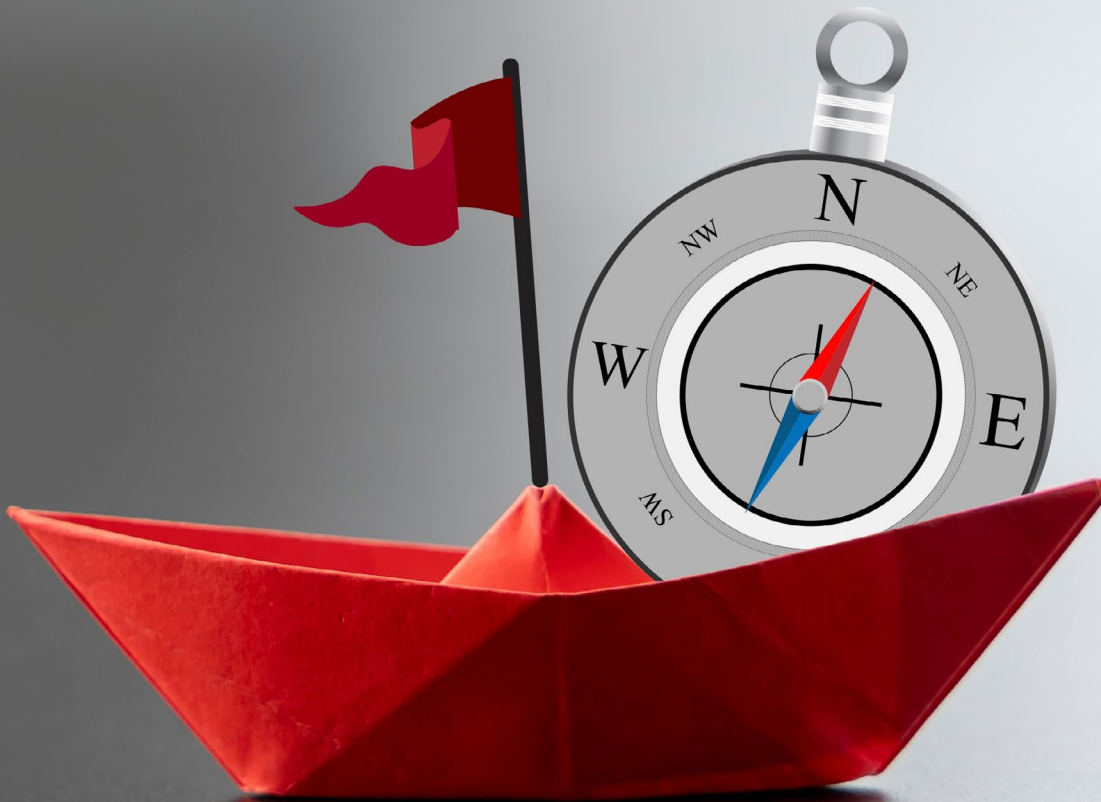


המצפן

לבחירת בית סוכן

המגמה ברורה ומתחזקת: יותר ויותר סוכנים בוחרים להצטרף לבית סוכן • הבחירה איננה טכנית. היא מהותית, היא נוגעת לזהות המקצועית של הסוכן, לדרך שבה יתפתח עסקית, לתשתיות שיתמכו בו ולעתים גם לאנשים שילוו אותו לאורך הדרך • המגזין נועד לתת מענה מדויק לצומת הזה - לא להכתיב לסוכן מה נכון, אלא לסייע לו לבחור מתוך הבנה עמוקה



סוכן הביטוח בעידן הנוכחי ניצב בצומת דרכים



בעולם משתנה, תחרותי ודיגיטלי, תפקידו של סוכן הביטוח ממשיך להיות חיוני, אך גם דורש הסתגלות מתמדת. לא עוד סוכן שפועל לבדו עם טלפון ובלוק צהוב, אלא איש מקצוע שמנהל עסק של ממש, נדרש להתמחות, להתמקצע, לשווק, לנהל שירות, לעמוד ברגולציה, ולהביא ערך מוסף ברור ללקוחותיו.

על הרקע הזה, אנו רואים מגמה ברורה ומתחזקת: יותר ויותר סוכנים בוחרים להצטרף לבית סוכן.

הבחירה הזו איננה טכנית. היא מהותית. היא נוגעת לזהות המקצועית של הסוכן, לדרך שבה יתפתח עסקית, לתשתיות שיתמכו בו ולעתים גם לאנשים שילוו אותו לאורך הדרך.

מהדורת "המצפן לבחירת בית סוכן" נועדה לתת מענה מדויק לצומת הזה. לא להכתיב לסוכן מה נכון, אלא לסייע לו לבחור מתוך הבנה עמוקה. החוברת משלבת:

- **מאמרים מקצועיים** המסבירים את ההבדלים והדגשים שיש לשים לב אליהם בבחירה.
- **פרופילים** של בתי סוכן נבחרים - לא רק הנתונים, אלא גם האנשים, הסיפור והחזון.
- **התבוננות אסטרטגית** על תהליך הבחירה, מתוך מבט לעתיד ולתפקידו של הסוכן בו.
- אנחנו לא טוענים שבית סוכן הוא הדרך היחידה. אבל למי שבוחר ללכת בה - חשוב לדעת לאן נכנסים, עם מי, ולאן מתקדמים יחד.
- אני מזמין אתכם לקרוא, להעמיק, ולבחור מתוך מקום של ידע ובחירה מושכלת.

קריאה נעימה, בהצלחה בדרככם המקצועית.

יובל נוריאל,
מנכ"ל קבוצת עדיף

להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות
שיכנס לתוקף ב- 15.08.2025



חבילת הגנת סייבר
לסוכני ביטוח

תנאים מיוחדים לחברי קהילת **עדיף**



Secure & Empower Businesses

בדיקה ראשונית ללא עלות למציאת פערים בין מצב קיים לדרישות החוק

קונסולידציה בענף הביטוח:

ששת דגמי-האב של "בית סוכן" בישראל

סיבות שונות גורמות לסוכני ביטוח לחפש גב רחב | עדיף ממכה את ששת המבנים המרכזיים מפיקוח רזה ועד זכיינות מותגית - ומציעה מדדי עומק לבחירה אסטרטגית מושכלת

בכתבה זו ממפה **עדיף** שישה דגמי-אב מרכזיים, מציגה את וריאציות הבעלות שלהם ומציעה נקודות עומק שסייעו לסוכן להתבונן מעבר לכותרת.

נבהיר כי קשת האפשרויות בפועל רחבה בהרבה - מודלים היברידיים, מבני שותפות מורכבים או הצעות ערך ייחודיות לפי ענף או אזור גאוגרפי. לצורך הכתבה, בחרנו להתמקד במודלים המרכזיים והנפוצים, במטרה לעשות סדר ראשוני.

שוק התיווך הביטוחי בישראל עבר בעשור האחרון תהליך קונסולידציה מועצמת: רגולציה מתהדקת, דרישות טכנולוגיות גוברות ותחרות מצד ישירים ובנקים דוחפות סוכנים לחפש גב רחב. התוצאה: מגוון הולך ומתפצל של מבנים עסקיים שאנו מכנים "בית סוכן".

ההגדרה המקובלת: גוף עסקי המספק לסוכנים מעטפת שירותים - תפעול, טכנולוגיה, הדרכה, שיווק, כוח מול מבטחים - וגובה עמלת-על על פעילותם.

1

יחידות פיקוח עצמאיות

יחידות אלה מהוות התארגנות רזה, לעיתים חצי-פורמלית, של עשרות סוכנים המאחדים כוחות סביב תחום הציות, הרגולציה ורכש קבוצתי, מבלי לוותר על מיתוג וניהול עצמי של הסוכן.

• **מהות:** קבוצת סוכנים סביב מערך ציות וחיתום; אין מותג משותף ללקוח.

• **למי מתאים:** סוכן עצמאי שרוצה ליהנות מהנחות, תשתית רגולציה ותמיכה מקצועית - בלי לוותר על חירות מלאה.

• **ערך מוסף:** מסלול גמיש וקל להתנסות בעבודה קבוצתית; התחייבות מינימלית, חופש פעולה מקסימלי.

2

בתי סוכן "אורגניים"

מדובר בגופים שתוכננו מלכתחילה לשמש כבית סוכן - עם DNA של שירות לסוכנים, תשתית ייעודית והבנה עמוקה של מערך התמיכה הדרוש לסוכן עצמאי.

• **מהות:** מותג מאורגן, לרוב עם תמיכה מקצועית ומערך סיוע ותפעול רב-תחומי.

• **למי מתאים:** סוכנים המבקשים מעטפת מלאה, מיתוג חזק ואפשרות לצמיחה בקבוצה מקצועית.

• **ערך מוסף:** תרבות ארגונית סוכנית-ממוקדת, השקעה קבועה בפיתוח מערכות וכלים, קהילת שותפים חיה.

3

סוכנויות "צומחות"

- סוכנויות ותיקות שצמחו עם השנים והפכו לפלטפורמה לאחרים – תוך שמירה על אופייה המקורי של הסוכנות, עם התאמה הדרגתית לעבודה מול סוכנים חיצוניים.
- מהות:** התרחבות אורגנית של משרד סוכן שהקים תשתית תפעולית ושיווקית לסוכנים נוספים.
- למי מתאים:** סוכן שמחפש חיבור אישי עם ההנהלה, תפעול מסודר ומקום לשיח אמיתי.
- ערך מוסף:** שירות בוטיק, קבלת החלטות מהירה, גמישות ושילוב בין ישן לחדש.

4

סוכנויות ניהול הסדרים מורחבות

- חברות שמתמחות בניהול הסדרים פנסיוניים למעסיקים, שהרחיבו פעילות לתחומי הביטוח ולעבודה עם סוכנים עצמאיים.
- מהות:** מערך שירות רחב, לרוב סביב מוצרים פנסיוניים ומעטפת תפעולית וטכנולוגית מלאה.
- למי מתאים:** סוכן שממוקד בתיקי מעסיקים, קופות גמל, ביטוחי בריאות וזקוק לגב תפעולי חזק.
- ערך מוסף:** ממשקים מובנים עם מערכות שר, אנליטיקה חזקה ויכולת תפעולית בקנה מידה רחב.

5

מיזמי B2B2C ומוקדי כוח

- כאן מדובר בשיתופי פעולה עם רשתות מסחריות, גופים מקצועיים או ארגוני עובדים – שמשיקים בית סוכן כחלק ממערך הפעילות הכולל שלהם.
- מהות:** בית סוכן שמופעל על-ידי גוף מסחרי חיצוני, לרוב עם מותג מוכר וגישה לפלח לקוחות מוגדר.
- למי מתאים:** סוכן שמבקש לפעול תחת מטרייה שיווקית רחבה, להקטין עלויות גיוס לקוחות ולהיות ממוקד במקצועיות ושירות.
- ערך מוסף:** זרימת לידים סדורה, חשיפה קבועה ללקוחות פוטנציאליים, חיסכון משמעותי בשיווק.

6

מודל הזכיינות (Franchise)

- אחד המודלים החדשים בשוק – רשת של סוכנים הפועלים תחת זהות מותגית אחת, בשיטת זכיינות.
- מהות:** הסוכן מקבל תבנית מוכנה לפעולה – מותג, נהלים, מערכות, ליווי מקצועי ושיווקי.
- למי מתאים:** סוכנים בתחילת הדרך או סוכנים הרוצים קפיצה מהירה מבלי להקים מותג מאפס.
- ערך מוסף:** חיסכון בזמן, נראות חזקה מהיום הראשון, קהילה תומכת וליווי עסקי שוטף.

מדדי ערך מוסף שראוי לבחון

- בעת בחינת בית סוכן, מומלץ להתעמק גם בנושאים הבאים:
- טכנולוגיה:** ממשקי עבודה עם מבטחים, CRM, כלי BI.
- הסכמי פרידה והגנת תיק:** הגבלות על יציאה, קניין נתונים.
- עמלות ותנאים מסחריים:** יכולת מיקוח ושקיפות.
- הכשרות וליווי מקצועי:** סדנאות, קורסים, פיתוח עסקי.
- חדשנות ומוכנות עתידית:** AI, אוטומציה, Open Finance.
- הבחירה בבית סוכן היא צומת אסטרטגי קריטי למיצוב המקצועי, לתזרים וליציבות הרגולטורית של הסוכן. ששת הדגמים המוצגים כאן מציעים מסלולים מגוונים – מרשת פיקוח רזה ועד זכיינות מותגית.
- שילוב המיפוי עם מדדי הערך המוסף יסייע לכם לקבל החלטה מבוססת נתונים, תרבות וחזון.

עיקרים בהתקשרות עם בית סוכן

מה חשוב לסוכן המשנה לדעת לפני שהוא חותם עם סוכנות "גג": חלוקת עמלות, אופציות רכישת זכויות, מגבלות תחרות ועצמאות שיקול הדעת בעת סיום ההתקשרות

מאת עו"ד יניב גל

המשך מתווה חלוקת הזכויות בתיקים.

כן נדרש במודל עסקי זה לשים לב להגבלות שנוטלים על עצמם הצדדים מכוח חוזה שיתוף הפעולה, ותניות איסור התחרות והפניה לרשימות ותיקי הלקוחות השונים מתום ההסכם, בראי דיני ההגבלים העסקיים (לפי חוק התחרות הכלכלית), שכן מגבלות תחרות שאינן תלויות בזמן או שמשכן מעל 10 שנים (לאחר שהסתיים שיתוף הפעולה) עשויות להוות הפרה של הוראות הדין.

מודל של רכישת זכויות

ככלל, רצוי כי תוקנה לסוכן המשנה האפשרות לנתק את עצמו ואת פעילותו העסקית מכל כבלי בית הסוכן, ביום בו שיתוף הפעולה בין הצדדים הגיע לכדי סיום, וזאת כדי לצמצם את חוסר הוודאות בעת המשא ומתן להיפרדות, אלמלא קבועה חלופה ברורה ומראש בהסכם.

במסגרת של ניתוק מוחלט והפסקת משטר חלוקת הזכויות לאחר סיום ההסכם, לרוב יבקש סוכן המשנה להיות זה שנותר עם זכויות הבעלות בתיקים וברשימות הלקוחות שהיו משותפים לצדדים במהלך המיזם המשותף (מהטעם שבהתקשרות עם בית הסוכן, יבקש סוכן המשנה לייצר לעצמו נכס עמו ייצא מהשותפות לכשתסתיים), ומאידך האינטרס של בית הסוכן להמשיך את משטר החלוקה ולא לרכוש את זכויותיו של סוכן המשנה באותם תיקים ורשימות (שכן בעיני סוכנות ה'גג' מדובר בנכס מניב שיכולת ניהול אותם לקוחות, לרוב, אינה במידה טובה כשל הסוכן).

על כן בעת ניהול המשא ומתן בין הצדדים, יעדיף סוכן המשנה שתוקנה לו אופציה לרכישת זכויות סוכנות ה'גג' בתיקים המשותפים, אף אם המשמעות היא שמחיר מימוש האופציה יהיה גבוה, וזאת כדי להבטיח את יכולתו לצאת מהשותפות (או מהמיזם המשותף) עם נכס הלקוחות שבנה או טיפח במהלך שנות ההתקשרות.

עוד יש לוודא כי לצורך מימוש הזכות, תינתן לסוכן המשנה האפשרות להפעיל את סעיף האופציה גם דרך שיתופי פעולה עם צדדים נוספים (שותפים עתידיים, למשל) או על ידי אחרים מטעמו, כדי להבטיח את יכולת המימוש גם בעת קשיים תזרימיים (או אם מחיר המימוש גבוה מדי).

דוגמה לאופציית רכישת זכויות:

"הסתיים שיתוף הפעולה בין הצדדים לפי הסכם זה, כי אז בכל עת תוקנה לסוכן המשנה האפשרות לרכוש את זכויותיה של הסוכנות בתיק הלקוחות המשותף ומאגרי המידע הקשורים בו; ובמתן הודעת רכישת

ההתקשרות של סוכן (בין כיחיד ובין במסגרת שותפות או תאגיד ביטוח) עם גוף גדול יותר, המכיל מספר סוכנים לקבלת שירותי תפעול, הפניית לקוחות, או סיוע בהגדלת תעריפי העמלות, היא דרך מקובלת לצמיחה עסקית ובמקרים רבים גם מסיעת רבות לבעל הרישיון להתמקד ביתרונות ובחוזקות שלו (כגורם מקצועי או כמשווק) על פני השקעת זמן בפן של ניהול העסק.

עם זאת, ישנה חשיבות רבה לאופן קביעת ההתקשרות ולניסוח תניות חוזיות, בין השאר ביחס לסיטואציית סיום ההתקשרות וניתוק הצדדים, אשר עשויים להשתנות באופן משמעותי, בשים לב לשאלה האם בתקופת ההסכם צפוי הסוכן לקבל דאטות של לקוחות מסוכנות ה'גג' עמה התקשר, שמא מדובר רק בהתקשרות לקבלת שירותים עבור רשימות לקוחותיו של הסוכן עצמו.

ראשית נבחין בין שני מודלים קלאסיים בשוק הסכמי הסוכן-סוכנות, כאשר באחד, עם סיום ההסכם ימשיכו הצדדים משטר של חלוקת הכנסות (ולעיתים גם קבלת שירותים) עבור רשימת לקוחות התיק של סוכן המשנה, ובשני, עם סיום ההסכם תתבצע היפרדות מוחלטת, לרבות דרך הקניית אפשרות לרכישת חלקה של סוכנות ה'גג' ברשימת הלקוחות (ולחלופין, אפשרות הסוכנות למכור לסוכן המשנה את חלקה).

מודל חלוקה נמשך

מצב בו לאחר סיום ההתקשרות, ממשיכים הצדדים להתחלק בעמלות מתיקי הלקוחות והפוליסות שנצברו במהלך ההסכם, אמנם שכיח אך עשוי להציב קשיים לסוכן המשנה להתקשר עם בתי סוכן אחרים או להוסיף שותפים בעתיד.

במודל עסקי זה יש חשיבות להפריד בין החלוקה המתבצעת בתקופת ההסכם, לגבי כלל פעילותו של סוכן המשנה (ככל שאכן נקבעה חלוקה גורפת), לעומת פעילות שמקורה מלפני ההתקשרות עם בית הסוכן או שאיננה נסמכת על רשימת לקוחות סוכנות ה'גג', על מנת שבעת הפרידה תימשך חלוקת העמלה רק לגבי פעילות הליבה שנוצרה כתוצאה משיתוף הפעולה.

כלומר, יש לוודא שנוסחו של חוזה ההתקשרות מבחין בין פעילות על לקוחות בית הסוכן, לגביה עשויה להידרש חלוקה גם מתום תקופת ההסכם, לבין פעילותו של הסוכן לגיוס עצמאי של לקוחות, רכישת תיקים שעשה לעצמו, ורשימות לקוחות שצבר מלפני ההסכם (לרבות לקוחות מסוג חברים ומשפחה), בכדי לנהל משא ומתן יעיל בשאלת



עו"ד יניב גל

המשך בעמוד הבא <<



המשפחתי שלו, גם במצב בו בית הסוכן נמצא בפוזיציה מסיימת בשוק או שקיימת לו העדפה מובנית להעביר תיקי לקוחות לגוף (או גופים) מוסדי מסוים משיקולים עסקיים (בפרט שלרוב אותם שיקולים עשויים להקנות עדיפות גם לסוכן המשנה).

ברור שחובתו החוקית של סוכן הביטוח כבעל רישיון בעצמו (גם בעת עיסוקו כסוכן משנה תחת קורת גג מסיימת), בפרט בתחום החיסכון ארוך טווח, לעולם להעדיף את צרכי הלקוח והתאמת המוצר למטרותיו של הלקוח; ואילו הסתייגות מכך או התקשרות חוזית שיש בה מתן התחייבות מראש להפנות את לקוחותיו לאפיקי חיסכון מסיימים, עשויה להציב את אותו סוכן במצב של הפרת חובותיו כבעל רישיון.

