

מיכל שילה: "מעטות הן הנשים שפתחו סוכנות לבטוח בזכות עצמן"



מיכל שילה

"אני פוגשת בשנים האחרונות, יותר ויותר נשים שמתייחסות אל מקצועות הביטוח והפיננסים כאל קריירה, ועל סמך ניסיוני אני יכולה לעודדן: אם אתן מרגישות שיש לכן את זה ואתן רוצות להתקדם ולהגשים את הפוטנציאל שלכן - אל תחכו שהדברים יקרו מעצמם בשבילכן. אם יש לכן חלום - צאו לדרך וממשו אותו. אם עדיין אין לכן חלום - העיזו ופיתחו חלון לחלומות שלכן. אין דבר יותר מרגש מחיים אינטנסיביים בתוך הייעוד האמיתי, האישי והמיוחד שלכן! אף אחד לא יכול לעשות זאת במקומכן, ושיהיה בהצלחה!"

חדשה, ומבחינה זו אין הבדל בין גברים לנשים. "אבל כדי להצליח, נדרשים שני תנאים בסיסיים: שיהיה לך חלום וכוח הרצון להגשימו. בעיקרון, כול אדם, גבר ואישה, יכול לעצב בעצמו את חייו, ואת האמונה בכך אני אוהבת להדגיש באופן מיוחד בפני נשים, כי הן לא תמיד מודעות לכך שהן ההון האנושי הכי פחות מנוצל, בסקטור העסקי.

"בעולם העסקי, שעדיין 'סובל' לדאבוננו משליטה גברית, קיימת צביעות גדולה ביחס לגישה כלפי נשים, בעבודה ובעסקים. רבים טוענים אמנם שהם רוצים ומוכנים לקדם נשים. אבל בפועל, בדרך כלל, חושבים עליהן כלא יותר ממספר שתיים, ועל פי רוב גם משלמים להן פחות מאשר לגברים. זאת למרות שחברות שמקדמות נשים, כבר גילו מזמן שמדובר בכוח עבודה ייחודי ושנשים תעשינה כל שביכולתן כדי לממש את הפוטנציאל שלהן ולהוכיח את עצמן".

את חברת לשכה כבר למעלה מ- 30 שנה, וחלק נכבד מתוכן שימשת בהתנדבות בתפקידים ציבוריים שונים. אילו תפקידים מילאת ומה דוחף אותך לכך?

"עם כניסתי לתפקידי הציבורי הראשון: יו"ר סניף תל-אביב, גיליתי שאני אוהבת פעילות ציבורית, ומוצאת בכך הרבה עניין וסיפוק. לכן, מאז ועד היום, אני ממשיכה בכך.

התפקידים הציבוריים הנוספים שמילאתי במסגרת הלשכה היו: חברת מועצה במשך 17 שנה(!). חברת הוועדה לביטוח חיים, חברה בוועד המנהל; יו"ר המכללה לפיננסים וביטוח. הייתי מועמדת לנשיאות הלשכה בבחירות בשנת 2001, ובשנת 2007 נבחרתי לתפקידי הנוכחי כיו"ר המועצה הארצית של לשכת סוכני ביטוח".
האם מלבד פעילותך הציבורית במסגרת

"אני מגיעה למשרד בכל יום, קיץ וחורף, לאחר הליכה מרעננת בחוף תל-אביב, השוכן קרוב מאוד לביתי, עם חיוך, שיר חדש בלב והמון אופטימיות, כי כזאת אני מטבעי.

"אבל אם נשוב לרגע לתחילת דרכי בביטוח - הבוס שלי קלט מיד שאני נלהבת מהתחום החדש וקודמתי די מהר, עד שתוך זמן קצר יחסית, הפכתי להיות ממש יד ימינו של הבוס. תפקדתי שם עד שנת 1981, ואני החלטתי שלאחר קרוב ל-20 שנה במקצוע, הגיע זמני לפתוח עסק קטן ועצמאי משלי".

כאשת קריירה שהצליחה יפה בתחום הביטוח, ועובדת היותר חברת מסמך לכל החיים, מעידה על כך יותר מכל. מה דעתך לגבי סיכויי הצלחתן של נשים בביטוח ובעסקים בכלל?

