



זיכיון לייעוץ משכנתא

שייכות לרשת מסודרת של אנשי מקצוע, תפעול ושירות יעיל ומהיר, וניסיון עשיר בתחום - זהו היתרון שמציעה 'איתנים' - הרשת הארצית לייעוץ משכנתא לזכיינים. בעלי הרשת, שמכרה לאחרונה כמות מפתיעה של זיכיונות: "אפילו אנחנו הופתענו מכמות הפניות שקיבלנו לזכיינים עוד בטרם יצאנו לפרסום" | רונית שנבאי



מהו היתרון שאתם מציעים לזכייני?
 שטרית: "הבידול והיתרון היחסי שלנו הוא בשירות יוצא-דופן שנובע משייכות לרשת מסודרת המחזיקה אנשי מקצוע, לתפעול ושירות יעיל ומהיר, וכמובן עם ניסיון עשיר בתחום. בעוד שבחברות ויועצים מתחרים השירות נפגם לעיתים עקב עומס או חוסר מקצועיות, אנו מציעים חתימה מתמדת לשירות מצוין בכל מחיר. תוך הבנה של חשיבות המוניטין, במקום חוסר ניסיון, חשיבה עסקית ותחלופת יעצים רבופה, אנו מציעים רשת גדולה שמטפחת חשיבה עסקית ומשדרגת יצרנות של יועצים בעלי ניסיון, ומעניקה הכשרות והדרגות באופן תמידי".

בשוק כל-כך גועש, כיצד תצליחו להבטיח תמורה ללקוח ולשמור על רמת ביצוע?
 כהן: "ראשית, בהכשרה מקצועית מתמדת מנהלי הרשת מסיירים ומעבירים הדרכות והכשרות בסניפים השונים. שנית, חילקנו את המדינה ל-3 מחוזות שבהם פועלים אנשי תפעול מהירי, והם גורמים מענה ופתרונות ליועצי הרשת בצורה גמישה ורבה-קבע בקרה מקצועית על-ידי הרשת ומעבר על כל תיק ותיק, ומתקיימים סקרי שביעות רצון תקופתיים. ומעבר לכל, בזמינות של איש מקצוע מהרשת 24/7, ובשירות מצוין תוך חיטוב כספי ובזמן".



רונית שנבאי, מנכ"ל לוגיסטיקה | כהן ושטרית | צילום: יח"צ

שממתינים להצטרף לרשת מאזור המרכז. בקרוב נחיל באזור ירושלים והשפלה, לדבריו. במסגרת המעבר לזיכיונות, הקימו השניים בית-ספר ליועצי משכנתאות ופיננסים. "הייתם ותחום זה הוא מקצועי מאוד", מסביר כהן, "אנו מכשירים בבית-הספר יועצי משכנתאות וגורמים להם כלים ויועץ כיצד להצליח ולקדם את העסק שלהם. חשוב לציין, שהרשת מחויבת להקמיד לכל יועץ שיכחור לחבור אליה כלים, ידע וזמן לטובת הצלחתו. בנוסף, מכנה הקורסים שבנינו לבית-הספר שונה מהמוכר בשוק, זה מהסיבה הפשוטה שאנו מאמינים כי יועץ משכנתאות צריך להכוש ידע וכלים שאי-אפשר להקנות לו בזמן קצר. לכן הקורסים שלנו ארוכים יותר, ומשולבים ידע תאורטי לצד ידע מעשי כפועל בסניפינו".

כיצד אתם מתכוונים להביא את הלקוחות אל הרשת?
 "המטרה היא לצאת בצורה ממוקדת במהלכי פרסום, שיווק והחדרה בכל עיר שבא-נפתחת עקרי דה" - בהתחלה בעיקר באינטרנט ובפרשתות החברתיות - כשהמסר השיווקי הוא: לא לוקחים משכנתא בלי יועץ אובייקטיבי שדואג לאינטרס שלך וחוסך לך צנן קור וכסף. פלחי השוק שהגדרנו הם כל מי שעתידי לקחת או למחור משכנתא, תוספת".