על כן קיימת חשיבות רבה לעצמאות שיקול הדעת של סוכן המשנה, בעת התקשרותו עם כל סוכנות אחרת, להראות (לו יידרש לכך, למשל) מאת הרשות המוסמכת, או בעת הליך משפטי) שגם אם הגוף עמו התקשר בעל אינטרס מסוים או שיש לו קשר מובהק לגוף מוסדי כלשהו, כי לא הגביל את עצמו להנחיות או התוויית עדיפויות כלשהן שעשויות לפגוע באינטרס של הלקוח.

דוגמה לסעיף השמירה על עצמאות שיקול הדעת:

"למען הסק ספק ועל אף כל הוראה אחרת בהסכם זה, מובהר כי בעל הרישיון יהיה רשאי, בכל עת ועל פי שיקול דעתו, להמליץ ללקוחותיו/ואו ללקוחות בית הסוכן שבטיפולו, וכן לבצע כל פעולה בשם לקוח כאמור, בקשר לבחירת או החלפת כל יצרן לטובת הלקוח וכפי הנדרש מבעל הרישיון לפי כל דין. בית הסוכן לא יהיה רשאי להתנות כל המלצה/ואו פעולה מצד בעל הרישיון, בניגוד לאמור בפסקה זו לעיל, וכן מוסכם כי כל התחייבות חוזית שייטול על עצמו בית הסוכן שיש בה כדי לגרוע/או להתנות על עצמאותו של בעל הרישיון כאמור, לא תחייב את בעל הרישיון; ובכלל זה לא תיפגע זכותו של בעל הרישיון לחלוקת עמלה/ואו לכל תשלום אחר המגיע לו לפי הסכם זה, לרבות בשל מתן המלצה/ואו ביצוע פעולה בעבור לקוח ביצרן כלשהו שבחר בעל הרישיון".

מילים אחרונות

מוצע כי טרם התקשרות בחוזה מחייב, יפנה כל סוכן לקבלת ייעוץ מתאים הן כדי להבטיח את זכויותיו והבעלות בנכס הנוצר לו תוך כדי

המשך בעמוד הבא <<

המשך מהעמוד הקודם <<

כאמור תחויב הסוכנות במכירת זכויותיה לסוכן (אופציה מסוג call) וכן תחתום על כל הוראה רלוונטית עבור היצרנים בהם התנהל התיק להבטחת העברת זכויותיה בו לסוכן המשנה. מוסכם כי מחיר מימוש אופציית הרכישה יעמוד על סך של XXXX, כיחס חלקה של הסוכנות במשטר חלוקת העמלות הקבוע בהסכם זה".

חלף סעיף יציאה דרך אופציה, ומקום בו מדובר בחלוקת זכויות (בין סוכן המשנה לבין בית הסוכן) שאיננה בחלקים שווים, וככל שישנם פערי כוחות ברורים בין הצדדים, ניתן לשקול מתווה הפירודות דרך הודעת BMBY (קנה-אותי-או-שאקנה-אותך), מתוך הבנה שערכו של התיק בעיני סוכן המשנה גבוה יותר מערכה של סוכנות היג'ג' לאותו תיק לו תיאלץ לרכוש את הזכויות בו ולהישאר עמו לבדה (דרך חישוב יעילות כלכלית במדד קלדור-היקס).

במקרה אחרון זה ניתן לקבוע מנגנון פשוט בו הצד המבקש לסיים את מתווה החלוקה (אשר לרוב יהיה צד הסוכן) יציב מחיר עבור חלקו בהמשך משטר העמלה המתחלקת בתיק, אשר יהיה מעט גבוה (לפי הערכה) ממה שסוכנות היג'ג' תיאות לשלם עבורו, ובסירובה יקנה הסוכן את חלקה (לפי שיעור נמוך יותר בחלוקת העמלות ביניהם) לפי אותו מחיר פרפורציוני.

דוגמה למנגנון BMBY פשוט:

"מתום תקופת שיתוף הפעולה תוקנה לכל אחד מהצדדים להסכם האפשרות לסיים את משטר חלוקת הזכויות והעמלות ביניהם, כך שהצד שהודיע על רצונו ימכור את זכויותיו לצד האחר לפי מחיר שיקוב בהודעתו, והצד הנמנע יחתום על כל הוראה רלוונטית עבור היצרנים בהם התנהל התיק להבטחת העברת הזכויות בו לצד האחר; ואילו בסירובו של האחרון, או אם לא יודיע דבר בתוך 15 ימים מקבלת ההודעה, יבוא הצד ששלח את ההודעה בנעלי הצד הנמנע לעניין זה, וירכוש את זכויותיו של האחרון לפי אותו מחיר שהודיע לכתחילה, אך כשיעור זכויותיו של הנמנע לפי חלוקת העמלה הידועה ביניהם. קבלת דבר ההצעה על ידי הנמנע בתוך תקופת הזמן האמורה, תהווה הסכם לרכישת מלוא זכויותיו של הצד המציע במחיר בו הציע".

כמובן שבכל עת של סיום ההתקשרות בין הצדדים, וכנגד קבלת התשלום עבור זכויות סוכנות היג'ג' בתיקי הביטוח והלקוחות נשוא שיתוף הפעולה ביניהם, חשוב להגדיר, מראש, את הגבלות הפנייה לאותם לקוחות (כפוף להוראות הדין), לרבות איסור קבלת פנייה מצד הלקוח (שכן היכולת להגדיר או להוכיח, בעת הצורך, במדויק כיצד נוצר הקשר עם הלקוח בניגוד לתיאום הציפיות בין הצדדים, בין ביוזמת הלקוח ובין שלא ביוזמתו, עשויה להציב רף גבוה ולא ישים) והפנייתו מתום ההסכם לסוכן המשנה.

עצמאות שיקול הדעת

אחד הנושאים שכבר עמדו לבחינה משפטית בעבר, הוא הפעלת שיקול הדעת במתן ההמלצות ללקוח על ידי סוכן עצמאי, המתקשר עם סוכנות אחרת כסוכן משנה, תוך העדפת הצרכים של אותו לקוח והתא



הסוכנות, וכל התקשרות עם סוכן המשנה ככל שנדרשת לפי כל דין תיעשה ביניכם באורח נפרד ועצמאי".

הכותב הינו שותף וראש תחום מסחרי וחוזים במשרד קן-דרור, הראל ושות', עורכי דין ומגשרים

המשך מהעמוד הקודם <<

שיתוף הפעולה (כבחינה קניינית, שלעיתים תוצאתה אף שונה או מנוטרלת מהשאלה החוזית בדבר שיעור חלוקת העמלה), והן במטרה לוודא את המשמעויות של תניות החוזה וההגבלות שבו (לרבות חשיפה אפשרית להפרת דינים שונים).

ככל שכוונת הצדדים בהתקשרות, כי בעת יציאת סוכן המשנה מבית הסוכן יוותר כבעל נכס ותיקי לקוחות בבעלותו, מוצע לדון מראש חיובים לאי פנייה לאותם לקוחות גם בתחומי עיסוק מקבילים לעיסוקו הרגיל של הסוכן, וכן לקבל (מראש) כתב הוראות לגופים המוסדיים בהם נרשם כסוכן משנה לצורך ניתוקו מבית הסוכן (כפי שמכונה "כתב ניתוק") ומתן אפשרות לפתיחת מספרים עצמאיים.

דוגמה לנוסח הודעה על ניתוק יחסי סוכן משנה מסוכנות ה'גג':

"החל מיום העסקים הראשון לחודש העוקב לקבלת מכתבנו זה, כפי שיישלח אליכם כשהוא חתום על ידי הסוכנות כדין, יש לנתק את פעילות סוכן המשנה מפעילות הסוכנות בחברתכם כסוכנות 'גג'. לפיכך, החל מאותו מועד יפסיק סוכן המשנה לשמש כסוכן משנה של הסוכנות, בכל מספרי הסוכן שנפתחו לסוכן המשנה תחת קבוצת המספרים של



מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp



ומקבלים מידע
מקצועי ועדכונים
חשובים, ללא עלות!

עשרת הדיברות לבחירת הסוכנות הנכונה לעבוד בה

איך לבחור את הסוכנות הנכונה, זו אחת השאלות הנשאלות ביותר בפורומים המקצועיים שלכם, קהילת סוכני הביטוח בישראל | ספוילר: אין דבר כזה "הסוכנות האחת שהיא הכי טובה"

מאת ארז שלו

חסרונות:

- שכיר מוגבל בעצמאות עסקית, חי על פי תורה סדורה ולרוב מוגבל ביצירתיות ויוזמות חדשות. בנוסף, השכיר לא בונה את העסק שלו אלא מעמיק את העסק של בעלי הסוכנות.
- עצמאי נדרש לדאוג לכל ההיבטים העסקיים, התפעוליים והרגולטוריים בעצמו.
- לסוכן משנה תלות גבוהה בסוכנות מבחינת עמלות, גיוס ורישום לקוחות ועוד.
- זה הזמן לעצור רגע את הקריאה ולשאול את עצמכם...
- האם אתה מחפש יציבות, שקט וביטחון או עצמאות ומוכן להסתכן? זה פרמטר מפתח בהכרעה.

2. תנאי העמלות והשקיפות הפיננסית

יתרונות:

- מודלים עם אחוזי עמלה גבוהים מאפשרים רווח גבוה יותר לסוכן.
- שקיפות מלאה מבטיחה אמון לטווח ארוך.

חסרונות:

- לעיתים אחוז עמלה גבוה בא על חשבון שירותים אחרים כמו לידים, מערכות, תפעול, סדנאות וחניכה ויחס אישי.
- חוסר שקיפות יוצר מתחים ואי ודאות ועלול לגרום למתח מיותר ומריבות.



ארז שלו

אם כן, שימו לב:

אל תסתנוורו מאחוזי עמלה אלא בדקו מה כולל המודל כולו והאם זה מתאים לאופי שלכם.

3. מקורות לידים ותמיכה שיווקית, פרמטר קריטי במיוחד

יתרונות:

- סוכנויות שמספקות לידים איכותיים נותנות מקפצה משמעותית לסוכן בתחילת הדרך.
- תמיכה בשיווק דיגיטלי ומיתוג אישי עוזרת לצמוח לאורך זמן.

חסרונות:

- לידים חלשים יוצרים תלות בלי תוצאה, מייצרים תחושת תסכול וחוסר

כפי שכולנו חווים, ענף הביטוח בישראל נמצא בשנים האחרונות בשיא של תחרות, שפע והשתנות. במקביל לצמיחה בכמות סוכנויות הביטוח בשוק, גם המודלים העסקיים משתנים, שיתופי פעולה נרקמים ונפרמים, והגבולות בין "עצמאי", "שכיר", "מאגד" ו"מותג אישי" מטשטשים. במציאות הזו, שבה רבות הסוכנויות על מנת לגייס סוכנים חדשים מדי חודש, רבים מסוכני הביטוח - גם ותיקים וגם מתחילים - שואלים את עצמם ואת הקולגות: "איך אני בוחר את הסוכנות הנכונה עבורי?". מדובר באחת ההחלטות המשמעותיות ביותר שסוכן מקבל בתחילת דרכו, ולעיתים גם בהמשך. הסוכנות שאליה תשתייך תשפיע על ההכנסות שלך, על החופש שלך, על מקורות הלידים שלך, על הפיתוח המקצועי שלך - ולפעמים גם על תחושת השליחות והזהות המקצועית שלך.

אחת ולתמיד החלטתי להכין לכם את "עשרת הדיברות לבחירת סוכנות לעבוד איתה"

בחרתי 10 מרכיבים ובכל אחד פירטתי יתרונות וחסרונות. אין כאן אמת אבסולוטית, יש כאן המון כלים וזוויות לבחירתכם.

בבקשה אל תיפלו לאשליה של למצוא את "הסוכנות הכי טובה", אלא את הסוכנות שהכי מתאימה לכם.

זה שמלא אנשים מאותה סוכנות מפציצים בתגובות זה לא אומר כלום, זה רק מראה את הנאמנות שלהם לבית הסוכן שלהם, קצת כמו שאנשים משוויצים בעיר הולדתם.

בנוסף, ודאו שכל הבטחה שניתנה לכם בעל פה מגובה במסמך חתום על ידי מקבל ההחלטות האמיתי בסוכנות, לא מספיק שהגורם המגייס יפזר הבטחות, צריך נייר חתום!!!

קבלו בבקשה את עשרת הדיברות שלי לבחירת הסוכנות שלכם:

1. אופן ההעסקה/מודל העסקי ביניכם - שכיר, עצמאי, או סוכן משנה

יתרונות:

- מודל שכיר מעניק יציבות, שכר קבוע ולרוב גם לידים ו/או התנהלות מול תיק לקוחות קיים.
- מודל עצמאי נותן חופש פעולה, ניהול זמן עצמאי ויכולת צמיחה גדולה.
- סוכן משנה נהנה מהמותג והגב של הסוכנות.

המשך מהעמוד הקודם <<

מסוגלות, מייצרים מתח בין המפעיל למופעל.

• סוכנות שדורשת בלעדיות על השיווק עלולה להגביל אותך ובעצם לחזק רק את המותג שלה ולא מאפשרת לך להיות מותג בעצמך.

שאל את עצמך:

האם אתה חזק בשיווק או צריך את הסוכנות כדי להניע את הגלגל?

4. תמיכה תפעולית ומקצועית

יתרונות:

• סוכנויות עם מערך שירות לקוחות, חיתום ומנהלה מקלות משמעותית על הסוכן ומאפשרת פנאי רב לגיוס לקוחות, יצירת שיתופי פעולה ופיתוח עסקי.

• ייעוץ מקצועי, פורומים פנימיים וליווי משפטי - שווים הרבה. היועצים המוכרים גובים קרוב 1,000 שקלים לפגישת ייעוץ, דרך הסוכנות זה חלק מהערך שמתקבל בלי שתשלם מכיסך הפרטי.

חסרונות:

• חלק מהסוכנויות גובות עבור השירותים הללו, או מצמצמות אותם עם הזמן.

• עודף תלות בצוות התפעול עלול לפגוע באוטונומיה המקצועית ולייצר מאזן אימה הפועל נגד הסוכן.

5. תחומי התמחות והסכמים עם חברות ביטוח

יתרונות:

• סוכנות עם חוזים רחבים מול החברות מאפשרת גמישות בהצעות ללקוח והרבה חופש פעולה גם במינוי סוכן.

• התמחות (למשל: בריאות, חיים, פנסיה) יכולה למצב אותך כמקצוען.

חסרונות:

• סוכנות שמתמקדת רק בתחום אחד עלולה להגביל את היכולות שלך להתרחב.

• סוכנויות ללא הסכמים ישירים - עלולות להקשות על תהליך המכירה.

6. כלים דיגיטליים ומערכות ניהול, בקרה ושליטה, אוטומציות וכלי בינה מלאכותית

יתרונות:

• פלטפורמות חכמות, מערכת CRM, כלים להשוואת מוצרים - חוסכים זמן ומייצרים מקצועיות.

• סוכנות דיגיטלית באמת - מאפשרת גידול בהיקפים בלי עומס של יגיעה אישית.

חסרונות:

• מערכות מיושנות או לא אינטואיטיביות עוצרות את הצמיחה.



המשך מהעמוד הקודם <<

- מערכת שפתוחה רק לסוכנים פנימיים מגבילה בניהול עצמי ועלולה לגרום לריבוי מערכות וסרבול.

7. חופש פעולה מקצועי

יתרונות:

- חופש לקבוע מה למכור, למי, ובאיזה אופן.
- יכולת לפתח מוצרים או שירותים משלך (למשל: קורסים, סדנאות, ביטוחים משלימים, שכר טרחה).

חסרונות:

- חלק מהסוכנויות מגבילות את חופש הפעולה המסחרי, במיוחד לגבי מוצרים שהן לא מוכרות/מתוגמלות בגינם.
- חופש מוחלט דורש אחריות ומקצוענות גבוהה מצדך.

8. קצת מזון לנשמה, יחס אישי ותרבות ארגונית

יתרונות:

- סוכנות שמכירה אותך, מתייעצת איתך, ונותנת לך תחושת בית וחברות שווה הרבה מאוד!!!
- תחושת שייכות מייצרת מחויבות ותחושת שליחות משותפת, זה מנוע חזק של מוטיבציה.

חסרונות:

- סוכנות גדולה מדי – לעיתים הופכת את הסוכן למספר.
- תרבות של "מכירות בכל מחיר" – לא מתאימה לכל אחד.

9. הדרכות, הכשרות וקהילה מקצועית

יתרונות:

- ליווי מקצועי, ימי עיון, מפגשים עם מרצים חיצוניים – מעשירים ומקדמים.
- סוכנות שיש בה קהילה מקצועית – מייצרת סינרגיה ונטוורקינג.

חסרונות:

- חוסר בהכשרות עלול להשאיר אותך מאחור בשוק שמתפתח.
- לפעמים הדרכות הן שיווקיות בלבד ומקדמות יצרן כזה או אחר ולא נטו מקצועיות.

10. אחרון ברשימה ולעיתים רבות ראשון בחשיבותו, חזון, ערכים ותחושת שליחות ושותפות

יתרונות:

- סוכנות עם חזון ברור וערכים שמתחברים לערכים שלך יוצרת שותפות אמיתית.
- תחושת שליחות משותפת יכולה להניע הרבה מעבר לרווח כספי.

חסרונות:

- חיבור ערכי הוא עניין אישי אין פה טוב או רע, רק התאמה, אז בואו נסכם, אין דבר כזה "הסוכנות האחת שהיא הכי טובה". יש סוכנות שהיא הכי נכונה ומתאימה עבורך, בהתאם לשלב שבו אתה נמצא בקריירה, לאופי שלך, ולשאיפות שלך. הבחירה הנכונה מתחילה בהיכרות עמוקה עם עצמך ולא דווקא עם הסוכנויות השונות: זמן טוב לשאול, מה חשוב לך? מה אתה מחפש? מה אתה מוכן להקריב, ומה לא? ומכאן – הדרך לבחירה הנכונה הרבה יותר ברורה.

הכותב הינו מנטור להגדלת הכנסות ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח בפייסבוק



איך לעבור בית סוכן

מהשאלות האסטרטגיות עד הסעיפים הטכניים: כך תחליטו אם, מתי ואיך לעשות את הצעד הבא

מאת יובל פנקס

לפחות פעם בשבוע יוצר איתי קשר סוכן/ת שמבקש לבדוק יחד איתי את האפשרות לעבור מהבית הסוכן הקיים לחדש.

במהלך הפגישה קיימות מספר שאלות שדרכן אני מכוון אותו להבין האם באמת הוא צריך לעבור או שהוא יכול לשפר עמדות ולהישאר באותו מקום.

אשתף אתכם בשאלות ובהכוונה.

השאלה הראשונה היא שאלת ה'למה' - למה לעבור?

האם זה רק בגלל שהדשא ירוק יותר אצל השכן?

האם זה רק בגלל עמלות או שיש משהו עמוק יותר, שאותו אנחנו רוצים לבדוק בנושא המעבר ממקום למקום.

במקרים רבים שאלת ה'למה' יוצרת העמקה של חשיבה עסקית, לאן אני כסוכן רוצה להתקדם ואיפה אני רוצה לראות את עצמי בעוד שלוש עד חמש שנים מהיום.

החשיבה המעמיקה יוצרת תמונה עסקית ברורה יותר, שדרכה אפשר להבין טוב יותר האם המעבר נחוץ או לא. מעבר ממקום אחד לשני אמור להיות חלק מהתפתחות עסקית והתפתחות אישית, ביחד עם אסטרטגיה עסקית, שאמורה לייצר עבורנו שיפור וקפיצת מדרגה.

