

# ביטוח ופינוסים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 194 | 6 במאי 2008



## אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בישיבת הוועד המנהל של הלשכה:

### "לא נקבל שביטוח ישיר יוצא נגד הסוכנים במוצרים ביטוחיים, ובית ההשקעות של אותה קבוצה נעזר בסוכנים בתחום המוצרים הפנסיוניים"

דו"ח המפקח על הביטוח באירופה על התפתחותה של תעשיית הביטוח ורוב שיח בנושא התפתחויות חדשות בענף הביטוח, לרבות השפעות מע"מ, תקנות רגולציה ועוד. כן נמסרה מטעם הלשכה הזמנה להנהלת BIPAR לערוך את אחד המפגשים הקרובים של הארגון בישראל. הפרק השלישי והאחרון בישיבת הוועד המנהל עסק בדיון ראשון בנושא כניסת גופים שונים, כמו: שופרסל, רשות הדואר וסופר פארם, לביטוח אלמנטרי, כחלק מהמגמה הנוכחית בדבר הפיכת תחום ביטוח זה ל"מוצר מדף". בסיום הישיבה ביקשו חברי הוועד לברך את עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי של הלשכה, על היבחרותו לאחד ממשרדי עורכי הדין המובילים בישראל בתחום הביטוח על פי דירוג חברת דן אנד ברדסטריט וזכייתו של גל פלד, חבר הוועד, בפרס "רותם הזהב" של מנורה". אודי כץ CLU מסכם: "הישיבה האחרונה של הוועד המנהל הוכיחה פעם נוספת שיש לנו נבחרת מצוינת, הנחושה להציע את ענף סוכני הביטוח קדימה, להצלחות, ותעשה הכל על מנת להגן על הסוכן ולהשיג תוצאות מוחשיות בשטח לטובתו".

בתחום המוצרים הפנסיוניים", הוא הוסיף, והבטיח כי הלשכה תעשה ככל העומד לרשותה להגן על תדמית הסוכן ומעמדו הציבורי, תוך מאבק נחוש במי שמנסים לקעקע את אמינותו בשיטות הפחדה נלוצות. על פי ההחלטה שהתקבלה תצא הלשכה בקרוב בקמפיין תקשורת ברדיו ובמצעי התקשורת הנוספים. בהתאם להמלצת יועצי התקשורת של הלשכה, נקבע כי המסר המרכזי של הקמפיין יבליט את היתרונות של הסוכן אל מול כל חלופה אחרת, ובעיקר חלופת הביטוח הישיר. בהמשך הדיון של הוועד המנהל סקר רם אמית את ביקורו מטעם הלשכה בכנס BIPAR - ארגון העל של לשכות סוכני הביטוח והברוקרים באירופה - שנערך במדריד בחודש מרץ השנה. אמית ציין בסיוף כי ישראל היא אחת משתי המדינות החברות בארגון הבינלאומי, שאינן נמנות על האיחוד האירופי. השנייה, אגב, היא לבנון, אלא שניסיונותיו הרבים של אמית להידברות הדדית כשלו, לנוכח סירובם העקבי של נציגי לבנון. מבין הנושאים שדונו בכנס BIPAR: עתיד תעשיית הביטוח העולמית, מגמות השוק במדינות וביבשות לאורכו ולרוחבו של הגלובוס,

את ישיבת הוועד המנהל של הלשכה, אשר התכנסה ביום שני השבוע, פתח נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, בסקירת פעילותה השוטפת של הלשכה בעת האחרונה. כץ פירט בפני החברים, בין השאר, אודות החלטת הכשרה ביטוח להמשיך ולתגמל הסוכנים בכל שלב של הגדלת ההפרשות בפנסיית החובה, המגעים השונים עם חברות ביטוח לשינוי שיטת חישוב עמלות הסוכן בביטוח אלמנטרי בכלל ורכב בפרט, בחינת שדרוג אתר האינטרנט של הלשכה ויישום תוכנת השוואת הצעות ביטוח לשירות הסוכנים חברי הלשכה. חלק נכבד מהדיון עסק בנושא ביטוח ישיר והקמפיין התקשורת השלילי אותו הוא מנהל נגד הסוכנים באמצעי התקשורת. חברים רבים ביקשו להביע את דעתם בנושא, וקראו לנקוט יד תקיפה נגד מי שפוגע בתדמית הסוכן ומציגו באור שלילי. בתוך כך ביקש להבהיר אודי כץ CLU, כי "קבוצת ביטוח ישיר איי.די.איי כוללת מספר זרועות, תחת קורת גג אחת, ביניהן הביטוח הישיר וישיר בית השקעות, לרבות ישיר קופות גמל". "לא נקבל שביטוח ישיר יוצא נגד הסוכנים במוצרים ביטוחיים, ובית ההשקעות של אותה קבוצה נעזר בסוכנים

