



המפקח על הביטוח בעקבות מזוז: אין "אשם תורם" למבוטחים שהתרשלו

אגף הפיקוח על הביטוח באוצר הפיץ למנהלי חברות הביטוח את עמדת היועמ"ש בנושא תחולת הדוקטרינה של "אשם תורם" בדיני ביטוח

מהו אשם תורם?

דוקטרינת האשם התורם, שמקורה בדיני נזיקין, בוחנת את מידת ה"אשם" המוסרי של ניזוק באירוע הנזק, שבהתאם לה מופחת הפיצוי שיקבל מהמזיק עד כדי שלילתו לחלוטין. לאחר שבתי המשפט החילו את האשם התורם בדיני חוזים, קפצו חברות הביטוח על המציאה והחלו להשתמש בה ב"שיטת מצליח" בחוזי הביטוח, כשכמעט בכל מקרה הן טוענות לרשלנות של המבוטח.

"כשל שוק מהותי"

גורמים באגף שוק ההון באוצר אמרו ל"גלובס", כי בשל התרגיל של מגדל שהביא לסגירת התיק, הוחלט לפרסם את העמדה המשותפת לאגף וליועץ המשפטי לממשלה. מאחר שמדובר בעמדה פרשנית, הוחלט שלא להפיצה כהנחיה מחייבת.

עם זאת, לדבריהם, לעמדה כפי שהופצה יש משקל רב. "בתי המשפט מתייחסים לכך וגם חברות הביטוח יתקשו מאוד להגן על עמדתן ולטעון שהן פועלות בתום-לב". באגף אומרים, כי הם שמים באחרונה פוקוס על הדרך בה החברות מנהלות ומיישבות תביעות.

המפקח הוציא טיוטת חוזר בנושא וממתין לראות את הרגולציה העצמית שיקבלו על עצמן החברות, בטרם ימשיך בטיפול. "סילוק התביעות הוא תחום שיש בו כשל שוק מהותי", אומרים באגף. "המבוטח לא יודע אם החברה בה בחר טובה או לא בניהול תביעות. הוא אפילו לא שואל את הסוכן שלו. הם שואלים רק כמה הביטוח עולה. כשאתה קונה טלוויזיה, אתה לא שואל אם היא טובה? אנו מנסים להעלות את מודעות הצרכנים ולהביא לכך שתהיה להם אינפורמציה כדי לבחור בחברת ביטוח טובה".

מהעמדה שהגיש מזוז לבית המשפט העליון, במסגרת תיק בו התדיינה חברת הביטוח מגדל עם מבוטחת. העליון מעולם לא הכריע בשאלת תחולת דוקטרינת האשם התורם בדיני ביטוח, כאשר בשלום ובמחוזי יש שתי גישות, האחת מכירה בדוקטרינה בתחום הביטוח והאחרת שוללת אותה.

מזוז, שהתייצב בהליך של מגדל במטרה לייצג את עמדת ציבור המבוטחים, הציג עמדה פרו-צרכנית בצורה קיצונית למדי. מאחר שבתי המשפט מאמצים בדרך כלל את עמדות היועץ, המייצגות את האינטרס הציבורי, העליון היה צפוי להנפיק פסיקה תקדימית המחייבת את כל חברות הביטוח ופוגעת משמעותית בכיסן.

אלא שתרגיל מבריק שעשתה מגדל, ונחשף אף הוא אמש, טירפד את הטלת ה"פצצה" של מזוז. לאחר שקראו במגדל את עמדתו של מזוז ו"הריחו" את הצונאמי שעתיד להטיל בית המשפט, הם מיהרו לשלם את תגמולי הביטוח המלאים למבוטחת, כדי שהתיק ייסגר.

לפי עמדת מזוז, שכאמור גם המפקח על הביטוח מאמץ אותה, רק במקרה והתקיימו כל התנאים הבאים יהיה הביטוח פטור לחלוטין: כשפוליסת הביטוח מחייבת במפורש את המבוטח לנקוט באמצעי זהירות, והמבוטח פעל ב"רשלנות רבתי" המלווה ביסוד נפשי מסוג פזיזות (אם הוא חוזה כאפשרות קרובה כי התנהגותו תביא לתוצאה המזיקה אך נוהג בקלות דעת) או אי-אכפתיות (מערך בפועל את הסיכון ונותר אדיש כלפיו).