השאלה השנייה - מיצוי.

האם מיציתי את הערך שאני מקבל מהמקום הנוכחי או שאני יכול לבקש יותר באותו מקום.

אפשר לדמות את בתי הסוכן כמעברי חיים (שלבים) בהתפתחות העסקית והאישית שלי. ייתכן שהגיע הזמן לעבור ולהתפתח. בית הסוכן הקיים מיצה את השלב העסקי הנוכחי שלי, אינני מקבל ערך מהמקום והגיע הזמן לחפש ערכים עסקיים במקום חדש, ובצורה זו לייצר גדילה וקפיצת מדרגה

קיימים 11 ערכים שונים שנבחן אותם בהמשך הכתבה.

הבחינה צריכה להיות קודם כל, האם אפשר לקבל יותר במקום בו אני נמצא או שעליי לזוז כדי לקבל יותר במקום אחר (לא מדובר רק בנושא עמלות אלא בערכים רבים נוספים).

חייבים לזכור, שבסוף אני כסוכן, בוחר את המקום החדש שנכון עבורי עסקית, לא מוכרים לי ואני נוהר ממס שפתיים והבטחות שווא כדי למנוע תסכול בהמשך.

לאחר שאילת ה'למה' וה'מיצוי' אנחנו עוברים למספר דברים טכניים כמו:

1. ההסכם הקיים מול בית הסוכן ונקודות היציאה שלו.

2. ההסכם החדש מול בית הסוכן ונקודות החיבור שלו, כולל הערכים העסקיים החדשים שאקבל (אפרט בהמשך).

3. השוואת העמלות בין המקומות (זה החלק הקל והפשוט ביותר).

4. תמחור תקופת המעבר וההתאקלמות במקום החדש.

דברים שצריך לשים לב בעזיבת המקום הקיים (בתהליך הגירושים):

- של מי הלקוחות.
- מדיניות שחלופים.
- קניית התיק.
- שתיית לקוחות.
- מכתב שחרור.
- גמר חשבון.

דברים שצריך לשים לב בהסכם החדש (הסכם פרק ב' איכות יותר):

- מענק חתימה והשלכותיו.
- זמן ההיקשרות עם קנסות יציאה.
- של מי הלקוחות.
- קניית תיק הלקוחות בנקודת עזיבה.
- מכתב השחרור.



יובל פנקס

כפי שציינתי קודם, השוואת העמלות היא הסעיף הפשוט ביותר והקל ביותר בהסכם. קיימים סעיפים משמעותיים הרבה יותר, כפי שרשומים מעלה, שעליי לשים לב ביציאה מהמקום הישן ובכניסה למקום החדש.

יש לתמחר את תקופת המעבר, תקופה בה אנו צריכים לבדוק האם ההכנסות (עמלת הנפרע) תספקנה אותנו עד לפתיחת מספרי הסוכן וההתאקלמות במקום החדש.

זוהי תקופה שלחלק מהסוכנים מאתגרת ולעיתים יש לגשר עליה בעזרת הלוואה ו/או צמצום הוצאות.

במשא ומתן ובפגישות עם בתי הסוכן החדשים (שלב השופינג), אני כסוכן צריך להיות בשליטה, לנהל את הפגישה על פי הרצונות העסקיים שלי והערכים אותם אני מחפש, בשלב העסקי הבא שלי. פעמים רבות אני פוגש סוכנים מנוהלים ולא מנהלים, מוצפים ברעיונות שמקדמים את בית הסוכן, הרבה יותר משהם מקדמים אותם להצלחה העסקית שלהם.

כל אחד בדרכו ובזמנו צריך את ההתפתחות העסקית התואמת לו. יש

המשך מהעמוד הקודם <<

להיזהר ממס שפתיים ומהבטחות שווא כדי למנוע תסכול עתידי, אותי אני פוגש כל הזמן אצל הסוכנים.

לפני שאציין את 11 הערכים/המאפיינים שעל פיהם יש לבחור את בית הסוכן החדש, אנו חייבים לזכור שלכל מקום יש את החוזקות והחולשות שלו. כסוכן אחפש את החוזקות והערכים שמתאימים לי לשלב העסקי הנוכחי, ואת השלב העסקי אליו אני רוצה לשאוף ולהגיע בשנים הקרובות.

בחירת הערכים תיעשה על פי הרצונות העסקיים וההתפתחותיים שלי, כדי שיובילו אותי לתמונה העסקית ולחוויה העסקית, שאותה אני רוצה בשלב זה של חיי.

כל בתי הסוכן נותנים את 11 הערכים, כל אחד מהם בוחר במה הוא מצטיין יותר ובמה פחות.

11 הערכים (הסדר המוצג, איננו מהווה את סדר העדיפויות שמומלץ, לכל אחד סדר הערכים שלו אותו אני בונה עם הסוכן, וכך אנחנו בוחרים את המקום הטוב ביותר עבורו):

1. **עמלות.** ככל שתקבל יותר ערכים, העמלה אמורה להיות נמוכה יותר. הערכים עולים כסף רב לבתי הסוכן ויש לתמחר אותם בצורה נכונה והוגנת לשני הצדדים. ככל שאני כסוכן רוצה להשתמש בערכים מרובים יותר, כך הציפייה שלי לעמלה צריכה להיות נמוכה יותר. כמובן שיש גבול תחתון אותו אנחנו

מבינים במהלך הפגישה, שממנו כסוכן אני לא מוכן לרדת, ולעיתים אצטרך לוותר על חלק מהערכים.

ערכים איכותיים שווים כסף, אין פסול בכך, לעיתים זה אפילו שווה את זה.

2. **תפעול.** עד כמה אני מעוניין כסוכן לקבל תפעול מבית הסוכן. ככל שבית הסוכן ייקח על עצמו יותר בתפעול וישחרר אותי למכירות, כך העמלה שאקבל תהיה נמוכה יותר.

תפעול הוא ערך יקר מאוד לשני הצדדים ולכן צריך להבין את המשמעויות של התפעול, להגדיר בצורה מדויקת, ככל הניתן. מה הסוכן עושה ומה בית הסוכן עושה ותוך כמה זמן (לוחות זמני תפעול), כדי למנוע תסכולים ואי נעימויות.

3. **שייכות.** עד כמה חשוב ערך השייכות המקצועי וגם החברתי. ככל שהסוכן צעיר יותר (עסקית), כך ערך השייכות חשוב יותר. לשייכות ולתמיכה יתרון אדיר בנקודות משבר עסקיים ואישיים במהלך החיים שלנו. קבוצה תומכת יכולה להעביר אותנו משברים בצורה קלה יותר וטובה יותר.

4. **ניהול דאטה.** ככל שתיק הלקוחות שלנו גדל, יש משמעות להתחיל ולנהל את הדאטה בצורה איכותית. בענף שלנו, קיים כשל שוק שאין מערכת CRM איכותית. קיימים בתי סוכן שמשתמשים בפלטפורמות CRM שונות (עם שדרוגים ממוקדי ענף), וזאת על מנת לייצר מערכי שירות מוכר ברמה איכותית מאוד עבור הסוכנים. כמו כן, ניהול דאטה של רינקטים, עמלות ותהליכי תפעול, יכולים לעזור מאוד לסוכן, כך שכל פעולה מול לקוח, ניתן יהיה לבצע ממנה שירות מוכר והעמקת מוצרים ללקוח.

5. **הדרכות מקצועיות.** עד כמה אני כסוכן צריך הדרכות מקצועיות, מהי מדיניות ההדרכות המקצועיות בבית הסוכן (האם ההדרכות בתוך הבית או הולכים לגופים המוסדיים). האם ההדרכות פרונטליות או באמצעות הזום - ועד כמה קיים מערך הדרכות רבעוני, חצי שנתי, או שנתי, מסודר ומאורגן.

6. **הדרכות בפיתוח עסקי, שיווק דיגיטלי ומכירות.** עד כמה אני כסוכן צריך הדרכות שכאלה, עד כמה בית הסוכן יוצר הדרכות לאורך השנה בתחום זה, או שכל סוכן ממלא את החסר בנושא זה לבד.

7. **יכולת פרנסה רוחבית.** עד כמה אני רואה צורך ביכולת פרנסה רוחבית מאותו לקוח, האם בתפיסה העסקית שלי אני רואה את עצמי כסוכן או כאיש אמון פיננסי משפחתי. עד כמה בית הסוכן שם דגש על יכולת פרנסה רוחבית, עד כמה השתייכים של בית



הסוכן איכותיים, האם באמת אני הולך להשתמש בשתייכים אלו, האם אני הולך למדוד את עצמי מבחינת מטרות ויעדים והאם אקבל מיקוד עסקי גם בתחומים אלו מבית הסוכן.

8. **ליווי בפיתוח עסקי.** עד כמה בשלב העסקי הנוכחי שלי, אני צריך פיתוח עסקי או שעדיין קיימות פעולות בסיסיות אחרות שעליי להתמקד בהן כדי לצמוח. פיתוח עסקי הוא דבר חשוב מאוד. האם אקבל הקשבה ותשומת לב אישית או שאני מתקדם בעצמי, האם יסתכלו רק על המכירות שלי על מנת שבית הסוכן יעמוד ביעדים שלו או שאקבל הכוונה פרטנית עבור העסק שלי (יש להיזהר ממס שפתיים ותסכול בעקבותיו). השאלה באיזו רמה אני צריך את הפיתוח העסקי לשלב העסקי הבא שלי.

9. **פגישות.** סוגיה גדולה, מורכבת ומלאת תסכולים, שאני פוגש כל פעם מחדש. כסוכן עליי לשאול את עצמי האם באמת אני צריך פגישות או שאני יודע לייצר אותן בעצמי מתוך התיק הקיים. האם פגישות

המשך בעמוד הבא >>



בעזרת פגישה אישית, אנו קובעים את המשקלים ובצורה זו, החיפוש אחר בית הסוכן החדש נהפך לממוקד הרבה יותר לצרכים, לרצונות ולחלומות העסקיים שלי קדימה.

זכרו, דרך אפיון ממוקד, אני כסוכן, הופך למנהל הפגישה והחיפוש ולא למנוהל. היזהרו מהבטחות שווא, כדי למנוע תסכול. בית הסוכן החדש צריך להתאים לכם ולא אתם לו.

כל אחד בדרכו ובזמנו צריך את ההתפתחות העסקית התואמת לו.

(המאמר נכתב בלשון זכר רק לשם הנוחות)

הכותב הינו מנטור לפיתוח עסקי

המשך מהעמוד הקודם <<

ביומן, איכותיות יותר או פחות, באמת ייצרו אצלי את השינוי המיוחל. מה יותר חשוב, כמות או איכות. האם 'נוחות' בפגישות לא יוצרת 'נכות' עתידית קשה ומורכבת בפיתוח העסקי בשלבים הבאים בחיי (פעמים רבות אומרים לי 'נגיע לגשר ונעבור' ואז לאחר מספר שנים, אין לאותו סוכן רגליים, ידיים ושרירים כדי לעבור את הגשר). התלות נהפכת לאויב העסקי הגדול ביותר שלך.

10. ליווי מקצועי. עד כמה יש לי צורך בליווי מקצועי אישי, עד כמה הלקוחות שלי הם לקוחות עם מוצרים פנסיוניים (בעיקר) מורכבים. עד כמה הלקוחות שלי הם מקבוצת הלקוחות עם צבירות במוצרים פיננסיים שונים שעל"י לתת להם מענה מקצועי מאוד שלוקח בחשבון מורכבויות, פיזורים, שיקולי מס ועוד ועוד. האם באמת קיים אצלי צורך עסקי בליווי מקצועי אישי וקרוב.

11. תחרותיות. עד כמה תחרותיות בתוך בית הסוכן תיצור אצלי דריב להצלחה או תכבה אותי. קיימים בתי סוכן שהתחרותיות אצלם יוצרת הצלחות מהירות וטובות לסוכנים, אבל לרוב זה לאלו שבעיקר מאותגרים מתחרותיות זו.

כפי שראינו, קיימים 11 מאפיינים/ערכים שונים שאני כסוכן צריך להבין את המשקלים הנכונים עבורי, לשלב העסקי שאליו אני רוצה ללכת.

להתעדכן בכל מה שקורה וחשוב בתחומי הפעילות שלך
להתחבר בקליק לכל מערכות העבודה שלך
ליהנות מתנאים מיוחדים על מגוון פתרונות עסקיים

החברות בקהילה



adifplus.co.il



סוכן/ת יקר/ה,

היקפי הפעילות והנסיון הרב שלנו במשכנתא ההפוכה
בחברות הביטוח מאפשרים לנו עצמאות ומתן תנאים
ייחודיים ללקוחות הסוכנים בלבד!
אז בואו נדבר ת'כלס...

להלן היתרונות היחודיים במשכנתא ההפוכה באמצעות מזור:

תפעול המשכנתא מקצה לקצה
ללא עלות מצד הסוכן או הלקוח

שירות וזמינות מסביב לשעון

אחוזי המימון הגבוהים ביותר

הריביות הנמוכות ביותר

עלויות פתיחת תיק הנמוכות ביותר

צוות המפקחים/מפ"עים של המשכנתאות ההפוכות שלנו
עומדים לרשותך:

0549-002200 , 0548-200800

0546-007788 , 0546-008899

0523-553554



ארביטראז' פירמת שותפים לניהול פיננסי

הנוסחה לבניית סוכנים מנצחים

אודי בן ש"ך, מנכ"ל ובעלים של פירמת ארביטראז', מגלה כיצד גיוס אנשי מקצוע רעבים, ליווי הוליסטי ותפיסה עסקית-יזמית הופכים סוכן ביטוח רגיל למותג צומח ולמנוע צמיחה עבור הלקוחות והארגון גם יחד



אודי בן ש"ך

לבנות עסק רווחי צריך להקשיב ללקוח ולהבינו, לזהות צרכים עמוקים ולייצר פתרון מקיף. עליו לפעול כיום: לנהל זמן, להציב מטרות, להיחשף ברשתות ולבנות מותג אישי, להתמקצע כל הזמן ולתת ללקוחות ערך מתמשך.

"עוד רכיב קריטי להצלחה הוא שינוי התודעה - מאיש מכירות שמוכר מוצרי מדף, אתה הופך למאבחן שמקשיב לצרכי הלקוח; לומד כמה כסף יש לו בבנק, כמה כסף יש להוריו, מה החששות שלו, המצב הזוגי והבריאותי. אתה הופך להיות מרכז הליווי הכלכלי וניהול הסיכונים של הלקוח וכל התא המשפחתי שלו".

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"כורח המציאות. הלקוח של היום לא מחפש רק מוצר; הוא מחפש מומחה שרואה את התמונה המלאה: פרישה, ביטוח, השקעות, מיסוי, נדל"ן, העברה בין-דורית ועוד.

"נפגשתי לא מזמן עם מנכ"ל של חברה ציבורית. בסיום הפגישה, אמר המנכ"ל שמעולם לא שאלו אותו כל כך הרבה שאלות לפני תחילת ליווי מקצועי, וכיום מלווים אותו רואה חשבון, סמנכ"ל הכספים, סוכן קיים, עורך דין ורופא.

"היכולת הזו לרכז אצל המתכנן הפיננסי, את הידע הבריאותי, פיננסי, זוגי, מיסוי, משפטי, וגם להבין את ההשפעה של כל חלק על שאר החלקים, זו היכולת החשובה ביותר שצריכה להיות לסוכן בענף. סוכן שלא גדל למקום הזה, עלול להישאר מאחור. בעידן של שפע מוצרים ומידע, הערך האמיתי הוא בחיבור בין כל החלקים. סוכן הוליסטי זו לא סיסמה, אלא הסטנדרט החדש בשוק שלנו".

המשך בעמוד הבא <<

בעידן שבו הצרכן דורש פתרון פיננסי מקיף ולא עוד "מוכר פוליסות", אודי בן ש"ך, מנכ"ל ובעלים של ארביטראז', מאמין שהצלחה נולדת בשטח - אצל הסוכן. "אנחנו לא מתפשרים על גיוס כוח אדם איכותי", הוא מצייין ומוסיף: "סוכנים איכותיים יודעים לתרגם מקצועיות לתוצאות".

את ארביטראז' הקים בן ש"ך בשנת 2013 עם יחד עם אסף מרכוס ושחר שמאי. יחד הם זיהו את הצורך של הציבור בבעל מקצוע בעל ראייה רחבה יותר מזו של סוכן הביטוח המסורתי - כזה שיהיה מומחה לליווי פיננסי של התא המשפחתי.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחת הפירמה?

"אנחנו לא מתפשרים על גיוס כוח אדם איכותי. סוכנים איכותיים יודעים לתרגם מקצועיות לתוצאות. הם מביאים איתם סקרנות, יוזמה, תשוקה לסייע למבוטח ורצון אמיתי לגדול. סוכנים כאלה מושכים את הארגון קדימה, שואלים שאלות, מציבים רף גבוה ודוחפים את סביבתם לצמיחה מתמדת.

"הצלחה לא מגיעה ברגע, אבל כשסוכן איכותי נכנס לסביבה הנכונה, עם ליווי מקצועי ותמיכה שיווקית, תשתית חזקה וחזון ברור, הוא הופך את הפוטנציאל לעסק רווחי שלא מפסיק לגדול, ואת עצמו לבעל עסק שלא מפסיק להתפתח".

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"האתגר המרכזי של סוכנים איכותיים הוא המעבר מתודעה של איש מקצוע לתודעה של בעל עסק. מדובר בשינוי זהות: מסוכן שמוכר פוליסות, למתכנן שמוביל אסטרטגיה כוללת עבור הלקוח. זה דורש ראייה עסקית רחבה, יכולת לנהל עובדים ותקציבים, להיות גם איש מקצוע וגם להוביל מערכת עסקית רווחית לאורך זמן.

"אנחנו מספקים מעטפת שמחזיקה את הסוכן בכל הרבדים: מנטורינג עסקי ואישי, הכשרות מקצועיות מתקדמות, מערך שיווקי שמקדם את הסוכן ברשת, ומערכת תומכת שבנויה לאנשים שמחפשים לגדול ברמה הפיננסית והאישית".

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען. שגם ייחנה מרווחה כלכלית?

"הבסיס להצלחה של סוכן הוא חריצות, גמישות ונכונות ללמוד. כדי

המשך מהעמוד הקודם <<

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן?

"יש סוכנים שרגילים לעבוד לבד, וזה לגיטימי. אבל אם המטרה היא לבנות עסק מצליח ורווחי לאורך שנים, כדאי לשאול: עד לאן באמת אפשר להגיע לבד, כשהעסק נשען רק על הכתפיים שלך?"

"כשאתה חלק מכוורת שמייצעת לך, מלווה אותך מקצועית, בונה אותך ברשתות, אתה מרוויח יותר. כשיש לך תשתית, גב מקצועי, תמיכה שיווקית, ומסגרת שמרימה אותך, אתה לא רק שורד, אתה פורח".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"אנחנו חיים את הסוכנים שלנו, ביומיום ובשטח. הליווי האישי נעשה על ידי/בעלי הפירמה עצמם, מתוך מחויבות עמוקה לכל שותף לדרך. הסוכנים נהנים ממערך סיעור מוחות תוסס עם שותפים נוספים בפירמה, ומלמידה בלתי פוסקת. יש לנו התמחות עמוקה בעולמות הפרישה, לצד פתרונות מקצועיים בניהול הון, השקעות אלטרנטיביות

ואשראי, כמחלקות פנימיות בפירמה.

"מדובר בליווי מקצועי ברמה הגבוהה בישראל, בגובה העיניים, עם המון ניסיון מהשטח. יתרון נוסף הוא מחלקת השיווק שלנו שמבליטה את הקול הייחודי של כל סוכן עם סטוריטלינג, נכסים דיגיטליים ונוכחות משמעותית ברשתות".

