





למה אנחנו?

- ❖ חברת פריים בעלת 12 שנות ניסיון ועובדת מול כלל הבנקים בישראל באישור משפטי.
- ❖ לחברת פריים היקף עסקאות שנתי במערכת הבנקאית העומד על כמעל מיליארד שקלים.
- ❖ חברת פריים מנהלת את "מרכז ההכשרה ליועצי משכנתאות" להטמעת הידע המקצועי בדור העתיד של יועצי המשכנתאות במוסדות אקדמאיים שונים ברחבי הארץ.
- ❖ חברת פריים מלווה עשרות פרויקטים קבלניים, קבוצות רכישה ומחיר למשתכן.
- ❖ לחברת פריים שיתופי פעולה פוריים עם פרימות רואי-חשבון ועורכי-דין רבות, סוכנויות ביטוח שונות ומשרדי-תיווך.

למה אנחנו?

❖ פריים נבחרה כחברה האמינה ביותר בשוק המשכנתאות - תכנית חסכון, ערוץ 2.

❖ פריים מחזיקה בתו אמון הציבור ומחויבת לכלליו ולעקרונותיו.





יתרונות לעבודה משותפת - סוכן

למה כדאי לסוכן לעבוד עם יעוץ משכנתאות מומחה מחברת פריים?

- ✓ טיפול הוליסטי בלקוח - מתן חוות דעת מקצועית עבור לקוחותיו לטובת טיפול פננסי.
- ✓ שמירה על תיק הנכסים - יעוץ משכנתאות נכון ימנע פעמים רבות מהלקוח לפרק את תיק הנכסים שלו.
- ✓ טיוב דאטא-לקוחות לטובת ביצוע ביטוחי משכנתא - עבודה מול פריים מבטיחה לסוכן החזרת לקוח לביצוע ביטוח (אי זליגה לסוכנים אחרים אשר עובדים עם יעוצי משכנתאות אחרים ו/או לסוכנות הביטוח של הבנק).
- ✓ קשר שוטף וליווי מקצועי של סוכן עם רפרנטית הסוכנים בפרויקט.
- ✓ תגמול סוכן.



יתרונות לעבודה משותפת - לקוח

למה כדאי ללקוח לעבוד עם יועץ משכנתאות מחברת פריים?

- ✓ חוות דעת מקצועית אובייקטיבית - יעוץ בלתי תלוי מספק ללקוח חוות דעת אובייקטיבית לגבי אפשרויות המימון האופטימליות שלו בעסקת משכנתא חדשה / מחזור משכנתא / הלוואות כנגד שיעבוד הנכס ועוד.
- ✓ ניתוח פיננסי מקצועי של צרכי הלקוח לשם התאמת משכנתא יעילה ונוחה עבורו.
- ✓ חיסכון בעלות המשכנתא - יעוץ משכנתאות חוסך ללקוח בממוצע כ- 10% מהיקף המשכנתא לאורך השנים.
- ✓ חיסכון בזמן ובבירוקרטיה - יעוץ משכנתאות חוסך ללקוח זמן יקר של התרוצצויות בבנקים השונים, מיתר את הבירוקרטיה הרבה והופך את תהליך המשכנתא לקל יותר.

יעוץ משכנתאות בפריים

תהליך העבודה בפריים



מה כולל השירות בפריים?

- ✓ בחינה פיננסית מקדימה של כלל הנכסים וההתחייבויות של הלקוח.
- ✓ ניתוח צרכי הלקוח בעסקה בהיבט הפיננסי, סדרי התשלומים ושימוש במקורות הון.
- ✓ תכנון אסטרטגי מותאם לצרכי הלקוח ובניית מספר סימולציות לצורך מציאת תמהיל המשכנתא האופטימלי.
- ✓ בניית תיק לקוח לחיתום אשראי והגשתו לבנקים לרבות ניהול התהליך מול הבנק באופן מלא.
- ✓ מתן פתרון מקצועי אשר כולל סיכום מפורט ומנומק ללקוח וניהול קשר שוטף עימו לאורך התהליך.
- ✓ ניהול משא ומתן מול הבנקים למשכנתאות עד לקבלת התנאים האופטימליים.
- ✓ ליווי הלקוח עד לחתימה על הסכם המשכנתא מול הבנק הנבחר.
- ✓ בדיקת כדאיות למחזור ושיפור תנאים מידי שנה ב"יום ההולדת של המשכנתא".



איך נאתר את הלקוח הפוטנציאלי?

- לקוחות המתעניינים בביטוח דירה / ביטוח חיים.
- פנייה יזומה ללקוחות בעלי ריסק משכנתא.
- "הפצת הבשורה" - שליחת ניוזלטר לכלל לקוחות המשרד על מתן שירות יעוץ המשכנתאות.
- הוספת שירות יעוץ המשכנתאות באתר הסוכן - פרסומי מאמרים מקצועיים בתחום המשכנתאות.
- הקמת טופס יצירת קשר לקידום השירות באתר הסוכן - הפנייה אוטומטית ליצירת קשר בידי נציג פריים.



איך נפנה את הלקוח ליועץ בפריים?