בכל מקרה בו כל אחד מהתנאים האמורים אינו מתקיים, כלומר אם הרשלנות היתה "רגילה", או שלא התקיים היסוד הנפשי האמור, המבטח יחויב בפיצוי. לכך מתווסף חריג נוסף, הקבוע בחוק, והוא כשהמבוטח גרם במכוון למקרה הביטוח.

אגף הפיקוח על הביטוח באוצר הפיץ למנהלי חברות הביטוח את עמדת היועץ המשפטי לממשלה, בנושא תחולת הדוקטרינה של "אשם תורם" בדיני ביטוח. בעמדה, שנחשפה אתמול ב"גלובס", קובע מזוז שאין מקום להחלת אשם תורם בתחום הביטוח, למעט במקרים קיצוניים.

מבוטחים רבים התובעים מחברת הביטוח תגמולים בגין פוליסה כזו או אחרת, נתקלים בנכונותה לשלם רק חלק בנימוק שהיה להם "אשם תורם". משמעות העמדה של **מזוז**, שגובשה בשיתוף המפקח על הביטוח, **ידין ענתבי**, היא שחברות הביטוח אינן יכולות לנכות מתגמולי הביטוח המשולמים למבוטחים סכומים בגין רשלנותם לכאורה שהביאה לקרות אירוע הביטוח.

כך, למשל, אפילו אם בעל רכב שהתרשל ולא התקין מערכת אזעקה, למרות שנדרש לכך בפוליסה - זכאי לתגמולי ביטוח מלאים כשהרכב נגנב. לתגמולים מלאים זכאי גם נהג שרכבו נפגע בתאונה משום שלא שמר מרחק, או אדם שהצמיד את קוד האימוביליזר (משבת מנוע) למפתחות הרכב.

במכתב ששיגר לחברות **יואב בן-אור**, סגן בכיר למפקח על הביטוח, נאמר ש"דוקטרינת האשם התורם החוזי מנוגדת לגישה המקובלת בדיני ביטוח, לפיה פוליסת הביטוח מגנה על המבוטח גם מפני רשלנותו שלו".

בן-אור מוסיף, ש"התרשלות המבוטח היא בגדר סיכון צפוי ואף אינהרנטי לציפיות הסבירות של הצדדים בעת ההתקשרות. לפיכך, שחרור המבוטח מחבות במקרה כזה או הגבלת חבותו לשיעור תגמולים מופחת מרוקן מתוכן את התכלית שבבסיס פוליסת הביטוח".

הסבריו ונימוקיו של בן-אור נלקחו

מיכל שילה יו"ר המועצה:

"למועצה תפקיד חיוני בהתוויית סדר היום של סוכן הביטוח לאור השינויים בענף"

את הדגשים ודרכי הפעולה. חברי המועצה דנו בסוגיות שהוצגו על ידי יו"ר הועדות והוסיפו נושאים נוספים ראויים, וברכו על עבודתם של יו"ר הועדות. את ישיבת המועצה חתמה יו"ר המועצה וציינה את האווירה החיובית השוררת בקרב חבריה והתייחסותם לפעילות הועדות לנושאים שהועלו ואיחלה חג שמח וכשר לחברי המועצה ולכל חברי הלשכה ובני משפחותיהם החברים בירכו את נשיא הלשכה **אהוד כץ** בברכת יום הולדת שמח.

המעבר מנטו לברוטו, הפרשות פנסיה לסוכנים, כניסת דור חדש וצעיר לענף, והגדלת מספר החברים, (גידול של 15% מתחילת השנה). בתום דברי נשיא הלשכה **אהוד כץ** CLU הציגו יו"ר הועדות את המתווה לתוכנית העבודה שלהם לשנת 2008. **מר שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני, **קובי צרפתי** יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי. **נאוה ויקלמן** יו"ר הועדה לביטוח בריאות וסיעוד, **יעקב עוז** יו"ר ועדת תקנון פרטו בפני החברים את תוכניות העבודה וציינו

בישיבת המועצה שהתקיימה היום יום ה' 10.4.08 סקרה יו"ר המועצה הארצית, **מיכל שילה** את פעילות המועצה והאתגרים העומדים בפני הסוכנים, הענף ודרכי ההתמודדות והדגישה כי למועצה תפקיד חיוני בהתוויית סדר היום של סוכן הביטוח לאור השינויים בענף. בהמשך הדיון סקר נשיא הלשכה **אהוד כץ** CLU את עבודת הלשכה ועידכן את חברי המועצה בסטטוס הפעילות בנושאים שעל סדר היום ובהן: הערכות לכניסת הבנקים לביטוח, כספי הפוליסות המסולקות,

