

כנס אגודת האקטוארים - דצמבר 2016

סוכן העתיד:

מומחה מניעה משפחתי



מה צופן העתיד?

• האם עתיד מקצוע סוכן הביטוח מובטח?

- המברקן, סדר הדפוס, החלבן, השען- נעלמו
- סוכן הנסיעות נאבק על קיומו
- הסדרן בתחנת המוניות הוחלף ע"י אפליקציה
- הטייס יוחלף ע"י המזל"ט, הנהג ע"י רכב אוטונומי

• האם טכנולוגיה היא התשובה?

- הטכנולוגיה היא חלק מהעתיד
- הטכנולוגיה פותרת בעיות ויוצרת בעיות חדשות
- הטכנולוגיה יוצרת הזדמנות לסוכן להשתנות, ולהביא בשורה אנושית

• האם לא נוכל פשוט להמשיך לעשות מה שעשינו עד כה?

- דור הסוכנים הולך ומזדקן
- הכנסות מתיווך בכלל, ומביטוח בפרט, מצטמצמות במהירות
- הציבור למד לקנות ביטוח בערוצים מגוונים

2030" שהלשכה לקחה על עצמה את הפרויקט האסטרטגי

- לכל ברור שמקצוע סוכן הביטוח יצטרך להשתנות, אבל מה השינוי?
- איך יהיה הסוכן רלוונטי גם בעוד 10, ו-15 שנה?
- האם הסוכן מסוגל להשתנות?

זהו פרויקט רחב, שלקחו בו חלק

- צוות ההגוי האסטרטגי של הלשכה שכלל את הנשיא
- מנכ"ל הלשכה ומשרד האסטרטגיה והדוברות "פרו-אסטרטגיה"
- חברת המחקר הבינלאומי אדקיט ישראל בע"מ
- פרופ' בועז רונן, דר' רועי צזנה, דר' אייל דורון פרופ' גדעון קונדה
- 560 סוכני ביטוח

אז מהי האסטרטגיה שתבטיח את שגשוג סוכן הביטוח גם בעתיד?

הגורמים הסמויים המאיימים על עתיד סוכן הביטוח



מחשב ביולוגי

- המעבר לליסינג: רכישת "תועלת" במקום רכישת "מוצר"
- רכב ללא נהג, רובוטיקה מחליפת עבודה
- סטנדרטיזציה והלאמה של מוצרי ביטוח
- Singularity - טשטוש הגבולות בין אדם למכונה
- קניה זמינה

Siri



Apple

Alexa



Amazon

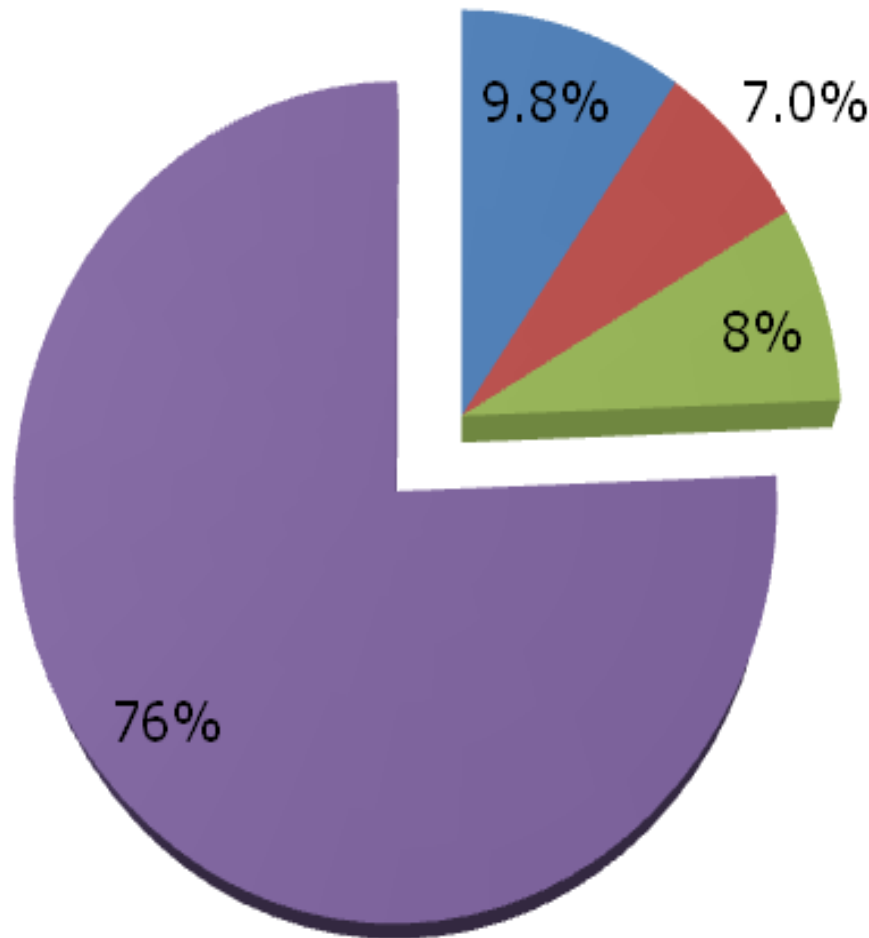
Cortana



Microsoft

- הצטמצמות התיווך האנושי
- עלייתו של דור ה-Y
- התפוצצות המידע

חלוקה ב-% לפי תגמול



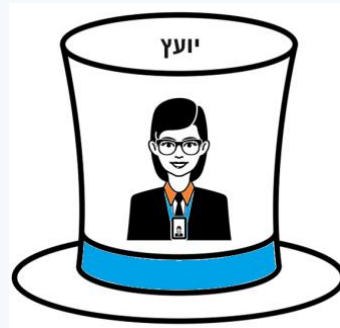
- פגישות מכירה
- איתור לקוחות וקידום מכירות
- 50% מאדמ' בענייני ביטוח
- פעילות לא מתוגמלת

