

הרצאה בכנס בטוח חיים 24.2.04

שנים רבות אני בענף בטוח חיים וכמוכם גם אני עושה

את הנדרש מאתנו על מנת להמשיך, להיות ולהצליח עם כל התפוחות שאנחנו עוברים.

ואכן, בהיותי בלונדון בחודש שעבר, סוכן מקומי הרצה בפנינו על דרכי משרדו להתמודד עם שינויי הרגולציה, אשר כפי שאתם יודעים כבר מיושמת מזה מספר שנים באנגליה.

המסרים העיקריים שלו היו :

" אתם חייבים לבנות ערך מוסף אישי "

"תתכנן את העסק שלך כאילו הולכים להוציא אותך מהעסק"

"ליצור מקורות ואפיקי הכנסה נוספים"

"תהפוך את רשימת לקוחותיך לנכס"

ולמה הוא התכוון:

לפני מספר חדשים הוא הגה רעיון כיצד לקוחות משרדו ישלמו דמי טיפול.

במשרדו יש רשימת לקוחות במחשב של 17000 מבוטחים, מתוכם לקוחות

פעילים כ- 3000-4000. לכל מבוטחיו הלא פעילים, הוציאו מכתב יפה,

(הוא שלח לי אותו במייל-אשמח להעבירו למי שיבקש) עם הסבר על

שינויי הרגולציה, וכתב להם שאם הם מבקשים הסבר וטיפול זה כרוך

בתשלום שנתי של 47 ל"ש והם מתבקשים להחזיר את הוראת הקבע הרצופה.

הוא צפה שיחזירו פחות מ-10% מהמכתבים שנשלחו, להפתעתו חזרו יותר.

הוא ציין עוד במכתב שמי שלא יצטרף כ-MEMBER, במידה ויבקש ייעוץ, אזי התשלום שלו הינו 175 ל"ש לשעה.

כך, הוא בונה נכס המכניס למשרד כל שנה כ-150000 ל"ש.

זה מחזיק את ההוצאות עבור השרות.

נכון, שרות הוא שם המשחק, אך מאיזה הכנסות.

לפני כמה ימים קיבלתי באימייל מהמדרט מידע ובין הכל היו כמה משפטים אשר הדליקו לי אורות מהבהבים ונקשרו למה שאמרתי קודם, הכותרת היתה – הערך של השוני. וזה אומר, אתה לא עושה כסף בכך שאתה עושה מה שכל אחד עושה. מה שאתה עושה שונה מכל אחד, הוא שמביא לך את הכסף.

אתה יכול לגבות עבור ההבדלים, אבל אינך יכול לגבות עבור הדומה.

אנחנו נותנים שרות זה להרבה מבוטחים בתיקנו בחינם, רק מדמי הגביה.

ובכך למעשה אנחנו מפסידים הכנסות, הרעיון שלו יכול לכסות הפסד זה.

דבר נוסף שהוא עשה. הוא הקים בית גנזים. דבר אשר אצלנו איננו

מעוגן בחוק, עדיין מי יודע מה הרגולר מכין לנו עוד.

באנגליה סוכנים חייבים לשמור מסמכי לקוחות 7 שנים, וזה יוצר

בעיה של מקום.

הוא קנה בנין, הקים בית גנזים ומשכיר זאת למשרדי בטוח אחרים.

המסר שלו היה היוזמה ליצור מקורות הכנסה נוספים. חשיבה יצירתית.

טיפ נוסף שלו היה ליצור התקשרויות עם משרדי השקעות או להקים

משרד השקעות ללקוחות משרדנו, חלק מאיתנו כבר עשה ועושה זאת כיום.

כל הטיפים שלו בעצם אמרו, תיצור ערך מוסף אישי ותנתק את מקור

הכנסותיך מחוקי הרגולציה.

אני מציעה לכם, חברי סוכנות וסוכנים להחזיר את צוותי החשיבה

שנהגנו לקיים ואשר בעזרתם הפקנו רעיונות יצירתיים להכנסות נוספות מערוצים מגוונים.

החכמה היא לדעת מה לעשות,

הכשרון הוא לדעת איך לעשות,

והמנהיגות היא – לעשות זאת.