

מהי התגובה המתבקשת לקמפיין השוקה?

שיעור מס' 3 במכירות: השתמש בהתנגדות כמנוף לטיפול בה | סוכן חפץ חיים צריך להתנתק מ"שוקה" כל כך חזק עד שאם צריך, עליו אפילו להמליץ ללקוחותיו לרכוש את הביטוחים הנדרשים להם בחברות הביטוחים הישירים



תדמית הסוכן

בני הפנר

סוכני הביטוח הרוויחו ביושר את קמפיין השוקה. הם, כמו ידיהם, הרימו לביטוח הישיר להנחתה. למה בדיוק ציפו הסוכנים עם כרטיס הפרסים הראוותני, עם כרטיס הנסיעות לחו"ל השכם והערב, עם מבצעי המכירות בהם הריצו חברות הביטוח את הסוכנים כמוכי סנוורים למכור בדמי הניהול גבוהים ככל שניתן על חשבון המבוטחים?

האם שינוי תדמית הוא אפקטיבי?

כעובדה, זה לא עובד. במיוחד לאחר פסיקת בית המשפט שהכשירה את תדמית השוקה לסוכן. בצדק או שלא בצדק, זה ממש לא רלוונטי. המבוטח הטיפוסי רואה פעמיים ביום בטלוויזיה את המזכירה הגרוטסקית של שוקה "הנהנתן", וזאת לאחר ששמע שבית המשפט "מצדיק" את הפרסומת. זוכרים את השיר "אלף כבאים לא יצליחו לכבות אותי"? לדעת המלחמה בשוקה איננה מלחמה פשוטה, אולי אפילו מלחמה אבודה. לצורך שינוי תדמיתי ידרשו הרבה כסף, הרבה מחשבה והרבה זמן. גם אם כל אלה יושקעו ביד רחבה, השינוי לא יבוא מהיום למחר, אם בכלל.

במה הסוכן המקצועי איננו חזק?
האם סוכן הביטוח יכול להתחרות בתעריפי הביטוחים הישירים? אולי. גם אם כן, זה לא יהיה משמעותי ויוריד את הרווחיות שלו לשפל נמוך יותר מהשפל הנוכחי.
האם סוכן הביטוח יכול להתחרות בטיפול בתביעות בביטוחים הישירים? אולי. אם אינני טועה, הביטוחים הישירים נמצאים גבוה למעלה בטבלאות מדדי השירות כפי שמפורסמים באתר משרד האוצר.

שאלת השאלות

אז מדוע הסוכנים מתעקשים שוב ושוב גם לנסות ולשפר את תדמיתם, גם למכור בזול וגם להתווכח שהם הכי טובים בשירות?
למה הם ממשיכים להתחרות בתחרות שקשה להם מאוד לנצח בה, פעמים רבות הם מפסידים בה? למה הם מתחרים במגרש הלא נכון?

במה הסוכן המקצועי חזק?

תחום הביטוח בכלל ותחום הביטוח הפנסיוני בפרט, ובמיוחד תכנון פרישה, הוא נושא מקצועי ממדרגה ראשונה. סבוך ומורכב ברמות בלתי סבירות ובלתי נסבלות. עד כדי כך הוא סבוך, שלצורך לימודו נדרש אדם להשקיע שנים רבות של לימוד. אם יש נושא אחד שבו אין לסוכן הביטוח תחרות זה מקצועיות בביטוח.

ריסק / חיטכון / בריאות / פנסיה וכל מה שקיים בביטוח הפנסיוני, אלא מתפרנס ממתן שירותים בביטוח כנגד שכר טרחה. בדיוק כמו שאר בעלי המקצועות החופשיים כגון עורך דין, יועץ מס ורואה חשבון. ומאחר ומדובר בשירותים בנושאים מקצועיים סבוכים וגם בדיני נפשות, אל ימכור את עצמו בניזיד עדשים.

האם יש מקום אחר בארץ שבו מבוטח יכול לקבל מקצועיות בביטוח, מלבד אצל סוכן ביטוח מקצועי או יועץ ביטוח מקצועי? האם נציגת המכירות בביטוחים הישירים יודעת דבר כלשהו מעבר לטקסט השבלוני המופיע לה מול עיניה על מסך המחשב? זו כמובן שאלה רטורית. בוודאי שאיננה יודעת.

אז מה קורה כאן?

אם כן, מדוע הסוכנים לא עוברים למגרש שבו הם חזקים ואשר בו אין להם מתחרים? למה הם ממשיכים להיצמד "לשמלה המגוננת", לכאורה מגוננת, של היצרנים שיקבעו להם כמה הם מרוויחים ואיך הם מתפרנסים? איך זה שסוכן הביטוח, שמטבעו הוא יזם אשר בנה את עצמו מאפס, מאבד את עשתונותיו ולא מבין לקראת מה הוא הולך?

מה יעשה סוכן ביטוח חפץ חיים?

לשאלה הקודמת אין לי תשובה. לדעתי, היא טמונה בהיבט הפסיכולוגי של האדם. אבל יש לי תשובה מה לדעתי סוכן חפץ חיים צריך לעשות היום.

עליו להתנתק משוקה. להתנתק כל כך חזק עד שאם צריך אפילו להמליץ ללקוחותיו לרכוש את הביטוחים הנדרשים להם בחברות הביטוחים הישירים. עליו לקבל החלטה שמהיום ואילך איננו מתפרנס ממכירת ביטוח/

אפילו

המעבר צריך להיות חד, ברור ומהיר. על הסוכן לעבור ב-110% לצדו של המבוטח המשלם לו את שכר הטרחה. לתת לו שירותים במקצועיות, בנאמנות ובשקיפות. לא לשכוח, לאור העובדה שהסוכן לא מקבל עמלה מהיצרנים, על לשכת סוכני ביטוח להפעיל מכש על המפקחת על הביטוח על מנת שתכפה על היצרנים להוריד את דמי הניהול למבוטח. בסוף עוד יתברר שהמבוטח גם הרוויח שירות מקצועי, תוך שקיפות, וגם במצטבר ישלם פחות על השילוב של שכר טרחה, דמי ניהול ועלות הביטוחים.

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.



אפשר להיות רגועים

עם כיסוי מקיף בשגריר הכולל שירות כיסוי לפנסים ומראות צד ברכב

שגריר דואגת לך לאורך כל הדרך עם שירות "פנסים ומראות צד"

- החלפה של פנס קדמי/אחורי. מראת צד חיצונית בחדש במקרה שבר • כל הפנסים ומראות הצד שיוחלפו הם בעלי תו תקן • השירות ניתן ללא הגבלה של מספר הפניות בגין נזק בתקופת המגני • את השירות ניתן לרכוש באמצעות החברות: איילון, כלל, מגדל ושומרה



לקבלת פרטים נוספים, קו חם לסוכני ביטוח: 03-5578822 *בהתאם לתנאי כתב השירות. * מותנה ברכישת הכיסוי לפנסים ומראות הצד