

ממה פוחדים הסוכנים?

כמות המבוטחים עולה וכמות הכסף במערכת גדלה. למרות זאת, רווחיות הסוכן יורדת. ממה הסוכנים פוחדים, עד כדי כך שהפחד משתק אותם מהפעולה המתבקשת?



אז מדוע הסוכנים פוחדים?

הפחד הוא טבעי. כל שינוי יוצר חששות. מעבר לכל אלה, הסוכן חושש לעמוד מול הלקוח ולדרוש ממנו כסף עבור השירותים. גם זה מובן וטבעי. סוכן הביטוח הפנסיוני החפץ חיים, צריך לשנות את הגדרת התפקיד שלו מאיש מכירות לאיש מקצוע נותן שירותים. ככזה, יתנתק מהיצרן, יקבע לעצמו מחירון לפעילויות השונות וירוויח את כספו ביושר, בשקיפות ובמידה רבה גם בהקלה רבה.

אפילו

שינוי דרמטי בשיטת התגמול של הסוכן הפנסיוני מאיים על רבים, אך פותח הזדמנויות לרבים אחרים. אין ספק שהעת הנוכחית קשה מאד לסוכנים רבים.

יחד עם זאת, בעידן שבו העמלות פוחתות ולדעתי עוד לא נאמרה המילה האחרונה בהפחתה, שינוי כזה יכול לשים את הסוכן במקום אחר, גם כלכלית ואולי אף חשוב מזה, גם תדמיתית.

הכותב הינו (B.Sc., C.L.U. (Isr) מנכ"ל חברת פתרונות מתקדמים בלייף פלנינג בע"מ, המפתחת ומשווקת את תוכנת נכסים לייעוץ פרישה הוליסטי במונחי נטו אחרי מס.

כי הוא גובה שכר טרחה כאחוז ממחזור החברה או עורך דין המבקש אחוז מערך הרכוש לגביו הוא עורך צוואה. רואה החשבון גובה בשקלים עבור הדו"ח השנתי וכמוהו גם עורך הדין עבור הצוואה. נחזור עתה אל סוכן הביטוח/מתכן פיננסי והנלווים להם. אני מלווה את ענף הביטוח קרוב לשלושים שנה, חלקם כסוכן. למרות הדעה הרווחת בחלקים רחבים בציבור, עבודתו חשובה ובעלת ערך ללקוח. ככזאת, על הלקוח לשלם תמורתה כסף, והוא משלם. לא באופן ישיר, אבל משלם.

הוא משלם ליצרן והיצרן משלם לסוכן. הוא לא יודע כמה בדיוק הוא משלם לסוכן וגם לא ברור בדיוק על מה. מצב זה איננו בריא וחבל שהשתרש והפך לנורמה.

הלקוח התרגל לקבל שירות בלי לשלם עליו והסוכן התרגל לספק שירות בלי לגבות עליו. המצב שבו שכרו של הסוכן/מתכנן פיננסי ניתן מתוך הפרמיה, מעוות ומייצר בעיות רבות. החל מזה שמוכרים ללקוח מוצרים בלי שהוא צריך (כי צריכים להרוויח עליו...) דרך למכור לו את המוצרים הרווחיים יותר (הגרועים ללקוח...) וכלה בזה שלא משרתים אותו כהלכה כאשר השירות נדרש (כי אף אחד לא ישלם על זה...).

שלילית. נחזור עתה להלמן-אלדובי ולחברת החשמל. לא הזמינו אותי לפגישה ולא הייתי שותף לתהליך, ברם, אני משוכנע ששאלות אלה ואחרות עלו ונדונו, והתוצאה הסופית היא שמודל ההכנסות המקובל בנושא, לא בוצע.

בוצע מודל אחר לגמרי, מודל שכל עולם הביטוח חושש ממנו. אני משוכנע שאנשי הלמן-אלדובי אינם קלי דעת ואני משוכנע שהם לא יפשו את הרגל בעסקה זו. עבור ניהול כ-30 מיליארד שקלים, הם יגבו 8.3 מיליון שקלים.

הערכים המספריים שוליים לעניינינו. מה שחשוב הוא, שהם גובים דמי ניהול בשקלים ולא באחוז. העובדה שמדובר ב-0.0277% מהצבירה המנוהלת, ממש לא רלוונטית.

נשאלת השאלה, איך קורה שחברה מנהלת גובה סכום בשקלים ולא באחוז?

התשובה לכך פשוטה ביותר. כך מתנהלים הרוב המוחלט של העסקים. הלמן-אלדובי היא חברה עסקית למטרות רווח וחברת החשמל זקוקה לשירותים, שהיא יודעת לספק.

ישבו אנשי הלמן-אלדובי וחשבו מה היא ההצעה האטרקטיבית ביותר שהם יכולים להציע לביצוע העבודה המתבקשת, תוך כדי שהם מרוויחים ממנה כסף לעצמם. ישבו וחשבו ולקחו בחשבון את עלות המשרדים, את עלות העובדים ובטח גם לקחו בחשבון עלויות בלתי צפויות. הגיעו למספר, הוסיפו עליו את הרווח הרצוי להם ושלחו את ההצעה. הצד השני קרא אותה, ככל הנראה התמקחו קצת וסוכם על מחיר לשלש שנים.

זה התהליך הנורמלי בכל עסק. נכון, עורכי דין בעסקאות נדל"ן מנסים לקבוע שכר טרחה באחוז, אולם גם שם יש מגמת שינוי.

שוו בנפשכם רואה חשבון המכריז,



מאת: בני הפנר

בעת האחרונה התרחש אירוע שעבר חלף לו, מבלי שהתייחסו אליו כנדרש. הלמן-אלדובי זכה במכרז ניהול הפנסיה של עובדי חברת חשמל, בתמורה לדמי ניהול קבועים בסך 8.3 מיליון שקלים לשנה.

ייתכן והיו אירועים כאלה בעבר, אך זו הפעם הראשונה המפורסמת, אודות פעילות בסדר גודל כזה ולכן, לדעתי, יש להגדיר אותו כאירוע מכונן.

עבודה נעשית בתמורה לתשלום בשקלים

המקובל בענף הוא שהגורם המנהל גובה אחוז מסוים מהצבירה, ללא קשר לביצועים ובמרבית המקרים גם ללא קשר לגובה הצבירה. בשיטת עבודה זו יש בעיה מובנית, שגם לבעלי יכולת רטורית גבוהה, קשה להתמודד איתה.

שוו בנפשכם בית השקעות הנענה לפניה להשקעה בו ומצהיר, שדמי הניהול יהיו בשיעור של 0.6%. החוסך מעביר להשקעה 100,000 שקלים ומייצר לבית ההשקעות הכנסה שנתית בסך 600 שקלים. למחרת היום, מחליט החוסך להעביר 100,000 שקלים נוספים. באותו רגע קפצו הכנסות בית ההשקעות ל-1,200 שקלים.

האם העבודה שנדרשת ממנו לנהל 200,000 שקלים, כפולה מזו הנדרשת לנהל 100,000 שקלים? האם המאמץ כפול? האם הסיכון כפול? התשובה לכל אלה היא