

מבטחים ומבוטחים

"אגוז" חגגה 20 שנה להקמתה

רם מסחרי: "אגוז" שהחלה לפעול עם מחזור של 4-5 מיליון שקלים בשנת 1987 הגיעה, אחרי 20 שנה, למחזור בחיקף של למעלה מ-300 מיליון שקלים

סוכנות הביטוח "אגוז" ציינה, בסוף שבת שעבר, 20 שנה להקמתה באירתה חגיגי שערכה ב"גן אורנים" בהשתתפות עובדי וסוכני "אגוז" ומנהלי חברות הביטוח.

בית הסוכנים של "אגוז" הינו מהותיקים בענף. הוא הוקם ב-1987 וכיום פועלים באמצעותו כ-60 סוכנים וסוכנויות היושבים ב"בית אגוז" בפתח תקווה, זאת בנוסף למספר דומה של סוכנים הפועלים ממשרדיהם אך מקבלים שירותים דרך "אגוז".

"אגוז", בבעלותם של שלמה מחוזאי, רם מסחרי וקובי צרפתי (המחזיקים בשליש מהמניות, כל אחד) - פועלת באמצעות מרבית חברות הביטוח.

לדברי שלמה מחוזאי, רק גופים כמו "אגוז" מהווים את העתיד עבור חברות הביטוח כזרע שיווקית המפעילה סוכנים. "סוכני "אגוז" מציבים את עצמם בשורה הראשונה כסוכנים פיננסיים, שיוזעים לקרוא היטב את השוק החדש ומשווקים את כל המכשירים הפיננסיים של החיסכון הפרטי. עיסוקו של הסוכן בתחום החיסכון וביטוח חיים כבר כיום ובעתיד ביתר שאת יהווה אלטרנטיבה אמיתית לבנקאות פרטית". לדבריו, לקוח

סוכנות הביטוח "ליברזון" בצפון הפכה לחברה בע"מ

סוכנות מתמחה בביטוחי פרט בתחום הפנסיוני והחיים

סוכנות הביטוח של שי ליברזון, ש.מ., ליברזון", הפועלת בצפון הארץ, הפכה לחברה בע"מ. שי ליברזון הינו בנו של אברהם ליברזון שהיה בעבר מנהל מחוז חיפה ב"מגדלי" ונחשב לאחד מאנשי הביטוח "הקשוחים" בצפון. עו"ד ג'ון גבע טיפל בהפיכת הסוכנות לחברה בע"מ.

ל"פוליסה" נודע, שהחברה מוכרת בשנה כ-50 מיליון שקל אלמנטרית ועוד כ-5 מיליון שקל פרמיה חדשה בביטוח חיים.

הסוכנות, המתמחה בביטוחי פרט, בתחום הפנסיוני והכללי פועלת באמצעות כ-50 סוכני משנה. הפרמיות מועברות בעיקר ל"מגדלי", "תראל", "אליהו", "איילון" ו"הכשרת ביטוח".

הסוכנת החלה לפעול בשנת 2000 בעבר היה ליברזון מפקח ב"סלעי", חברת ביטוח שהתמזגה ב"מגדלי".

סוכנות הביטוח של גיל ורדי משדרגת מערך השירות

המהלך הארגוני בסוכנות - בליווי חברת הייעוץ "טנדם"

סוכנות הביטוח של גיל ורדי, המתמחה בביטוחי בריאות, השלימה בימים אלה שדרוג מערך השירות ללקוחותיה, זאת כחלק מאסטרטגיה כוללת של צרכנות ביטוח במרכזת חווית הלקוח מתמקדת על הצרכים האמיתיים.

במסגרת המתלך המקיף בסוכנות, בליווי חברת הייעוץ הארגוני "טנדם", מערך השירות בסוכנות יכול מעתה גם הצגת מידע אודות תוכניות ביטוח רלוונטיות ומוצרים חדשים תוך דגש על התאמתם לצרכי הלקוח בטווח הקצר והארוך.

עד כה עברו עובדי הסוכנות הדרכות מגוונות בנושאים כמו ניהול זמן וסימולציות של שיחות בעלות אופי שירותי.