רוני שטרן מ"מ וסגן נשיא הלשכה, ב"כנס ביטוח ופיננסים" באילת:

"מכירת ריסקים וכיסויים ביטוחיים נוספים כדאית ביותר לסוכן"

וקביעת פגישות רק עם אוכלוסיית יעד ממוקדת; בעת מכירת "פנסייט חובה"- הצגת הצורך ברכישה פרטית של כיסוי ריסק נוסף; הצעת כיסוי ראוייה ללקוח בצמוד לכל פוליסה בביטוח אלמנטארי. "בשורה התחתונה", אמר **שטרן**, "ייעודנו המקורי הוא במכירת ביטוח ושקט נפשי ללקוח. האינטרס המשותף של חברות הביטוח ושלנו הוא רכישת יותר כיסויי ביטוח, יותר מוצרים!". הוא קרא מעל הבמה לחברות הביטוח לתמוך בסוכנים, לפעול להעלאת העמלות, ולתת הנחות והטבות למבוטח הרוכש יותר כיסויים. את דבריו חתם **שטרן** באומרו: "סוכן החפץ חיים חייב למכור פוליסת ריסק על כל מוצר פנסיוני ובכך לשמור על עתידו העסקי".

דולר אחד ליום!". "מכאן", טען **שטרן**, "הצעתנו היא בגדר 'מכירה אמיתית' של מוצר מצוין והכרחי, העונה לצרכים של הלקוח ויכול לעמוד בפני עצמו, ללא קשר למוצרים אחרים". כן הוא ביקש להזכיר לחברים כי ביטוחים אלה רווחיים מאוד לסוכן וללקוח המבוטח ב'מוצרי סיכון' נוספים מגדיל את שימור תיק כל המוצרים אצלו, לרבות החיסכון. בפרק השני הציג **שטרן** את הדרכים המעשיות להגברת פעילות המכירה בנושא, ביניהן: תכנון פיננסי מקוצר והתאמה אופטימאלית לצרכי הלקוח מול תקציב; שיקוף בפני הלקוח של מודל הכיסוי בקרן הפנסיה וממנו גזירה של סכומי בטוח לפי גילן, גיל אשתו וגילאי הילדים; פילוח נתוני התיקים הקיימים

בהרצאתו בפני חברי הלשכה, הציג **רוני שטרן**, מ"מ וסגן נשיא הלשכה, את הכדאיות שבמכירת ריסקים וכיסויים ביטוחיים נוספים. "ביטוח נטו הוא הצורך הבסיסי של הלקוח, לפני צבירות החיסכון לסוגיו השונים", אמר **שטרן**, והוסיף כי "הלקוח בוודאי שאינו רוצה להותיר את משפחתו נזקקת סעד, תרומות ומגביות". על רקע הצורך הבסיסי של הלקוח קיימות מגמות השוק. **שטרן**: "עלויות ביטוח החיים ירדו באופן משמעותי, מחירי ביטוח ריסק צנחו, הפרמיות בהישג יד ובוודאי שנותנות תמורה גבוהה ביחס עלות - תועלת". "שימו לב היטב", הוא הדגיש, "כיסוי ביטוחי בסך מיליון ₪, לאדם בן 35, עולה

תזכורת !!!

לחברי הלשכה בעלי רשיון סוכן תאגיד

חברים הזקוקים לסיוע והסברים בהגשת הקובץ יוכלו לפנות ללשכה למריאנה בטלפון 03 - 6396676

בגין עמלות ששולמו ע"י סוכן תאגיד יש להגיש לפיקוח באמצעות קובץ אלקטרוני בלבד עד לתאריך 30.04.2008

סוכני ביטוח תאגיד אינם צריכים להגיש למפקח על הביטוח דוחות כספיים בגין שנת 2007 **אנו מבקשים להדגיש כי דוח**

שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני בהרצאתו "מעגל ההפצה":

"עתיידנו בידינו עם הכנה נכונה, חשיבה ופעולה, נרוויח יותר"

כי הגורם החשוב ביותר ביכולת הסוכן לפעול במרחב אפשרויות גדול, תוך אפקטיביות מקסימאלית, נעוץ בצורך בשדרוג היכולות הטכנולוגיות של המשרד וביכולתו של זה לאחזר מידע שיווקי-שירותי ברמה טובה ובעלות נמוכה. הוא הוסיף כי קיימות בשוק תוכנות מדף ידידותיות היכולות לשדרג את הטיפול המשרדי במידע באופן מידי. **אייזיק** סיכם ואמר: "עתיידנו בידינו. עם הכנה נכונה, חשיבה ופעולה, נרוויח יותר, ונאפשר לנו ולמשפחותינו חיים של רווחה כלכלית, סיפוק ועניין".

