

הנשים מובילות את רכישות "הגמלה המיידית" בעולם

ה"גמלה המיידית", שבעבר נמכר הודות להיותו "מקלט מס", בעיקר לגברים וכמעט חלף מהעולם - עבר עיצוב מחדש, זכה ל"חיים חדשים" ולביקוש הולך וגדל מצד הלקוחות, כאשר הלקוח הדומיננטי - הינו הלקוחה

מאת רינת מעוז*

הנשים מובילות את רכישות "הגמלה המיידית" בעולם, שוק שמוערך בכ- 250 מיליארד דולר בכל העולם, כך קובע מחקר שנערך על ידי חברת הייעוץ "LIMRA".

על פי ממצאי המחקר, שמסגרתו נבחנו שבחנה 55 אלף חוזים שנחתמו בשנים 2008/2009, 6 מכל 10 לקוחות הינן נשים, תגיל הממוצע הוא 73 והחווה הממוצע עומד על 107 אלף דולר.

לאחר שבחנה 55 אלף חוזים שנחתמו בשנים 2008/2009 במטרה לעזור לחברות הביטוח לשווק מוצר משופר מסבירה חברת הייעוץ את גורמי ההצלחה.

לסענת חברת הייעוץ המוצר, שבעבר נמכר הודות להיותו "מקלט מס", בעיקר לגברים וכמעט חלף מהעולם, עבר עיצוב מחדש, זכה ל"חיים חדשים" ולביקוש הולך וגדל מצד הלקוחות, כאשר הלקוח הדומיננטי - הינו הלקוחה.

המוצר החדש שעבר "מתיחת פנים" מאפשר הגנה מפני משברים פיננסיים (מגדר סיכון), מאפשר משיכת מזומנים על חשבון הקרן בכל עת (נוזיל), מאפשר גמלה לכל החיים או גמלה למספר שנים (ויתור על סיכון תוחלת חיים) ותמיד מספק תשובה אולטימטיבית לנזילות בשעת צרה.

כיום, הגמישות הינה מילת המפתח אצל הגמלאים. ההתנגדות העיקרית לרכישת גמלה בעבר נבעה מהפחד לאבד שליטה על הכסף, חשש המודגש גם במחקר של חברת Met-Life אשר הצביע על כך ש-58% מהלקוחות רוצים להחזיק

מזומנים לעת צרה.

הדילמה הנצחית של הגמלאי התמקדה בין הבטחת ערך הכסף והנזילות לבין הבטחת העתיד (גמלה מובטחת לכל החיים), כאשר הצורך לקבל החלטה מראש היווה גורם שגרם לקשיים במכירת המוצר בעבר.

המוצר החדש מנטרל חשש זה בהיותו נוזל ונתון בשליטה מלאה של הלקוחות.

הלקוחה בהווה, שאלוהים חנן אותה בתוחלת חיים ארוכה יותר מהגבר, ואשר בממוצע יוצאת לגמלאות עם הכנסה פסיבית (פנסיה קופת גמל) נמוכה ועם חששות כבדים לגבי עתידה הפיננסית, החלה, על פי מחקר של חברת "מקנזי", לפעול בתחכום וביעילות וכן להעזר ביעוץ מקצועי. חברות הביטוח בעולם החלו להבין את כללי השוק החדשים ולשנות

את עיצוב המוצרים והשייטת. מוכח כי נשים עדיפות כיועצות פיננסיות ופנסיוניות לכלל האוכלוסייה.

לדברי רות היידן, מחברת הספר **How to turn your life Around**, ליועצות הפיננסיות יתרונות בולטים, "המאפיינים הנשים" כגון סבלנות, עקשנות ופרגמטיזם מהווים יתרונות משמעותיים.

"לנשים יש חוש אינטואיטיבי, הן מעשיות יותר בהבנה וביכולת לעבוד בשלבים ולכן הן מתמודדות טוב יותר עם התנגדותיות. וברגע שהן בשוק, יתמידו בהתמודדות", טוענת היידן.

ניצנים ראשונים נראים כבר היום בישראל וצפויים לפרוח כבר בעתיד הקרוב.

*רינת מעוז, יעצת פיננסית, מנכ"ל "מעוז פיננסיים", בוגרת "גרונטולוגיה פיננסית"

מכרזים

נדחה המכרז לביטוח רשויות מקומיות

ניתן יהיה להגיש הצעות עד ה-1 בדצמבר 2010

יהיה לרכוש במשרדי החברה בתל אביב עבור 2,000 שקל, שלא יוחזרו.

ניתן יהיה לעיין במסמכי המכרז, ללא תשלום, במשרדי החברה.

שאלות והבהרות ניתן להפנות לחברה בכתב.

החברה מודיעה, כי אינה מתחייבת לקבל את ההצעה הזולה ביותר או כל הצעה שהיא.

"החברה למשק וכלכלה של השלטון המקומי סוכנות לביטוח, בראשה עומד עו"ד עמיצור כחלון, הודיעה על דחיית המועד להגשת הצעות לביטוח רשויות מקומיות. המועד החדש להצעת הצעות יהיה, בין ה- 30 בנובמבר 2010 ועד ל-1 בדצמבר 2010.

רשאיות להשתתף במכרז, חברות ביטוח ישראליות המורשות לעסוק בענפי הביטוח הנכללים במכרז, אשר את מסמכיו ניתן

נפתח בפניך הזדמנות חדשה - נצל אותה!
בוא להיות חלק בקבוצה מהדור החדש.

אורן ישראל סוכנות לביטוח בע"מ

קבוצת המטקס



צור קשר לחיאום פגישת היכרות

Oren-ins.co.il

052-5422525