מהן התכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"המאבק המתהווה בין רשות שוק ההון לרשות ניירות ערך סביב ועדת הארביטראז' הוא לא רק עניין רגולטורי, אלא רגע מפתח בשוק. הקרב על סמכויות ייעוץ ללקוחות כשירים עשוי לשנות את כללי המשחק ולחייב את העוסקים בתחום לעמוד ברף מקצועי חדש.

"אנחנו נערכים לשינוי עם מערך הכשרות מתקדם בשיווק השקעות וייעוץ פיננסי מותאם לרגולציה. במקביל, אנחנו ממשיכים לחזק את הנוכחות הדיגיטלית של השותפים בטיק טוק עם אלפי עוקבים, ובונים לכל שותף חזון עסקי אישי, ומנועי צמיחה לטווח ארוך: תשתיות עסקיות, הכשרות שיווקיות, שיתופי פעולה וחשיפה להזדמנויות חדשות".

תעודת זהות

הסיפור שלנו

לפני יותר מעשור חברנו יחד, מתוך חזון להקים פירמה שתיצור סטנדרט מקצועי ואנושי גבוה יותר, עבור סוכנים ולקוחות. זיהינו את הצורך במסגרת שתתמוך בצורה עקבית בסוכנים שמבקשים לגדול ברמה העסקית, ולהפוך ממשווקי מוצרים לבעלי עסקים מצליחים ומתכננים פיננסיים מובילים בתחומם.

הפירמה הוקמה על ידי סוכנים ועבור סוכנים, מתוך הבנת האתגרים. הקמנו מודל שמאפשר לסוכן איכותי לפרוץ קדימה, מבלי להתפשר על העצמאות שלו. במקום לעמוד לבד מול כל החזיתות, כאן יש מסגרת שהופכת אותך יותר ויותר רלוונטי ללקוחות איכותיים, עם סל פתרונות מקיף שכולל מענה בעולמות

משיקים כגון תכנון פרישה, ניהול הון, השקעות אלטרנטיביות ואשראי. אנו מאמינים שלכל סוכן יש סיפור ייחודי, חזון אישי ודרך מקצועית שהוא מבקש להוביל, ותפקידנו לספק לו את הבמה והתשתית לכך: ליווי אישי של הבעלים בשדרוג המקצועיות ופיתוח עסקי מתמיד, מערך שיווקי שמקדם את הסוכן ברשתות ובונה עבורו נכסים דיגיטליים, סביבה שיתופית המעודדת יוזמה, כוורת מומחי תוכן שנותנת מעטפת פתרונות מלאה, מהשקעות אלטרנטיביות ועד יפוי כוח מתמשך, עם התמחות בעולמות הפרישה. המכלול הזה מאפשר לסוכנים שלנו לבנות עסק מצליח.

תחומי התמחות:

תכנון פרישה, תכנון פיננסי, ניהול הון ללקוחות כשירים.

שירותים לסוכנים:

פיתוח עסקי ארוך טווח עם חזון, מיתוג וניהול; ליווי מקצועי 360 על ידי בעלי הפירמה ומומחי תוכן נוספים; מחלקת פרישה פנימית; מחלקת אשראי פנימית; קידום שיווקי ליצירת נוכחות עוצמתית ברשתות והבאת לידים איכותיים באמצעות סטוריטלינג, צילום ועריכת סרטונים, הקמת נכסים דיגיטליים ועוד.

מבנה ארגוני:

פירמת שותפים שמורכבת ממספר חברות משותפות ושותפויות, בדומה לפירמות ראיית חשבון ועריכת דין.

סניפים:

מרכז, צפון, רעננה.

נושאי משרה בכירה:

אודי בן ש"ך - בעלים ומנכ"ל משותף.
שחר שמאי - בעלים ומנכ"ל משותף.

BMC Group ביטוח ופיננסים

עוזרים לסוכן להפוך למנכ"ל העסק שלו

קבוצת BMC החלה את דרכה עם שני סוכנים, והיום היא כוללת צוות של יותר מ-30 מומחים | ארנסט שטיינגאוס, מנכ"ל ובעלים: "ההתרחבות מגיעה כשאתה נותן ערך אמיתי, לא כשאתה רודף אחרי כמויות"



ארנסט שטיינגאוס

"קודם כל, להבין שהוא לא רק סוכן, הוא יזם. מי שמגיע מנטלית ממקום של בניית עסק, לוקח אחריות, משקיע בלמידה ובעשייה, מצליח. אנחנו רואים את זה כל הזמן. כשיש לך בית סוכן שעוזר לך למקד את האנרגיה במקומות הנכונים – הדרך לרווחה כלכלית מתקצרת משמעותית. אנחנו עוזרים לכל סוכן לבנות אסטרטגיה אישית – גם מקצועית וגם כלכלית."

סוכן הוליסטי – סיסמה או כורח המציאות?

"זה כבר מזמן לא סיסמה. סוכן שלא רואה את הלקוח בצורה הוליסטית – פשוט מפסיד. בשוק תחרותי, שבו לא בכל מוצר הסוכן יכול להציע את התנאים האטרקטיביים ביותר, הכוח האמיתי טמון ביכולת להעניק מענה רחב – ביטוח, פנסיה, אלמנטר, תכנון פרישה ועוד. דווקא המכלול הוא שמפצה על פערי תחרות נקודתיים, מחזק את מעמד הסוכן בעיני הלקוח, ויוצר מערכת יחסים שמבוססת על ערך, אמון ונאמנות. לקוח שמקבל מעטפת שלמה – לא רק משווה מחירים, אלא בוחר באדם שמלווה אותו לאורך זמן."

"ב-BMC בנינו תשתית שמאפשרת בדיוק את זה: סוכן שמקבל גב מקצועי, מערכות מתקדמות וליווי אישי, כדי שיוכל לתת ללקוחות שלו שירות הוליסטי, בלי להישאר לבד."

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן – ומה התשובה שלך לכך?

"לא קשה לי להבין סוכנים שמסתייגים מהצטרפות לבית סוכן. לא מעט

המשך בעמוד הבא <<

בשנת 2009 חברו שני סוכני ביטוח צעירים, אריק (ארנסט) שטיינגאוס ומיכאל גורל, כדי לבנות קבוצה מקצועית חזקה, בית סוכן שיאגד תחתיו סוכני ביטוח, ילווה אותם באמצעות מומחים ויעניק להם מעטפת מלאה של שירות – עבורם ועבור לקוחותיהם בתחומי הפיננסים, המשכנתאות והביטוח.

היום, לצד המייסדים, עומד צוות של יותר מ-30 מומחים, יועצי משכנתאות, סוכני ביטוח, כלכלנים, אנשי מערך שירותי ונציגי תמיכה, בעלי רקע אקדמי וניסיון מעשי רב בתחומי הפיננסים, המשכנתאות והביטוח.

ארנסט שטיינגאוס, מנכ"ל ובעלים של קבוצת BMC, מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"המתכון שלנו פשוט – אבל לא קל. זה שילוב של חיבור אמיתי לסוכנים, הבנה עמוקה של השטח, והשקעה אינסופית בתשתיות. אנחנו גדלים כי אנחנו מתעקשים לעשות את מה שנכון לסוכנים ולא רק מה שקל לנו. ב-BMC כל סוכן זוכה ליחס אישי, לליווי אמיתי – ולא לכותרות ריקות. ההתרחבות מגיעה כשאתה נותן ערך אמיתי, לא כשאתה רודף אחרי כמויות."

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"סוכני ביטוח היום מתמודדים עם עומס אדיר – רגולציה בלתי פוסקת, ניהול תפעולי שוחק, תביעות, שירות לקוחות, תחרות דיגיטלית – והרבה פעמים הם נשחקים במקום להתמקד בדבר העיקרי: מכירה, צמיחה והתמקצעות."

"פה בדיוק אנחנו ב-BMC נכנסים לתמונה. אנחנו עוזרים לסוכן להפוך למנכ"ל של העסק שלו – בלי להישאר לבד. אנחנו מספקים מעטפת מלאה: שירות, גבייה, שימור, חיתום, הדרכות שוטפות, מערכות CRM מתקדמות, ושיווק דיגיטלי עם קמפיינים ממומנים. מעבר לכך – אנחנו מלמדים את הסוכנים שלנו לייצר שיתופי פעולה חכמים: עם יועצי משכנתאות, רואי חשבון, מטפלים פנסיונים וארגונים – כדי לפתוח דלתות חדשות ולגדול דרך הפניות איכותיות."

"כל סוכן שעובד איתנו עובר מיקוד עסקי ואסטרטגי אישי, מתוך מטרה אחת – להגדיל את התיק, להרחיב את ההכנסה ולייצר לעצמו יתרון תחרותי אמיתי."

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם יינה מרווחה כלכלית?

המשך מהעמוד הקודם <<

התשתית העסקית, ועד לשלב שבו הוא מקים סוכנות ביטוח עצמאית. זו המומחיות שלנו: להפוך סוכן לסוכנות".

- מענה אישי ולא גנרי: אין אצלנו חבילות מדף. כל סוכן מקבל ליווי שמתאים אישית - לפי היעדים, הקצב והחזון שלו - עם מעטפת מקצועית שמאפשרת לו לצמוח ולהתבלט בשוק.
- בידול מקצועי בזכות חיבור עולמות: הכוח של BMC הוא בשילוב שבין ביטוח, פיננסים, השקעות ומשכנתאות - שילוב שמייצר ערך מוסף ללקוח, ויתרון תחרותי ברור לסוכן".

מהן התכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"בטווח הקרוב, אנחנו פותחים מרכזי הכשרה נוספים, משיקים קמפיין גיוס סוכנים חדשני, ומרחיבים את שיתופי הפעולה שלנו עם ועדי עובדים וארגונים גדולים. בטווח הארוך, BMC הולכת להפוך למרכז המקיף ביותר בארץ לסוכנים עצמאים, עם מעטפת דיגיטלית מלאה, קמפיינים ארציים משותפים, והשקעה אדירה בפיתוח אישי. "המטרה ברורה: להחזיר את הסוכן למרכז - ולתת לו את כל מה שצריך כדי לפרוח".

מהם חווי אכזבות - מהבטחות שלא קוימו, מחוסר מענה ומליווי שלא התגשם בפועל. החשש הזה מובן, ואפילו מתבקש. אבל דווקא מהמקום הזה צמחה קבוצת BMC: מתוך ההיכרות העמוקה עם השטח והצורך האמיתי בבית סוכן שהוא לא רק גוף מתווך, אלא קהילה מקצועית שמקדמת את הסוכן ובונה אתו מסלול צמיחה.

"מה שכן, קשה לי להבין איך סוכן בוחר להישאר לבד. בעולם שבו הרגולציה מתעדכנת תדיר, תנאי החיתום משתנים, ומערכות השירות מורכבות יותר מאי פעם - סוכן שלא מחובר לבית סוכן מאבד את היכולת לתת מענה מהיר, מקצועי ומדויק ללקוחותיו. אנחנו רואים שוב ושוב איך החיבור למעטפת נכונה עושה את ההבדל בין הישרדות לבין צמיחה אמיתית".

מהן מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"שלושה עקרונות שמניעים אותנו ועושים את ההבדל עבור כל סוכן: • ליווי עד לעצמאות מלאה: ב-BMC לא מסתפקים בלתת גב תפעולי. אנחנו מלווים את הסוכן לאורך כל הדרך - מההתחלה, דרך בניית

תעודת זהות

הסיפור שלנו

לפני יותר מ-15 שנה היינו שני סוכני ביטוח צעירים עם חזון גדול שיצאו לדרך. התחלנו מאפס - עם הרבה מוטיבציה, מעט משאבים, והמון רצון לעשות את זה אחרת. מתוך ניסיון אמיתי בשטח, היכרות עמוקה עם האתגרים וסביבה תובענית - בנינו שלב אחר שלב קבוצה מקצועית וחזקה, שמבינה מה סוכני ביטוח באמת צריכים. כך נולדה BMC - בית חם לסוכני ביטוח, שמעניק מעטפת מלאה של שירות, תפעול, שימור, שיווק ומערכות מתקדמות. היום, אחרי יותר מ-15 שנות פעילות, BMC מובילה קהילת סוכנים חזקה ומקצועית, עם מטרה אחת ברורה: לאפשר לכל סוכן לצמוח, למכור, להתמקצע - ובעיקר להרגיש שיש לו גב אמיתי.

- ראשון לציון: אייקון סוכנות לביטוח (סוכנות חדשה).
- חיפה.

נושאי משרה בכירה:

- **ארנסט שטיינגאוס** - מנכ"ל ובעלים.
- **אלכסנדרה בריצקין** - סמנכ"לית שירות ומכירות.
- **צביקה בן יעקב** - מנהל תחום פיתוח עסקי.

תחומי התמחות:

ביטוחי פרט, פנסיוני, פיננסי ואלמנטרי, תכנון פרישה וייעוץ משכנתאות.

שירותים לסוכנים:

שירות ותפעול מלא, הדרכות מקצועיות שוטפות בתחומים שונים, ליווי עסקי אישי, שיווק ופרסום, מערכת CRM מתקדמת Salesforce, סיוע ביצירת שיתופי פעולה - עם רואי חשבון, יועצי משכנתאות, ועדי עובדים ועוד, תנאים מסחריים משתלמים (עמלות גבוהות, בונוסים ותמריצים).

מבנה ארגוני:

הנהלה בכירה, סוכנות ביטוח (מחלקות ייעודיות לחיים, בריאות, פנסיה ואלמנטרי), מחלקת סוכנים (בית סוכן), סוכנויות ביטוח, מחלקת שירות ותפעול, שיווק ופיתוח עסקי, משאבי אנוש, מערכות מידע ו-CRM, ייעוץ משכנתאות ופתרונות אשראי.

סניפים:

- נתניה: BMC ביטוח ופיננסים, BMC משכנתאות, BMSelect
- סוכנות לביטוח, אליאנס סוכנות לביטוח.
- רמת גן: 4EVER סוכנות לביטוח.

קבוצת ברק פיננסים

מפת הדרכים להצלחה: מחשיבת "למה כן" ועד שיווק הוליסטי

תומר כהן, מנכ"ל חטיבת ביטוח וחא"ט בברק פיננסים, מוכן ללכת על כל פרויקט שמציע סוכן, בתנאי שהוא בעל היגיון כלכלי | "בית סוכן זה כלי אדיר וחבל שאין עוד מקצועות שיכולים להרשות לעצמם מודל כזה"

בייצור פגישות וכמובן לשכלל את יכולת השיווק שלהם, כי כל הידע בעולם לא עוזר אם לא יודעים איך להעביר את המסר ללקוח, איך לבצע את הפולואפ ולסגור את העסקה".

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם ייחנה מרווחה כלכלית?

"להתחבר לבית סוכן שהוא מרגיש בנוח בו ברמת הערכים, ושיש בו אנשים שאפשר לסמוך עליהם מקצועית.

"לא להתחשבן, להיפגש עם כל מי שזז, כי ניסיון הוא הבסיס לידע וככל שתפגוש יותר מקרים כך תצבור ידע רב יותר - כמובן בהנחה שתעצור לפני כל סוגיה ותקדיש את הזמן לברר ולהבין את התשובה. כך לא רק תהפוך למקצוען, גם תיחנה מרווחה כלכלית. תהליך הלמידה הזה לא עולה כסף, הוא פונקציה של זמן ורצון, וכל הצלחה בדרך מתגמלת אותך ומגדילה את התיק. אין מקצוע טוב מזה".

סוכן הוליסטי - סימנה או כורח המציאות?

"בברק פיננסים התחלנו למכור באופן הוליסטי, כאשר זה לא היה הכרחי ומעט מאוד סוכנים בשוק עשו זאת. מצאתי

את עצמי בשיחת גיוס עם סוכנים, מנסה לשכנע אותם שניתן לעבור בפגישה עם לקוח על כל הרבדים, ולהפוך אותו ללקוח שלנו בפנסיה, ביטוח וחיסכון. כל סוכן עבר הדרכה וסימולציות במשך שבוע כדי לחדד לו את כל התהליך והוא מהר מאד התחבר והפך למקצוען רב תחומי אמיתי.

"היום אין יותר את השיחות האלו. יש לנו דור מדהים שמגיע מהבית עם הרצון לשיווק הוליסטי וזה גם כורח המציאות. היום לסוכן אין יותר את הפריווילגיה להיות סוכן של ענף אחד. סוכן שרוצה לייצר לעצמו תיק שיעניק לו ולמשפחתו חופש כלכלי, צריך להתמקצע ולשווק את כל המוצרים שהענף מאפשר לו".

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן - ומה התשובה שלך לכך?

"בסופו של יום, בית סוכן, בין אם יותר או פחות, לוקח חלק בפעילות, והרצון שלנו כאנשי עסקים הוא למקסם את המודל העסקי שלנו.

תומר כהן, מנכ"ל חטיבת ביטוח וחא"ט בברק פיננסים, מציג נוסחה תלת שלבית להצלחת סוכני הביטוח: ראשית, חריצות ומנטליות של "למה כן" שמתרגמת כל פגישה להזדמנות; שנית, אחריות מקצועית לחשוף בפני הלקוח את מלוא החלופות וללוות בלי אגו; ולבסוף, התמקצעות מתמדת ושיווק הוליסטי המשלב פנסיה, ביטוח וחיסכון.

בריאיון דן כהן גם באתגרים הטכניים והעסקיים של הסוכנים, ומסביר כיצד בית סוכן חזק מעניק להם גב מקצועי וצמיחה ארוכת טווח.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"מתכון מתחיל בחריצות. לצאת לדרך בלי לחשב מה משתלם ומה לא כי אם תעשו טוב - ההזדמנויות יבואו. לא פחות חשוב לזהות את הזדמנויות. אנחנו פוגשים המון אנשים, חלקם אנשי מפתח שיכולים לקדם אותנו, חלקם יכולים להיות שותפים עסקיים, ותמיד תחשבו למה כן. אני פוגש יותר מדי סוכנים שמרוכזים בלמה לא.

"דגש נוסף - אל תסמכו על הניסיון שלכם, אל תחליטו עבור הלקוח, תנו לו כלים לקבל את ההחלטה ותהיו

במידת הצורך רועה הצאן. אני פוגש לעיתים סוכנים בתחילת דרכם שמדקלמים מנטרה שלמדו מבית הגידול שלהם או סוכנים באמצע הדרך שבטוחים שהם יודעים מה הלקוח צריך או רוצה. שימו את זה בצד, יש לכם אחריות לפרוש בפני הלקוחות את כל האפשרויות, אז תשאירו את האגו בדלת.

"עוד דגש - עיניים תמיד על המטרה ובטח לא לקחת ללב. אנחנו במקצוע שהוא שליחות, אך הוא עדיין מקצוע שמצריך התמדה והקרה ולא תמיד העולם או הלקוחות יהיו הוגנים.

"והכי חשוב - תלמדו, תתמקצעו ותוסיפו כל הזמן יכולות וידע לארגז הכלים שלהם".

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"אתגר קיים אחד הוא ניתוח מסלולות שמכילות מספר רב של מוצרים מתקופות שונות, ובאופן מפתיע בשנים האחרונות, גם היכולת לבצע השוואת מוצרים בעולם הסיכונים וכמובן הנושאים המקצועיים.

"בנוסף, סוכנים נדרשים לייצר הכנסה וזה אומר עזרה בפיתוח עסקי,



תומר כהן | צילום: אילן בשור

המשך מהעמוד הקודם <<

פה. לא מדובר פה במאות סוכנים, אנחנו קבוצה אינטימית שפועלת באחוזה, מבליים ביחד, צוחקים ונהנים מהדרך".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"הקמת מרכז עושר אישי שכל הסוכנים שמשתתפים בו יעברו הדרכות והשתלמויות ייעודיות לנושא. זה העתיד של הענף שלנו ואנחנו כרגיל צועדים בחזית ויחד איתנו צוות הסוכנים המופלא שלנו.

