

התוספת שתופסת

כנסים וימי עיון לחיזוק הידע המקצועי אינם מותרות, אלא הכרח בר מציאות לסוכנים שרוצים להמשיך להישאר רלוונטיים גם בעתיד. גילי ראובני, מאמנת עסקית העובדת עם לשכת סוכני הביטוח, מדגישה את הערך המוסף של השתלמויות מקצועיות



מתוך נוכחות מתמדת בכנסים וימי עיון לחיזוק הידע המקצועי, השתלמויות וסדנאות המפתחות יכולות ואיכות ארגונית וחברתיות, התעדכנות בחדשות הענף באמצעות אתרי אינטרנט רלוונטיים ועוד. הוא ממש חי את הענף ומחובר אליו ברמ"ח איבריו. והתוצאות המניבות רווחים לא מותירות ספק, הוא יודע מה הוא עושה ומומלץ ביותר ללמוד ממנו.

הוא אוסף מידע, קולט את המגמות, מבין את השינויים, מפתח מוצרים המתאימים לתקנות הרגולציה. הוא אינו מסתפק בעצם ידיעת החומר ומימוש, אלא משקיע זמן רב בלימוד הסוכנים, תוך סיפוק כלים חזקים וייחודיים להתמודדות מוצלחת. כלי העבודה העומדים לרשותו ולרשות סוכניו, נלמדים ונצברים

מקצועיים. אלו הם הסודות האמיתיים, זוהי התורה שבעל פה, העוברת מפה לאוזן.

ללמוד זה להיות מקצוען בכל תחומי הביטוח

להבין לעומק את השינויים בחוקים ובתקנות החדשות, להכיר את מגמות הרגולציה. ללמוד זו היכולת להבחין, לפני כולם, לאן נושבת הרוח. לנתח את המגמות, השווקים, האיומים וההזדמנויות. ללמוד זה להיות החלוצים ביישום התקנות ובתרגומן לשפה של מכירת מוצרים רלוונטיים, חדשים ורווחיים. כאן עולה עניין המבוטחים:

מיהם מבוטחי העתיד שלנו?

ציבור המבוטחים העתידי הוא ציבור אינטליגנטי המצפה לפתרונות כוללים וחכמים, הנותנים תשובות לצרכים המשתנים. דרכי התקשורת עם ציבור המבוטחים העתידי, הצעירים של היום, שונות בתכלית ומתבססות על שימוש בטכנולוגיה מתקדמת. קיימת דרישה למתן פתרונות מהירים ויעילים. סוכן ביטוח, הרוצה להמשיך להיות רלוונטי גם בעתיד, חייב לא רק "לשחות" אלא בעיקר לשלוט בידע העצום שבענף הביטוח, הפנסיוני והפיננסיים.

לימוד מגמות השוק בכנסים וימי עיון

ניקח לדוגמה סוכנות ביטוח גדולה ומובילה בשוק, שאני עומדת עימה בקשר הדוק, המאפיין הבולט שבה הוא המנהל הדומיננטי, העומד בראשה, ויודע להגיב במהירות לרחשי השוק. לפני כל, מדובר באיש מודיעין.

אימון לסוכן

גילי ראובני



על עתידם של סוכני הביטוח נשמעים לאחרונה קולות רבים, פנימיים וחיצוניים, הרואים בתהליכי הרגולציה את סוף הענף המסורתי.

מול אלו, הרואים שחורות, יש גם אנשי ביטוח שסבורים כי השינויים בענף הם הזדמנות לשינוי ולצמיחה. בזמנים אלו - כששמועה רודפת שמועה, דיסאינפורמציה רבה זורמת בתקשורת - צריך כלים נכונים ומבוססים כדי לראות היטב את העתיד מבעד לענני האבק, ענני אי הודאות.

מהו ידע? מהו ניתוח מגמות העתיד?

סוכני ביטוח שרוצים לשרוד ולהתפתח, להיות רלוונטיים ורווחיים גם בעתיד, צריכים להיכנס לתהליך של למידה.

מהי למידה?

למידה זה להיות ערניים ולהיות וסקרנים.

למידה זה איסוף מתמיד של נתונים, כתבות, חומר מקצועי היוצא בתחום הביטוח.

למידה זו גם השתתפות בכנסים ובהשתלמויות מקצועיות, השתלבות בפורומים מקצועיים ברשתות החברתיות ויצירת שיתופי פעולה קולגות. זו פעילות היוצרת הפרייה הדדית.

למידת עמיתים היא הסוד והמפתח להצלחה. חלק מהדברים האיכותיים ביותר אינם כתובים רשמית בשום מקום.

אני שומעת אותם בסדנאות עם סוכנים, בקבוצות ווטסאפ ובמינגלינג חברתי באירועים

שווה ציטוט

ניתן בקלות רבה להציף את השוק בדירות:

- להבטיח למבוגרים שרכשו דירות להבטחת הפנסיה שלהם, תכנית חיסכון צמודה + 3% ריבית מובטחת ורובם ימכרו.
- בארץ ישנם כ-10% תושבים זרים. גירוש חלקם יפנה עשרות אלפי דירות, וכך יחזיר שכונות שלמות לתושבי הארץ שברחו מאזורים אלה.

ראובן גרפיט

תגובה לכתבה "יו"ר לשכת יועצי ההשקעות: חושש יותר לפנסיית הנדל"ן מאשר לפנסיה המושקעת במניות" פורטל עדיף 25.8.15