



P.O.C.

ש ו ת פ ו ת :

מינוף המודל העסקי
של סוכן הביטוח



כנס "עדיף"

24 אוקטובר 2013



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

הסנדלר הולך יחף ...



כיצד סוכן הביטוח דואג היום

לעתיד העסק שלו לאחר הפרישה ??



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

מחזור החיים: אתגרים



בניית ערך

מינוף ערך

מימוש ערך



צמיחה

אין עדיין מסה קריטית כלכלית



יציבות

קיבולת הסוכן מוצתה



דעיכה

בסיס הלקוחות מדלדל





מחזור החיים: עורכי-דין ורואי חשבון

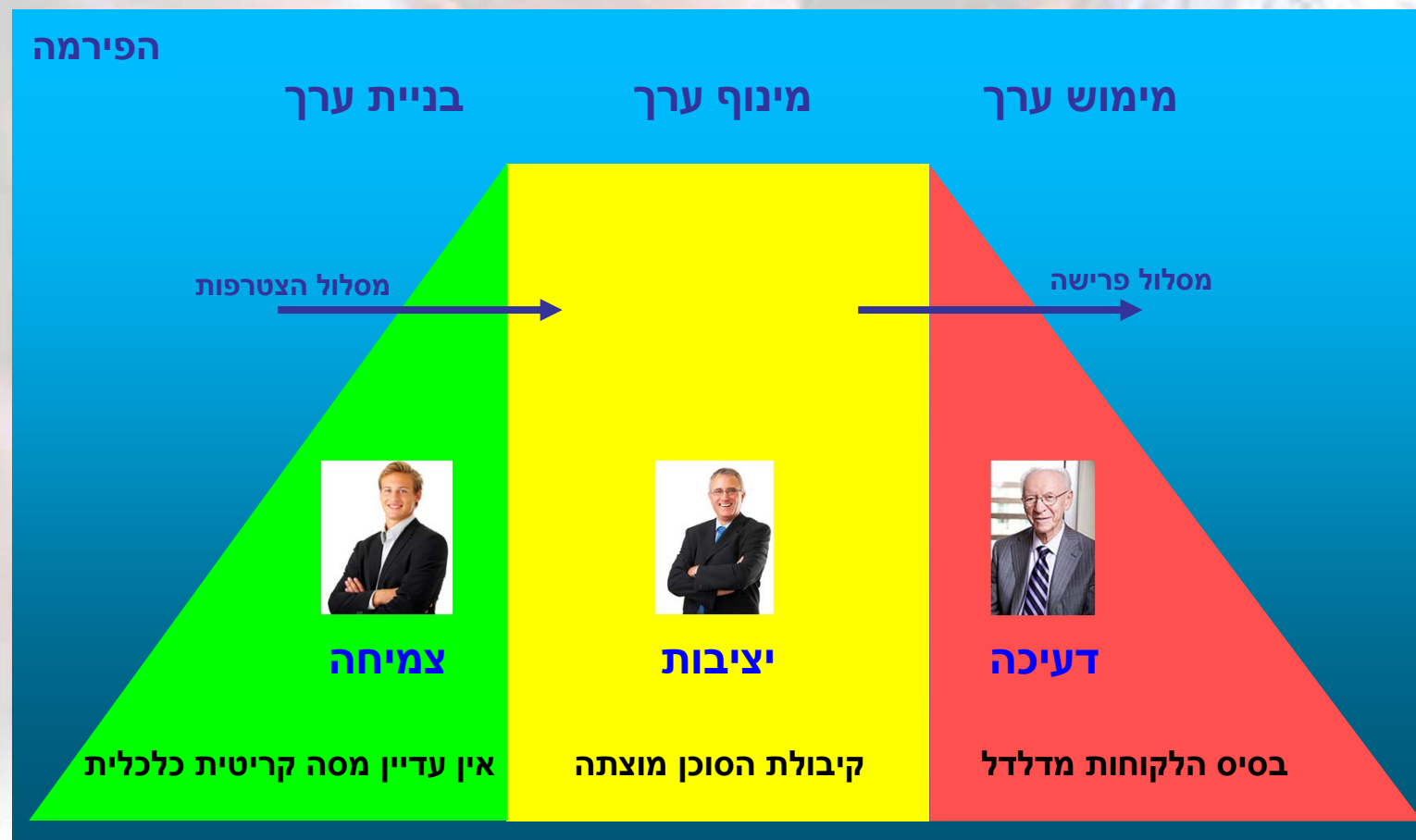




P.O.C.

שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

מחזור החיים: שותפות



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

שותפות: מינוף המודל העסקי



הכנסות

שיעור עמלות

הכנסה ממוצעת
פר לקוח

לקוחות
חדשים

לקוחות
נוטשים

בסיס לקוחות

הוצאות

עובדים

משרד

טכנולוגיה
ותשתית

תקורות
אחרות

רווח

שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

שותפות: גורמי מפתח להצלחה

קומבינציה מנצחת = כל השותפים מרוויחים יותר !

