

● גולדי • כלים לסוכן

ערכת הכלים של גולדי לסוכן הביטוח

תבניות וואטסאפ, סיכום שיחה, תסריטי פתיחה וצ'קליסט ציות. מוכן להעתקה.

הוכן על ידי **גולדי**, העוזר מבוסס ה-AI לסוכני ביטוח ופנסיה בישראל
trygoldy.com

דילוג לתוכן הראשי

מעתיקים, ממלאים את מה שבסוגריים, שולחים. שמרו את הקצב האישי שלכם, זה רק נקודת פתיחה.

אישור פגישה

היי [שם], קבענו ל[יום] בשעה [שעה]. אשמח שתביא/י איתך [מסמכים]. נשמח לראותך, [שם הסוכן].

תזכורת יום לפני

היי [שם], תזכורת קטנה לפגישה שלנו מחר בשעה [שעה]. אם צריך לתאם מחדש, כתבו לי ונמצא זמן אחר.

סיכום אחרי שיחה

היי [שם], תודה על השיחה. סיכמנו: [נקודה 1], [נקודה 2]. הצעד הבא: [מה קורה עכשיו ומתי]. אם פספסתי משהו, תקנו אותי.

בקשת מסמכים

היי [שם], כדי להתקדם אני צריך [מסמך 1] ו[מסמך 2]. אפשר לשלוח לי לכאן בוואטסאפ, מה שנוח.

הצעה נשלחה

היי [שם], שלחתי אליך למייל את ההצעה שדיברנו עליה. תעברו עליה בנוחות, ואני זמין לכל שאלה או התאמה.

תזכורת חידוש

היי [שם], הפוליסה שלך מתחדשת ב[תאריך]. שווה שנעשה שיחה קצרה לוודא שהכיסוי עדיין מתאים לך. מתי נוח?

ברכת הצטרפות

ברוך/ה הבא/ה [שם], שמח שאתה איתי. שמרו את המספר הזה, אני כאן לכל שאלה או עדכון לאורך הדרך.

מענה כשאני לא זמין

היי [שם], קיבלתי את ההודעה ואני חוזר אליך עד [מסגרת זמן]. אם דחוף, כתבו 'דחוף' ואתעדף.

בקשת המלצה

היי [שם], שמחתי לעזור. אם היה לך טוב בתהליך, אשמח אם תכיר/י לי מישהו שיכול להיעזר בי גם. תודה!

מעקב אחרי הצעה

היי [שם], רק בודק שההצעה הגיעה ושהכול ברור. יש שאלה או משהו שכדאי לחדד? אני כאן.

2 תבנית סיכום שיחה

מבנה קבוע שממלאים אחרי כל שיחה, כדי ששום דבר לא ייפול בין הכיסאות.

1 עם מי דיברתי ומתי: [שם הלקוח], [תאריך ושעה].

2 נושא השיחה: [במשפט אחד].

3 מה סוכם: [ההחלטות והנקודות העיקריות].

4 משימות ואחריות: [מה אני עושה, מה הלקוח עושה, עד מתי].

5 הצעד הבא: [הפעולה הקרובה והתאריך].

דוגמה ממולאת

עם מי ומתי: דנה לוי, 12.3 בשעה 10:00.

נושא: בדיקת כיסוי ביטוח חיים לקראת לידה.

סוכם: להעלות סכום הביטוח, ולבדוק הוספת כיסוי אובדן כושר עבודה.

משימות: אני שולח הצעה מעודכנת עד יום חמישי; דנה שולחת תלוש שכר אחרון.

הצעד הבא: שיחת סגירה ביום ראשון ה-19.3.

3 תסריטי פתיחה לשיחות

שלוש דרכים להתחיל שיחה בביטחון, בלי לגמגם בשנייה הראשונה.

שיחה יזומה (לקוח קיים)

היי [שם], מדבר [שם הסוכן], הסוכן שלך. תפסתי אותך בזמן טוב לשתי דקות? רציתי לעבור איתך על משהו שיכול לחסוך לך כסף.

החזרת פנייה מליד

היי [שם], מדבר [שם הסוכן] מ[שם הסוכנות], חוזר אליך בעקבות הפנייה שהשארתי. נוח לך לדבר עכשיו, או שאתאם איתך זמן?

פתיחת שיחת חידוש

היי [שם], מדבר [שם הסוכן]. הפוליסה שלך מתחדשת בקרוב ורציתי לוודא איתך שהיא עדיין מתאימה למה שקורה אצלך היום. יש דקה?

דילוג לתוכן הראשי

רשימת בדיקה קצרה לסוף כל תהליך, כדי לעבוד מסודר ורגוע.

☐ וידאתי מול הלקוח שהוא מבין את מהות ההמלצה לפני ביצוע.

☐ תיעדתי את עיקרי השיחה ואת הסיבה להמלצה בסמוך לשיחה.

☐ שמרתי את הסכמת הלקוח לתיעוד או להקלטה, לפי הצורך.

☐ עדכנתי את תיק הלקוח עם הפרטים והמסמכים הרלוונטיים.

☐ שלחתי ללקוח סיכום בכתב של מה שסוכם.

☐ שמרתי על הפרדה ברורה בין מידע כללי לבין ייעוץ אישי.

☐ בדקתי שהמסמכים חתומים ומלאים לפני הגשה.

☐ קבעתי לעצמי תזכורת למעקב על הצעד הבא.

הצ'קליסט הוא כלי עזר כללי לסדר וארגון, ואינו מהווה ייעוץ משפטי או רגולטורי. האחריות לעמידה בדרישות הרישוי והרגולציה על הסוכן בלבד.

התבניות חוסכות דקות. גולדי חוסך את כל העבודה שאחרי השיחה.

גולדי מתמלל את השיחה, מסכם אותה, מכין את הודעת הסיכום ללקוח לאישורכם, ומעדכן את תיק הלקוח. אתם רק מאשרים.

trygoldy.com/resources