- הפניית לקוח מתעניין - הסוכן ישלח מייל / SMS לרפרנטית הסוכנים עם פרטי הלקוח ותיאור העסקה.
- טיפול בלקוח VIP - יצירת קשר טלפוני / ווטסאפ עם רפרנטית הסוכנים לטיפול מידי בעסקה "חמה".
- העברת קבצי אקסל של לקוחות בעלי ריסק משכנתא לטובת בחינת כדאיות למחזור משכנתא.
- טיפול בדאטא-לקוחות - העברת רשימת לקוחות פוטנציאליים לטובת פנייה יזומה של נציגי פריים לבחינת היתכנות (משכנתא חדשה / מחזור משכנתא / הלואה לכל מטרה).



שאלות ותשובות

למה שאפנה לקוח אליכם ולא ליועץ פרטי שאני מכיר / יועץ מהעיר שלי?

- כוח קנייה - היקף עסקאות שנתי במערכת הבנקאית העומד על כמעל מיליארד שקלים, לעומת יועץ פרטי שמטפל בהיקף עסקאות נמוך בהרבה.
- תיקי הלקוחות מטופלים על ידי מנהלי בנק מרחביים ולא מול בנקאי בסניף אזורי.
- ניתוב תיק הלקוח נעשה לא לפי שיקולי אזור מגורי הלקוח אלא לפי שיקולים אסטרטגיים לשם קבלת תנאים אופטימליים ללקוח.
- ללקוח יש "גב" - הלקוח לא מתנהל מול בן אדם אחד לעומת היועץ הפרטי שהוא "ONE MAN SHOW".

למה שאפנה אליכם לקוח ולא ישירות לבנק?

- אין זה הגיוני שהבנק אשר מלווה את הכסף ללקוח יוכל גם לתת לו ייעוץ אובייקטיבי, הרי שהבנק הוא ישות עסקית רווחית, ומכאן שירצה "להרוויח" כמה שיותר מהאשראי שיעמיד לרשות הלקוח.
- משום אותו עקרון שעובדים מול סוכן ביטוח ולא פונים ישירות לחברות הביטוח / עושים ביטוח בבנק - יש מגוון מוצרים ומסלולים דומים; ככל שהמוצר יתאים לצרכי הלקוח וליכולותיו כך הוא יוכל לחסוך הרבה כסף.
- לקוח שיפנה ישירות לבנק ככל הנראה גם יבצע את הביטוחים הנדרשים דרך הבנק - זליגת לקוחות.

איך אני יודע שעבודה אתכם לא תפגע בלקוח שלי?

- פריים מספקת שירות ולא מוצר. השירות שונה מהמוצרים אותם מציעים סוכני הביטוח כך שלא ייתכן מצב בו תתכן זליגת לקוחות לסוכן ולא ייווצר מצב בו הלקוח מרגיש ש"מעמיסים" עליו מוצרים.
- פריים מבטיחה את החזרת הלקוח לסוכן לטובת ביצוע ביטוח משכנתא וביטוח חיים (תנאי מחייב למתן משכנתא).
- פריים מספקת ייעוץ אובייקטיבי ומקצועי ללקוח ושמה דגש על שירותיות ומתן מענה אופטימלי לצרכי הלקוח.



שאלות ותשובות

- **אני לא מכיר את תחום יעוץ המשכנתאות, למה לי להתחיל לעסוק בזה עכשיו?**
 - תגמול - מקור הכנסה נוסף ללא בזבז משאבים נוספים. לקוח הנמצא בתהליך לקיחת משכנתא / רכישת דירה נדרש לבצע ביטוח חיים ודירה, ועל כן מאפשר לסוכן "ליהנות" מתגמול נוסף בהצעת השירות ללקוח.
 - ידע זה כח - אנו חיים בעולם דינאמי ומשתנה בו אנו נדרשים תמיד לשכלל את עצמנו ופועלים למען פיתוח עסקי. באמצעות שיתוף פעולה זה הסוכנים יציעו ערך מוסף נדרש ללקוחותיהם שחברות הביטוח אינן יכולות להציע.
 - טיפול הוליסטי בלקוח - מעטפת כלכלית ללקוח.
- **איך אקבל את התגמול על הלידים שהפנתי אליכם?**
 - שיתוף הפעולה מעוגן בהסכם מסגרת שנחתם בין לשכת סוכני הביטוח וחברת פריים.
 - לכל סוכן / סוכנות יוקם כרטיס ספק בהנהלת החשבונות שלנו ותבוצע העברה בנקאית בסוף כל חודש בגין העסקאות שנסגרו עם הלקוחות שהופנו.
 - הסוכן יקבל דוחות חודשיים / רבעוניים / שנתיים בגין העסקאות שנסגרו עם הלקוחות שהפנה.



לתיאום פגישה מקצועית

רפרנטית סוכנים - שקד אשכולות

בניית תכנית עבודה פרטנית ✓
הדרכת סוכנים ✓
איתור לקוח פוטנציאלי ✓
מתן כלים מקצועיים ופתרונות לסוכן ✓
אופן פנייה ללקוח (תסריטי שיחה) ✓
קביעת יעדים ✓
ועוד ✓

M: 050-5997517

T: 03-9025113

F: 03-9025115



shaked@primeinv.co.il



בניין 3 B.S.R - כנרת 5, בני ברק, ת.ד. 919



www.primeinv.co.il