טען כי הבנקים ייעוץ אובייקטיבי על ידי מערכות ייעוץ משוכללות על פי מודלים כאלו ואחרים, מערכות סליקה למעסיקים (רק הבנקים הקטנים), מערכות אחזור מידע ללקוחות - דוחות ודיווחים, ואלטרנטיבות לכסף מנוהל ואשראי. השיווק הישיר, לדבריו, יציע שדרוג תוכניות קיימות, מכירה חדשה של הספק אותו איש המכירות מייצג, אשראי צרכני, קופות גמל וחסכון, וביטוחי רכוש בתנאים טובים. לצד ניתוח היתרונות והחולשות של כל "שחקן" במגרש הפנסיוני, לרבות סוכן הביטוח, ביקש **אייזיק** להדגיש

שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני בלשכה, שפתח את טקס הפתיחה בכינוס "ביטוח ופינוסים" באילת, הרצה בנושא השתלבות סוכן הביטוח הפנסיוני ב"מעגל ההפצה". בהרצאתו התייחס **אייזיק** ל"שחקנים" הנוספים בשוק הביטוח הפנסיוני, הבנקים והשיווק הישיר, ופירט את דרכי פעילותם הצפויה. **אייזיק**: "הבנקים והשיווק הישיר יפעלו על פי דפוס פעולה זהה: פנייה ישירה ללקוחות שיש בגינם נתונים במערכת, ופניה באמצעות תקשורת ההמונים - פרסום במדיה". בהקשר זה, הוא

מיכאל נוימן, יו"ר הועדה לעמלות הסוכן:

"הסוכנים חייבים להבין שנגמר עידן 'שירות החינם' ללקוח"

את כל תמהיל הכיסויים שלו, יהיה זכאי לשירות מלא, בעוד שהלקוח האחר יחויב בגין שעות ייעוץ, טיפול משרדי, ניסוח נכון של מוטבים ואחר. המפתח, דאליבא **מיכאל נוימן**, הוא המרווח הכספי הנותר בידי הסוכן בין החזקת התיק הביטוחי בפועל אל מול הוצאות מימונו. "אני מצפה שהסוכנים יתעוררו ויבינו באיזו מציאות אנו חיים ופעולים. מי שיתעורר קודם-יהויה!". כן אמר **מיכאל נוימן** כי הלשכה תבוא בדרישה לתגמול הסוכנים מכל צבירה כלשהי - מקרן פנסיה ומפוליסות מסולקות.

דפי החשבון, הלקוח מחויב אוטומטית, מבלי בכלל ששאלו אותו על כך". **מיכאל נוימן** חזר והבהיר כי "העניין פה הוא משאבי זמן וכסף. החישוב צריך להיות על פי יחס 'רווחיות-לקוח'. על מנת להמחיש את היחסיות עליה הוא דיבר, הביא **מיכאל נוימן** שתי דוגמאות: "לקוח שמחזיק אצלי את כל תיק 'מוצרי היסכון' שלו, ומשלם על כך 3,000 ש"ח בחודש, רווחי מבחינתי יותר מלקוח שהעביר לטיפול את התיק השייך לגורם אחר, ואפילו שהוא משלם על כך 10,000 ש"ח בחודש". "במקרה זה", קבע **מיכאל נוימן**, "אותו לקוח שמחזיק אצלי

בדבריו בפני באי כנס הלשכה באילת, הציג **מיכאל נוימן**, יו"ר הועדה לעמלות הסוכן בלשכה, דעה נחרצת בנוגע לאופן תגמול הסוכן בגין שירותים ללקוח שאינם מוגדרים במסגרת עבודתו השוטפת. "הסוכנים חייבים להבין שנגמר עידן 'שירות החינם' ללקוח", טען **מיכאל נוימן**. "אנחנו חיים בעולם חדש, שבו אנו גם סוכנים פנסיוניים וגם סוכנים פינוסים", הוא הוסיף. בהקשר זה ציין **מיכאל נוימן** כי המערכת הבנקאית היא הדוגמא הבולטת לגביית דמי טיפול בגין שירותים מיוחדים. "עבור כל שירות נוסף שנותן הבנקאי, אפילו ברמת הדפסת