"לדעתי זה במידה רבה עניין של החלטה. במקרה שלי, ההחלטה להצליח גמלה בי דווקא באחת התקופות הקשות בחיי. ההצלחה הייתה כורח עבורי, כאשר תוך שנה אחת התמוטטו עסקיו של בעלי, שפשט את הרגל וכעבור מספר חודשים נוספים חלה מאוד. גם אמי חלתה בדיוק באותה תקופה, ותוך מספר חודשים נפטרה. לפתע מצאתי את עצמי כאמא לשתי ילדות קטנות, בצומת מכרעת שבה היה עליי לקבל החלטה מיידית: האם לתת לחיים לעבור לידי ולחיות בדוחק ומקצבאות, או שעדיף שאקח את גורלי בידי ואנסה לנסוק מעלה. למזלי, בחרתי באופציה השנייה. אני מודה שההצלחה לא באה לי בקלות ועבדתי קשה מאוד להגיע אליה. אבל, לבסוף הגעתי, והלקח שלי מאז הוא: שמה שאולי מלמטה נראה כהר גבוה שקשה ומפחיד לטפס עליו, יכול להראות מלמעלה כפריצת דרך. לדעתי, כמעט כל משבר יכול להוות הזדמנות לפריצת דרך

דרך ארוכה עברה **מיכל שילה**, מוותיקות הלשכה, עד לבחירתה לתפקידה הנכבד הנוכחי: יו"ר המועצה הארצית של לשכת סוכני הביטוח, שאליו נבחרה לפני כשנתיים וחצי.

הריאיון איתה התקיים במשרדה החמוד והצנוע, שקירותיו עטורים בעשרות תעודות הצטיינות מקצועיות ממוסגרות, ומגינים, שקיבלה לאורך הקריירה הארוכה שלה מחברות הבטוח שעימן עבדה. המשרד ממוקם למעשה בתוך סוכנות הביטוח "פסגת גרניט", בשכונת מונטיפיורי בתל אביב. "אני יושבת כאן כסוכנת עצמאית ומקבלת שירותי משרד. זהו בסך הכול סידור נוח וחסכוני, שאני מאוד ממליצה עליו, במיוחד כיום, כאשר המגצמה הכללית בענף היא להוזיל עלויות ולחסוך בהוצאות", מבקשת מיכל להדגיש.

היא גלויה, זורמת, בעלת ניסיון מקצועי רב המקנה לה בטחון עצמי ודעות מוצקות. התחושה שאתה חש מיד לגביה, היא שאפשר לתת בה אמון ולסמוך עליה. במסגרת הריאיון, ניכר שהיא די נהנית לשחזר תקופות מעברה הרחוק והקרוב, לספר על עצמה ולהביע את דעותיה בחופשיות, בפרוטרוט ומבלי להסתיר דבר.

"כניסתי לתחום הביטוח הייתה לגמרי במקרה, בשנת 1962, כאשר בהיותי בגיל 17, מצאתי עבודה כנערה לפני גיוס בסוכנות קטנה לביטוח אלמטארי, בעירי, תל-אביב. התחלתי כשליחה וכתבנית, וכמובן שלא חשבתי כלל שאעשה מזה קריירה.

"אבל עד מהרה גיליתי להפתעתי, שמדובר במקצוע מעניין שיש בו הרבה מגע שוטף עם אנשים, ותוך זמן קצר פשוט התאהבתי בו אהבת אמת, שלשמחתי הרבה, לא פגה עד עצם היום הזה", היא מציינת בנוסטלגיה.

ייעוץ פנסיוני באותה הזדמנות, ועלינו כסוכנים, להיות מודעים לכך תמיד.

"יחד עם זאת, אי אפשר להתעלם מכמה יתרונות בלעדיים שיש לסוכן, ואשר שום בנק לא יכול להתהדר בהם. כוונתי בעיקר לרמת ההכרות האישית של הסוכן, עם הלקוח, משפחתו וצרכיהם הייחודיים; האכפתיות ורמת השירות האישי בקרות מקרה הביטוח, שאותם אמור להעניק הסוכן, ועוד שירותים שאינם יכולים בשום מקרה להינתן על ידי הפקיד בבנק, אף כאשר נניח שקיבל הכשרה בסיסית מסוימת בייעוץ ביטוחי. מה עוד שכידוע, מסלול הקידום של עובדי הבנקים מחייב אותם שלא להישאר באותו תפקיד זמן רב מדי, ולכן התחלופה שלהם גבוהה".

