

דצמבר 25

### 3מהלכים מיידיים שכל סוכן ביטוח חייב לעשות בעידן ה-AI

החדשנות וה AI כבר משנים את ענף הביטוח. השאלה האמיתית אינה האם זה יקרה, אלא האם סוכן הביטוח יוביל את השינוי או ייגרר אחריו. שלושת המהלכים הבאים הם צעדים פשוטים, מיידיים וישימים, שכל סוכן ובעל סוכנות יכולים להתחיל לבצע כבר השבוע. בהמשך לוועידת עדיף ופאנל החדשנות, אנו בעדיף TECH מסייעים לכם להתחיל את המסע לעבר האוטומציה וה AI.

#### מהלך 1

##### מיפוי יום העבודה והעברת משימות חזרתיות ל-AI

המטרה: לפנות זמן לסוכן לעבודה שמייצרת ערך אמיתי ללקוח ולמכירות.

1. שב ל 10 דקות וכתוב רשימה של 5 משימות חזרתיות שאתה עושה כל יום או כל שבוע

○ ניסוח מיילים חוזרים

○ הכנת סיכומי שיחה

○ ניסוח הודעות וואטסאפ ללקוחות

○ הכנת תזכורות וסקירות ראשוניות על פוליסות

2. בחר 2 משימות מהרשימה והעבר אותן מיד לכלי AI אחד שבו תשתמש באופן קבוע

○ לדוגמה: ניסוח מיילים, הודעות, תסריטי שיחה, סיכומי פגישה

3. קבע לעצמך כלל עבודה

○ לפני כתיבת כל מלל שיווקי או שירותי, עוברים דרך AI

○ מודדים בזמן אמת: כמה דקות נחסכו ביום וכמה מסרים יצאו יותר ברורים ומשכנעים

התוצאה: בתוך שבוע אתה מרוויח שעה עד שעה וחצי עבודה נטו, ללא שינוי טכנולוגי גדול, רק שינוי הרגל.

#### מהלך 2

##### להפוך דאטה מפסיבי לכלי עבודה יומי של הסוכן

המטרה: להפסיק "לשחות במידע" ולהתחיל לנצל אותו ליצירת עסקאות ושימור לקוחות.

1. מרכזים את המידע במקום אחד

○ CRM, אקסל או מערכת קיימת אחרת

○ שמות לקוחות, מבנה משפחה, מוצרים קיימים, תאריכי חידוש, פרטים חשובים, סיכומי שיחות, מידע אישי ועוד

2. מגדירים 3 שאלות עסקיות פשוטות שעליהן תענה אחת לשבוע

- אילו לקוחות נמצאים בחידוש בקרוב ולא דיברתי איתם
- אילו לקוחות יש להם פערי כיסוי בבריאות או בפיננסים
- איפה יש ריכוז לקוחות עם פרמיות גבוהות שניתן להציע להם שדרוג או התייעלות

3. משתמשים ב AI כ"שכבת מחשבה נוספת"

- מייצאים או מתארים בקצרה ל AI את המידע והמצב, ושואלים
    - איפה יש לי הזדמנויות מהירות ליצירת קשר
    - איך לחלק את הלקוחות לקבוצות שונות ולהתאים מסרים לכל קבוצה
- התוצאה: הדאטה עובד בשבילך. במקום רשימות יבשות, אתה מקבל תובנות, סדרי עדיפויות ורעיונות לפעולה.

### מהלך 3

#### יצירת תרבות ניסוי קטנה בסוכנות

המטרה: להפוך את החדשנות לחלק קבוע מהעבודה, לא "פרויקט צד".

1. קובעים "שעת AI קבועה אחת בשבוע

- אתה והצוות יושבים ביחד על מחשב
- בוחרים תהליך אחד לבדיקה או לשיפור

2. בוחנים כלי אחד חדש בכל חודש

- פעם כלי לכתיבת תכנים
- פעם כלי לאוטומציה של הודעות
- פעם כלי ניתוח שיחות או וואטסאפ

3. מגדירים הצלחה פשוטה וברורה

- לדוגמה

- אם הכלי לא חוסך לפחות שעה בחודש או לא משפר מדידה עסקית בסיסית, לא ממשיכים איתו
- אם כן, מכניסים אותו לשגרה

#### צ'ק ליסט ליישום בשבוע הקרוב

סמן מה אתה עושה כבר השבוע:

1.  בניתי רשימה של 5 משימות חזרתיות ובחרתי 2 להעביר ל AI
2.  ריכזתי את מידע הלקוחות במקור אחד ובחרתי 3 שאלות עסקיות שבועיות
3.  קבעתי "שעת AI קבועה ביומן לחודש הקרוב

ירדן פלד- insurAI נייד- 0546669335 מייל- [yarden@insurai.co.il](mailto:yarden@insurai.co.il)