מנכ"ל קבוצת מגדל, איזי כהן, פורש לאחר 10 שנות כהונה כמנכ"ל הקבוצה

והגיבוי המופלא ועל השותפות האמיצה לאורך כל הדרך". קבוצת מגדל - לגלגוליה השונים הייתה עבורי בית חם זה יותר מ-30 שנה, ובית שכזה לעולם לא באמת עוזבים - אפילו מחליטים להמשיך הלאה" אמר כהן והדגיש כי מגדל נתברכה בשדרה ניהולית ייחודית. "אני משאיר את החברה בידיים מצוינות, אמר כהן והסביר, כי לאחר עשור של עשייה אינטנסיבית מאוד במגדל ובג'נרלי הוא מקבל עליו את האתגר הניהולי המרתק שבניהול קבוצת אפריקה ישראל.

להרחבת פעילות הקבוצה, להגדלת הרווח וליצירת ערך לבעלי המניות, כמו גם לגיבוש הנהלת קבוצה ברמה הגבוהה ביותר" ציין פוגל והטעים "דירקטוריון מגדל אחזקות ביטוח ופינוסים בע"מ, מעריך מאוד את תרומתו של **איזי כהן** לביסוסה של מגדל כמובילה בתחומה בישראל ומאחל לו הצלחה מלאה בתפקידו החדש". בישיבת הנהלה מיוחדת שהתכנסה הבוקר במגדל, הודה **איזי כהן** במילים נרגשות ליושב ראש הקבוצה, **אהרן פוגל** "על התבונה והמנהיגות, על החברות

מנכ"ל קבוצת מגדל בעשור האחרון, **איזי כהן**, הודיע הבוקר להנהלת הקבוצה על כוונתו לפרוש מתפקידו. כהן ימשיך לכהן עד ליום 15 ביוני 2008 וככל שיידרש אף מאוחר מכך. **איזי כהן** נענה להצעה לכהן כמנכ"ל קבוצת אפריקה ישראל להשקעות. **יו"ר דירקטוריון מגדל, אהרן פוגל** הדגיש כי הוא מכבד את רצונו של כהן לצאת לדרך חדשה לאחר עשור של כהונה מוצלחת כמנכ"ל הקבוצה. "בתקופת כהונתו כמנכ"ל מגדל הייתה ל**איזי כהן** תרומה מכרעת

המפקח פירסם הבהרות לטייטות התיישנות על מקרה מוות

מפניות שהתקבלו במשרד המפקח על הביטוח נמצא כי בתביעות לתגמולי ביטוח במקרה מוות, ישנן חברות ביטוח אשר טוענות טענת התיישנות בחלוף שלוש שנים ממועד מות המבוטח. דבר זה מרוקן מתוכן את חוזר ביטוח 2003/10 - "נוהל איתור מוטבים וטיפול בנכסים ללא דורש בפוליסות ביטוח" (להלן - "החוזר") ולמעשה, במקרים רבים, מונע ממוטבים לממש את זכותם לקבלת תגמולי ביטוח בפוליסות ביטוח חיים שלא ידעו על קיומן. בהתאם לכך, הבהיר המפקח כי בפוליסות ביטוח חיים שבהן לא נתבעו תגמולי הביטוח במקרי הביטוח המפורטים בחוזר, טענת התיישנות לפני שמוצו ההליכים לאיתור המוטבים המפורטים בחוזר, מהווה הפרה של החוזר ולכן אין טענת התיישנות לפני מיצוי ההליכים כאמור.

ועדת הביקורת בפניה לחברי הלשכה

ועדת הביקורת של הלשכה פונה לחברי הלשכה לפנות אליה בכל סוגיה ובעיה

פניות לועדת הביקורת לשאלות, יש לפנות לגב' חנה גולד מזכירת הועדות בלשכה
03-6396676
VADOT@INSURANCE.ORG.IL

סיכום מפגש סניף חולון/בת-ים 7.4.08

והיכן, תהייה לו יכולת רבה יותר לקבל החלטה נכונה בבחירת היצרנים שאתם יעבוד. לכן לדעתו, דרוש סקר מקיף שיתעדכן תקופתית. ניצול הנתונים יעשה במסגרת החוק. גם אם ידע זה יניע רק חלק מהסוכנים לקבל החלטות שיביאו לשיפור שעורי העמלה שלהם, יפעל הדבר לטובת כולם. כמו קבוצת אנשים שדוחפת עגלה במעלה הדרך: גם אם חלק מהם בלבד יגביר את המאמץ, הרי העגלה תנוע מהר יותר עבור כולם.