לשכת סוכני ביטוח בישראל



## 60 שנה למדינת ישראל

לשכת סוכני הביטוח בישראל מאחלת לחברי הלשכה, מנכל"י ועובדי חברות הביטוח ושוק ההון ומשפחותיהם, ולכל בית ישראל

ברכת חג וצמחאת שנה

שתהנה השנים הבאות שנות שלום, יצירה וצמיחה



**פריזמה מחזקת הקשר עם סוכני הביטוח:**

**מכפילה את תגמולם כנגד שימור העמיתים בקופות**

בית ההשקעות פריזמה יצא לאחרונה במבצע חדש לסוכני הביטוח. על פי המבצע יעמיד בית ההשקעות לרשות סוכני הביטוח תקציב חד פעמי המיועד לשימור הלקוחות בכל קופות פריזמה, ללא הגבלה לקופות מסוימות. התקציב ייקבע לפי שיקול דעתו של הסוכן, עד 0.6% משווי נכסי הלקוחות. ניתן יהיה להשתמש בו עבור מתן הנחות בדמי ניהול, מעבר להנחות הקיימות, ועבור הוצאות בית ההשקעות. בכספי בית ההשקעות עם הסוכנים במסגרת המבצע, צוין כי "במהלך חודש ינואר 2009 יערך תחשיב מדויק, וכל יתרה תחשיב וכל יתרת תקציב אשר לא נוצלו ייזקפו לחשבון הוצאותיו בגין השימור כמענק חד פעמי למשווק". זאת, תוך הדגשה כי הפחתת דמי הניהול והמענק החד פעמי לא יבואו במקום העמלה שתשולם לסוכן, ומקור מימון הוא בכספי בית ההשקעות.

**ניר כהן, המשנה לממונה על הביטוח באוצר:**

**"100 אלף עובדים הצטרפו לפנסיה מאז שהתחילה פנסיית החובה"**

בפאנל שעסק במפה של החסכון הפנסיוני בישראל, ציין המשנה לממונה על הביטוח באוצר, ניר כהן, כי מאז תחילת הסכם פנסיית חובה בינואר 2008 הצטרפו 100 אלף עובדים לחיסכון הפנסיוני, כהן ציין, כי זה כמובן לא מספיק. אנחנו מקווים שזו רק ההתחלה, המודעות לכך בקרב העובדים והמעבידים תלך ותגבר. ערב ההסכם העריכו בשוק כי יש כמיליון שכירים שיצטרפו לזכאים לפנסיה לאחר ההסכם.

**הלשכה פנתה לחברות הביטוח בדרישה להסדרת הרשלנות התורמת בתביעות צד ג'**

נושא הרשלנות התורמת בתביעות צד ג' הינו אחד ממוקדי הבעיות העיקריים בתביעות אלו. מדובר בתופעה קשה ביותר, ובאחת מהבעיות הכאובות בענף, בעיה הקיימת מזה שנים רבות, ופוגעת בעשרות אלפי מבוטחים מדי שנה. הקיזוז השיטתי, האוטומטי והגורף, שמקזזות חברות הביטוח כמעט בכל תביעת צד ג', גורם לבעיות רבות בענף כולו, לרבות הוצאות גדולות לחברות הביטוח, התדייניות משפטיות נושא הרשלנות התורמת בתביעות צד ג' הינו אחד ממוקדי הבעיות העיקריים בתביעות אלו. מדובר בתופעה קשה ביותר, ובאחת מהבעיות הכאובות בענף, בעיה הקיימת מזה שנים רבות, ופוגעת בעשרות אלפי מבוטחים מדי שנה. הקיזוז השיטתי, האוטומטי והגורף, שמקזזות חברות הביטוח כמעט בכל תביעת צד ג', גורם לבעיות רבות בענף כולו, לרבות הוצאות גדולות לחברות הביטוח, התדייניות משפטיות נושא הרשלנות התורמת בתביעות צד ג' הינו אחד ממוקדי הבעיות העיקריים בתביעות אלו. מדובר בתופעה קשה ביותר, ובאחת מהבעיות הכאובות בענף, בעיה הקיימת מזה שנים רבות, ופוגעת בעשרות אלפי מבוטחים מדי שנה. הקיזוז השיטתי, האוטומטי והגורף, שמקזזות חברות הביטוח כמעט בכל תביעת צד ג', גורם לבעיות רבות בענף כולו, לרבות הוצאות גדולות לחברות הביטוח, התדייניות משפטיות

