

## קבוצת הביטוח והפיננסים U-NET

# מהכשרה למצוינות: מנגנון הליווי שמשדרג את מיומנויות הסוכן המודרני

מעטפת הליווי ההוליסטית שמספקת קבוצת U-NET מקנה לסוכנים יתרון תחרותי מנצח בכל מפגש עם לקוח | מודל מנטורינג מקיף הכולל פיתוח מיומנויות אישיות, עדכון מקצועי שוטף וליווי מבוסס תוצאות

היא הטמעת תהליכי עומק שהופכים את הסוכנים לאנשי מקצוע קשובים, אכפתיים ובני אדם טובים יותר - כאלה הרואים את הלקוח בגובה העיניים ומבינים כי מאחורי כל פוליסה ניצבים חיים שלמים".

### מהו קונספט החדשנות של בית הסוכן שלכם?

"בענפי הרכוש, אנו משקיעים משאבים רבים בפיתוח עסקי ובחדשנות. בענפי החבויות והעסקים, אנו מתמקדים, בנוסף, בהטמעת אפשרויות רחבות וכיסויים ייחודיים באמצעות הדרכות על בסיס חודשי לסוכני הקבוצה. בענפי הביטוח הפנסיוני, אנו קולטים ומגייסים מועמדים המצטרפים לענפים הפנסיוניים, וכן סטאז'רים, ומציעים חבילת ליווי ייחודית הכוללת המשכיות גם לאחר קבלת הרישיון.

"כיום אנו בעיצומו של פיתוח מערכת תומכת אופטימיזציה לכל הקשור במאגר מידע הלקוחות במשרדי הסוכנים. הכלים הטכנולוגיים החדשים מסייעים לסוכנים לקצר תהליכים, למצב את עצמם בחזית החדשנות, לספק ערך מוגבר ללקוחותיהם וליהנות מיתרון תחרותי מובהק מול סוכנים אחרים".

### אילו אתגרים משמעותיים ניצבים בדרכם של הסוכנים כיום?

"האתגר העיקרי העומד בפני סוכנים קיימים וותיקים טמון בשינוי הרגלי העבודה: מעבר רחב יותר לדיגיטל, לרבות שימוש במערכות מידע ו-CRM, כפי שמחייבת המציאות בשטח. בנוסף, נדרשת משמעת רגולטורית גבוהה יותר, הקפדה על נוהלי מידע, הגנת הפרטיות ועוד. כל אלו דורשים התייעלות. מכיוון שחלק גדול משירותי חברות הביטוח הוסבו למשרדי הסוכנים, הממשק עם חברות הביטוח והצוותים בהן השתנה כמעט לחלוטין, ויש להפחית את 'הנגעוים' לעבר".

### מהו הערך המרכזי שאתם מספקים לסוכנים, שמבליט אתכם מבתי סוכן אחרים?

"אנחנו מאמינים במעטפת הכוללת את כל הכלים החיוניים להבטחת יתרונותיהם של הסוכנים שלנו. מתוך כך, אנו מספקים להם מנגנוני ליווי



שלמה אייזיק

בעידן שבו בינה מלאכותית ואוטומציה תופסות את קדמת הבמה, המציאות בשטח מוכיחה את חשיבותו וחיוניותו של ההון האנושי, והצורך להשקיע בו הופך למנוע הצמיחה הקריטי ביותר. המגמה הזו מתחדדת במיוחד בענף הביטוח, כשהסוכנים הופכים לשותף עסקי של הלקוח ופועלים במטרה להבטיח עבורו מעטפת של הגנה פיננסית לכל תרחיש אפשרי.

מתוך הבנה עמוקה זו, **U-NET סוכנות לביטוח ו-U-NET פתרונות סוכנות לביטוח** לוקחות את ההשקעה בנכס היקר ביותר שלהן אל הסופ, הבסיס למודל הייחודי של הקבוצה אינו נשען על שיטות מכירה אגרסיביות, אלא על תפיסה רחבה והוליסטית: הענקת ארגז כלים מקצועי הממצב את הסוכן כאחראי ישיר על איכות החיים של המבוטח בכל המעטפת הביטוחית והפיננסית שלו.