באיזו מידה את מצליחה להשפיע, במסגרת תפקידך הנוכחי כיו"ר המועצה הארצית, והאם התפקיד עונה לציפיותיך?

"תפקידה העיקרי של המועצה, המונה לא פחות מ- 50 חברים, והמתכנסת מדי שלושה חודשים, הוא: לפקח ולבקר על פי התקנון, את עבודת הוועדות המקצועיות של הלשכה, ולהעניק להם משוב לפעילותם, באופן שוטף.

"הפיקוח שלנו מתבצע באמצעות הדיווחים השוטפים שאנחנו מקבלים על פעילות הוועדות, יעדיהן העתידיים וכדומה. יש לנו את הזכות לבקש הסברים והבהרות נוספות מראשי הוועדות, לרבות וידוא ביצוע לגבי התקדמותם של פרויקטים ותכניות שהוצגו בפנינו בעבר. כמו כן, אנחנו יוצאים לא פעם לשטח ומקיימים את ישיבותינו בסניפים שונים, במטרה להדק בדרך זו את הקשר בין הלשכה לסניפים ולחברים.

"בסך הכול, יש למועצה השפעה משמעותית על הפעילויות המבוצעות ע"י הלשכה וועדותיה, ובזכות מעורבותנו ויוזמתנו, בוצעו או שונו לא פעם החלטות ומהלכים. כך למשל: יזמנו את פעולת הלשכה להפסקת הפגיעה בעמלות הסוכנים, על ידי חברות הביטוח, והבאנו לכך שכיום, כאשר סוכן מעניק הנחה מסוימת ללקוח, עמלתו איננה נפגעת, כפי שהיה מקובל בעבר. אני רואה בכך הישג משמעותי לטובת החברים.

"כמו כן, יזמנו פעילות מצד הלשכה כנגד הצמצום שחל בשנים האחרונות, בכמויות הצידוד המשרדי המסופק ע"י חברות הביטוח לסוכניות, וכיום חברי הלשכה, זוכים להשתתפות מלאה מצד החברות, עבור הוצאות המשרד שלהם. וישנם הישגים נוספים, שהיוזמה לגביהם התקבלה ע"י המועצה שלנו". ■

להתקדם ולהגשים את הפוטנציאל שלך, אל תחכו שהדברים יקרו בשבילכן. אם יש לכן חלום - צאו לדרך וממשו אותו. אם עדיין אין לכן חלום - העיזו ופיתחו חלון לחלומות שלכן. אין דבר יותר מרגש מחיים אינטנסיביים בתוך הייעוד האמיתי, האישי והמיוחד שלכן! אף אחד לא יכול לעשות זאת במקומכן, ושיהיה בהצלחה!

"במקרים רבים, משום מה, יחסן של נשים לכסף ופיננסים שונה מזה של הגברים. לא מכבר, קראתי באיזה מקום הגדרה יפה בהקשר זה: עבור גברים, הכסף הוא אמת מידה להצלחה - אבל לגבי נשים הוא רק אמצעי להשגת יעד וביטחון לעתיד. מתפקידנו כסוכנות ביטוח ופיננסים, למצוא את הדרך אליהן ולפתוח את עיניהן, גם בנושא זה"

"באשר למספרן הנמוך של ממלאות התפקידים בקרב חברות הלשכה - לדעתי, ישנן כמה סיבות לכך. ראשית כל, תפקידים ציבוריים גוזלים זמן, ולרוב הנשים מעבר לקריירה, ישנן מטלות רבות נוספות הקשורות לניהול משק ביתן, טיפול בילדים קטנים, וכדומה, מטלות שבדרך כלל אינן מוטלות על הגברים. סיבה נוספת לכך, לדעתי, נובעת מן העובדה שמאז קיומה ועד היום - הלשכה נשלטת ומונהגת בעיקר ע"י גברים, והגישה היא במידה מסוימת שוביניסטית בעיניי. לכן, במיוחד לאישה בתפקיד ציבורי, לא תמיד קל לקדם תהליכים, אם כי, יש להודות שגם לגברים נושאי תפקידים, זה איננו הליך קל ופשוט, בדרך כלל".

