

עודד אביב

יועץ עסקי לסוכנויות ביטוח | שיטת Money First

הרווחיות של רוב הסוכנויות כבר נמצאת בתוך תיק הלקוחות הקיים – לא בלידים חדשים. זו נקודת המוצא של עודד אביב בעבודה עם בעלי סוכנויות.

בעל ותק של למעלה מ-30 שנה בענף הביטוח. יו"ר ועדת החדשנות והדיגיטציה בלשכת סוכני הביטוח ושופט בתחרות המצוינות בשירות וחווית הלקוח.

שימש בתפקידים ניהוליים בכירים בסוכנויות ובחברות ביטוח – מנהל מכירות ארצי, מנהל מחוז, מנהל חטיבה, מנהל אגף ומנהל חטיבת לקוחות – עם אחריות מלאה על דיגיטציה ושירות, והוביל שיפור דרמטי במדד שירות הלקוחות של משרד האוצר. בתפקידיו כמנהל חטיבה וכמנהל אגף בנה תוכניות עבודה לפיתוח סוכנים – והקפיד על עמידה מלאה ביעדיהן, שנה אחר שנה.

מלווה בעלי סוכנויות בשיטת "Money First" להעלאת רווחיות: בניית אסטרטגיה עסקית, הטמעת דיגיטציה וכלי בינה מלאכותית (AI), שיפור חווית הלקוח, צמיחה מתוך תיק הלקוחות הקיים וליווי מעבר בין-דורי בסוכנות.

התוצאה אצל הסוכנים המלווים: שיפור של עשרות אחוזים בביצועי העסק – ולצידו החזרה של אנרגיה, רעננות, הנאה מהעבודה ומיקוד בתוצאות.

סוכני ד.ג.ר מוזמנים לשיחת אבחון ראשונית עם עודד – שיחה קצרה שבסופה תדעו היכן נמצאת הרווחיות החבויה בסוכנות שלכם, ומה הצעד הראשון למימושה.