האסטרטגיה החדשה לענף סוכני הביטוח בישראל



האסטרטגיה החדשה לענף סוכני הביטוח בישראל

2030



הסוכן כיועץ



הסוכן כמנהל עסק

בעתיד



הסוכן כאיש שרות



הסוכן כמתווך



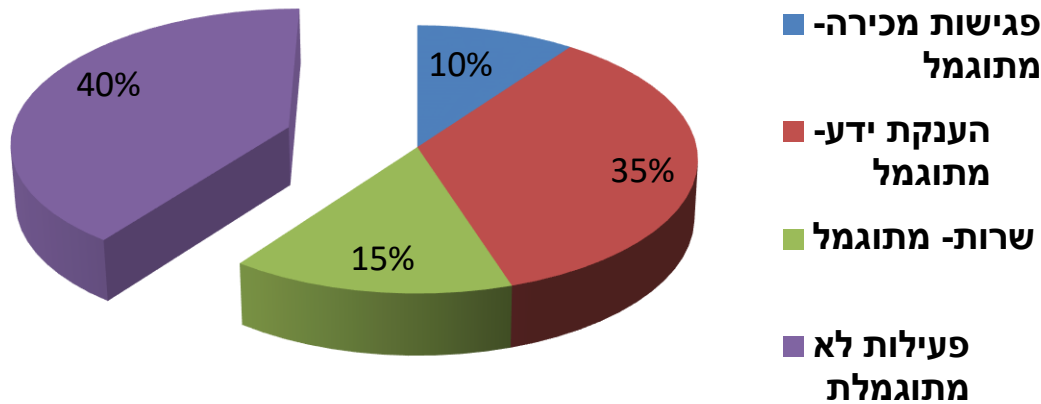
הסוכן כאיש מכירות

האסטרטגיה החדשה - הסוכן כמנהל

עסקי המשיוע:

- הפיכת הסוכן מאיש מכירות למנהל עסק
- שינוי מהותי במודל העסקי

חלוקה ב% לפי תגמול



ניהול מתקדם:

- מדידה
- רווחיות
- תשלום בגין ידע בעל ערך



הסוכן כמנהל עסק

האסטרטגיה החדשה - הסוכן כיועץ



הסוכן כיועץ

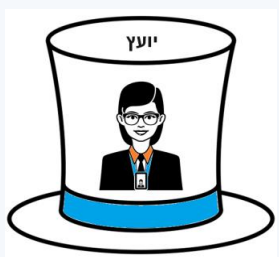
מהי ההבטחה של ענף הביטוח כיום?

"כאשר יקרה לך משהו- אנחנו נהיה לצידך כדי לעזור"



הנחת היסוד:

תקלות, אסונות וארועים ביטוחיים הם בלתי נמנעים, לכן תפקידנו לפצות אותך לאחר מעשה



הסוכן כיועץ

האסטרטגיה החדשה לענף סוכני הביטוח

בישראל 2030 מהי הבטחה החדשה של ענף הביטוח?

"תפקידנו לוודא ששום רע לא יקרה לך. אם ניכשל - נפצה אותך"

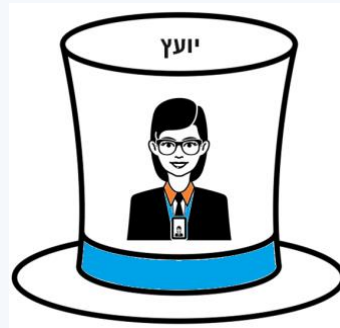


הסוכן המניעתית: החיסון הכלכלי לעסק, לבית, למשפחה
הנחת היסוד:

**תקלות, אסונות וארועים ביטוחיים לא חייבים לקרות.
תפקיד סוכן הביטוח - למנוע אותם.
הפוליסה: כתב האחריות של הסוכן!**

הסוכן 2030 - מאסטרטגיית הפיצוי לאסטרטגיית

המניעה



מניעת נזקים - חיסון
פיננסי



ניהול מתקדם -
רווחיות

סוכן העתיד:

- ינהל את עסקו בדרך מקצועית ויעילה לרווחיות
- יעסוק במניעת נזקים - חיסון פיננסי לבית, למשפחה, לעסק
- יתפרנס בעיקר מהענקת ידע, ופחות- מעמלות

האתגר - סוכן הממ"ש -

עולמות המניעה



מאסטרטגיית הפיצוי לאסטרטגיית המניעה - תפקיד

הלשכה

תפקיד הלשכה באסטרטגיית המניעה:

"אנו בונים את עתיד סוכן העתיד"

- רתימת הרגולציה והיצרנים
- שינוי בהערת הסיכונים ובתחשיבי העלות האקטואריים: יותר השקעה במניעה, פחות בפיצוי
- הקמת האקדמיה לסוכן העתיד והמעבדה הטכנולוגית
- פרסום, יח"צ ומיתוג
- פיתוח מוצרים עצמאי



סדנת מניעת נזקים-
חיסון פיננסי



סדנת ניהול
מתקדם- רווחיות

תודה!