עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

"אני מאמין שיכולת העבודה של סוכן כבודד תצטמצם משמעותית ואף ותיעלם"

גיל אוריון, שותף ומנכ"ל רימונים צפון, משתף ברעיונות ובתכניות על עולם הביטוח בכלל והיחידה שלו בפרט

היחידה הצפונית של **רימונים** הוקמה ב-2018 וכיום היא מונה 25 סוכנים וסוכנות. **גיל אוריון** הוא מנכ"ל שלה ושותף.
אוריון (55) פועל כבר מעל 25 שנים בתחום הביטוח והפיננסים. לפני הקמת היחידה הצפונית, היה מפקח במיטב דש משנת 2008 ועד 2016. ההיכרות ההדוקה שלו עם **רונן טוב**, מנכ"ל ושותף בכיר ברימונים, החלה עוד במיטב. לדבריו, ההחלטה על פתיחת זרוע חיצונית בצפון הייתה משותפת לשניהם.

איך אתה רואה את הפעילות שלכם תחת הבעלות החדשה יחסית של רימונים?

"אנחנו פחות מוגבלים – וזה מצוין. תפישת העולם שלי היא שאסור לנו להישען רק על המוצרים המסורתיים, כפי שהם מכונים, ואנחנו צריכים כל הזמן לגדול ולהתפתח. היום אנחנו יכולים להרשות לעצמנו דברים שפחות יכולנו להרשות כחלק מנוף מוסדי, גם מבחינה תקציבית וגם מבחינת עשייה".

ליווי לקוחות תחת שכ"ט בפרישה, כלכלת משפחה ועוד

במה עוסקת רימונים צפון ומה הן התכניות לעתיד?

"רוב התפוקה היא בתחום הסיכונים, הפיננסים והפנסיה. עם זאת, במקביל לפעילות המסורתית, אני רואה כמטרה וחובה להנגיש לסוכנים שלנו פתרונות ויכולות להשבחה והגדלת הפעילות שלהם ולכן, בכוונתנו לפתח ולהרחיב שירותים נוספים לסל המוצע, לדוגמה – ייעוץ לפרישה, כלכלת משפחה, מימון חוץ בנקאי ועוד נושאים רבים.
"כמו כן, רימונים צפון נכנסה כשותפה בזרוע ההשקעה של קבוצת רימונים לרכישה ולהשבחת סוכנויות ביטוח. כל סוכנות בצפון שרימונים תשקיע בה, תיקלט אצלנו".

מה מייחד אתכם?

"האיכות והנאמנות של הסוכנים חשובים לי מאוד. יש לא מעט בתי סוכן ראויים וטובים, אך לבסוף זה מתחיל בחיבור אישי ומקצועי, לכן אני יוצר את הבידול ולוקח אתי אנשים שאני מאמין שיחד נוכל לעשות דרך ארוכה ומשמעותית.
"לרימונים צפון אין תיק ישיר, הסוכנים הם הלקוחות שלנו ואנחנו עובדים עבורם. רוב חיי אני מלווה סוכנים ומקפיד להביא ערך לאותם אנשים שהולכים אתי. מעבר לעזרה בהשבחת העסק שלהם, אני מעניק להם מענה יומיומי, עוטף ומגבה אותם. חשוב לי שיידעו שיש מי ש'נלחם' עבורם, החל מתביעה שלא מאושרת בחברת הביטוח, דרך תמחורים נכונים והשגת דמי ניהול ייחודיים.
"בנוסף, אני משקיע מאמצים רבים בפיתוח עסקי לסוכנים שלי. בין השאר המשמעות הישירה של זה הינה מעקב תקציבי על ההכנסות וההוצאות. כדי לנהל עסק אתה חייב לראות כל הזמן שאתה מאוזן ומרוויח ולא רק מביא תפוקות. זה נחמד לקבל נביע על מיליון שקל תפוקה, אבל לא אם לאחר ההוצאות אתה מקבל פחות מהפקידה שלך.
"כולם מדברים היום על הרפורמות. הענף הזה עבר עשרות רפורמות ובכל פעם הסוכנים רק הלכו וצמחו. פשוט לא ייאמן איך מנטרה שחוזרים עליה מאות פעמים מחלחלת וכמה אי הבנה וניתוק יש לפקידי האוצר.
"סוכני הביטוח הם לא הבעיה, הם הפתרון!!. יחד עם זאת, אני מאמין שיכולת העבודה של הסוכן כבודד תצטמצם משמעותית ואף תיעלם. יהיה קשה להתמודד עצמאית עם השינויים בשוק הביטוח ולכן מאוד נכון לכל סוכן, גם לגדולים שבהם, להצטרף לקבוצה".

גיל אוריון | צילום: לירן שחר, LSV Productions

כל הזכויות שמורות. אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר - כל חלק שהוא מהחומר הכלול בעיתון עדיף ביטוח ופנסיה. המידע הכלול בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד. אינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחויבת בדברי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.