**הבהרה**

חברת רב בריח מוטור אינה קשורה בכל דרך מלבד לסמל המסחרי לחברת רב בריח דלתות,

חברת רב בריח מוטור וחברת הבת "סקיילוק" איתור לוויני נמצאות בבעלות פרטית אשר לא קשורה לחברת רב בריח דלתות.

חברת רב בריח מוטור וחברת "סקיילוק" תמשיך להעניק לעשרות לקוחותיה את השירות הטוב ביותר 24 שעות ביממה 7 ימים בשבוע

לשאלות ופניות ניתן להתקשר למוקד שירות הלקוחות בטלפון - 08-9424242

**מבוטחי שירביט ימוגנו על ידי רב בריח מוטור**

במסגרת שיתוף פעולה בין רב בריח מוטור לחברת הביטוח שירביט, יותקנו בכל הרכבים המבוטחים בשירביט ובחברות הקבוצה מערכת סקיילוק למיגון, לאיתור ולניהול ציי רכב. זוהי מערכת מתקדמת ביותר המבוססת על טכנולוגיה לוויינית ואמצעים משוכללים נוספים, המעניקים הגנה מרבית למבוטח. במסגרת ההסכם יקושרו כל לקוחות שירביט למוקד ראשי, הפועל סביב השעון, וכן למערך סיוור בפריסה ארצית.

## ביטוח סיעודי כחלק מתכנון פינוסי

מאת: טד בר - חבר הועדה לביטוח בריאות וסיעוד

תוחלת הסייעוד של נשים בתשישות נפש היא 12 שנה. תוחלת החיים גם במצב של תשישות גוף הולכת וגדלה עקב ההתקדמות ברפואה בכלל וברפואה הגריאטרית בפרט. **לי זה לא יקרה** - אני מאחל לכל אחד הקורא שורות אלו, שיצדק באמרו משפט זה, אבל הסטטיסטיקה היא הרבה יותר אכזרית ומצביעה על כך, שכל אדם שלישי מעל גיל 65 יהיה בשלב זה או אחר סיעודי ומגיל 75 ההסתברות למצב סיעודי הינה 50%. כבר עשרים ושש שנה אני עוסק בתחום הסבוך הזה, לצערי אינני איש בשורה. ישנן שלוש אפשרויות לתת פתרון לבעיה הסיעודית, פינוסית, ביטוחית ובריאות. **פינוסית** - אם ישנה קרן של כ-4,000,000 ש"ח לסגור בתכנית סולידיט המבטיחה 4.5% תשואה שנתית. **ביטוחית** - אם מדובר בבני אדם בריאים יחסית המוכנים להוציא בין 1,500 - 500 ש"ח לחדש לאדם לקנות ביטוח סיעודי. **בריאותית** - להיות בריא לאכול בריא לצחוק הרבה ולדאוג למות נשיקה מתוך שינה.

