

מ.פ.ת הדרך - מיפוי פוטנציאל תיק סוכן

פוטנציאל לקוחות

הלקוחות שלי
המפעלים שלי
מ.פ.ת הדרך
פוטנציאל לקוחות
תמהיל תיק
דו"חות
מאגר ידע
תפעול / גביה
אזור אישי
סוכן On-line
מרכז הודעות

"מ.פ.ת. הדרך" פותחה ככלי למיפוי פוטנציאל המכירות בקרב לקוחותיך (ראשי ומשני) בעלי פוליסות בגבייה שוטפת.

המערכת נועדה לסייע לתכנון וניהול המכירות בצורה יעילה וממוקדת, תוך חשיפת ההזדמנויות להגדלת ההכנסות בתיק הקיים.

על פי המודל העסקי שנקבע ב"מגדל" חברה לביטוח בע"מ אותרו לקוחותיך אשר נמצאים בפוטנציאל גבוה לרכישת אחד ממוצרי המכר המובילים: ריסק, מזור, סיעוד וניתוחים ואף סומנו עבורך בגרפים בהתאם.

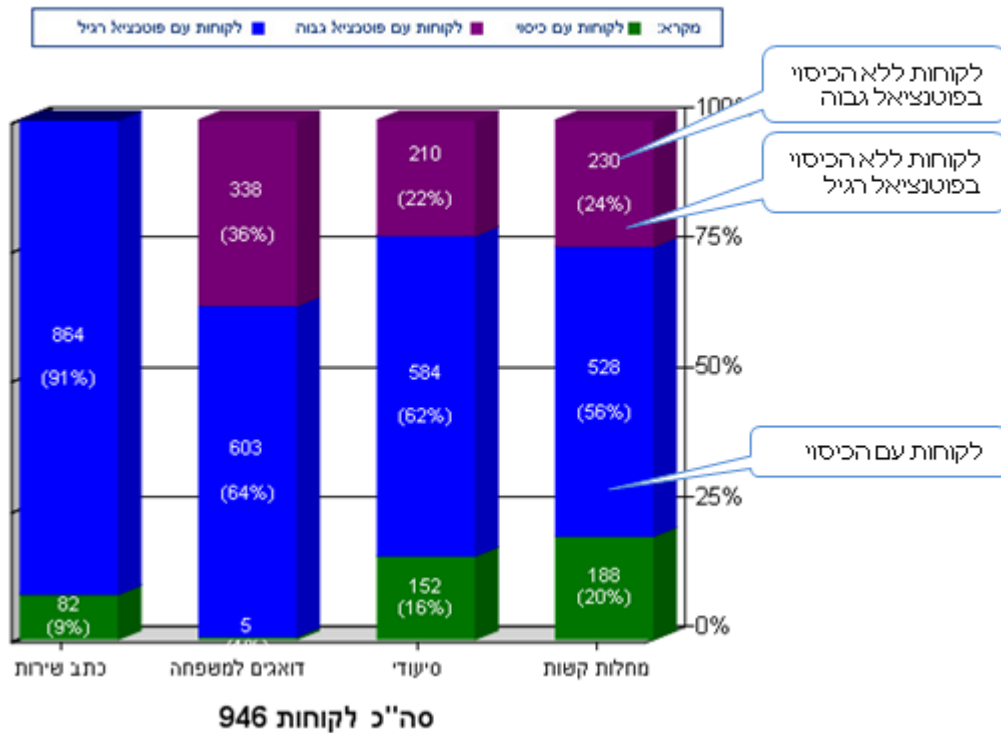
כלי זה מציג את כל לקוחותיך בעלי פוליסות בגבייה שוטפת כולל מבוטחי משנה מגיל ביטוחי 18, בצורה גראפית נוחה לעין על-מנת לאתר בקלות את אוכלוסיית הלקוחות הרלוונטית לך (פוטנציאל גבוה / רגיל / בעלי כיסוי). לאחר שהתמקדת על הלקוחות הרלוונטיים ניתן להציג את רשימת הלקוחות, להדפיסה, לייצאה ל-Excel, לשלוח ללקוחות דוא"ל ועוד.

בכניסה לקטגוריית מ.פ.ת הדרך ולאחר מכן בחירה בפוטנציאל לקוחות יש לבחור מתוך תפריטי המשנה את תחום הפוטנציאל

מ.פ.ת הדרך
פוטנציאל לקוחות
תמהיל תיק
דו"חות
מאגר ידע

- פוטנציאל בריאות
- פוטנציאל ריסקים
- פוטנציאל ביטוחים פנסיונים
- פוטנציאל מוצרים פיננסיים
- פוטנציאל אובדן כושר עבודה
- פוטנציאל נכות ומוות מתאונה

לדוגמא דוח לקוחות בפוטנציאל בריאות



מטרת הדו"ח להצביע על פוטנציאל המכירה בכיסוי בריאות בקרב לקוחותיך. בעלי פוליסות בגבייה שוטפת כולל מבוטחי משנה מגיל ביטוחי 18, הלקוחות מחולקים לשלושה: עם הכיסוי - בצבע ירוק, ללא הכיסוי בפוטנציאל רגיל לרכישה - בצבע כחול, וללא הכיסוי בפוטנציאל גבוה לרכישה בצבע ויולט (סגול). רשימת הלקוחות בכל אחת מהקבוצות תוצג על ידי לחיצה על החלק המתאים בגרף או בטבלה.

בחלקו התחתון של הדו"ח מופיעה טבלת נתונים המציגה את כמות המבוטחים בכל אחד מהמוצרים וחישוב עתידי של העמלה הפוטנציאלית. בנוסף מטבלה זו תוכל לצפות במידע נוסף אודות הכיסויים הנמדדים בגרף.

כתב שירות	דואגים למשפחה	סיעודי	מחלות קשות	
פירוט התוכנית	פירוט התוכנית	פירוט התוכנית	פירוט התוכנית	
0	338	210	230	לקוחות עם פוטנציאל גבוה
864	603	584	528	לקוחות עם פוטנציאל רגיל
82	5	152	188	לקוחות עם כיסוי
15%	15%	15%	15%	אחוז עמלה (לכיסוי לפי ח1)
₪ 23,328	₪ 150,748	₪ 464,133	₪ 109,493	עמלה שנתית פוטנציאלית *
₪ 233,280	₪ 1,507,482	₪ 4,641,327	₪ 1,094,931	עמלה פוטנציאלית מצטברת ל-10 שנים *
₪ 349,920	₪ 2,261,223	₪ 6,961,991	₪ 1,642,397	עמלה פוטנציאלית מצטברת ל-15 שנים *
מחושב לפי פרמיה ממוצעת למוצר הרלוונטי בתיק הסוכן *				
	₪ 747,702	* סה"כ עמלה שנתית פוטנציאלית		
	₪ 7,477,020	* סה"כ עמלה פוטנציאלית מצטברת ל-10 שנים		
	₪ 11,215,530	* סה"כ עמלה פוטנציאלית מצטברת ל-15 שנים		
מחושב לפי פרמיה ממוצעת למוצר הרלוונטי בתיק הסוכן *				

לחץ למידע שיווקי

פירוט הלקוחות על פי הגרף

חישוב עתידי של העמלה הפוטנציאלית

העמלה מחושבת על-פי ממוצע הפרמיה של לקוחותיך באותו כיסוי, כפול מספר הלקוחות ללא הכיסוי.

