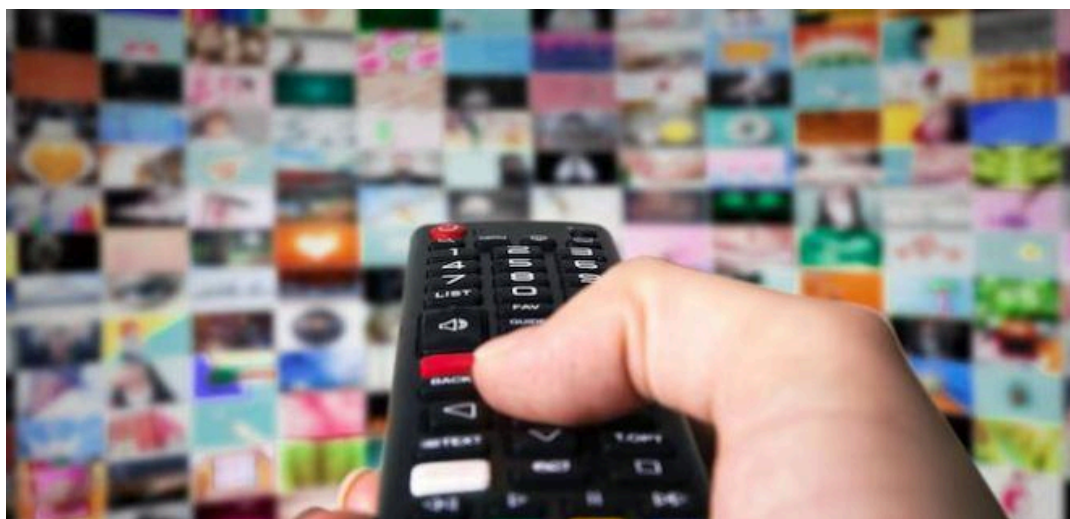




האם הפרסום בטלוויזיה מספק מידע לגבי החלטות פיננסיות נכונות?

חשבתם פעם האם הפרסומות של חברות הביטוח או הבנקים בטלוויזיה מספקות לנו מידע כדי לקבל החלטות פיננסיות נכונות? כמה פעמים ישבת מול הטלוויזיה, צפית בפרסומות של אחת מחברות הביטוח או הבנקים וניסת להבין מה בעצם החברה פרסמה?



החודשים האחרונים מרובים בפרסומות של חברות פיננסיות שונות: בנקים, כרטיסי אשראי, חברות ביטוח ובתי השקעות. לפי העיתון הכלכלי "גלובס" כ-70% מהפרסומות הזכורות והאהובות הם פרסומות של חברות פיננסיות. אבל שאלתם את עצמכם פעם, מה המסרים העיקרים אותם מנסות החברות להעביר והאם אנחנו כצרכנים בכלל יכולים לקלוט את המסרים האלה, להבדיל בין החברות ולבצע סוג של הנעה לפעולה?

איזה מסרים מועברים בפרסומות הפיננסיות?

חשוב לזכור כי הפרסום בטלוויזיה קצוב בזמן. מטרת המפרסם הפיננסי היא למשוך את תשומת לב ולעורר אצלנו רצון לקבל מידע נוסף או מול החברה המפרסמת או בפניה לערוץ ההפצה, סוכן הביטוח או היועץ בבנק כדי לקבל פרטים נוספים על המוצר.



בפרסומות הפיננסיות מועברים מסרים שונים בהתאם למוצר המפורסם שיכול להיות מוצר ביטוחי פשוט כמו ביטוח רכב או ביטוח נסיעות לחו"ל או מוצר מורכב יותר כמו פנסיה או ניהול תיק השקעות. החברות הפיננסיות דואגות להדגיש את הביטחון והשקט הנפשי שמספקים ללקוחותיהן. הן מדגישות את הביטחון הכספי, ההתאמה של המוצרים לצרכים האישיים של הלקוח, ואת היכולת להתמודד עם סיטואציות לא צפויות.

פעמים רבות החברות מציגות את המוצרים שלהן ככלי יעיל ונוח המסייע בניהול כספים, חיסכון בזמן ומאמץ, ובכך מעודדת את הצרכנים לשקול את השירותים שהן מציעות. החברות מבינות כי קיימת חשיבות להתאמת המוצר לצרכיו האישיים של הלקוח. אבל חשוב לזכור שהחברה הפיננסית משוקת ללקוח את מוצר החיסכון או הביטוח שלה ללא השוואה עם מוצרי חיסכון אחרים הקיימים בשוק.

מדוע חשוב לפנות לסוכן?

סוכני הביטוח בניגוד לחברות הביטוח ובתי ההשקעות מעניקות ייעוץ אישי והתאמה אישית על פי הצרכים והמצב הפיננסי של הלקוח, כאשר ההמלצה היא על מוצרים שיתאימו בצורה הטובה ביותר ללקוח, מתוך מבחר גדול של חברות פיננסיות. סוכן ביטוח מקצועי יכול לעזור לך להשוות בין מספר מוצרים שונים, כולל מחירים, תנאים, ותועלות להבהיר את ההבדלים ביניהן. בנוסף, סוכני ביטוח מציעים שירות אישי ותמיכה לאורך כל תהליך - החל מהבחירה בתוכנית המתאימה ועד לטיפול בנושאים כלכליים או פיננסיים, ולא מפנים אותך לשירות הדיגיטלי או למוקד שירות לקוחות. קשר אישי ומקצועי עם סוכן הביטוח שלך מבטיח לך תמיכה ושירות בזמן תביעה, מעבר עבודה, מחלה, תאונה או כל מקרה ביטוחי אחר. אבל גם בזמנים שמחים כמו קבלת סכומי כסף בלתי צפויים אותם תרצה להשקיע, חסכונות עבור הילדים ולקיימת הלוואות מקופות הגמל וקרנות השתלמות.

האמור אינו מהווה ייעוץ ו/או שיווק פיננסי ו/או תכנון פיננסי ו/או תחליף לייעוץ/שיווק פיננסי ו/או תכנון פיננסי המתחשב בנתונים ובצרכים של כל אדם.