"שילוב של בינה מלאכותית בכל תהליך העבודה. כבר היום המערכות שלנו מסכמות, מזינות שדות, מדרגות לקוחות וחויית לקוח וברגעים אלו אנו שוקדים על פיתוח עוזר חכם לשירות לקוחות ושל בוט מרכז ידע, ויש עוד הפתעות רבות בקנה.

"שיפור הסינרגיה בארגון, כך שיותר סוכנים יוכלו להנות מלקוחות שזורמים ממחלקת ההשקעות שלנו.

"סיום פיתוח מערכת CRM שאנחנו עובדים עליה כבר תקופה ארוכה. כמו שברק פיננסים נפתחה על בסיס התלאות בדרך, כך גם מערכת ניהול הלקוחות, והיא תישם את כל הלקחים שלנו ממערכות שעבדנו איתם במהלך השנים בצורה אלגנטית ויעילה".

התשובה לשאלה לא נמצאת אצלי, אלא במציאות. קחו מחשבון, תראו מה בית הסוכן נותן לכם, ותבדקו כמה יעלה לכם בזמן ובכסף לייצר את הערך המוסף בעצמכם.

"בנוסף, יש את כל היתרונות שבלהיות ביחד ברמה האישית והיכולת לשווק את כל היצרנים. כל מי שיעשה חישוב עלויות נטו, יראה שבית סוכן זה כלי אדיר וחבל שאין עוד מקצועות שיכולים להרשות לעצמם מודל כזה".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"ההשקעה שלנו בהון האנושי, בסוכנים ובמחלקות השונות, היא יוצאת דופן. בנוסף, האכפתיות והחיבור האישי, הרצון והיכולת המוכחת להיות בחזית בכל זמן ובכל רובד של המקצוע שלנו והכלים והמערכות שאנו שמים סביב הסוכן שאין שני להם.

"עבורנו, לא קיים רעיון גדול מדי או קשה מדי שאנחנו לא נגשים אותו לסוכן אם יש בו היגיון כלכלי. הסוכן אצלנו מתנהל כאילו הוא שכיר במובן הטוב של המילה, והמערכת בנויה עבורו ועבור הצלחתו.

"אבל הדבר החשוב ביותר, וזה הקסם שלנו, הוא הביחד שיש לנו

תעודת זהות

הסיפור שלנו

הסיפור שלנו מתחיל במסע שאנחנו עברנו כסוכנים. מתוך הקשיים וההצלחות שבדרך, ניסינו לזקק את החסמים להצלחת הסוכן ולייצר עבורו סביבה שתשמור עליו תמיד בנתיב ההצלחה. המוטו הוא שסוכן הוא טייס קרב והתפקיד שלנו הוא לדאוג שכל המערכות תומכות בביצוע המשימה.

מההתחלה היינו מאוד חריגים בנוף, אם זה בליווי בשטח, במאות פגישות עם סוכנים, ואם זה בליווי המקצועי בהכנת פגישות, משובים והדרכות בדגש על דיגיטציה ואוטומציה, מכירה הוליסטית והשלמת פערי הידע הנדרשים, סימולציות ותוכניות עבודה.

בברק, הסוכן עצמאי באופן מלא, אך אף פעם לא לבד. ב-2017 הקמנו מוקד תיאום פגישות שחוסך לסוכנים את התלאות שבפגישות לא רלוונטיות. גם בעבודה המנהלתית אנחנו לא רוצים שהסוכנים שלנו יבלו שעות בחיפוש בפורטל היצרן או ברדיפה אחרי מעסיקים, לכן אנחנו דואגים להרחיב את מערך התפעול שלנו משנה לשנה, לשיווק, למיתוג ולפיתוח עסקי שאין שני לו. בתמורה, אנו מבקשים רק שלושה דברים: לשמור על שמנו מבחינה מקצועית, חריצות והישגיות ולבסוף, ולא פחות חשוב, דרך ארץ ועזרה לזולת, כי בברק פיננסים אין זאבים בודדים, אנחנו ביחד, משפחה אמיתית.

תחומי התמחות:

ניהול עושר אישי.

שירותים לסוכנים:

ליווי מקצועי, יציאה משותפת לפגישות, הכנת תוכניות עבודה, הדרכות והשתלמויות אימון מכירות, תפעול כולל ניהול קשר מול המעסיק, שירות, פיתוח עסקי, שיווק ומיתוג, פגישות, ניהול יומן ופגישות המשך, לידים חמים.

מבנה ארגוני:

ברק פיננסים מורכבת מקבוצת חברות: ברק שהם בית הסוכן, ברק יהלום סוכנות שקולטת תיקים, נופך חברת יזמות בניה, ברקת השקעות להשקעות אלטרנטיביות.

הקבוצה מונה מספר חטיבות: ביטוח וחיסכון ארוך טווח, השקעות, יזמות נדל"ן, תיווך וייעוציים פיננסים ונותנת שירותים לעשרות אלפי לקוחות ומעסיקים.

סניפים:

פתח תקוה, עפולה.

נושאי משרה בכירה:

יוסי ברק - יו"ר.

קובי גרדי - שותף מייסד.

תומר כהן - מנכ"ל חטיבת ביטוח וחא"ט.

goola

"העולם משתנה - סוכן שלא ירחיב את הערך, יישאר מאחור"

קובי דהאן, מנכ"ל ומייסד goola, משתף כיצד מודל המרכז הפיננסי שלו מספק לסוכן אסטרטגיה עסקית, מעטפת שירותים וטכנולוגיה מתקדמת - ומאפשר צמיחה בשוק ביטוח מצטמצם



קובי דהאן

לקובי דהאן, מנכ"ל ומייסד goola, יש ותק של שלושה עשורים בתחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים. ב-2021, לאחר שפרש מסוכנות רימונים אותה ייסד לפני 25 שנה, אז תחת מיטב דש, הקים את goola - מרכז תכנון וניהול פיננסי, כשהוא מביטיח לשלב ליווי אישי-אנושי ופלטפורמה טכנולוגית מתקדמת.

מהו המתכון להתרחבות והצלחה?

"הכל מתחיל בהבנה: העולם משתנה והשוק מצטמצם. כמו שחברות הסלולר עברו מהכנסה על שיחות בלבד למגוון שירותים - אינטרנט, טלוויזיה, מרכזיות - כך גם סוכן הביטוח נדרש להרחיב את הערך שהוא מעניק ללקוח. כיום כמעט שאין ביטוח סיעודי, ביטוחי מנהלים, תאונות אישיות או אובדן כושר עבודה - מוצרים שנפחם ירד משמעותית או פשוט נעלמו.

"סוכן שלא יאמץ תפיסה רחבה - יישאר מאחור. הוא לא חייב להפוך למומחה לכל תחום, אבל עליו לאפשר ללקוח תחושת ביטחון שכל הפתרונות זמינים אצלו.

"goola מציעה לסוכנים גישה עסקית חדשה, שכוללת גם בניית אסטרטגיה, גם מעטפת מקצועית, וגם ליווי ליישום בפועל. זה המתכון לצמיחה אמיתית".

מהם האתגרים המרכזיים של סוכנים כיום?

"האתגרים מחולקים לשלושה:

הגעה ללקוחות חדשים - השוק נהיה תחרותי, ממוקד במחיר ודמי ניהול, ונאמנות הלקוחות נשחקת.

שימור לקוחות ותיק קיים - שמירה על יציבות עסקית דורשת תחזוקה מתמשכת וערך מתחדש.

ניהול עסקי ותפעולי - רבים מהסוכנים לא מקדישים מספיק משאבים לניהול שוטף.

"ב-goola אנחנו ממקדים את המענה בדיוק שם, כדי לאפשר לסוכן להתבלט, לשמר נכון את לקוחותיו, ולנהל עסק ולא רק מכירות".

מה דרוש מסוכן כדי להפוך למקצוען שנהנה גם מרווחה כלכלית?

"ראשית, להבין שהוא בעל עסק - ולא רק איש מכירות. עסק מצליח מחייב מיקוד, יעדים, שימור, בידול, תפעול ושיווק. הלב של העסק הוא

כמות הפגישות - עם לקוחות קיימים וחדשים. כל מה שלא נמדד - לא מתקדם.

"תקשורת רציפה עם הלקוחות דרך ניוזלטרים, וובינרים, פוסטים או שיחות - מחזקת את הקשר ומייצרת הזדמנויות.

"ברגע שסוכן מייצר לעצמו מגוון מקורות הכנסה ומוודד את הפעילות העסקית שלו, הדרך לרווחה כלכלית הופכת ברורה ומעשית".

סוכן הוליסטי - סיסמה או הכרח?

"זה כבר מזמן לא סיסמה - אלא צורך אמיתי. סוכן טוב חייב להבין את התמונה הכלכלית השלמה של הלקוח - הנכסים, ההלוואות, המטרות. אבל חשוב להבהיר: להיות הוליסטי לא אומר לדעת הכל. סוכן צריך להישאר ממוקד בתחום - ולהתחבר עם בעלי מקצוע משלימים. זו בדיוק הגישה של goola - מרכז פיננסי שמאגד את כלל המומחים סביב הלקוח".

האם אפשר להבין סוכנים שנמנעים מבית סוכן?

"בוודאי. יש מי שמעדיף לנהל את העניינים לבד - וזה לגיטימי. אבל כל סוכן צריך לשאול את עצמו שאלה פשוטה: 'איפה הייתי שמח לקבל עזרה?'. אם יש תחומים שהוא מתקשה בהם - שיווק, תפעול, שימור - יוכל לקבל עליהם מענה במסגרת בית סוכן, זה מצב של Win-Win. הבחירה בסוף צריכה להיות תועלתית ולא רגשית".

המשך בעמוד הבא <<

חיברנו עשרות סוכנים למערך של goola, והדגש לשנה הקרובה הוא שנכרון בין מחלקות, כדי לשפר את היעילות והחוויה, הן בצד הטכנולוגי והן בצד האנושי.

"אנחנו מקימים כעת מחלקה ייעודית לרואי חשבון, מחזקים את הפעילות עם ארגונים, ומביאים את מודל המרכז הפיננסי גם לעולם המוסדי."

"במבט קדימה, בעוד שלוש שנים, אנחנו שואפים להפעיל מערך טכנולוגי שלם שישלב בין לקוחות, סוכנים ובעלי מקצוע - עם כלים מבוססי AI שמתחילים לעלות כבר בתחילת השנה הקרובה."

"בנוסף, מוקם מרכז תפעול ושירות לחברי הקבוצה וללקוחותיהם, והיעד הוא פשוט: שכל לקוח בישראל יוכל לגשת למרכז פיננסי של goola - קרוב לבית."

המשך מהעמוד הקודם <<

מה מייחד את goola מבתי סוכן אחרים?

"השילוב הייחודי של חשיבה עסקית לטווח ארוך, מעטפת שירותים מלאה וטכנולוגיה מתקדמת. בעוד שהשוק ממוקד במכירות בלבד, אנחנו בונים עסק לסוכן - עם תשתית, מותג, ליווי מקצועי ותכנון אמיתי. "במקום להפוך את הסוכן לעוד איש מכירות, אנחנו עוזרים לו להפוך לבעל עסק - עם יכולת להציע ללקוחות מרכז פיננסי איכותי ואינטגרטיבי. זו תפיסה רחבה יותר, שמביאה תוצאות מדידות לאורך זמן - ולא רק בטווח הקצר."

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"הקצב שבו אנחנו מתקדמים הוא אינטנסיבי. רק בשנתיים האחרונות

תעודת זהות

הסיפור שלנו

קבוצת goola הוקמה בשנת 2021 מתוך מטרה אחת ברורה: לאפשר ללקוחות לקבל את כל הפתרונות הפיננסיים שהם צריכים - במקום אחד. העולם הפיננסי מלווה אותנו כמעט בכל צומת חיים - החל מהחלטות על חיסכון וניהול תקציב, דרך ביטוחים, פנסיה, רכישת דירה או השקעה, ועד לפתיחת עסק, פרישה והיערכות לעתיד. אבל בעידן של עודף מידע ומחסור בזמן, רבים הולכים לאיבוד. כאן נכנסת לתמונה goola - שמציעה מרכז פיננסי הוליסטי המשלב ליווי מקצועי, מעטפת אנושית, וטכנולוגיה חכמה. עבור סוכני ביטוח ובעלי מקצוע פיננסיים, goola מהווה מודל עסקי חדש: הרחבת סל השירותים, חיזוק הקשר עם הלקוח, הגדלת הרווחיות - והכי חשוב: גיוון מקורות ההכנסה, בלי להישען רק על היצרנים המוכרים. המעטפת כוללת ניהול מקצועי של כל התחומים, מחלקת שיווק חכמה, וכלים טכנולוגיים מתקדמים. אחרי שלושה עשורים של עשייה עם סוכנים, כולל הקמת אחד מבתי הסוכן הראשונים בארץ - goola מביאה את הבשורה הבאה בעולם הפיננסי. אנחנו מייצרים איכות חיים פיננסית - ללקוחות ולשותפים שלנו.

נושאי משרה בכירה:

- קובי דהאן** - מנכ"ל ומייסד.
- נעם גולד** - סמנכ"ל ביטוח והגיל השלישי.
- מירב לוי ליבוביץ** - מנכ"לית חברת פיננסייר (חברה בת).
- אלעד שושני** - מנכ"ל U360 (חברה בת).

תחומי התמחות:

כל עולמות הפיננסיים מפק"מ ועד נדל"ן המייצרים מעטפת שירותים פיננסיים לסוכן וללקוחות שלו.

שירותים לסוכנים:

מעטפת שיווקית, מערכות טכנולוגיות מתקדמות לניהול מרכז פיננסי צד סוכן וצד לקוח, מנהלי מחלקות בכל העולמות הפיננסיים, פיתוח עסקי, ליווי אישי בבניית העסק והצמחתו, חיבורים לארגונים.

מבנה ארגוני:

- בית הסוכן בראשות קובי דהאן, מנכ"ל ומייסד.
- ביטוח והגיל השלישי בראשות נעם גולד.
- תחום הפרישה בראשות ורדה ברנע.
- חברת פיננסייר, חברה בת עוסקת בפתרונות מימון לעסקים ולפרט, בראשות מירב לוי ליבוביץ, מנכ"לית.
- חברת U360 - פתרונות תקשורת לקהילות וארגונים - חברה בת בראשות אלעד שושני, מנכ"ל.
- עלמא תים - פתרונות למעסיקים, חברה בת בשותפות, בראשות אבי וקנין.
- "ניקי גולה" - מחלקת משכנתאות בראשות אמיר בן שלמה.
- ייעוץ עסקי בראשות שרית אורן.

סניפים:

עפולה והעמקים, חיפה, השרון, פתח תקוה, שפלה, דרום.

ד.נ.ר סוכנות לביטוח

”יודעים יותר מכולם איך לדבר עם חברות הביטוח”

רועי פורמן, המשנה למנכ”ל ד.נ.ר ומנהל מכירות ופיתוח עסקי, מסביר כיצד הקשרים והידע שיש לסוכנות עם חברות הביטוח מיתרגמים לעזרה ממשית לסוכנים | “אל תמדדו אותנו על פי אחוז לפה או לשם, אנחנו נמדדים בביצוע ובפתרון בעיות”



רועי פורמן | צילום: שירעד שליט

ונותנים עזרה גם מול החברות שמולן הם פחות פעילים.”

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם ייחנה מרוחה כלכלית?

”הנוסחה פשוטה – הסוכן צריך לייצר יומן עבודה מלא! ליצור פגישות כל הזמן, להרחיב מעגלי לקוחות שמפנים ללקוחות אחרים ועוד. “בנוסף, להקדיש יום בשבוע להתפתחות מקצועית – להיכנס לפורומים, לקרוא תקנות, לעבוד הדרכות, לשוחח עם מפקחים. לא לפזר או לשלב את זה בין פגישות. ככה השבוע מרוכז ומסודר.”



להיות בבית סוכן זה אופי. יש סוכנים נהדרים שלא מחפשים חברות או ערך מקצועי נוסף, אבל יש סוכנים שחייבים את זה, והעתיד נמצא בבתי סוכן. עובדה שחברות ביטוח מאחדות סוכנויות או פותחות סוכנויות בבעלותן. בסוף כולם יעברו לבתי הסוכן והם יהיו הזרוע השיווקית של חברות הביטוח



המשך בעמוד הבא <<

ד.נ.ר אולי צמחה על יסודות הביטוח והפנסיה של “העולם הישן”, אך רועי פורמן, משנה למנכ”ל ומנהל מכירות ופיתוח עסקי, משוכנע שהעתיד טמון בשילוב חכם בין מסורת לחדשנות. “היום הלקוח מדבר על הכסף הפנוי, לא רק על פוליסה”, הוא מסביר, ומשרטט חזון שבו בית הסוכן מלמד סוכני ביטוח לדבר פיננסיים, מחנך יועצים פיננסיים לנהל גבייה ותביעות, ובעיקר יוצר אקו-סיסטם שבו כל איש מקצוע מקבל גיבוי אמיתי - מקצועי ואנושי כאחד.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

”ד.נ.ר הוא בית סוכן ותיק שמעוגן מאוד בעולם הישן של ביטוח ופנסיה, אבל אנחנו גם ערים לשינויים שחלו בשוק בשנים האחרונות ובעיקר החדירה של התחום הפיננסי. אם פעם דיברו עם לקוח על ביטוח פנסיה בריאות היום מדברים על הכסף הפנוי שלו, אנחנו מתאימים את עצמנו לעולם החדש, לומדים את השפה ומלמדים את הסוכנים את צורות העבודה.

”אנחנו עובדים גם בכיוון השני עם הסוכנים הפיננסיים. חלקם הגיעו מעולמות הבנקים ובתי ההשקעות ומעולם לא התעסקו עם ביטולים או גבייה, ואנחנו מלמדים אותם על עולם הביטוח ודרכי העבודה.

”בנוסף, אנחנו כל הזמן ממשיכים לגייס סוכני ביטוח חדשים. הם עדיין הבסיס שלנו, והם נהנים מההיכרות ארוכת השנים שלנו, ובמיוחד של המנכ”ל והבעלים יוסי בן צבי, עם חברות הביטוח. יש סוכני ביטוח שמתקשים לדבר עם חברת הביטוח בנושאים מקצועיים ואנחנו יודעים לפרש להם את שפת חברות הביטוח וההיפך.”

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

”יש שחיקה כללית גדולה מאוד של סוכני ביטוח עקב הרגולציה, שמביאה לכך שסוכן צריך לעבוד על אותו פריט כמה פעמים. גם חברות הביטוח משתנות, אנשים זזים ויש הרבה תזוזות. כחלק מבית סוכן, הסוכן לא לבד ואנחנו שותפים לקושי ונותנים עזרה אמיתית.

”בנוסף, הצורך בליווי מקצועי. לנו יש מנהלי יחידות שיוזעים לדבר עם כל חברות הביטוח, ובגלל שאצלנו אין בלעדיות, אין גם דחיפה לחברה מסוימת. אנחנו נותנים לסוכנים את אותם הסכמים עם כל החברות אלא אם כן סוכן בוחר להתמקד בחברה אחת. אנחנו יודעים לבנות עם הסוכנים תוכנית עבודה אמיתית וממוקדת, ומנהלי היחידה עוקבים

המשך מהעמוד הקודם <<

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"אני שומע את המושג הרבה שנים, אבל אם בסוף ללקוח יש שורות בכרטיס אשראי שכולן דרכך - זה אומר שאתה הסוכן. הלקוח צריך לקבל את כל הפתרונות דרכך, ואז יש מולו שיח אמיתי, פתוח ומקצועי. בנוסף, עם כל הדיגיטציה - אנשים שכחו את חשיבות הקשר האישי, שיכול להתבטא גם בדברים קטנים: לשלוח לוח שנה, סמס בחג. לכולם יש מערכות CRM - תשתמשו בהן כדי להיות בקשר עם הלקוחות. זה עושה להם את זה".

