

הזדמנות של פעם בחיים

בעוד הזמן של חברות הביטוח הולך ומתקצר, בעודן מתמהמהות בהצגת מודל תגמול חלופי לסוכני הביטוח, נפתח חלון הזדמנויות עבור סוכני הביטוח, אשר יכולים להציג מנגנון תגמול אלטרנטיבי, המבוסס על שכר טרחה מול המבוטחים, ובכך לכפות על היצרנים הורדת דמי ניהול



מהיום והלאה, הסוכן עושה כמיטב יכולתו ובשקיפות מלאה מול הלקוח. סוכנים שונים, ברמות מקצועיות שונות, יגבו שכ"ט שונה, בדומה לבעלי מקצועות חופשיים אחרים בשוק. לקוח אשר לא ירצה לשלם, פשוט לא יקבל שירות ויאליץ להתמודד בכוחות עצמו (מן הסתם, ללא כל הצלחה) עם מושגים ופתרונות לרצף קצבה, תיקון 190 ופצויים מעל 32,000 שקלים.

אפילו

בעוד חמש שנים מהיום, סוכן הביטוח יסתכל ללקוח ב'לבן של העיניים' ויאמר לו ללא היסוס כי הוא עושה עבורו את המיטב, שכן אין בינו לבין הלקוח כל ניגוד עניינים. הסוכן יגבה ביושר ובדין שכר טרחה עבור עבודתו וגם ירגיש טוב. מעבר לכך, השינוי מהווה נקודת אור לנושא אשר 'רץ באוויר' - דור ההמשך, שכן זו הדרך להכנת תשתית טובה עבורם.

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

ביטוח, אשר יכיל אנשי ארגון ושיטות. אלה יגדירו רשימת פעילויות, אותן מבצע סוכן/משווק במהלך פעילותו הרגילה ולצד כל פעילות יגדירו תעריף מינימום, אשר ישקלל פרמטרים רבים כגון עלות משרד, עלות זמן הסוכן, עלות הכשרה וכדומה. תעריף זה יהיה תקף לשנה אחת, יופץ בקרב הסוכנים ויהיה הבסיס לתמחור שלהם. לדוגמה, תכנון צרכים למוות, נכות ופרישה עולה 1,500 שקלים. פתיחת פוליסת ריסק, כולל סקר מחירים בשוק - 400 שקלים. מדובר בתעריף מינימום וכל אחד יוכל לגבות סכום כראות עיניו.

2. להקים צוות נוסף בלשכת סוכני הביטוח, בשיתוף פעולה עם המפקחת על הביטוח, אשר ישקלל את העמלה אותה היה מקבל הסוכן עד לאחרונה. המוסדיים יידרשו להקטין את דמי הניהול בגובה עמלה זו לטובת המבוטח. מבלי להיכנס לחישובים מפורטים, יתכן בהחלט כי הקטנה זו תשאיר בידי הלקוח עודף, לאחר תשלום שכר טרחה לסוכן.

אז איך זה יעבוד?

ראשית, זה יעבוד. לאחר תקופת מה, זה גם יעבוד מצוין. אדם אשר ירצה לרכוש ביטוח, יבין ויפנים כי הוא מקבל שירות מאיש מקצוע, בדומה לשירות אשר הוא מקבל מיועץ המס שלו, עורך דינו ורואה החשבון שלו. גם לסוכן הביטוח הוא יגיע עם פנקס הצ'קים שלו. נכון, מדובר בתהליך אשר יוטמע לאורך זמן, אך אם התהליך ילווה בפרסום נכון (אין יותר שוקה!) ובתמיכה של המדינה, זה יעבוד.

רישיון ישירות על ידי הלקוח, אם כסכום חד פעמי ואם כתשלום חודשי קבוע - מחשבונו הפרטי. האם רק מקרי הדבר כי חלופה זו היא הראשונה ברשימת המודלים אשר הוצגו לבחינה?

כיום, סוכן הביטוח נדרש לחשוב קצת מחוץ לקופסה ולנתח בהגיון את המציאות בה הוא פועל. עומדות בפניו שתי חלופות עיקריות:

1. התעקשות על קבלת עמלה מהיצרן, הנגזרת מדמי הניהול (ולא משנה איך יהנדסו את זה או יקראו לזה או יקמבנו את זה). תוך כדי התעקשותו, הוא חייב להבין כי בעולם בו דמי הניהול נמוכים, והמפקחת על הביטוח תדאג שגם בתחומים אחרים של ביטוח סיכונים (ריסקים) לסוגיהם, העמלה תקטן, יכולתו לאזן את עצמו כלכלית הולכת ופוחתת. רוצה לומר; בהתעקשותו, סוכן הביטוח כורת במו ידיו את הענף עליו הוא יושב; הוא ימשיך לקבל מעט מכפי המגיע לו, על פי תפיסתו ומעט מכפי שיכול היה לקבל על מנת לעשות את עבודתו נאמנה. לעיקרו של עניין, התעקשותו עלולה להביא אותו לפשיטת רגל.

2. שינוי גישה. על סוכן הביטוח להגדיר את עצמו מחדש ולצקת תוכן לתואר אותו הוא נושא - נותן שירותים מקצועיים בתחום הביטוח הפנסיוני. ככזה, יאמץ את מודל התגמול המוצע לו ויגבה שכר טרחה, כמו כל נותן שירותים אחר בתחומי המקצועות החופשיים.

העולם החדש

בעולם החדש יש לבצע שתי פעולות עיקריות:

- להקים צוות בלשכת סוכני



מאת: בני הפנור

לפני מספר חודשים פורסם בקול תרועה רמה על יצירת מנגנון עמלות, המנותק מדמי הניהול. מסתבר כי השמחה הייתה מוקדמת מאחר ועד עצם היום הזה, המוסדיים לא הציגו מודלי תגמול כאלה. אני מהמר כי גם לא יציגו. באופן אישי, אני לא מצליח להבין איך גוף מוסדי יכול לשלם עמלה במנותק מדמי הניהול, אותם גובה מהלקוח. יתרה מזאת, אני מתקשה להבין איך כלל הסוכנים והמשווקים לא רואים זאת ונאחזים בהבטחות שווא.

הזדמנות

תשאלו כל סוכן/משווק; האם הוא מגדיר את עצמו כאיש מכירות, ותקבלו תשובה כי הוא רואה עצמו כאיש מקצוע, הנותן שירותים. כך גם אני, באופן אישי, רואה את המצב. טיפול בתיק ביטוח פנסיוני בשנת 2017 שונה מהותית ממכירת בגדים או מיקרוגל. נשאלת השאלה, מדוע סוכני הביטוח נצמדים כל כך "לשמלה" של חברת הביטוח ושאר המוסדיים? השאלה מקבלת רלוונטיות נוספת לאור העובדה כי המפקחת על הביטוח מציעה להם מודל תגמול, על פיו העמלה משולמת לבעל