

# מור פלר ונטע איכר מקימות את ארגו - סוכנות ביטוח ימי

■ בזמן שביטוחי רכב ודירות עוברים מהפך, הביטוח הימי מתנהל פחות או יותר כמו לפני ארבעים שנה ■ איכר: ארגו לא נוסדה כדי לתקן ליקויי עבר. היא ממוקדת ביצירת סטנדרטים חדשים ונכונים לצרכי המבוטחים בעולם כפי שהוא היום ■ פלר: גישת One size fits all גורסת שחליפה אחת מתאימה לכולם, אבל היא מלאה בחורים

**פלר:** זה בדיוק העניין, אנחנו כאן בשביל להראות להם מה שהם לא רואים. גישת One size fits all גורסת שחליפה אחת מתאימה לכולם, אבל היא מלאה בחורים. מקצועיות באה לידי ביטוי בסגירת פרצות בפוליסת ביטוח, שעלולות, במקרה של נזק לא מכוסה, לגרום לסגירה של קווי ייצור או לאובדן לקוח גדול.

• אתן מזנקות ישר למגרש של הגדולים.

**איכר:** אנחנו יודעות שמדובר בריצה למרחקים ארוכים. יש יתרונות גדולים ללקוח דווקא בעסק שמתחיל לצמוח.

הידע, הניסיון והקשרים שלנו מהווים ערך ללקוחות. כעסק אנחנו באמת בתחילת הדרך, אבל בידע המקצועי ובחשיבה מקורית אנחנו מקדימות את השחקנים הגדולים. העובדה שקבלנו הצעות עסקיות עוד לפני שהדפסנו את הפוליסה הראשונה, מדברת בעד עצמה. מי שמכיר אותנו יודע שלידע ולקשרים שלנו אין תחליף.

• **בסוף מה שמעניין את הלקוחות זה המחיר. פלר:** טעות. מי שמשחק במגרש של המחיר תמיד יוריד מחיר. ברור שנדאג שהלקוח ישלם את המחיר הטוב ביותר, אבל אנחנו משחקות במגרש שונה: מקצועיות היא ערך. מקצועיות בעת עריכת הביטוח מונעת בעיות כשמגיעות התביעות. אנחנו שואפות למסלול ירוק. אנחנו הפיקח שלא נכנס לבעיה שהחכם אולי ייצא ממנה.

• **איזה דוגמה אתן יכולות לתת לייחודיות שלכן? איכר:** מה שמייחד את הביטוח הימי זה שחלק מהנזקים מתרחשים בחו"ל. טיפול בתביעות זה עולם ישן. בעולם החדש נדרש לנהל אירוע ואתן דוגמה קטנה מיני רבות: לפני כמה שנים קבלתי הודעה על אוניה שנשאה מטענים לישראל ונגררה לתיקונים במל עומאן. אירוע כזה דורש תיאום וניהול מספר רב של גורמים ולכך דרושה מיומנות מיוחדת. הרקורד שלנו הוא ייחודי ומאפשר לנו לטפל גם במקרים המורכבים ביותר.



מור פלר



נטע איכר

**נטע איכר ומור פלר** הקימו את ארגו - סוכנות חדשה לביטוח ימי. זו הפעם הראשונה זה 35 שנה שמוקמת סוכנות ביטוח חדשה בתחום הביטוח הימי. ארגו היא חברה העוסקת בתיווך וייעוץ ביטוח ימי. לסוכנות סמכויות חיתום וסילוק תביעות שניתנו לה במסגרת הסכמים עם חברות הביטוח הגדולות. הסוכנות מספקת מגוון שירותים בביטוח ימי, לרבות הרצאות והדרכות. שם החברה, ארגו, נלקח מהמיתולוגיה היוונית. ארגו הייתה הספינה ששימשה את היוונים במסע להחזרת גיזת הזהב ליוון. משמעות השם ביוונית - המהירה.

איכר צברה 28 שנות ניסיון בביטוח, מתוכן כעשרים שנה בניהול תחום הביטוח הימי, ובתפקידה האחרון במגדל שימשה כסמנכ"ל ביטוח כללי וביטוח משנה. לפלר יש עשרים שנות ניסיון בביטוח, מתוכן 16 שנה בתחום הביטוח הימי והסחר הבינלאומי. בתפקידה האחרון שימשה כמנהלת מחלקת חיתום ימי בכלל ביטוח.

בזמן שביטוחי רכב ודירות עוברים מהפך לביטוח בפלטפורמות דיגיטליות, הביטוח הימי מתנהל פחות או יותר כמו לפני ארבעים שנה. עבור רוב הלקוחות בישראל פוליסת הביטוח הימי אינה מובנת כלל, לכן הם נאלצים להסתפק במה שמציעים להם, בלי להבין מה באמת כתוב במסמך.

פרישתן של איכר ופלר מתפקידן כמנהלות הביטוח הימי הבכירות בישראל, שניהלו במסגרת מגדל וכלל ביטוח כ-40% מביטוח תנועת הסחורות לישראל וממנה, מעוררת תגובות רבות בתחום, שלא השתנה הרבה ונשלט במשך שנים בידי מספר מצומצם של שחקנים.

במסגרת הסוכנות יפעל גם אריה מליניאק, בן זוגה של איכר. מליניאק משמש כמנהל הפיתוח העסקי של הסוכנות, והוא בונה עבור הסוכנות תשתית לקוחות המבוססת על קשרים של עשרות שנים במגזר העסקי והארגוני. מי שטיפל בצד המשפטי של הקמת הסוכנות הוא עו"ד ג'ון גבע ממשרד ג'ון גבע הדר ושות'.

בשיחה עם פוליסה, לרגל הקמת הסוכנות, מור

ופלר מתארות את החזון שלהן בתחום. פלר מציינת כי "מעתה יש למשלחים, ליבואנים, ליצואנים, למנהלי המרכזים הלוגיסטיים, ליועצים ולסוכנים, גישה נוחה וישירה ופתרונות לעסקאות מסובכות. המומחיות שלנו משלבת גם התייחסות לצרכי הלקוחות וגם היכרות וקשרים עמוקים עם מבטחי משנה אשר יש למעטים, אם בכלל".

• **מה צפוי להשתנות כעת בתחום?**

**איכר:** ארגו לא נוסדה כדי לתקן ליקויי עבר. היא ממוקדת ביצירת סטנדרטים חדשים ונכונים לצרכי המבוטחים בעולם כפי שהוא היום. יצרן הרכב הנרי פורד אמר שאם היה שואל את הלקוחות מה הם צריכים, הם היו אומרים שהם חולמים על סוסים מהירים יותר. יש פתרונות קיימים שהמבוטח אפילו לא יודע שהוא צריך. המפגש בין הצרכים האמיתיים שלו לבין הפתרונות שניתנו לו הוא כואב.

• **ביטוח ימי הוא נישא לא גדולה.**

**איכר:** נכון, אבל הביטוח הימי הוא חשוב כחלק ממערך הביטוחים של העסק, במיוחד בחברות יצרניות ומפעלים גדולים. זה דורש מהמבטח לתפור פתרונות בראייה כוללת, אבל בשוק חסרה המקצועיות הנדרשת.

• **עבור רוב הלקוחות ביטוח ימי זה עוד סעיף ברשימת היבוא. למה הם צריכים ללמוד תחום מסובך?**