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן - ומה התשובה שלך לכך?

"להיות בבית סוכן זה אופי. יש סוכנים נהדרים שלא מחפשים חברות או ערך מקצועי נוסף, אבל יש סוכנים שחייבים את זה, והעתיד נמצא בבתי סוכן. עובדה שחברות ביטוח מאחדות סוכנויות או פותחות סוכנויות בבעלותן. בסוף כולם יעברו לבתי הסוכן והם יהיו הזרוע השיווקית של חברות הביטוח".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"אנחנו הכי מקושרים בחברות הביטוח ויודעים את השפה. אם דחו לסוכן תביעה - אנחנו יודעים לחבר אותו לפונקציה הרלוונטית בחברת הביטוח. אם היא הפסיקה להגדיר סוכן כפעיל" כי הוא לא מכר מספיק והעבירה אותו לצוות ישיר בלי מפקח צמוד, אנחנו יודעים לעזור ולתווך. פונים יחד איתם לחברת הביטוח ובונים תוכנית עסקית נכונה ששני הצדדים יוצאים ממנה מרוצים.

"בית הסוכן צריך להתאים לסוכן ברמה הפרסונלית, כי זה מה שמחזיק בטווח הארוך. כולם מדברים על עמלות, אבל הן בלבד לא מספיקות כדי להחזיק סוכן לאורך שנים. אל תמדדו אותנו לפי אחוז לפה או שם, אלא כשמתעוררות בעיות ואתם נתקעים מבחינת עסקית, תזרימית וגם ברמה האישית".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"להמשיך לפתח ולהשקיע בפיתוח העסקי והמקצועי של סוכני ביטוח, להקדים את זמננו, לראות צעד קדימה לאן הענף הולך וללמד את הסוכנים את השפה החדשה, לתמוך בהם ולהיות שם בשבילם".

תעודת זהות

הסיפור שלנו

פעילותנו בד.נ.ר מושתתת על הון אנושי, מקצועיות ולמידה מתמדת. מטרתנו היא לסייע לסוכני וסוכנות הקבוצה להיות מובילים בתחומם במקצועיות ובשירות. על מנת להשיג מטרה זו, יצרנו מגוון תוכניות ופתרונות בכל אחד מתחומי הפעילות שלנו, בנוסף לשמירת קשר הדוק עם חברות הביטוח ובתי ההשקעות המובילים. בזכות הניסיון והגודל יצרנו חיבור של עוצמה, המעניק לסוכני וסוכנות ד.נ.ר יתרון משמעותי וכלים רבים לניהול העסק והשירות ללקוחותיהם.

נושאי משרה בכירה:

יוסי בן צבי - מנכ"ל.

רוני פורמן - משנה למנכ"ל, מנהל מכירות ופיתוח עסקי.

תחומי התמחות:

הסוכנות מתמחה בכל סוגי ביטוחי החיים, הביטוחים הפנסיוניים ובזרועות הפיננסיים: גמל, השתלמות וכסף פנוי.

שירותים לסוכנים:

ליווי מקצועי באמצעות קבוצות, מנטורים, מומחים ומנהלי יחידות. מעטפת שלמה, גם אל מול חברות שהסוכן פחות פעיל בהן, פיתוח עסקי ומענה טכנולוגי מותאם אישית. לימודים ואפיקי הכשרה כולל ליווי לדור ממשיך וליווי תיק מתבגר עם הכנה להעברה בין-דורית.

מבנה ארגוני:

סוכנות ד.נ.ר נמצאת בבעלותם הפרטית של משפחת נחום ויוסי בן צבי המשמש גם מנכ"ל בפועל. הקבוצה מונה כ-300 סוכנים וסוכנות העוסקים בכל תחומי הביטוח.

סניפים:

סניף ראשי - ראשון לציון, סניף צפוני - חיפה.

טאץ' מקבוצת אודי דגן סוכנות לביטוח בע"מ

"יצרנו מודל מהפכני המאפשר לסוכנות לגדול עסקית מבלי לגדול בהוצאות"

אודי דגן מספר איך הפך את הסוכנות לאחת המובילות והמשפיעות בענף, עם תרבות ארגונית שמושתתת על שקיפות, חדשנות, מצוינות ועבודת צוות



אודי דגן

דמות אחת שמבינה את כל התמונה ויודעת לנהל אותה עבורו. לכן, אנחנו מכשירים את העובדים שלנו להסתכל על הלקוח ב-360 מעלות ולתת מענה מקיף, איכותי ומבוסס מידע. זה מגובה בנתונים, מערכות והכשרות, ומייצר ערך גבוה גם ללקוח וגם לסוכנות."

איך אתם רואים את תפקידכם כמובילים בענף?

"אנחנו לא רק סוכנות ביטוח, אנחנו רואים בעצמנו אקוסיסטם עצמאי שמוביל חדשנות בענף. העובדה שאנחנו גוף פרטי, שאינו כפוף לאף גורם חיצוני, מאפשרת לנו לקבוע את הקצב, להעז, להשיק מוצרים חדשים, ולהתאים את עצמנו במהירות לצורכי הלקוחות והשותפים."

”

אנחנו לא רק סוכנות ביטוח, אנחנו רואים בעצמנו אקוסיסטם עצמאי שמוביל חדשנות בענף. העובדה שאנחנו גוף פרטי, שאינו כפוף לאף גורם חיצוני, מאפשרת לנו לקבוע את הקצב, להעז, להשיק מוצרים חדשים, ולהתאים את עצמנו במהירות לצורכי הלקוחות והשותפים

”

המשך בעמוד הבא <<

טאץ', סוכנות הביטוח של אודי דגן, הוקמה "מתוך חזון לבנות גוף מקצועי, ערכי ומוביל בבעלות פרטית". כך אומר דגן ומסביר: "מה שהתחיל כסוכן אחד על אופניים, הפך לסוכנות בוטיק, ובהמשך לגוף עצמאי מהמשפיעים בענף הביטוח".

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"המתכון שלנו לצמיחה מבוסס על שלושה מרכיבים: אנשים טובים, ערכים ברורים ותשתית ניהולית חזקה שמאמצת שינוי וחדשנות. גייסנו אנשי מקצוע מעולים, ונתנו להם גב מקצועי וטכנולוגי. בנינו תרבות ארגונית שמושתתת על שקיפות, מצוינות ועבודת צוות. אנחנו דואגים להכניס כל הזמן חדשנות, אוטומציה ולמידה מתמדת. יצרנו מודל המאפשר לסוכנות לגדול עסקית, מבלי לגדול בהוצאות. זה הלב של המהפכה שלנו."

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת העובדים שלכם?

"האתגרים המרכזיים הם ניהול זמן, עומס תפעולי והסתגלות רציפה לעולם משתנה ודיגיטלי. העובדים שלנו נדרשים לשלב בין מכירה, שירות, טיפול בתביעות והתעדכנות שוטפת ברגולציה, מה שמחייב יכולת תמרון גבוהה בין משימות. אנחנו פועלים כל הזמן להפחתת העומס באמצעות אוטומציה, שיפור תהליכים והנגשת ידע מקצועי. כל זאת כדי לאפשר לצוותים שלנו להתמקד במה שחשוב באמת: ללוות את הלקוח בהתאמת המוצר הביטוחי, להעניק שירות איכותי, ולספק ליווי מקצועי במקרה של תביעה."

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם יהנה מרווחה כלכלית?

"סוכן שרוצה להצליח לאורך זמן חייב להתמקצע, להישאר סקרן, ולהמשיך להתפתח, במיוחד מבחינה טכנולוגית. הלקוח של היום מצפה לידע, אמינות, זמינות וערך אמיתי. סוכן מצליח הוא מי שלא מציע רק מוצר בודד, אלא בונה תיק הוליסטי, מתאים פתרונות לצרכים משתנים, מציע שירות אישי, ונשען על כלים טכנולוגיים כדי להבין טוב יותר את הלקוח ואת השוק."

סוכן הוליסטי - סיממה או כורח המציאות?

"יחד משמעותית כורח המציאות. הלקוח לא מעוניין להתנהל מול כמה אנשי מקצוע בנושאים כמו רכב, בריאות, פנסיה ודירה. הוא מחפש

המשך מהעמוד הקודם <<**מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?**

"התוכניות שלנו לעתיד ממוקדות בצמיחה חכמה: הרחבת סל המוצרים, העמקת המעטפת הדיגיטלית, והטמעת כלי AI שיתמכו הן בפעילות מול הלקוחות והן בתהליכים הפנימיים כמו בקרה, ניהול ידע ושיווק. אנחנו בונים תשתית לעשור קדימה, מתוך מטרה להבטיח פעילות יציבה, רווחית ומתאמת לשוק המשתנה."

"במהלך 2025 נשיק פלטפורמה מבוססת קול (Voice) ו-NLP לשירות, מכירות, חידושים ותביעות, שתשפר את חוויית הלקוח ותייעל את התקשורת עמו. במקביל, נעמיק את הקשרים עם חברות ביטוח ומבטחי משנה, כדי לחזק את יכולות התמחור, הבקרה והחזיון. השאיפה: להגדיל את נפח הפעילות בצורה משמעותית מבלי להגדיל את מצבת כוח האדם, תוך שמירה על משטר תאגידי מוקפד, רגולציה אחראית ותפעול טכנולוגי מתקדם."

העצמאות הזו מחייבת אותנו, ואנחנו מקבלים את האחריות הזו בשמחה: על איכות השירות, על טיב המוצרים, ועל דרך הניהול. זה יתרון תחרותי מובהק, גם כלפי הלקוחות וגם כלפי כל שותף עסקי שבחר לעבוד איתנו."

מה מייחד אתכם מסוכנויות ביטוח אחרות?

"השילוב בין אנושי לדיגיטלי הוא מרכיב יסוד בתפיסת העולם שלנו. אנחנו סוכנות שמובילה באימוץ טכנולוגיות מתקדמות, ועדיין שמה את הקשר האישי עם הלקוח במרכז. כל שירות מותאם לצרכים הייחודיים של הלקוח, מתוך היכרות אמיתית ולא על פי תבנית אחת לכולם. בנוסף, אנחנו מפתחים מוצרי ביטוח ייחודיים שמתכתבים עם מגמות משתנות בשוק. זה מה שמייחד אותנו, לא רק ברמת השירות, אלא ברמת תפיסת העולם והדרך שבה אנחנו פועלים."

תעודת זהות**הסיפור שלנו**

טאץ' - סוכנות הביטוח של אודי דגן, הוקמה מתוך חזון לבנות גוף מקצועי, ערכי ומוביל בבעלות פרטית. מה שהתחיל כסוכן אחד על אופניים, הפך לסוכנות בוטיק, ובהמשך לגוף עצמאי מהמשפיעים בענף, בזכות מחויבות אמיתית לאנשים: לקוחות, עובדים ושותפים לדרך.

בשנת 2016 הקימה הסוכנות את התשתית לחברת הביטוח הדיגיטלית הראשונה בישראל, אך בחרה למכור את הרישיון והטכנולוגיה לגופים אחרים. כיום, הסוכנות נמצאת בשלב מתקדם של טרנספורמציה למוזלל מבוסס בינה מלאכותית, עם תשתיות מתקדמות, צוות חזק, תרבות של מצוינות, ומיקוד בשירות חכם, אנושי ויעיל.

מסור, איכותי ומוערך.

נושאי משרה בכירה:

אודי דגן - מייסד, בעלים ומנכ"ל.

שלומית לוי - משנה למנכ"ל ומנהלת המטה.

אלון סנדיק - משנה למנכ"ל, תחום מוצרי ביטוח.

תחומי התמחות:

הסוכנות מתמחה בביטוחי אופנועים וביטוחי רכב, לרבות כלי רכב מיוחדים. בנוסף, היא פועלת בתחומי ביטוח אלמנטרי (דירות, בתי עסק וחבויות) וכן בתחומי ביטוח חיים, בריאות ופיננסים (פנסיה, גמל והשתלמות).

מבנה ארגוני:

הסוכנות, בניהולו הישיר של אודי דגן, הבעלים והמייסד, ובליווי צוות הנהלה מנוסה. כ-80 עובדים פועלים בסוכנות, כאשר כל לקוח מלווה על ידי מנהל תיק אישי, מהשלב הראשון של המכירה, דרך תקופת הביטוח ועד לחידושים ולתביעות. לצד מערך השירות פועלים אנשי מטה בתחומי השיווק, הטכנולוגיה, משאבי האנוש ועוד. טאץ' מצויה כיום במהלך אסטרטגי של מעבר מסוכנות דיגיטלית לסוכנות מבוססת בינה מלאכותית.

סניפים:

המשרד הראשי של טאץ' שוכן במגדלי בסר ברמת גן. במהלך תקופת הקורונה נפתח סניף נוסף בירוחם, מתוך חזון חברתי של הרחבת אפשרויות התעסוקה לתושבי הדרום ומתוך מחויבות לערכים של קהילתיות ואחריות תאגידית. הסניף בירוחם צמח מעבר לציפיות והפך לאחד הסניפים המרכזיים של הסוכנות, עם צוות עובדים ועובדות

בית הסוכן לידור

"בבית שלנו, הסוכן נשאר עצמאי לכל דבר - רק עם גב הרבה יותר חזק"

זה הבסיס העסקי שמוביל את בית הסוכן לידור כבר יותר מ-20 שנה אל הצלחתו



רועי אל-נר | באדיבות המצלום

הוא טבעי. לכן, הקפדנו על כך, שבבית שלנו, הסוכן נשאר עצמאי לכל דבר - רק עם גב הרבה יותר חזק".

"אנחנו לא לוקחים - אנחנו נותנים. זה הבסיס להצלחתנו וזה נמדד כל חודש מחדש - בצמיחה של הסוכן".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"אנחנו שמים את הסוכן במרכז - לא רק כסיסמה. יש לנו DNA של עשייה - לא רק הנהלה שיושבת מאחורי שולחן ומנהלת את הפעילות מלמעלה. הצוות שלנו מגיע מהשטח, יודע לייצר הכנסה ולא רק להדריך ולספר עליה.

"כך בנינו קהילה חזקה, ערכית, ויצרנו תרבות ארגונית שמבוססת על עזרה הדדית, מצוינות והתפתחות".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"אנחנו בתהליך מתמיד של התרחבות - גם במספר הסוכנים, גם בשירותים, וגם בפלטפורמות.

"בעתיד הקרוב נפתח מרכז הדרכה ארצי שיכלול קורסים פרקטיים לסוכני ביטוח שרוצים לקבל כלים מעשיים להצליח בתחומים השונים. כמו כן, נרחיב את השירותים גם לתחום הייעוץ הארגוני לסוכנים במסלול נפרד מבית הסוכן.

"בעתיד הרחוק אנחנו נמשיך להיות משפחה שלמרות הגודל והמשך צמיחה, היא תיתן לכל בן משפחה את היחס האישי והמדויק שהוא צריך כדי לגדול, להתפתח ולצמוח"

המשך בעמוד הבא <<

"רבים מהסוכנים מצוינים בשטח, אך מתקשים בניהול עסק, תמחור שירותים, או בהבנת עומק של פתרונות מורכבים כמו פנסיה, ביטוחי בריאות ותחום העסקים בביטוח אלמנטרי. כאן אנחנו נכנסים - עם מערך תמיכה 360 מעלות, גם ברמת ההדרכה, גם בשיווק וגם בליווי העסקי".

כך אומר **רועי אל-נר**, מנהל הפיתוח העסקי ומשנה למנכ"ל של **בית הסוכן לידור**, בראיון עמו הוא מדגיש שבבית הסוכן ההנהלה גם היא בשטח, עם הסוכנים, ולא מאחורי השולחן.

בית הסוכן לידור הוקם ב-2004 כסוכנות ביטוח קטנה, והיום הוא משגשג בתחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים עם עשרות סוכנים שהצטרפו לקהילה העסקית שלו.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"להיות רלוונטיים כל הזמן. להקדים את השוק, לזהות מגמות, ולתת מענה פרקטי לצרכים המשתנים של הסוכן. אנחנו משקיעים בידע, באנשים, ובתשתיות - אבל בעיקר בקשר האישי עם כל סוכן. כל סוכן בבית שלנו הוא עסק לכל דבר, ואנחנו משמשים לו כמנוע צמיחה".

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"אנחנו מזהים שני אתגרים מרכזיים בעבודת הסוכן: מקצועיות מול לקוחות ויציבות עסקית".

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם ייחנה מרווחה כלכלית?

"קודם כל - ללמוד. לא להפסיק להתמקצע. שנית - לעבוד עם שיטה. בלי שיטה, קשה לייצר עקביות וצמיחה. ושלישית - להצטרף לבית סוכן שמאפשר לו להתרכז בלקוח ובמכירה, ולא בשוטף השוחק. כשהגב חזק - הראש יכול להיות יצירתי, מקצועי ומדויק".

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"כורח המציאות. הלקוח של היום רוצה משהו שמבין אותו, לא רק את הפוליסה. סוכן שלא יודע לדבר גם על פנסיה, גם על בריאות וגם על תכנון פיננסי, פשוט יישאר מאחור. אצלנו, אנחנו נותנים לסוכנים שלנו את הכלים להיות סוכן שלם, מקצועי ואנושי".

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן?

"בוודאי. החשש מהתמסרות לגורם אחר או מהגבלת חופש הפעולה

תעודת זהות

הסיפור שלנו

בית הסוכן לידור הוקם בשנת 2004 מתוך הבנה עמוקה של מה באמת חסר לסוכנים בשטח: ליווי אישי אמיתי, תחושת שייכות, ותשתית מקצועית שמביאה תוצאות. התחלנו כסוכנות קטנה והתפתחנו לקהילה מקצועית המונה עשרות סוכנים מובילים. החזון שלנו היה והוא לבנות בית ומשפחה, לא רק במובן הפיזי, אלא מרחב תומך שמאפשר לסוכן לצמוח עסקית, אישית ופיננסית. אנחנו מאמינים שהעתיד שייך לסוכנים מקצועיים שמבינים לקוח, יודעים לתת ערך – ונהנים גם מהחיים.

נושאי משרה בכירה:

- דורון לייטנר** - מנכ"ל ובעלים.
- רועי אל-נר** - משנה למנכ"ל, מנהל תחום חיים ופיננסים.
- גיל סופר** - סמנכ"ל, מנהל תחום אלמנטרי.
- רותם לייטנר** - סמנכ"לית, משנה תחום אלמנטרי.

תחומי התמחות:

פנסיה, ביטוח חיים, ביטוחי בריאות, פיננסים ואלמנטרי.

שירותים לסוכנים:

ליווי מקצועי צמוד של מנטורים עם ניסיון שטח, תשתיות טכנולוגיות מתקדמות, מערך שיווק ודיגיטל בהתאמה אישית, תמיכה אדמיניסטרטיבית מלאה על ידי פקחים פנימיים, שירותים משפטיים ורגולטוריים, הכשרות שוטפות ועדכונים מקצועיים, קהילה תומכת.

מבנה ארגוני:

הנהלה אסטרטגית, מחלקת פיתוח עסקי, מערך תפעול ורגולציה, אגף שיווק ודיגיטל, מוקד שירות וליווי סוכנים, הדרכה והכשרות.