העלות % העמלה



עמלות
היקף

Cross Sell
(One Stop Shop)



הכנסה
פר לקוח

סינרגיה תפעולית

$$1 + 1 < 2$$



הוצאות



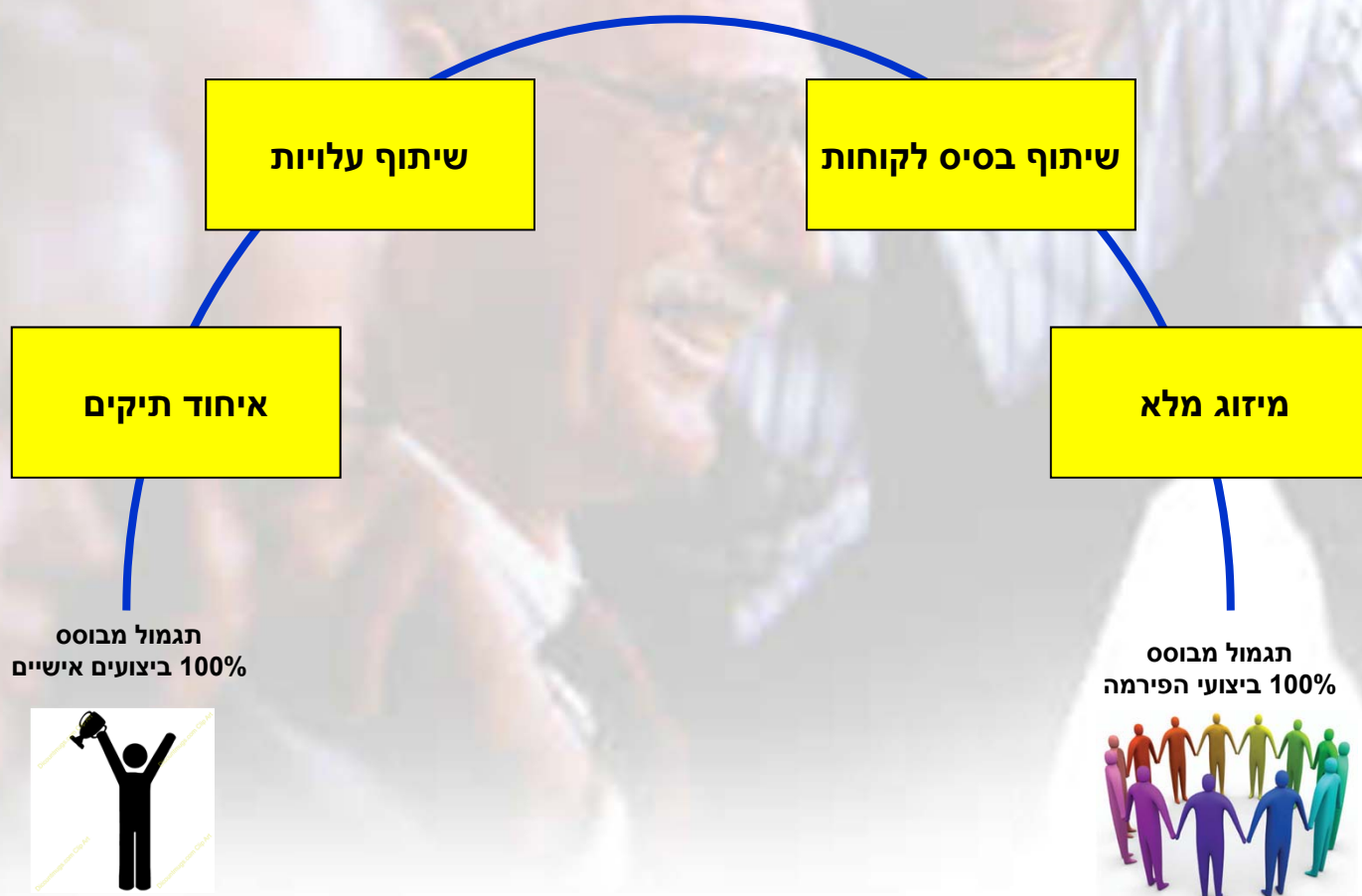
שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

שותפות: חלוקת "העוגה"



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

שותפות: מנעד רחב של מודלים





שותפות: להקים כשאפשר, לא כשצריך

♦ התפתחות פירמות עורכי-הדין הואצה על-ידי התגברות התחרות בענף, שהביאה עורכי-דין רבים למצב של "אין ברירה".

♦ הקמת שותפות במצב של "אין ברירה" נעשית מתוך לחץ והתוצאה אינה בריאה.

♦ כשיש חששות, ניתן להקים את השותפות בצורה מדורגת, באבני-דרך ובקצב שמתאים לכל אחד.

♦ שותפות היא הפתרון הנכון לסוכן הביטוח, כדי להתמודד טוב יותר עם האיומים הצפויים וכדי להבטיח את ערך הסוכנות שלו לקראת פרישה.

♦ סוכני הביטוח צריכים להפיק את הלקחים מניסיון המוצלח של פירמות עורכי-הדין ורואי-החשבון.



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח

סיכום: שותפות - מגדילה רווח



◆ משפרת רווחיות

◆ מגבירה את הכושר התחרותי

◆ תומכת בשימור הלקוחות

◆ מקטינה סיכונים

◆ מסייעת למכסם ערך בכל שלב במחזור-החיים של סוכן-הביטוח

◆ הוכיחה את יתרונותיה בענפי עורכי-הדין ורואי-החשבון



שותפות: מינוף המודל העסקי של סוכן הביטוח



סיכום: שותפות - צעדים לפעולה

♦ אתר שותף פוטנציאלי בעל יכולות משלימות

♦ בנה מתכונת שותפות נוחה לשני הצדדים

♦ בנה תכנית אינטגרציה תפעולית ושיווקית לעסק המשותף

♦ חתום על הסכם שותפות מפורט

♦ יישם את תכנית האינטגרציה באופן מיידי

אז מה לעשות?
לעשות !





P.O.C.



גיא מר-חיים

שותף-בכיר

פי.אן.סי. היי טק (1992) בע"מ

רח' הזית 10, עשרת 76858

טל. 052-6868748

פקס. 08-8699619

gai.marchaim@gmail.com

