

עמלה לסוכן שלא כחלק מדמי הניהול

המוסדיים רוצים להרוויח, הסוכנים, המשווקים ושאר מקבלי העמלות רוצים להרוויח, הלקוח רוצה להרוויח. אז איך זה יעבוד?



הנקבעים במהלך תהליך המכירה בין הסוכן/משווק לבין הלקוח, אם מבחינתם של המשווקים והסוכנים, אין זיקה בין תגמול לבין דמי ניהול, אלה ישאפו לתת את התנאים הטובים ביותר ללקוח, וזה אומר עסקה באפס דמי ניהול. המסקנה המתבקשת היא כי מנסים לייצר כאן שיטה אשר תייצר תהליכים, העומדים בסתירה אחד לשני ולכן השיטה נדונה לכישלון.

אפילוג

איך שלא נגלגל את זה, בסופו של דבר משהו אמיץ יקום ויאמר בקול רם כי אי אפשר לאכול את העוגה וגם להשאירה שלמה. אם לא מנתקים את העמלה מדמי הניהול, הלקוח לא יקבל את המוצר הטוב והמתאים ביותר. אם מנתקים אותה, בשיטה הנוכחית הסוכנים והמשווקים לא ירוויחו כסף. אין מנוס מניתוק העמלה מדמי הניהול, אולם הפתרון מצוי במקום אחר. הסוכנים והמשווקים צריכים לגבות מהלקוח כסף עבור השירותים. ככל שיפנימו זאת מהר יותר, כן ייטב לכולם.

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

במלואה ואילו על העמלה, המקור לאותה משכורת, יכול היה רק לחלום בלילות.

בחלוף חצי שנה, הסביר בעל הסוכנות את המדיניות החדשה לסוכן. כשאני מרוויח, גם אתה מרוויח. בחודש הראשון צנחה משכורת הסוכן לשפל, אותו התקשה לעכל. אט אט, אך בעקביות, הבין הסוכן כי אם חפץ חיים הוא, עדיף לו שה'עדיף' אותו הוא מוכר ימולא בריסק יסודי ורק ייטבל אותו במעט חיסכון.

אז איך תעבוד בפועל השיטה של ניתוק העמלות מדמי הניהול?

פשוט מאוד. זה לא יעבוד. נקודה. הכול חלומות בהקיץ. שני דברים ודאיים, ברורים ואינם שנויים במחלוקת: האחד, הסוכנים והמשווקים לא ימכרו מוצרים אם לא ירוויחו בגינם. השני, המוסדיים לא יכולים לתת עמלה (ולא משנה איך יקראו לה ומה שיטתה), אלא כחלק מהרווח התפעולי שלהם. ייתכן והיו סבסודים צולבים של מוצרים או מכירה מקומית בהפסד וכיוצא בזה, אבל באופן כללי, הרשום לעיל ברור.

ולעיקרו של עניין, אם מקור הרווח התפעולי של החברה הוא דמי הניהול, זה אומר כי מקור הכסף לעמלה, המשולמת לסוכנים ולמשווקים, הוא דמי הניהול

נכון, הן לא המליצו על 'מעורב' וגם לא הפליאו בשבחה. למען האמת, הן לא עשו דבר. הן נתנו לסוכנים לעשות את מה שטוב להם ועמד בקנה אחד עם מה שהיה טוב לחברות הביטוח. התוצאה, כידוע לכם, הייתה כי סוכני הביטוח מכרו 'מעורב' כמו משוגעים. חלק קטן מהסוכנים החליטו, בצדק, כי שילוב של 'ריסק טהור' ו'חיסכון טהור' מייצר ערך רב יותר ללקוח ועדיין מכניס להם מספיק, ומכרו חבילות כאלה. רוב הסוכנים מכרו "באמצע". החליטו כמה עמלה עליהם להרוויח, קבעו את חלק הפרמיה היחסית ל'מעורב' וביתרה עשו שימוש ל'ריסק טהור' ול'חיסכון טהור'. שיטה זו, בה עמלת הסוכן נגזרת מהמרווחים של חברת הביטוח, עבדה גם בהמשך, עם השינויים המתחייבים עד לאחרונה. השיטה, אגב, הגיונית ומוצדקת מבחינת הגוף המוסדי, שכן זה יכול לשלם עמלה מהיכן שמרוויח.

סיפורו של מייצר הפרמיות המצוי

בעברי, נתקלתי בסוכנות ביטוח אשר העסיקה סוכנים שכירים. על מנת לעודד את המתחילים, קבע בעל הסוכנות מדיניות על פיה בחצי השנה הראשונה, על הסוכן להביא פרמיה מרבית. לא להתבלבל, לא פרמיה לפי מפתח (זוכרים? פל"מ) מרבית, אלא פרמיה מרבית. כאשר מטרה זו בראשו של הסוכן השכיר, כל חושי התכווננו להשגת התכנית האטרקטיבית ביותר ללקוח. רק בצורה הזאת יגביר את סיכויי למכירה ולפרנסה. כולכם מתארים לעצמכם מה היו מכירותיו של הסוכן המתחיל. במונחים של עדיף, הוא מכר עדיף 100% חיסכון ומגן 1 יורד. ובעל הסוכנות, זה המשלם משכורת הנגזרת מהפרמיה, היה אוכל את הלב. את המשכורת שילם



מאת: בני הפנר

מבוא

אם מתכוונים לנתק את דמי הניהול מהעמלה בשנה מסוימת ולבצע התחשבות על בסיס פעילות רב שנתית או אחרת, זה יכול לעבוד, אבל זה לא כמו לנתק את דמי הניהול מהעמלה. זה מזכיר את שיטת הביטולים אשר הייתה נהוגה בחברות הביטוח: מכרת השנה, קיבלת מקדמה על החשבון, תשלום הפרמיה בגין הפוליסה נבדק לאורך מספר שנים קדימה, ובסיומן נעשתה התחשבות סופית בהתאם. אולם, אם מתכוונים לנתק את דמי הניהול מהעמלה באופן כללי, הכישלון ברור כבר מההתחלה. השכל הישר וכוחות השוק יגברו על הרגולטור ועל המוסדיים.

סיפורו של הסוכן המצוי

הבה ונחזור לתחילת שנות השמונים, שנים בהן כולם חגגו נציג לדוגמה שלוש תכניות. האחת 'מעורב', בה היה נהוג לקבל עמלה לסוגיה בשיעור של 200% ואף יותר (בלי להכניס את כרטיס הפרסים). השנייה, 'חיסכון טהור', בה היה נהוג לקבל 1% עמלה. השלישית 'ריסק טהור' עם שיעור עמלה, איפה שהוא באמצע, לכיוון החלק התחתון.

חברות הביטוח, כגוף עסקי טיפוס, רוצות למקסם רווחים. את זה עשו באמצעות שיווק תכנית 'מעורב'. איך יגרמו לסוכנים למכור 'מעורב'?