האם ובאיזו מידה אמור הסוכן כיום, לראות איום ממשי בכניסת הבנקים לתחום הביטוח?

"בעיקרון, סוכן החי במציאות העכשווית, אינו יכול להתעלם מהסכנה הנשקפת לו מכניסת הבנקים לתחום הביטוח. אסור לנו לשכוח שלבנקים, מעצם עיסוקם, יש נגישות רבה ונוחה יותר משל הסוכן, לציבור גדול של לקוחות שבויים. אין זה סוד שלקוח הנזקק לעזרת הבנק בנושא מסוים, יתקשה לסרב להצעתו לקבל גם

הלשכה, את פעילה גם במסגרות נוספות?

"הממ, כן" מודה מיכל בחיך צנוע "בעוונותיי, אני מוצאת את עצמי מזה כמה שנים, פעילה גם בפורום נשות עסקים עצמאי בתל-אביב, הפועל למען הקהילה. מעבר לכך, אני משתדלת לבצע גם פעילויות עצמאיות משלי למען הקהילה, כמו למשל: לא מכבר נודע לי במקרה, מקריאה בעיתון, שבית תמחוי הפועל בשכונת התקווה בעיר, היה זקוק בדחיפות לכמות של מוצרי מזון, כדי להמשיך ולהזין את עשרות הנזקקים המגיעים אליו מדי יום. מייד הצעתי את עזרתי ונרתמתי לנושא. תוך זמן קצר, בזכות קשרי, הצלחתי לגייס סכום כסף נכבד, שענה על כל צורכיהם, אשר בחלקו נתרם לי ע"י חברי לשכה, שאגב, הם תמיד נענים בחיוב כשאני פונה אליהם".

במסגרת עבודתך כסוכנת ביטוח, את פוגשת וודאי גם לא מעט נשים הזקוקות לביטוח. איזה מין לקוחות הן?

"אכן, אני באמת פוגשת לא מעט נשים, שבחלקן הן נשות קריירה מצליחות, משכילות ומוכשרות, מכל התחומים. אך אני חייבת לציין שבמקרים רבים דווקא מהן, התאכזבתי. זה קורה לי בעיקר כאשר אישה כזו, הנושאת בתפקיד בכיר הכרוך באחריות רבה, מפנה אותי לקראת סיום שיחתנו, אל בעלה בנושא פוליסת הביטוח שלה, מכיוון "שהוא מטפל בנושאים הפיננסיים אצלנו", כפי שחלקן מסבירות זאת.

"גיליתי במקרים רבים שמשום מה, יחסן של נשים לכסף ולפיננסים שונה מזה של הגברים. לא מכבר, קראתי באיזה מקום הגדרה יפה לגבי יחסן של נשים לכסף: עבור גברים, הוא אמת מידה להצלחה. לגבי נשים, הוא רק אמצעי להשגת יעד וביטחון לעתיד. לדעתי, כסוכנות ביטוח ומשווקות, מתפקידנו למצוא את הדרך אליהן ולפתוח את עיניהן בנושא זה".

"מדוע לדעתך, מספרן של הסוכנות חברות הלשכה, היה ונותר עדיין נמוך למדי, ומספר ממלאות התפקידים הציבוריים מתוכן, נמוך מאוד, יחסית?"

"אחוז הסוכנות החברות בלשכה עומד כיום על כ- 12% בלבד, והייתי שמחה לראות אחוז גבוה יותר של נשים בקרבנו. אבל לצערנו, מספר המצטרפים הכללי כיום לענף הביטוח, גברים ונשים כאחד, נמוך מבעבר וידוע לי שמתקיימת פעילות נמרצת מצד הלשכה והחברות, לשינוי פני הדברים.

"אני פוגשת בשנים האחרונות, יותר ויותר נשים שמתייחסות אל מקצועות הביטוח והפיננסים כאל קריירה, ועל סמך ניסיוני אני יכולה לעודד: אם אתן מרגישות שיש לכן את זה ואתן רוצות