

לקרוא את המפה

יובל ארנון, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני הביטוח, ממליץ לסוכנים להיפטר מהתירושים ולאמץ את הטכנולוגיה הרווחית שמציעה המסלקה | ארנון מתריע כי קריאת ההשכמה עלולה להפוך לתחושת אכזבה עמוקה עבור מי שיתמהמה לעלות על רכבת הכסף של המסלקה



מאת: יובל ארנון

חדש, העברת ייפוי כח מסוג ב/ב2ב/ דרכה, כאשר תוך שלושה ימי עסקים חייב הגוף המוסדי להחזיר תגובה על אישור הבקשה או דחייתה, תוך ציון הסיבה לכך. אין יותר הסברים של פקידה כזו או אחרת, "כן הגיע, לא הגיע". תוך 13 ימי עסקים כל נתוני הלקוח אצלך במערכת ואתה יכול לגשת לעבודה. החל מסוף שנה זו או מתחילת שנת 2016, כל סוכן יהיה מחויב לעשות שימוש במסלקה לצורך "פישנינג" לפני מילוי מסמך הנמקה (במצבים מסוימים יהיה פטור מזה). ללא פעולה זו מסמך ההנמקה לא יהיה מושלם, על כל ההשלכות הנלוות לכך. כך שכיום אין לאף סוכן פנסיוני את הפריווילגיה שלא להתחבר למסלקה. כללי המשחק השתנו, וכדאי להפנים זאת. השימוש במסלקה הוא המפתח לנתינת שירות מקצועי ללקוחות, להכרת תיק הביטוח של לקוח חדש, לביצוע פגישות שירות, שדרוגים, התאמות, ומה לא?

הלשכה מאריכה בימים אלו את ההסכם עם המסלקה עד לסוף ספטמבר 2015. כל סוכן חבר לשכה יכול ליהנות מהנחה של כ-35% מהמחיר המלא. גם בנושא עלות העברת ייפוי הכח באמצעות המסלקה יקבלו חברי הלשכה הוולה, אשר תפורסם בקרוב, במקביל, תמשיך הלשכה בהדרכה ובהסברה בנושא במסגרת ייפוי עיון במחוזות ובסניפים.

ולא רוצה לשמוע מהמסלקה הזאת. ובכלל נמאס לי.

לשחק באותו מגרש

שמרנות זו תכונה טובה, אך לפעמים הופכת להיות כמו משכנתא - לנטל לא קטן. אפרים קישון כתב פעם על משחק כדורגל של נבחרת ישראל נגד נבחרת זרה. במחצית הראשונה הוא סבלקשות כהנבחרת הזרה דרסה את הנבחרת שלנו, ולכן החליט כי במחצית השנייה הוא יתמקד על הנבחרת הזרה, על הצד השני במגרש, וידמיין שזו הנבחרת שלנו. אז הוא ממש נהנה מכל רגע. זה בדיוק מה שצריך לעשות כיום כל סוכן ביטוח פנסיוני חפץ חיים. קח את יתרונות המסלקה, היכולת לשבת עם לקוח ותוך שלושה ימי עסקים לחזור אליו עם תיק מקצועי ומקיף. לבצע התאמות, שדרוגים, החתמה על ייפוי כח - למה שלא אצלך, אם יאשר זאת הלקוח - והשמים הם הגבול.

המחאה החברתית לא עוסקת רק במחיר הקוטג', היא עוסקת בכל הקשור לשקיפות, להבאת המידע לציבור בצורה הברורה והאמיתית ביותר. המסלקה היא חלק משינויים שכולנו חווים, אולם ללא יכולת להישאר אדישים אליהם.

הכללים משתנים

השנה החלה המסלקה להפעיל שירות

הפסיכולוגיה עובדת שעות נוספות.

הכדור עובר ללקוח

כולנו התרגלנו לשלוט על המידע אשר ברשותנו. התרגלנו שהפוליסות נעשות אצלנו, המידע נמצא אצלנו, בשליטתנו הכמעט בלעדית. אם לקוח רוצה לדעת את מצבו, אז שיפנה אלינו - נאסוף לו את הנתונים, כל אחד בשיטותיו, ואנחנו נציג לו את המידע האישי, הדיסקרטי והחסוי. הכדור בידיים שלנו.

והנה מגיעה המסלקה ומוציאה שליטה זו מתחומנו. כעת גם הלקוח יכול להיכנס בכוחות עצמו ולקבל תמורת תשלום את כל החומר האישי למייל הפרטי שלו, ללא כל אישור או התערבות שלנו. הוא גם יכול לחתום על ייפוי כח לסוכן אחר, אשר נקלע בדרכו, ואותו סוכן, בזמן קצר ביותר, יודע פתאום את כל ההיסטוריה של הלקוח שלנו, את תשלומיו, מבנה הפוליסות שעשינו ומה לא.

זה ממש מקומם. איך יכול להיות שאני, שעבדתי כל כך קשה, ואני, שנותן שירות לאורך שנים, מאבד לפתע את השליטה על המידע הכי רגיש על הלקוח שלי?

ומה פתאום שגוף כזה, או אחר, יקבל מידע זה ועוד ייתן המלצות ללקוח לשיפור דברים שאני עשיתי? זה לא רק מקומם, זה אפילו מעליב. אז אני פגוע,

המסלקה הפנסיונית מתקדמת ומשתדרגת מידי יום. מה שהחל כרעיון הזוי, שרבים לא האמינו שירקום עור וגידים, אכן לובש צורה ומתקדם בצעדי ענק, ממסלקת מידע ועד למסלקה פיננסית בקרוב.

סוכן ביטוח אשר עוסק בתחום הפנסיוני ולא יהיה מחובר למסלקה, ככל הנראה יתקשה לשרוד ולתפקד. לקוחותיו יפנו לקבלת שירות מסוכן אחר, וסביר להניח שגם בסופו של יום יעזבו אותו לאנחות.

המסלקה הפנסיונית אינה רק טכנולוגיה מתקדמת. בעיני סוכנים רבים, המסלקה הפנסיונית הינה עדיין חסם פסיכולוגי, מעין "אויב" שיש לגנותו, להימנע ממנו ולהדחיקו לקרן זווית. ומדוע? כולנו שמרנים בני שמרנים, וככל שנתבגר תכונה זו יותר ויותר מתעצמת. אך מה לשמרנות בהקשר למסלקה? האם זו רק הטכנולוגיה שמהווה מכשול? כנראה שגם



להרשמה לכנס



כנס המעסיקים ה-5 של עדיף בתחום הפנסיה והעבודה המעסיק בעידן של רפורמות

יום ג', 19.5.2015 | לאונרדו סיטי טאואר, ר"ג

טל. 03-9076000 | info@Anet.co.il | www.Anet.co.il

* חינם למשתתף ראשון מארגון החבר בהתאחדות התעשייתנים או איגוד לשכות המסחר, סחיר מוזל לכל משתתף נוסף