

הכלי שמאפשר לעסקים להעניק אשראי לכל מטרה

מהפכה בעולם האשראי לעסקים ולפרטיים - פלטפורמה עסקית, חברתית וחדשנית שפיתחה סוכנות הביטוח ישי ורמי דוד מאפשרת לבעלי עסקים להעניק הלוואות ופתרונות פיננסיים ללקוחות. "המערכת שלנו מאפשרת לבתי עסק להגדיל משמעותית את המכירות בלי להתמודד עם בירוקרטיה מיותרת", מסבירים בסוכנות הביטוח

■ יניב דורנבוש, בשיתוף סוכנות הביטוח ישי ורמי דוד

את סל המוצרים שלהם. "סוכני הביטוח יושבים על מאגרי מידע ענקיים של לקוחות. אבל בגלל מחסור בזמן ובכוח אדם, הם לא מצליחים לנצל אותם", אומר רמי. אז המערכת שלכם עושה את העבודה עבורם?

"בדיוק, הם לא צריכים להוסיף כוח אדם ולא לבזבז את זמנם על ניתוח הנתונים, להיפך - המערכת יכולה לפנות עבורם זמן כדי להעניק שירות ללקוחות חדשים".

בזכות שיתופי פעולה עם בנקים וגופים פיננסיים מובילים, סוכני הביטוח יכולים להציע ללקוחותיהם מגוון פתרונות פיננסיים, כשכל המכירות נרשמות תחת מספר הסוכן. "המערכת מזהה לקוחות שלא היה איתם קשר שנים ומציעה להם מוצרים רלוונטיים", מוסיפה שירה. "זה מייצר עבורם הכנסות חדשות מדאטה שהיה רדום עד עכשיו". אנחנו מאמינים שהעתידי של שוק הביטוח והפיננסים טמון באוטומציה ובהנגשת פתרונות דיגיטליים, מסכמת שירה. "הפלטפורמה שלנו מייצרת מצב של win-win-win - העסקים מגדילים מכירות, הלקוחות נהנים מגמישות פיננסית, וסוכני הביטוח מרחיבים את מקורות ההכנסה שלהם, והכל נעשה בצורה אוטורמטית ללא צורך בכוח אדם נוסף".

*2056 | ishai-rami-david.co.il



לפרטים נוספים על פלטפורמת הלוואות, סרוקו את הקוד



שירה דוד, סמנכ"לית חברת ישי ורמי דוד, יחד עם רמי דוד. צילום: דרור סיתכהל

צ'אטבוט חכם בווטסאפ. "הלקוח יכול לבצע את התהליך כולו בכל שעה שנוחה לו, ללא תלות בשעות פעילות או בומינות של נציג, זה חוסך זמן יקר גם ללקוח וגם לבית העסק", מסבירה שירה ומציינת כי המערכת גם מאפשרת לבתי העסק לבצע קמפיינים ממוקדים ללקוחות קיימים, מה שמגדיל עוד יותר את פוטנציאל המכירות.

"הכנסות חדשות מדאטה רדום"

החדשנות של מצודה 770 לא מסתכמת רק בפתרונות לעסקים וללקוחות, אלא מביאה בשורה משמעותית גם לסוכני ביטוח. באמצעות טכנולוגיית ביג דאטה ובינה מלאכותית, המערכת מנתחת באופן אוטומטי את מאגרי המידע של סוכני הביטוח, מזהה הזדמנויות עסקיות ומאפשרת להם להגדיל

הקצה ומאפשרת לבתי העסק להרכיב במה שהוא יודע לעשות הכי טוב - למכור".

בכך בעל העסק מספק יתרון גם לצרכן?

"נכון, מנקודת מבטו של הצרכן, הפלטפורמה מציעה הלוואות בהיקף של 10,000 עד 200 אלף שקל - עם אפשרות לפריסת תשלומים גמישה ובריביות נמוכות בהשוואה לכרטיסי האשראי. במקום להכביד על המסגרת החודשית, אנחנו מאפשרים ללקוחות לתכנן את התשלומים בהתאם ליכולות שלהם, כך שהם יכולים לרכוש את מה שהם באמת צריכים ורציים, בלי לדאוג שייפלו לבור כלכלי". היא מוסיפה כי התהליך עצמו פשוט ואינטואיטיבי. הפלטפורמה מאפשרת ללקוחות לבצע את כל התהליך באופן דיגיטלי, כולל בדיקת זכאות וקבלת אישור, דרך

הגבלות על מסגרות האשראי הן חסם צמיחה משמעותי עבור עסקים בישראל. בעלי העסקים מתמודדים עם תורים מזומנים מאתגר, בירוקרטיה מול גופים פיננסיים ועלויות שנערמות, וצרכנים מצמצמים את הרכישה שלהם כדי לעמוד במסגרת האשראי. סוכנות הביטוח "ישי ורמי דוד" זיהתה את הבעיה ופיתחה פתרון: פלטפורמה דיגיטלית בשם "מצודה 770".

"בדקנו ומצאנו שעסקה ממוצעת עומדת על כ-2,500 שקל בלבד, בעוד שהפוטנציאל האמיתי למכירה הוא פי ארבעה", מסביר רמי דוד, מייסד ומנכ"ל הסוכנות. "הבעיה היא שבעלי עסקים נאלצים להתפשר על היקפי מכירות נמוכים, משום שללקוחות אין מספיק מסגרת אשראי, או שהם לא רוצים להכביד על כרטיסי האשראי שלהם. המערכת שלנו מאפשרת לבתי עסק להגדיל משמעותית את המכירות בלי להתמודד עם בירוקרטיה מיותרת".

הפלטפורמה מאפשרת לעסקים לקבל תשלום כמזומן באופן מיידי, מה שמשפר את תורים המזומנים שלהם וכל זאת ללא עלות לבית העסק. היא עשויה להוות פתרון לסוכני ביטוח וליועצים ולאנשי מקצוע בשורה של תחומים, מייעוץ מס ועד משכנתאות. "בניגוד לפתרונות אחרים בשוק, אנחנו לא דורשים מבעל העסק לעבור בדיקות טיב כלכליות או להתמודד עם בירוקרטיה מסורבלת", מדגישה שירה דוד, סמנכ"לית החברה. "המערכת שלנו מתמקדת בלקוח