

סוכן ביטוח, הגיע הזמן שתתחיל לדאוג לעצמך

נכון שבסופו של דבר מקור הכנסותיך מגיע מהלקוח וחברת הביטוח הינה רק צינור? אז התמקד בלקוח. תן לו את השירות הטוב ביותר וגבה ממנו שכר טרחה



תגמול הסוכן

בני הפנר

אני מתקשה להבין את התנהלותם הדפנסיבית, ובמובן מסוים מעוררת רחמים של סוכני הביטוח. אני זוכר את שנת 1991 עת החל עידן המשתתפות ברווחים.

חלק לא מבוטל מסוכני הביטוח נכנסו למרה שחורה כאילו חרב עליהם עולמם. אתם יודעים מה השתנה בפועל משנת 1990 לשנת 1991? נכון מאוד, שום דבר. הכל נשאר בדיוק אותו דבר.

מיהו הלקוח לביטוח פנסיוני?

ללא קשר אם מדובר בשנת 1990 או 2017, הלקוח זקוק לביטוח למקרה מוות, אובדן כושר עבודה, לפנסיה, לביטוח סיעודי וכדומה. מעבר לזאת, הלקוח זקוק לייעוץ מקצועי בנושאים אלה ולשירות מקצועי במהלך השנים. זו עובדה יציבה ואיננה קשורה לא לעמלה שהסוכן מקבל, לא לדמי הניהול שגובה חברת הביטוח ואפילו לא להנחיות של המפקחת על הביטוח. איך הוא שילם עד כה על שירותים שקיבל מסוכן הביטוח?

ראשית, הוא שילם. הוא שילם ליצרן וזה העביר חלק מתשלום זה לסוכן.

מיהו סוכן הביטוח הפנסיוני?

ראשית, הסוכן הוא יזם בבסיסו. כל סוכן ביטוח החל את דרכו כשמשפר לקוחותיו הוא 0. לאט לאט תוך השקעת יזומה, דם, יזע ודמעות פילס את דרכו והגיע למצב שיש לו לקוחות המפרנסים אותו. יש לו משרד, יש לו עובדים, יש לו הוצאות והוא גם נדרש להשקיע לא מעט מזמנו וממרוצו ללמוד חידושים מסוגים שונים. פעילותו היא להמליץ ולספק מוצרי ביטוח ולספק שירותים מקצועיים ואחרים ללקוח. איך הוא גבה כסף על השירותים שסיפק ללקוח? ראשית, הוא גבה. הוא קיבל מהיצרן חלק ממה שהלקוח שילם ליצרן. התקבול מהיצרן הביא אצלו מדי פעם "לבלבול" במוצר עליו המליץ ללקוח.

אז מה השתנה?

רק דבר אחד. היצרן לא מסוגל או לא מוכן לשלם לסוכן את מה שהסוכן חושב שמגיע לו. נקודה. וזה ממש לא חשוב אם זה נכון או לא. וגם לא תעזור כל המלחמה כי העמלות רק תקטנה. המפקחת הבטיחה את זה.

סוכן נכבד, יש לך הזדמנות של פעם בחיים!

* להתנתק מההתדמית של שוקה. לא עוד! מהיום אתה איש מקצוע. בדיוק כמו רואה חשבון ויועץ מס. נותן

שירות מקצועי וללא משוא פנים לטובת גוף מוסדי זה או אחר. * להחליט כמה שווים שירותיך ולגבות אותם מהלקוח. לא עוד מכתבים לך עמלה והכל עוד לפי מה שמכתיבה המפקחת על הביטוח. * לעשות את הטוב ביותר האפשרי ללקוח בלי הטיות של עמלות ומבצעי תפוקה.

אז מה יקרה עם דרישת תשלום שכר הטרחה?

הלקוח לא מוכן לשלם ורוצה לקבל שירות מקצועי וייעוץ מטלפנית של הביטוח הישיר או כל חברה אחרת במכירה ישירה? תן לו. תן לו ללכת וגם אחל לו בהצלחה. נראה אותו טובע בביצה הזאת שגם שחינים מנוסים כמו סוכנים ויועצים פנסיוניים לעתים לא צפים בה. לא ערכתי מחקר מדעי אבל בתחושה, כשיעור המבוטחים הישירים באלמנטרי כך יהיה גם בחיים. נכון, אתה צריך לקחת אוויר ולהתכונן לתקופה לא קלה. יחלוף זמן עד שהשוק יפנים את השינוי. אבל הוא יקרה. שירותים של רואה חשבון ויועץ מס ניתן לבצע לבד. אז מה, לא משלמים להם שכר טרחה? מדוע אתה חושב שבתחום שלך זה יהיה שונה?

ומה תפקידה של הלשכה?

ראשית, מכריזה שהחל מה-1

באפריל (וזה לא בדיחה) סוכני הביטוח לא מקבלים יותר עמלות מהיצרנים אלא גובים שכר טרחה ומפרטת מחירון מינימום (עם שכל) לפעילויות השונות.

שנית, מפעילה לחץ פיזי לא מתון על המפקחת על הביטוח שתכפה על היצרנים מקסימום דמי ניהול נמוכים משמעותית מאלה הקיימים כיום שכן אין משלמים עמלות לסוכן.

אפילו

אם זה יתממש, לאחר תקופה של חוסר יציבות וחוסר ודאות, להערכתי הכל יהיה טוב יותר.

מאחר והסוכן יעבוד נטו לטובת הלקוח ובשקיפות מלאה הוא יבחר עבורו את הטוב ביותר והזול ביותר. עבודתו הברוכה של הסוכן תיאלץ את היצרנים להתאמץ יותר. הם באמת יצטרפו להיות טובים יותר.

הסוכן. חשבו על זה שאין יותר צורך "לסובב" את הלקוח. הלקוח יקבל את הטוב ביותר האפשרי עבורו, ולבסוף עוד יתברר שבמצטבר שכר הטרחה שגובים מהלקוח נמוך מהחיסכון בדמי הניהול!

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



פסגות חוסן

ביטוח המחלות הקשות הרחב והמקיף ביותר בישראל

- 16 מחלות ואירועים רפואיים בכיסוי בלעדי*
- כיסוי בלעדי לצנתור לבבי טיפולי וסרטן מקומי של צוואר הרחם*
- מותאם לילדים: כיסוי ל-3 מחלות ייעודיות לילדים



מרכז שירות לסוכן: 1-700-707-610 | psagot.co.il רוצה לדעת יותר? מרכז הידע של פסגות לחינוך פיננסי | טרייד | ביטוח | חיסכון | פנסיה | השתלמות | גמל | ניהול תיקי השקעות | תעודות סל | קרנות נאמנות

פסגות חברה לביטוח (פ.ב) בע"מ ("החברה"). *בהשוואה ל-5 חברות הביטוח הגדולות: מגדל, כלל, מנורה, הראל והפינסק. נכון לינואר 2017. כל האמור לעיל הינו בכפוף לתנאי הפוליסה וסיוגיה. ניתן לצפות ברשימת המחלות המלאה והמעודכנת בקובץ תנאי הפוליסה. הכיסוי למחלות קשות בחברה נמכר כנספח לפוליסת ביטוח חיים או ביטוח חיים למשכנתא בלבד. ההצטרפות לביטוח הינה בהתאם לתנאי הפוליסה ונהלי חברת הביטוח וכפופה לעריכת חיתום. גובה התעריף הסופי ייקבע על ידי החברה בהתאם לנהליה ועריכת חיתום. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף לייעוץ המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. ט.ל.ח.