**שלמה אייזיק**, מייסד ומנכ"ל **קבוצת U-NET**, ולשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, משתף את התפיסה הערכית של הקבוצה: "אנו מאמינים ששינוי מערך ביטוחי או מכירה חייבים לנבוע אך ורק מתוך צורך אמיתי של הלקוח, ולא מתוך דחף 'לסגור עסקה'. המטרה העליונה ב-U-NET



משאירים חותם משמעותי ויוצרים אימפקט אמיתי על ענף הביטוח כולו. העוצמה והמחויבות שלנו נמדדות גם ביכולת שלנו להילחם עבור הלקוחות והסוכנים ברמה הלאומית; כך, בשנת 2015, לא היססנו ועתרנו לבג"ץ נגד רפורמת הבריאות – מהלך אמיץ שהתברר לימים כמוצדק, כאשר הרפורמה אכן הסבה נזק כבד לענף ביטוחי הבריאות בישראל".

**המשך מהעמוד הקודם <<**

ומנטורינג לשדרוג מיומנותיהם - בעיקר בקרב הסוכנים החדשים בענף. יתרה מכך, ערך חשוב ומרכזי ב-U-NET הוא מקצועיות ויושרה. "הדגש במכירות או בשינוי מערך ביטוחי הוא תמיד מתוך צורך אמיתי, ולא ממקום של 'לדחוף מכירות'. אנחנו מאמינים בהטמעת תהליכים שמבססים את הסוכנים שלנו כבני אדם טובים, אכפתיים וכאלה הרואים את סך צורכי הלקוחות. ברמה הפרקטית והיומיומית, הסוכן מקבל מאיתנו ליווי אישי, צוות עובדים ומנטורים מקצועי ומיומן, חדשנות עסקית ומבחר פתרונות בכל ענפי הביטוח, לטובת לקוחותיו".

**מהו ה'פרופיל המנצח' של בית הסוכן שלכם, שמייד אתכם על פני האחרים?**

"אנחנו פועלים מתוך תפיסת עולם שבה האתיקה המקצועית והאינטגרטיביות כלפי הלקוחות עומדים מעל לכל. אנו רואים בעובדים ובסוכנים שלנו את הנכס החשוב ביותר, ומשקיעים משאבים רבים כדי להעניק להם קרקע יציבה לצמיחה. המטרה שלנו היא להוביל ולהגדיל את ההתפתחות האישית, המקצועית והכלכלית של סוכנינו, מתוך הבנה שההצלחה שלהם היא ההצלחה שלנו. עדות למציאות ולייחודיות של המודל הרשתי והניהולי שלנו היא העובדה שאנחנו הסוכנות היחידה בישראל שנבחרה 3 פעמים לסוכנות השנה.

"כגוף מקצועי, מוביל ואמין המוכיח את עצמו בשטח לאורך למעלה מ-29 שנים, השפענו והשבחנו במשך השנים מאות סוכנים שהפכו לאנשי מקצוע מהשורה הראשונה. אנחנו לא רק מנהלים תיקים, אלא

**תעודת זהות**

**האני מאמין שלנו:**

כבוד האדם קודם לכבוד הפרודוקציה.

**הישגים משמעותיים בשנים האחרונות:**

השפעה עמוקה על שוק הביטוח בישראל ועל העלאת רמת המקצועיות בו.

**תוכניות החברה לשנים הקרובות:**

המשך התפתחות בכל ענפי הרכוש ובעיקר בענפים העסקיים; קליטת סוכנים פוטנציאליים וסטאז'רים נוספים עד סוף השנה.

**צוות ההנהלה הבכירה:**

שלמה אייזיק, מייסד ומנכ"ל (נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר); יהב מויאל; חגית גיל; רונן שי; בר אייזיק-מויאל; עו"ד חגי אייזיק; רפי חסון.

**תחומי פעילות מרכזיים:**

כל ענפי הביטוח והפיננסים.

**שירותים מיוחדים לסוכנים:**

מנגנוני ליווי ומנטורינג מתקדמים לשדרוג מיומנות.