המספק את תשתית החיסכון לבין ספק שמספק תשתית ביטוח. **שלמה קשרו**, יו"ר סניף חולון/בת-ים, העלה את הרעיון, שעל הלשכה ליזום ביצוע סקר מקצועי שבו יילקחו מהסוכנים נתונים מספקים ומשקפים בכל הענפים של העמלות בפועל. לדברי קשרו, מאחר וידע הוא כוח, וכפי שהלשכה יוזמת ימי עיון והכשרה מקצועית לסוכנים, יש לספק להם גם ידע על עמלות. סוכן שיוודע במדויק מהן העמלות המשולמות בשוק

במפגש צהריים של סניף חולון/בת-ים של הלשכה, שהתקיים ב-7.4.08 בהשתתפות נשיא הלשכה, **אהוד כץ** CLU, נכחו מרבית חברי הסניף. במפגש הושם דגש על הצורך לבחון דרכים לשיפור עמלת הסוכן בכל הענפים. בדברים שנשא כץ, נאמר על ידו בהקשר, שעל הסוכנים לא להגביל את עצמם לעבודה עם חברות ביטוח ולנצל את השחקנים הנוספים בשוק הגמל, בפרט שהחוק מאפשר היום להפריד בין ספק

פעילות סניפים

14.04.08 סניף טבריה, הגליל והעמקים

מפגש בוקר בראשות יו"ר הסניף **קובי ורדי** ויו"ר מחוז חיפה והצפון, **אריה אברמוביץ**, בשעה 9:00 בבוקר בבית קפה "קפולסקי" בעפולה, בהשתתפות: **דורון פרמדר** בנושא: "עבודת סוכן הביטוח מול יועץ ביטוח אלמנטרי".

14.04.08 סניף אשדוד/אשקלון

מפגש בוקר בראשות יו"ר הסניף **אבי בן-דוד**, במלון "גני-דן" באשקלון בשעה 08:30 בהשתתפות: **יעקב צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי, ב"בינינו לבין עצמנו".

23.4.08 סניף חיפה

צעדת האביב ה-11 לזכר נופלי דישון, יום רביעי -חול המועד פסח. כינוס בשעה 10:00 במושב דישון, בגליל העליון ליד רמות נפתלי, יציאה לכל המסלולים בשעה 11:00. בסיום הצעדה הפנינג שלם. נא לפנות לירדנה בסניף חיפה בפקס: 04-8405496.

16.04.08 סניף ראשון-לציון

מפגש צהריים והרמת כוסית לחג, בראשות: יו"ר הסניף **איציק אורן**, במסעדת פורמגו' בראשון-לציון בשעה 11:00 בהשתתפות: עו"ד **ג'ון גבע**, יועץ משפטי ללשכה, בנושא: "הלכות ותקדימים חדשים- משולחנו של בית המשפט". למשתתפים יחולק שי לחג ע"י **סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ**.

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



נמשכת ההרשמה

לקורסי הכשרה לקבלת רשיון סוכן ביטוח
ולמגמה הרב שנתית להכשר עובדי חברות וסוכנויות ביטוח

קורסי הכשרה לקבלת רשיון סוכן ביטוח

קורסי הכשרה לבחינות ביסודות

17.06.2008

יסודות ודיני ביטוח

29.07.2008

כלכלה

31.07.2008

חשבונאות

25.08.2008

סטטיסטיקה

28.08.2008

מימון

קורסי הכשרה לבחינות גמר

11.06.2008

ביטוח תאונות

15.06.2008

ביטוח רכוש

16.06.2008

ביטוח פנסיוני

28.08.2008

ניתוח ניירות ערך ומכשירים פינוסיים

קורסי הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

המגמה הרב שנתית, מיסודו של איגוד חברות הביטוח

26.10.2008

קורס דו-שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי

27.10.2008

קורס חד-שנתי להכשרה בביטוח פנסיוני

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות אל
המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל

טל. 03-6395820, פקס 03-6395811
E-mail: machon@insurance.org.il