רחלי ורדי, סמנכ"ל הסוכנות המלווה את הפרויקט, אומרת כי "נתינת המידע ללקוח תוך גילוי טווח נרחב והמקצועיות שלנו בקריאת "השורות הקטנות" של הכיסוי הקיים והמוצרים החדשים שחוזרים לשוק הם, למעשה, השירות האמיתי ללקוח שיעניק לו גם את השקט הנפשי".

היא גם מוסיפה כי "היעד לתקופה הראשונה של ההטמעה הוא מכירה אחת בלבד לכל עשר שיחות נכנסות וזאת תוך הקפדה מירבית על מיצוב הסוכנות כגורם מקצועי המעניק שירות איכותי ומותיר את הבחירה בידי הלקוח".

סוכנות הביטוח של ורדי חתמה בין חסוכנויות הגדולות בתחום הבריאות.

הוא מי שקיבל Best Advice בכל תחומי הביטוח והחיסכון וכן בכל הקשור לקופות גבל, קופות השתלמות, קרנות ותיקים מנוחלים. "סוכן שלא יבין זאת ויטמע דפוסי חשיבה ועבודה המותאמים למציאות הזאת - ימצא את עצמו מחר מאוד מחוץ למגרש", מזהיר מחוזאי.

קובי צרפתי ציין ששוק הביטוח הכללי מצוי בתחרות עזה, ברוב סוגי הביטוח. "חוללת הפרמיה הגיעה לרמה בלתי סבירה זאת, ככל הנראה גם בגלל כניסת סוכני ביטוח חיים לאלמנטרי, עקב ירידת העמלות בביטוח חיים. לפיכך, רק סוכנים שיעבדו עם סוכנויות גדולות כדוגמת "אגוז", יצליחו לקבל פתרונות ברוב חברות הביטוח וכך לשמור על עסקיהם. רק סוכנות כמו "אגוז", המצטיינת בשירות, במקצוענות הגינות עסקית - תוכל לספק פתרונות חוגנים לסוכנים המתמודדים עם תנאי תחרות שרק תגבר בשנים הבאות", הוא הדגיש.

רם מסחרי אמר כי "אגוז" שהחלה לפעול עם מחזור של 4-5 מיליון שקלים בשנת 1987 הגיעה, אחרי 20 שנה להכנסות בחיקף של למעלה מ-300 מיליון שקלים, בשנת 2007. "התחלנו עם 15 עובדים וסוכנים לפני 20 שנה וכיום "אגוז" מחוזה בית למעלה מ-170 עובדים וסוכנים", ציין מסחרי.

הוא סיפר כי בשנת 1987 החליט יחד עם מחוזאי להקים בית סוכנים "אמיתי, אחר ושונה שאין בו תחלופת סוכנים אינסופית אלא בית סוכנים לטווח ארוך. הצבנו לעצמנו למטרה להיות בית סוכנים עם יותר הכשרה ומקצוענות, יותר קשר אמיתי, יותר אכפתיות והחשוב מכל יותר ללא פשרות".

מסחרי הוסיף: "חדרך הייתה קשה אך עקבית וציבנה. אינספור מטאורים בביטוח, כוכבי מכירות, יודעי כל, פתחו וסגרו סוכנויות ללא סוף. כולם ניסו ליתעץ, חלקם רצו לחיות שותפים וכולם, ממש כולם, נעלמו ונמוגו. נית סוכנים אמיתי הינו כמו משפחה, בית סוכנים ללא משמה, ללא מטרה, ללא דרך, סופו שייסגר במוקדם או במאוחר".

באירתה ציינה גם "אגוז" את סוכניה המצטיינים לשנת 2006 וחולקו כ-20 תעודות הצטיינות. רמי ואסף לוי זכו בתואר סוכנים מצטיינים בביטוח חיים, זו השנה השביעית ברציפות. מרק ג'ופי והרולד ינקלביץ זכו בתואר הסוכנים המצטיינים בביטוח כללי. אמנון אופיר הינו הסוכן המצטיין במכירות פיננסיים.



אורם

ניהול נקי אש ומים בע"מ
מקצועת שריט

שירותי שיקום מקצועיים
24 שעות ביממה
1800-80-80-70