סניפים:

משרדי הנהלה והליווי הראשיים ממוקמים במרכז הארץ בבני ברק, סניף בבאר שבע וסניף בחיפה. בנוסף, חמישה מפקחים פנימיים שמגיעים למשרדי הסוכן בכל הארץ, מרמת הגולן ועד אילת, בתשומת לב על יחס אישי וקרוב ולא "מרחוק".

adifplus.co.il



עדיף+

הבית המקצועי של קהילת הביטוח והפיננסים

נתב | הכל במקום אחד

חדשות, מידע מקצועי וגישה מהירה לממשקי סוכן בחברות, מערכות עבודה, סימולטורים, מחשבונים וכלים נוספים



קבוצת מטאור

"בחירה נכונה של בית סוכן יכולה להיות ההבדל בין שגשוג לדשדוש"

בתוך חמש שנים מאז נוסד, בית הסוכן מטאור הפך לאחד הגדולים והבולטים בענף, וגם השנה הוא יפתח שני מרחבים נוספים | בקבוצה מדגישים כי איכות האנשים, האמינות והיצירתיות - הם הגורמים להצלחתה

מה צריך סוכן לעשות כדי שייחנה גם מרווחה כלכלית?

"בעיקר אמביציה! תכונות רצויות נוספות: מקצוענות ולמידה ללא פשרות, 'חוצפה' חיובית. בהינתן שאנחנו עוסקים במוות, מחלות, תאונות וכו', נדרשת מאיתנו אותה חוצפה חיובית כדי לעמת את לקוחותינו עם המציאות שעלולה להיות אכזרית, ועם הצורך בהגנות ביטוחיות. 'אהבת אדם' כמו גם 'ערבות הדדית', הן מצרכים נדירים בימים אלו, וככל שסוכני ביטוח יצטיידו ויצטיינו בתכונות אלה, הם יראו גם הרבה שכר בעמלם לאורך זמן".

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"כורח המציאות! כמעט תנאי להצלחה. מתודת העבודה של סוכני מטאור היא מכירה היקפית ושליטה במוצרי הפנסיה, הביטוח והפיננסים. "אנחנו מקדשים את רעיון ה-One Shop Stop, מתוך עיקרון של מתן מענה הוליסטי ללקוחות. יתר על כן, האג'נדה שלנו היא שסוכני מטאור הם גם אנשי עסקים, ומשכך אנחנו מנגישים וחושפים אותם לעוד ועוד נישות ממשיקות לתחומי הביטוח הפנסיה והפיננסים, כמו 'מטאור בהיר' ו'אלמנטאורי' לפתרונות ביטוח אלמנטרי, 'מטאור פלוס תפעול', 'מטאור החזרי מס', 'מטאור משכנתאות', 'מטאור-92 - מימוש זכויות רפואיות' ו'מטאור פרישה'".



אורון מכלוף | צילום: ענבל מרמרי

אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן?

"אני לא מבין. חברות הביטוח הפריטו כבר מזמן את הטיפול בסוכני הביטוח, הפנסיה והפיננסים. האחריות המקצועית, המנטלית והאדמיניסטרטיבית עברה לבתי הסוכן. אני יכול להבין סוכנים ותיקים שנמנעים משינויים. מנגד, אינני יכול להבין סוכנים חדשים שבחרים להתקשר ישירות עם חברות הביטוח. זו טעות שיכולה להיות מבחינתם אף ברמה של 'להיות או לחדול'. וגם אם יצליחו 'להיות', הם יפסידו הרבה יתרונות שיש בהשתייכות לבית סוכן. נכון, לא כל בית סוכן מתאים לכל סוכן. גם מטאור לא מתאים ל-100% מהסוכנים. בבחירת בית סוכן נכון להשקיע מחשבה מעמיקה - זה עשוי (או עלול) להיות ההבדל בין שגשוג לדשדוש".

המשך בעמוד הבא <<

בית הסוכן מטאור נוסד בנובמבר 2020 כשותפות של משה אלקיים וקבוצת מנורה מבטחים. כבר בשנה השנייה להקמתו נחשב לבית הסוכן הצומח ביותר בשנת 2021, אליו הצטרפו כבר כ-30 סוכנים. בינואר 2022 מונה אורון מכלוף למנכ"ל, ולצד המינוי של מכלוף, מונתה צליל אלקיים לסמנכ"ל ולמנהלת התחום המקצועי של מטאור. מאז צומחת קבוצת מטאור בצעדי ענק. אשתקד נבחר מטאור כבית הסוכן של השנה בוועידת עדיף של שנת 2024.

בריאיון עמו מדגיש מכלוף את חשיבות הליווי המקצועי והמנטלי לסוכנים, העבודה ההוליסטית, והבחירה בבית סוכן כגורם מכריע להצלחה וצמיחה בענף הביטוח - תוך מחויבות לערכים, חדשנות עסקית וצמיחה מואצת בפרישה גיאוגרפית ובתחומי פעילות.

מה המתכון להתרחבות והצלחה?

"ההתרחבות והצלחה הן תוצאה; אצלנו הדגש הוא על הדרך, ואם לתאר את מטאור 'על רגל אחת', אז מטאור הוא 'הכל אנשים' - מופע מרהיב של מטאורים, שאנחנו רק מאחדים ביניהם ויוצרים יחד סיפור הצלחה. אחד המפתחות החשובים להתרחבות המטאורית שלנו, הוא הקוד הגנטי שלנו - שבעת ערכי היסוד של מטאור! אנחנו נוהגים לומר 'אל תשאלו אותנו על מטאור, כי ככל שנקפיד באובייקטיביות, אנחנו סובייקטיביים - נכון שתשאלו את המטאורים על מטאור, כי אין מתכון מוצלח מזה להתרחבות והצלחה".

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"רוב סוכני מטאור עושים את צעדיהם הראשונים כעצמאים בענף, לאחר שנים כשכירים בחברות הביטוח השונות. השינוי משכיר לעצמאי מהווה החלטה, בטח מקצועית, משמעותית בחייו של אדם - סוג של מאזן אימה בין סיכוי לסיכון. הרוב, בטח הצעירים מביניהם, חווים לא מעט 'רכבות הרים' מנטליות במעבר.

"הדגש במטאור הוא ליווי לאורך כל הדרך, יד ביד, מא' ועד ת', שלב שלב, הן בפן המקצועי, הן בפן המנטלי והן בפן האדמיניסטרטיבי. הליווי הוא קריטי להצלחת סוכני מטאור, ובהתאמה, להצלחה של מטאור".

המשך מהעמוד הקודם <<

"לגבי העתיד הקרוב - נפתח עוד שני מרחבים במהלך 2025, ובשנים הקרובות נגיע גם לערים קטנות יותר. לצד זה, נרחיב את מיומני השת"פ בין סוכני מטאור לבין גופים עסקיים במשק. הצמיחה המטאורית שלנו תמשיך להיות 'לפתוח הכי מהר שאפשר, ותוך כדי להגביר את הקצב'. בהינתן שאני מאלה שקודם כל עושים, ורק לאחר מכן מדברים, אז אוסיף ואומר - נמשיך לקדש את הערך 'מקצוענות' במטאור. ושלא יהיה ספק - גם את ששת ערכי מטאור האחרים".

”

השינוי משכיר לעצמאי מהווה החלטה, בטח מקצועית, משמעותית בחייו של אדם - סוג של מאזן אימה בין סיכוי לסיכון. הרוב, בטח הצעירים מביניהם, חווים לא מעט רכבות הרים' מנטליות במעבר

”

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"לא חקרתי את נושא בתי הסוכן בישראל. השותפים שלי ואני מרוכזים 24/7 בלעשות למען המטאורים. למרות שיש לצליל ולי רישיונות דואליים, אין לשינוי מספרי סוכן בחברות הביטוח. 100% מהאנרגיה של כולנו מופנים לטובת סוכני מטאור.

"לפני שנים היה שעשועון טלוויזיה, שבו ילדים בכיתה א' נדרשו לפרש מילים מאתגרות בעברית. אחת המילים הייתה "חתחתים", ואחד הילדים, מבריק וחכם באופן מיוחד, ענה: 'אני לא יודע להשיב על זה, אבל כנראה שאתלט שרץ 3,000 מטר מכשולים יודע להשיב...'. על אותו משקל - אני חושב שהמטאורים יידעו טוב ממני להשיב על זה".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"נתחיל במה שלא הולך להשתנות - סוכני מטאור, בהווה ואלה שעוד יצטרפו, ימשיכו להיות חוד החנית של סוכני הביטוח, הפנסיה והפיננסים של הענף, גם מקצועית, אבל חשוב לא פחות - אנושית. זו התחייבות שלי ושל שותפיי.

תעודת זהות

הסיפור שלנו

בית הסוכן מטאור נוסד בשנת 2020, בעת שהקורונה סגרה את כולנו, תרתי משמע.

עם תנאי פתיחה שכאלו, נותר לנו רק "לשחות נגד הזרם", או ליתר דיוק - להצליח כנגד כל הסיכויים.

אם לתאר את מטאור "על רגל אחת", אז המוטו הוא "לשחות נגד הזרם". על בסיס ההחלטה הראשונה, ש"מטאור תהיה נקודת אור בענף הביטוח, וניצוץ של תקווה בתקופה של מיתון", כתבנו את החזון: "מטאור יהווה בית, תרתי משמע, לסוכני הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל. סוכני הביטוח הם לב לבו של מטאור, ואנו ננהג מולם על פי ערכי הקוד הגנטי של מטאור. אנו נעודד את סוכני מטאור לצמיחה עקבית ולאיתנות כלכלית לאורך זמן, תוך שנשים את העשייה והשליחות בלב תפיסת עולמנו העסקית. אנו נתנהל בשקיפות ובהגינות, תוך יצירת אמון הדדי, הן עסקית והן אישית". חשוב מכך - קבענו את שבעת ערכי היסוד, שיהוו את המצפן של מטאור: "מילה זו מילה", "מקצוענות", "יושרה", "התלהבות", "נדיבות", "יחד" ו"יצירתיות".

סוכני מטאור הם עם ישראל בהתגלמותו - נשים וגברים, יהודים, מוסלמים ונוצרים, חילונים, מסורתיים וחרדים, והם עיקר גאוותנו!

תחומי התמחות:

ביטוח פנסיוני, ביטוחי חיים, ביטוחי בריאות, פיננסים, ביטוח אלמנטרי.

מרחבים:

- נתניה - מרחב השרון.
- חיפה - מרחב צפון.
- נס ציונה - מרחב מרכז.
- הוד השרון - מרחב השרון הדרומי.
- אשקלון - מרחב דרום החוף.
- קריית מלאכי - אלמנטאור ומרחב דרום.
- טבעון - בית הסוכן אלמנטרי "מטאור בהיר".
- נתניה - מטה והנהלת הקבוצה.

נושאי משרה בכירה:

- אורון מכלוף - מנכ"ל ושותף.
- צליל אלקיים - מנהלת התחום המקצועי ושותפה.
- משה אלקיים - מנהל משאבי ארגון ושותף.

בית הסוכן פרוביט

"ממוקדים בעשייה איכותית ושירות ללא פשרות"

סוד ההצלחה של פרוביט טמון באיכות סוכניה והשירות המוקפד ללקוחות | ראשיה אומרים שהם "בוחרים בפינצטה" את הסוכנים שמצטרפים לקבוצה, כדי לשמור על שמה הטוב וצמיחתה המהירה | ריאיון עם המנכ"לים המשותפים ליאור מורלי, אריק עדיקה ויהודה דבח



מימין: אריק עדיקה, ליאור מורלי ויהודה דבח

פרוביט, סוכנות לביטוח ופיננסים, הוקמה בשנת 2016, בידי השותפים ליאור מורלי, אריק עדיקה ויהודה דבח, שמכהנים היום כמנכ"לים משותפים של הקבוצה. מתחילת דרכם המשותפת, הם שמו דגש על מקצועיות ושירותיות, כשזה בא כהתחייבות גם מצד החברה כלפי סוכניה וגם מצד הסוכנים כלפי המבוטחים שלהם.

כיום מונה הקבוצה חמש סוכנויות ביטוח ובית סוכן אחד, עם יותר מ-100 סוכנות וסוכנים שמעניקים שירות ליותר מ-40 אלף לקוחות, כשהקבוצה ממשיכה לגדול כל הזמן.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"רצון אמיתי לגרום לכל אחד ואחת מהנבחרת שלנו להצליח, תוך כדי יצירת סביבה אידיאלית לצמיחה - בלי סיסמאות".

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"תחילת הדרך של סוכנים וסוכנות היא האתגר המשמעותי של סוכנים וסוכנות עצמאים בתחילת הדרך. המעבר מעבודה כשכיר או כסטודנט לעצמאות היא לא פשוטה, אבל הקמנו מערך שלם שמצליח לגשר על הפער הזה - probit BOOST שנוצר לתת מענה לכל מי שרוצה לעשות את המעבר וכולל בין היתר ליווי מוגבר, שירותי ראיית חשבון, הגנת שכר ועוד".

”

כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען שגם ייהנה מרווחה כלכלית, צריך להפסיק לחשוב במונחים של כמות ולהתחיל לחשוב במונחים של איכות. הזמן שלנו הוא המצרף היקר ביותר וסוכנים שמבזבזים את זמנם כל היום בפגישות שתואמו להם על ידי טלמרקטינג, נכנסים ל'לופ' שבלתי אפשרי לצאת ממנו.

”

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם ייהנה מרווחה כלכלית?

"להפסיק לחשוב במונחים של כמות ולהתחיל לחשוב במונחים של איכות. הזמן שלנו הוא המצרף היקר ביותר וסוכנים שמבזבזים את זמנם כל היום בפגישות שתואמו להם על ידי טלמרקטינג, נכנסים ל'לופ' שבלתי אפשרי לצאת ממנו. הסוד הוא להמשיך להתמקצע כל הזמן כדי להבדיל את עצמך מ'סוכני מכירות' עם רישיון של סוכן ביטוח, לתת שירות איכותי ללקוחות כדי שיבינו את הערך וימליצו עליך ללקוחות נוספים".

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"לא סיסמה ולא כורח המציאות - חובה כדי לייצר צמיחה איכותית ועקבית".

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן - ומה התשובה שלך לכך?

"יכולים להבין את החשש הראשוני. כל שינוי הוא מהותי ולוקח זמן לבנות אמון - במיוחד עם שותפים עסקיים חדשים (ככה אנחנו מתייחסים לכל סוכן וסוכנות שעובדים איתנו) שהם לא בהכרח מכירים ואמונים על ההצלחה שלהם. מצד שני, הרוב המוחלט של הסוכנים צריכים

המשך מהעמוד הקודם <<

להצטרף לבית סוכן כדי להצליח ובאמת וליהנות מהדרך".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"להבדיל מבתי סוכן אחרים, אנחנו ממוקדים בעשייה איכותית ושירות ללא פשרות - לא בריבוי פגישות ועסקאות. בנוסף, אנחנו לא מגייסים כל סוכן או סוכנת, אלא בוחרים בפינצטה את האנשים שמצטרפים אלינו במטרה לשמור על ההון האנושי והקהילתיות של הסוכנים והסוכנות שלנו. אנחנו מגייסים רק סוכנים וסוכנות שיש לנו חיבור איתם, ושנאנחנו מאמינים שהם יתאימו לקהילת הסוכנים שלנו ומוכנים לעבור דרך

אמיתית כדי להצליח ולצמוח.

"כל אלו, מבדילים את הסוכנים שלנו באופן משמעותי מסוכנים של בתי סוכן אחרים וגורמים להם לייצר מספרים גבוהים באופן עקבי ולצמוח מבלי לשחוק את תיק הלקוחות ולייצר 'דלת מסתובבת' של לקוחות שמכרו להם בצורה אגרסיבית".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"להמשיך בהתרחבות ובפתיחת סניפים ברחבי הארץ - בדגש על צפון הארץ ודרומה".

תעודת זהות

הסיפור שלנו

הכל התחיל משלושה חברים: אריק, ליאור ויהודה, שהכירו על ספסל הלימודים וצמחו בתפקידי ניהול בכירים בבנקים ובחברות ביטוח מובילות. הם זיהו את הפער בשירות בעולם הביטוח, והחליטו לשנות את כללי המשחק. כך קמה קבוצת פרוביט, הכוללת היום חמש סוכנויות ביטוח ושני בתי סוכן. עם יותר מ-100 סוכנים וסוכנות ויותר מ-40,000 לקוחות מרוצים, אנחנו ממשיכים לצמוח ולחפש את האנשים הכי טובים להצטרף להצלחה שלנו. אם אתם מחפשים מקום לצמוח בו, עם ערכים של יושרה, מקצוענות והגינות - מקומכם איתנו. הצטרפו למשפחה שלנו, ותחילו להשפיע באמת על העתיד הפיננסי שלכם ושל הלקוחות שלכם.

תחומי התמחות:

שירות מקצה לקצה ללקוחות פרטיים ועסקיים כאחד - כל הצרכים שלהם (ביטוחי פרט, אלמנטריים ופיננסים).

שירותים לסוכנים:

כמו שאנחנו מלמדים את הסוכנים שלנו, להעניק ללקוחות שלהם שירות מקצה לקצה ולדאוג לכל הצרכים שלהם - כך אנחנו גם מחויבים לסוכנים שעובדים איתנו ודואגים להם לכל מה שהם צריכים כדי להצליח. החל מסביבת עבודה איכותית ותומכת במשרדים מפוארים, הרצאות וסדנאות מקצועיות במגוון תחומים, מתחמי עבודה משותפים ברחבי הארץ, חבילת פרסום ומיתוג ללא עלות וליווי של מנטור מקצועי ועסקי, מבצעים וחופשות - ועד לימוד שיטת עבודה מובנית ומוכחת לטיפול יעיל ומקיף בכל לקוח שמייצרת צמיחה עקבית ובריאה בתיק הלקוחות ושירותי תפעול מלאים.

מבנה ארגוני:

מנהלי יחידות ושותפים:

- אוראל כהן ושרון פייביש - מנהלים את בי-פיין (סוכנות בת) של פרוביט בנתניה.
- אורי רו וארז אופיר - מנהלים את פרוביט הוד השרון (סוכנות בת).
- שרית בר לב וקרן בוזגלו - מנהלות את אמבישיון (סוכנות בת) המעניקה בין היתר שירותי אלמנטר לקבוצה.
- ברק שץ - מנהל את ברק ביט (סוכנות בת).
- שי חוגיה - מנהל יחידת פיקוח פנימית בפרוביט מודיעין.

- שרית פניזיל - מנהלת את פרוביט יבנה.

סניפים:

מודיעין - סניף ראשי, יבנה, רמת גן, הוד השרון, נתניה.

נושאי משרה בכירה:

- ליאור מורלי - מנכ"ל משותף.
- אריק עדיקה - מנכ"ל משותף.
- יהודה דב - מנכ"ל משותף.

קמפוליסה סוכנות לביטוח בע"מ

מנווטים את סוכני הביטוח אל העידן החדש

בהובלת הבעלים והמנכ"ל קובי ורדי, קמפוליסה משלבת מערכות דיגיטליות, כוח מיקוח מול חברות הביטוח ותשתית מקצועית מקיפה - ומאפשרת לסוכנים לצמוח בשוק תחרותי תחת מעטפת עסקית ותפעולית מלאה



קובי ורדי עם דור ההמשך שיראל ורדי-לוטפי ודור ורדי

לקוחות בחוכמה, להקשיב באמת ללקוח ולתפור פתרונות שמתאימים אישית.

"השירות הוא לב העניין - במיוחד ברנע האמת של תביעה. כאן הסוכן נמדד וצריך להוכיח את המקצועיות והאמינות שלו.

"בנוסף, סוכן חייב להיות עם היד על הדופק ולהישאר בחזית הקדמה. בעידן שבו טכנולוגיות כמו AI נכנסות במהירות לעולמות הביטוח - מי שלא יאמץ את הכלים החדשים, יישאר מאחור.