בנשאות, ויהיו ככך תזמין מושלם להקמת הרשת הגדולה בישראל. בעקבות זאת, שקדנו ימים כלי-לות על הקמת הרשת בדרך הנבונה ביותר, ולשם כך חברנו לטובים ביותר בתחום - החל ממשורר הפרסום זן יהודה ועד ה"י שלנו גיא קולן, וכלה ביועצי העסקים והארגוניים. בנוסף, הקמנו מערכת טכנולוגיות ברמה גבוהה ותוך השקעה רבה, על-מנת לבנות תשתית טובה ונכונה לזכיינים".

כהן מוסיף ש"עם כל המבנה הזה, גיבשנו את המודלים הנכונים לביצוע הרשת כאשר המודל המתוכנן הינו הקניית פלטפורמה עסקית כוללת לזכייני - שעל גבה פועלים יועצי המשכנתאות שלו בכל סניף - וכך נוצר מבנה מושלם של ערך מוסף ליועצים בכל סניף. מטרת הזכייני היא לבנות מגה-משרדים בתחום ייעוץ המשכנתא, כדי שאותם יועצים ישחזו מספר לקוחות ובכך יחסכו להם כסף רב תוך שהם מלווים אותם בתהליך הגדול ביותר של חייהם".

שייכות לרשת מסודרת

כהן מדווח כי בשבועות האחרונים נמכרה כמות מפתיעה של זיכיונות. התחילו באזור הצפון ובין היתר הצטרפו אליו זכיינים מ: צפת, עפולה, קרית ביאליק, בית שאן, סכריה וקרית ים. אהנו גם צאים כרגע בקשר עם מספר זכיינים פוטנציאליים

החזון שלנו להקים רשת גדולה שתוביל את תחום המשכנתאות בארץ, שמתבססת על שירות ואמינות, באמצעות העברה של הידע המקצועי שבאמתחתנו אל הזכיינים ויועצי הרשת, קורם עור וגידים לנו ענינו. אנו מאמינים שלכל אדם מגיע הזכות בהחלטה כלכלית. בתמורה, גדר-שים זכייני ויועצי הרשת לעמוד בכללי האתקה ונבנהלים נוקשים על-מנת לשמור על הלקוחות ועל המותג גם-יחד" - כך אומרים שמעון שם-רית וחי יוסף כהן, שהחליטו להפוך את החברה שכבעלותם, 'איתנים' - הרשת הארצית לייעוץ משכנתא, לרשת זכיינית.

תחום ייעוץ המשכנתאות הבנה כשנים האחרונות מתמסה ענקית. מדוע?

שטרית: "יועצי משכנתאות צצים כפטריות לאחר הגשם בעיקר בגלל שאין רגולציה בתחום ואין צורך ברישיון. בשנה האחרונה הבנקים הקישיחו את תנאי העבודה עם היועצים, מה שהוביל להקמת התאחדות יועצי המשכנתאות, אבל מבדיקה שערכנו - עם 10 בנקאים מבנקים שונים ותשואה של למעלה מ-100 יועצי משכנתאות - הערכנו ש-40%-30 מכלל גוסלי המשכנתאות געזרים ביועץ משכנתא. "דבר זה מעיד על פוטנציאל גדול בשוק המשכנתאות".

איתנים: הבעלים

שמעון שטרית (37) הינו יועץ משכנתאות מזה 7 שנים עם יכולות מכירה מוכחות, ובעל ניסיון רב בביצוע, תכנון משכנתא ואישורי משכנתא של מאות לקוחות. ברשותו הרשאה מטעם הבנקים לעבוד עם כל הבנקים למשכנתאות, ובכל הקשור למשכנתאות היכרותו עם המערכת הבנקאית - בכל הבנקים - היא מצוינת וכוללת היכרות אישית של בנקאים רבים, במיוחד בצפון הארץ.

חי יוסף כהן (30) מתחיל בהירה העסקית כל חייו המקצועיים. הוא גיחן בחשיבה עסקית רחבה ויכולות מכירה וגיוס, גודע בהכרה לעומק של רשתות גדולות, וכבר הקים וניהל מספר עסקים. מאחוריו 3 שנות ניסיון בניהול משרד ד"ר/מקסי - תפקיד מקיף שכלל גיוס סוכנים, הקמת צוותים, הכשרה בשטח, מנטור של תוכניות אימון והכשרה עסקית, תכנון וליווי עסקי תוך הכרת המבנה הרשתי על בורי.