

היתרון העצום של סוכן שמגיע מעולם הפיננסים

שיחה עם סו"ב רן ברודי, הבן של שחקן הכדורסל המפורסם טל ברודי ושותפו של טל ליברמן לניהול סוכנות ברודי ליברמן בחולון, בה שותף גם שלמה אייזיק > רונית מורגנשטרן

בסוכנות זה להתפרס על כמה תחומים. התחום הפנסיוני הוא בעצם פלטפורמה להגיע ללקוחות. אנחנו עובדים על נפח לקוח – לקחת לקוח ולהוסיף לו את תחום הפיננסים וביטוח נסיעות למשל, ואלמנטרי. לאחרונה רכשנו פעילות של סוכנות נרחיב באמצעותה את הפעילות האלמנטרית שלנו ובה נרחיב את הפעילות הפיננסית.

אתם שמים דגש על פיננסים?

ברודי: "אנחנו יותר משלשנו את פעילות הפיננסים בסוכנות בשנתיים האחרונות – קופות גמל, השתלמות, הסכונות, פתרונות לגילאי פרישה כמו תיקון 190. היתרון שלי ושל טל הוא שאנחנו באנו משני העולמות – גם ביטוח וגם השקעות, והיינו בשניהם מספיק זמן כדי לשלוט בשתי השפות, מה שלא מצוי אצל רוב הסוכנים".

מה אתה מציע לסוכן ביטוח כדי שיצליח ויתפרנס היטב?

ברודי: "קודם כל לעבוד מסודר, לנצל את כל הכלים הטכנולוגיים הקיימים היום – המסלקה והר הביטוח. הסוכנים מתחלקים לשניים – אלה שרואים ברגולציה הוצאה כלכלית, ואלה שרואים בה את הפוטנציאל העסקי. בעבודה נכונה הוא יכול לייצר לעצמו המון פעילות, וזה גם לטובת הלקוח.

"הענף הולך ונעשה יותר טכנולוגי. יש הרבה מוצרים שניתן לרכוש אותם בקליק. עם זאת, אני בטוח שתמיד יהיה צורך בהכוונה של יועץ מקצועי. אנשים בסופו של דבר מחפשים את המגע האנושי, את האדם שיטפל להם בכספים.

"סוכן ביטוח חייב להשתמש בכלים כמו פייסבוק, לינקדאין וכדומה כדי לשווק את עצמו. עיקר הצמיחה שלנו בתחום באה בגלל שימוש נכון בכלים טכנולוגיים ומי שלא עושה את זה, חוטא למטרה. לפני 30 שנה כשאבא שלי רצה לדוורר ל-30 לקוחות הוא היה צריך להדפיס 30 מכתבים, להכניס למעטפות ולשלוח בדואר, היום בלחיצת כפתור אתה מגיע ל-200 איש. מי שלא ישתמש בכלים האלה לא יוכל לשרוד לאורך זמן"



מימין ברודי וליברמן | צילום: באדיבות המצולמים

לאחר 10 שנים באקסלנס. שם מילאתי מספר תפקידי ניהול בכירים בתחום הגמל, רגולוציה וניהול תיקים", מספר ברודי.

ואיך הגעת לשלמה אייזיק?

ברודי: "את שלמה אייזיק הכרתי שנים רבות וכשחשבת ליצאת לעצמאות, דיברתי גם איתו. החלטתי שאני לא רוצה להתחיל מאפס ולגייס מהלקוח הראשון, ואז חשבנו לרכוש סוכנות קיימת. רכשנו את סוכנות 'גל ביט', כששלמה שותף ב-50%. טל ואני מנהלים את הסוכנות ושותפים בשאר המניות."

לא להתקבע

ברודי: "לאחר שנתיים שינינו את שם הסוכנות לברודי ליברמן, עינינו את הפעילות הפיננסית שלנו, תחום שממנו באתי. אולם חשוב לא להתקבע על תחום אחד. אחת המטרות ששמנו לעצמנו

כנו של שחקן הכדורסל המיתולוגי טל ברודי, וכמי שמתנשא בעצמו לגובה של 1.88 מטר, עסק סו"ב רן ברודי בימי נעוריו בעיקר בכדורסל. אלא שבמהלך שירותו הצבאי הבין רן שקריירה בכדורסל כבר לא יעשה, אבל בתחום הנוסף שבו עסק אביו לאחר שתלה את נעלי הכדורסל – סוכן ביטוח, בהחלט יש לו עתיד.

"אבי הציע שמיד אחרי השחרור אלך ללמוד במכללה האקדמית לביטוח, שרק נפתחה (היה מחזור שני. המ.). זה היה ב-1996 והייתי רק בן 21. יש לי תואר BA בביטוח ורישיון פנסיוני.

במהלך הלימודים עברתי אצל אבא בכל תפקיד – ממכירות ועד איסוף צ'קים, והתקופה הזו נתנה לי את הבסיס להבין את חייו של סוכן הביטוח", מספר ברודי.

היום סו"ב רן ברודי הוא מנכ"ל משותף לצד סו"ב טל ליברמן של סוכנות "ברודי ליברמן ניהול ביטוח ופיננסים" בחולון. בסוכנות שותף גם שלמה אייזיק, מנכ"ל ובעלים של קבוצת יונט.

טל ליברמן ורן ברודי שותפים ומנהלים בפועל את הסוכנות ביחד. לטל יש רישיון פנסיוני ואלמנטרי ולרן יש רישיון פנסיוני ולסוכנות יש רישיון פנסיוני ואלמנטרי.

אז אתה לא ממש דור המשך?

ברודי: "נכנסתי כדור המשך, אבל הדרך הובילה אותי לדברים אחרים. סוכנות נאמנים נכנסה כשותפה בסוכנות של אבי ואני עברתי לעבוד בסוכנות נאמנים, שם בעצם פיתחתי את הקריירה המקצועית שלי בביטוח".

את טל ליברמן הכיר ברודי כשעבר לעבוד בסוכנות "קלע". "לשם עברתי אחרי נאמנים. הגעתי לקלע כמנהל פיתוח עסקי וטל הגיע כמנהל תיק לקוחות. עבדנו כשנה ביחד, ואז עברתי לעבוד באקסלנס בית השקעות; טל הגיע לאקסלנס שנה אחריי. הוא חזר לענף הביטוח לאחר 3 שנים באקסלנס ואני חזרתי לביטוח רק