"בית סוכן טוב מעניק לסוכן ערך מוסף - מקצועי, אישי, טכנולוגי - שמאפשר לו לבנות עסק עצמאי חזק לאורך זמן".

סוכן הוליסטי - סיסמה או כורח המציאות?

"אצלנו זו לא סיסמה - זו המציאות. הלקוח של היום לא רוצה רק ביטוח רכב או בריאות - הוא רוצה ליווי כולל, מישהו שיבין את כל התמונה: הפיננסית, הבריאותית, המשפחתית והעיתידית.

"סוכן שלא שואל את השאלות הנכונות, שמפספס את ההקשר הרחב, עלול להחמיץ הזדמנויות ולעשות ללקוח שירות חלקי. לכן אנו מעודדים את הסוכנים שלנו להתפתח לכל התחומים - אלמנטרי, פנסיוני, בריאות ופיננסים - ומספקים להם את הכלים וההדרכות הנדרשות לכך".

האם אתה יכול להבין סוכנים שנמנעים מלהצטרף לבית סוכן?

"אפשר להבין את החשש; יש סוכנים שרוצים לשמור על עצמאות, וחוששים מאובדן שליטה. אבל כשמצטרפים לבית סוכן הנכון - לא

המשך בעמוד הבא <<

קובי ורדי, מייסד קבוצת קמפוליסה ובעל יותר מ-40 שנות ניסיון בענף הביטוח, בנה בית סוכן הנשען על איכות אנושית, הכשרות מתקדמות וטכנולוגיה עדכנית. "השילוב של טכנולוגיה מתקדמת, הון אנושי איכותי ותרבות ארגונית תומכת הוא שמאפשר לנו לצמוח בלי לאבד את הקרבה לסוכן", הוא מסביר.

כך, מתוך החזון לשלב ניסיון אנושי עם קדמה טכנולוגית, קמפוליסה מטפחת עבור סוכניה סביבה תומכת המעניקה להם מעטפת מקצועית ותפעולית שמקנה צמיחה רציפה ותחושת שותפות אמיתית.

מה המתכון להתרחבות ולהצלחה?

"ההתרחבות של קמפוליסה אינה מקרית - היא תוצאה של אסטרטגיה ברורה שמניחה במרכזה את הסוכן. השקענו רבות בחדשנות ובפיתוח מערכות ייעודיות שנבנו במיוחד עבור סוכני הביטוח שלנו, כדי לייעל את עבודתם, לשפר את חוויית השירות ולהעצים את הקשר עם הלקוחות.

"לצד זה, גייסנו סוכנים מקצועיים שמזדהים עם ערכי מצוינות ושירות. אנשי השירות והתפעול שלנו נותנים מענה מקצועי ואישי, ומספקים לסוכנים גב תפעולי חזק.

"השילוב של טכנולוגיה מתקדמת, הון אנושי איכותי ותרבות ארגונית תומכת - הוא זה שמאפשר לנו להמשיך ולצמוח בלי לאבד את הקרבה והמשפחתיות מול הסוכן.

היכן עיקר האתגרים שאתם מזהים בעבודת הסוכנים, ששם אתם נדרשים למתן סיוע גדול יותר?

"האתגר המרכזי הוא ההתמודדות עם בירוקרטיה וזרישות הולכות וגדלות מצד חברות הביטוח והרגולציה.

"לקמפוליסה יש כוח מיקוח ממשי וסמכויות חיתום המאפשרות לנו להעניק פתרונות מהירים, לחסוך לסוכן זמן יקר, ולסייע בסגירת עסקאות במהירות. אנו מתייחסים ברצינות לכל עסקה, קטנה כגדולה, ומספקים לסוכנים תמיכה של צוות מקצועי, הדרכות, ימי עיון וכנסים - הכל כדי לוודא שהסוכן שלנו תמיד מעודכן ובטוח בעצמו".

מה צריך סוכן לעשות כדי להפוך לסוכן מיומן ומקצוען, שגם יינה מרווחה כלכלית?

"סוכן מצליח חייב ללמוד ולהתפתח כל הזמן, וזה לא משנה אם הוא חדש בתחום או ותיק עם עשרות שנות ניסיון. עליו לדעת לנהל תיק

המשך מהעמוד הקודם <<

להנהיג ולהוביל. "בטווח הקרוב, נמשיך להרחיב את השירות האישי אל מול סוכני הקבוצה, לפתח כלים דיגיטליים חדשניים, ולחזק את שיתופי הפעולה עם חברות הביטוח, עם דגש על מוצרים בלעדיים ונישות שיווק ייחודיות לסוכנים שלנו.

"אנו משקיעים בהכשרות, ימי עיון והטמעת טכנולוגיות כמו AI – מתוך הבנה שזוהו הכיוון שהשוק הולך אליו ושהסוכן של המחר חייב להיות מצויד בכלים של העתיד.

"בטווח הרחוק, אנו שואפים להרחיב את קהילת הסוכנים שלנו, לבנות דור המשך איכותי ולבסס את קמפוליסה כמותג שמסמל גם חדשנות וגם יציבות.

"נמשיך להעניק לסוכן מעטפת עסקית שלמה, שתאפשר לו לגדול כלכלית ומקצועית, בלי לוותר על הערכים והקרבה שמבדילים אותנו.

"אנו רואים את קמפוליסה מעבר לבית סוכן – כבסיס לצמיחה אישית ועסקית, לכל סוכנת וסוכן שרוצים לבנות קריירה חזקה ומבוססת. אמירות ומקצועיות בשוק הביטוח של המחר".

מאבדים עצמאות, אלא מרוויחים שותפות.

"קמפוליסה לא מנבילה – היא תומכת, מאפשרת ומורידה מהסוכן את העומס התפעולי. אצלנו הסוכן נשאר עצמאי, אבל מקבל גב מקצועי חזק, מוצרים בלעדיים, כלים טכנולוגיים ושירות אישי. זו לא פשרה – זו קפיצה".

מה מייחד אתכם מבתי סוכן אחרים?

"קמפוליסה היא קודם כל קהילה. אנחנו מכירים את הסוכנים שלנו אישית, חיים את השטח, ומייצרים אווירה של שותפות אמיתית. אנחנו מעניקים מעטפת רחבה: סמכויות חיתום, מערכות דיגיטליות, קולקטיבים, מוצרים ייחודיים ועוד.

"כל סוכן מקבל ליווי עסקי, תוכנית עבודה אישית, תמיכה מההנהלה ותחושת שייכות אמיתית".

מהן התוכניות שלכם לעתיד הקרוב והרחוק?

"התוכניות שלנו מבוססות על חזון ברור - לא לקפוא על השמרים,

תעודת זהות

הסיפור שלנו

קבוצת קמפוליסה הינה סוכנות חיתום ותיקה ומובילה הפועלת מאז שנת 1995, עם ניסיון מצטבר של יותר מ-40 שנה בעולם הביטוח כבית סוכן המשרת עשרות סוכנים ברחבי הארץ. אנו מציעים ליווי מקצועי, תמיכה תפעולית, מענה אישי, גישה להטבות ייחודיות ומוצרים בלעדיים. האמונה הבסיסית שלנו הינה בשותפות ארוכת טווח עם סוכנינו, המבוססת על שקיפות, מקצועיות ואנושיות. יחד אנו יוצרים מעטפת יציבה שמאפשרת לסוכן להתמקד בצמיחה עסקית ובשירות איכותי ללקוח הקצה.

נושאי משרה בכירה:

- קובי ורדי - מנכ"ל ובעלים.
- מירי סטולוביצקי - סמנכ"לית, חשבת ראשית.
- דור ורדי - משנה למנכ"ל.
- אריאלה לבנון - סמנכ"לית, מנהלת האגף האלמנטרי.
- דודו מלכה, רו"ח - סמנכ"ל הכספים.

תחומי התמחות:

- ביטוח אלמנטרי, פרט ועסקים גדולים.
- ביטוח חיים, פנסיוני, נח"ל.
- חטיבת פיננסים והשקעות.
- חממה לסוכנים צעירים - הפיכתם לאלופים בביטוח.

שירותים לסוכנים:

- שירות לקוחות מקצועי עם נציגי קמפוליסה.
- מתן הנחות ייחודיות ללקוחות הסוכנים.
- שירותי תפעול בחלק מהתחומים.
- כוח משמעותי מול חברות הביטוח.
- מוצרים ייחודיים ונישות בלעדיות לקמפוליסה.

מבנה ארגוני:

הנהלה, אגף אלמנטרי, אגף חיים ופיננסים, אגף קרוואנים, אגף כספים.

סניפים:

טבריה (מרכז ראשי), גליל והעמקים, נוף הגליל, פולג (נתניה).

שחם אורלן סוכנות לביטוח בע"מ

לא שוקטים על השמרים: "אנחנו רעבים, פעילים ומובילים"

המנכ"ל רן ברעם קורא לסוכנים שמחפשים עסק יציב לטווח ארוך לא להתפתות לגימיקים | "צמחנו בתקופה שבה הסוכנים היו זרוע השיווק היחיד, והטיפול בהם מושרש ב-DNA שלנו"



רן ברעם | צילום: אור ברעם

שיש דור המשך, אנחנו מסייעים בהכשרתו.

"אנחנו תומכים בכל חזון של סוכן, ואף מסייעים למי שרוצה להקים בעצמו 'מיני' בית סוכן כחלק מההתפתחות העסקית. אלה שעשו זאת עדיין נשענים על היכולות שלנו ונהנים מהגודל שלנו".

שלושה תחומים שמשגשים במיוחד

באיזה תחומים אתם מתמקדים כיום?

"מבחינה עסקית, יש שלושה תחומים שמשגשים במיוחד בימים אלו ומקבלים תשומת לב מיוחדת:

תחום הפיננסים – נמצא בגידול משמעותי והתפוקות שלנו בתחום זה הן בהיקפים גבוהים במיוחד ועוד היד נטויה. מתקיימת פעילות רבה על התיק הקיים של הסוכנים ואנו מסייעים לכל סוכן להיכנס לתחום ולמצוא את הפעילות על התיק ומחוצה לו. בתחום זה מתקיימים שת"פים רבים ומעניינים בין סוכנים.

אלמנטר – בתחום זה בעיקר בא לידי ביטוי יתרון הגודל שלנו, ויש לנו זרוע אלמנטר משמעותית בענף. צוות העובדים בתחום האלמנטר מוערך בחברות הביטוח ולכן יכול להעניק תנאים משופרים בכיסויים לסוכנים. אנחנו מצלים זאת על מנת לתת פתרונות לסוכנים שפחות מצויים בתחום הביטוח הכללי ואכן רואים גידול איכותי בתיק.

פרישה – סימנו את התחום כמנוע צמיחה חזק ביותר ואנו מעודדים את הסוכנים ומסייעים להם להתמקצע ולהתחיל לפעול בתחום. העמדנו לרשותם יועצי פרישה שילוו אותם ואת הלקוחות בתהליך. לשמחתי,

עם עשרות שנות ניסיון, 350 סוכנים, ו-6 סניפים בפריסה ארצית, בשחם אורלן שמים דגש על שימור וגיוס סוכנים מקצועיים ושאתננים שרואים רחוק. "העבודה עם סוכנים היא מהות קיומנו", אומר המנכ"ל רן ברעם. "בגלל שצמחנו בתקופה שבה הסוכנים היו זרוע השיווק היחידה, הטיפול והליווי שלהם מושרש ב-DNA שלנו, וסוכן שרוצה לבנות עסק מצליח, להגדיל ולהרחיב תחומי פעילות ימצא בנו את השותף הטוב ביותר ואת ההזדמנויות העסקיות הרבות ביותר".

סוכנות שחם (1977) וסוכנות אורלן (1994) אוחדו תחת המותג שחם אורלן ב-2021. החיבור בין שתי הסוכנויות הוותיקות והחזקות יצר בית סוכן מקצועי, ייחודי, ושלם הגדול מסך חלקיו. עם הגב העוצמתי של 'מגדל' וקשרים מצוינים עם כל חברות הביטוח ובתי ההשקעות, שחם אורלן ממשיכה את המסורת של טיפול, סיוע וליווי סוכנים, ונשארת חדשנית, יוזמת ומובילה.

מהם הדגשים לליווי הסוכן?

"בראש ובראשונה - ליווי הסוכן כעסק, בכל שלבי התפתחות הקריירה: סוכנים שנמצאים בתחילת דרכם, סוכנים להם אנו עוזרים להתפתח לתחומים נוספים וסוכנים ותיקים שלחלקם אנו גם מסייעים בהכנסת דור המשך.

"בשנים האחרונות אנו עוסקים יותר ויותר ברכישת תיקים בכל התחומים. מדובר במהלך עוצמתי שדורש מיומנויות 'רכות', כי לא פעם יש זהות בין הסוכן לתיק שלו. לא כולם מסוגלים לשחרר בזמן, וללא רגישות והכלה - הזדמנויות יכולות להתפספס. פיתחנו מיומנות גבוהה בתחום ולאחרונה אנו מטפלים גם בפניות רבות מסוכנים מחוץ לשחם אורלן. בנוסף, למי

”

כשסוכן מצטרף אנחנו מתחברים אליו מהמקום

שבו יש לו חוסר, ושאנחנו יכולים להביא לו

תועלת ויחד עושים את השינוי. סוכן מקצועי,

איכותי ורעב שרוצה לבנות עסק מצליח, לפתח

להגדיל ולהיכנס לכול תחומי הביטוח, ימצא בנו

את השותף הטוב ביותר שיש בענף

”

המשך מהעמוד הקודם <<

כבר ניתן לראות פירות - מה שמעודד כניסה של סוכנים נוספים.

סניפים בפריסה ארצית

בשחם אורלן מתגאים ב-6 סניפים בפריסה ארצית, המנוהלים על ידי מנהלים וצוות עובדים מקצועי: פתח תקווה והמרכז (משרד ראשי), חיפה והצפון, ירושלים והדרום, נתניה והשרון, ראשון לציון וסביבתה.

"מעבר לנגישות ולנוחות בעבודה איתנו, הדבר מאפשר לנו למקד תשומת לב בכל סוכן וסוכן באופן אישי, לטפח את הסוכנים ביחד כקבוצת עמיתים ולהשתמש בכוח של הקבוצה ללמידה, לשיתוף ניסיון ולמפגש חברתי", אומר ברעם. "סביבה זו מאפשרת ויוצרת גם שיתופי פעולה עסקיים מעניינים בין סוכנים ותיקים לצעירים ובין סוכנים מתחומים שונים".

מעבר לרשת הסניפים, מדגיש ברעם את פעילות המטה בסיוע יומיומי לסוכן - "לרשות הסוכנים עומד מטה ותיק ומיומן, שתומך בפעילותם, יוזם ודוחף לשטח מגוון רחב של כלים ופתרונות במגוון פלטפורמות, בכל תחומי הביטוח.

"בנוסף, יש לנו 6 קבוצות וואטסאפ מקצועיות בהובלת מומחי תוכן וכל קבוצה מיועדת לנושא מקצועי נפרד: פנסיה, פיננסים, בריאות, אלמנטר, קבוצה לנושאים משפטיים ורגולטוריים והקבוצה החדשה ביותר שהוקמה לתמיכה ועידוד שימוש ב-AI. הקבוצות מאוד פעילות, ובכל שעה סוכנים שואלים, מתייעצים, משתפים מניסיונם ומתפתחים בהן דיונים מרתקים.

"דוגמה נוספת היא הרצאות בסגנון TED של הסוכנים שאנחנו מצלמים באופן מקצועי, על רקע מסך ירוק, והן מפורסמות בכל הרשתות.

"בנוסף, לצורך חיזוק ושימור הידע והרמה המקצועית, המטה דואג להדרכות שוטפות בנושאים השונים, בדרך שנוחה לסוכן: הדרכה אישית או קבוצתית, הדרכה בזום או פרונטלית, באחד מהסניפים".

איך משפיעה על הסוכנים העובדה שאתם בבעלות מגדל?

"מבחינתם זה רק יתרון, כי אנחנו נהנים מכל העולמות. שחם אורלן עובדת עם כל חברות הביטוח ובתי ההשקעות ללא יוצא מהכלל ומפאת גודלה, מהווה שחקן משמעותי בכל התחומים ובכל החברות.

"קבוצת מגדל היא מהוותיקות ומהמובילות בשוק, והחיבור אליה מחייב אותנו ואת הסוכנים לפעול בסטנדרטים מקצועיים גבוהים ביותר ובתהליכי עבודה מתקדמים וטכנולוגיים למיקסום היעילות והרווח.

"בנוסף, הבעלות של מגדל היא סמן ימני של עבודה נקיה, לפי רגולציה, במערכות שנותנות לסוכן ביטחון במה שהוא עושה. כחלק מגוף בעל ממשל תאגידי מוסדר, אנחנו לא סלחנים להתנהגות לא אתית, ומכתיבים תהליכי בקרה וביקורות. הדבר נותן ביטחון לסוכנים שהדברים נעשים נכון מבחינה מקצועית. אנחנו שמחים שיש מגדל מאחורינו, ולא כסיסמה".

איך אתם מסייעים לסוכנים בהתמודדות עם הרגולציה והפיתוחים הטכנולוגיים החדשים?

"בנוסף להדרכות רבות בתחום ב-AI, אנחנו כל הזמן מייצרים פתרונות חדשים ומערכות תומכות, כך שכשהרגולציה יוצאת וכולם בהיסטריה, אנחנו כבר שם".

כמו כן, לשחם אורלן נוכחות משמעותית ברשתות בכל המדיות - פייסבוק, אינסטגרם, טיקטוק, x, threads, ספוטיפיי, יוטיוב ולינקדאין.

איך אתם מגייסים סוכנים?

"טיוב והגדלה של קבוצת הסוכנים היא משימה שבשגרה אצלנו ואנחנו פועלים כל הזמן לצירוף סוכנים למערכת. מה שמוביל אותנו הוא ההתאמה של הסוכן ל-DNA שלנו וההתאמה שלנו לסוכן. אנחנו לא מחפשים דווקא את הסוכן שמוכר הרבה, אלא את מי שיבוא לטווח ארוך, יהיה מחובר למערכת וישתמש ביתרונותיה לבניית עסק משגשג, איכותי ורווחי.

"כשסוכן מצטרף אנחנו מתחברים אליו מהמקום שבו יש לו חוסר, ושנחנו יכולים להביא לו תועלת יחד עושים את השינוי. סוכן מקצועי, איכותי ורעב שרוצה לבנות עסק מצליח, לפתח להגדיל ולהיכנס לכול תחומי הביטוח, ימצא בנו את השותף הטוב ביותר שיש בענף וכן את ההזדמנויות העסקיות הרבות ביותר לשיתופי פעולה ופיתוח עסקי".

ה"אני מאמין" שלכם הוא...

"הסיסמה שלנו היתה תמיד 'לא היי טק' - היי טאץ', כי אי אפשר להצטיין בביטוח בלי לאהוב אנשים. יש לנו סוכנים צעירים, ותיקים, וכאלה שיגדלו יחד בסניפים, יחד עם בני הזוג והילדים ונפגשים מעבר לשעות העבודה. אנחנו משפחה עם המון גאוות יחידה, רעבים, פעילים ומובילים".



בשנים האחרונות אנו עוסקים יותר ויותר ברכישת תיקים בכל התחומים. מדובר במהלך עוצמתי שדורש מיומנויות 'רכות', כי לא פעם יש זהות בין הסוכן לתיק שלו.

לא כולם מסוגלים לשחרר בזמן, וללא רגישות והכלה - הזדמנויות יכולות להתפספס



הפתרון החכם והיעיל להסדרת תביעות, מחלוקות וסכסוכים

✓ מצמצם עלויות ✓ מקצר זמנים ונגיש ✓ ממוקד תוצאה



המרכז לגישור ובוררות
בביטוח והפיננסים



mercaz@gishbur.co.il