כי יכול אדם לבצע תכנון פינוסי כלכלי מדוקדק ולתכנן שעל סמך כל נכסיו יהיה ברווחה יחסית ואז במקרה שאחד מילדיו צריך תרופה שאינה בסל הבריאות ועלותה 10,000 ש"ח בחודש, עלול כל התכנון להשתבש. בביטוח סיעודי המצב אף חמור אף יותר, שכן עלות שהיה במוסד סיעודי הינה כ-15,000 ש"ח לחדש כ-180,000 ש"ח לשנה ויש המחזיקים מעמד במצב הזה גם 10 שנים (ויותר). ישנן כמה הבנות מוטעות לגבי ביטוח סיעודי ואלו הנפוצות שבהן: **זה קורה רק בגילאים מבוגרים** - לא נכון 40% ממקרי תביעות הסיעוד בחוף המערבי בארה"ב הם מתחת לגיל 65. **סיעוד נמשך זמן קצר** - לא נכון ישנו הבדל משמעותי. בתוחלת הסיעוד בין נשים וגברים, נשים מחזיקות מעמד פי שתיים זמן מגברים (ולכן הפרמיה שלהן לביטוח סיעודי יקרה הרבה יותר). ישנו הבדל בין תשישות גוף לתשישות נפש (דמנציה)

מטרתו של תכנון פינוסי הינה להכין את האדם לחיים כלכליים מיטביים בהתאם לרצונותיו ויכולותיו תכנון פינוסי לא מתמקד בניהול כספים בלבד לרוב נלווה לתכנון פינוסי כולל גם צורך בניהול סיכונים, ניהול נכסים, או דאגה לבני משפחה דוגמת תמיכה בהורים או ילדים. ככל שהתכנון מדויק יותר כך שיבוש באחד הפרמטרים יהיה פחות קריטי. בכדי שהתכנון יהיה מדויק, על הסוכן/היועץ הפינוסי להגיע לפגישת הייעוץ הראשונה עם שאלות מובנות שיקללו את מירב הנתונים הרלבנטיים על מצבו הפינוסי של הלקוח ובכללם מידע מפורט עד כמה שאפשר על הנושאים הבאים:

- נכסים מזילים.
- השקעות לטווח ארוך
- נכסי נדל"ן בבעלות פרטית וכמה הם מניבים
- פוליסות ביטוח במיוחד בתחום הבריאות והסיעוד

אני מדגיש שני נושאים אלו בריאות וסיעוד

## לאן נעלמה האלמנה

מאת: משה לוי - חבר הלשכה

קולגה שלי שלא "קנה" את סיפורי המוזר. באותו חדר ישבה גם נ. חתמת בחברת הביטוח - שגם היא כמוהו התקשתה להאמין. כשפרש הסוכן ביקשתי את התיק מעובד התיקיה והוכחתי לה בו במקום שלא סיפרתי לה מעשיות. מכאן השתלשלו העניינים מהר מן הצפוי ושלושה חודשים לאחר מכן קיבלה האלמנה את כל כספה! נ. - שהמקרה עניין אותה-טרחה, חיפשה ואיתרה את האלמנה, התקשרה מביתה אליה בשעת ערב מאוחרת, ניהלה עמה שיחת נפש עד שזו נתרצתה. היא הסבירה את התעלמותה בפשטות רבה: "אהבתי את אבי אהבה עזה. אני לא יכולה לקחת את הכסף ולהנות ממנו בלעדיו. קחי את כל הכסף התייפחה "ואוסיף לך עליו את כל הוני אם רק תזכי אותי בחיוך אחד שלו לשבריר של שניה..." "אבל הכסף לא שייך לך" השיבה לה נ. "אבי עשה את הביטוח למען ילדייך ולך אין זכות למנוע את מה שהוא הועיד להם" זה היה משפט המפתח שעשה את כל העבודה. כל כך פשוט. כל כך אנושי. ואני חשבתי שבפעם הראשונה בחיי אשמח להחזיר לחברת הביטוח שלי עמלות ששילמה לי במשך שלוש שנים...

של ניסיונות שווא הודעתי לה כי כל עוד אין למשל, תעודת פטירה הרי שהחברה תמשיך לנכות מחשבונם המשותף את פרמיית הביטוח שלא הייתה קטנה. והיא? היא בתגובה ניתקה עמי מגע וכל פנייתי הבאים נתקלו בהודעת משיבון מעצבנת. בשלב זה התקשרתי לידיד המשותף שהביע את תימהונו אך התעקש שאבי הוא בר מינן לכל עניין ודבר. פניתי לחברת הביטוח וסיפרתי להם על המקרה. דווקא שם לא נתקלתי בגבות מורמות. כן, הם אמרו לי, הסוכן X שאבי היה מבוטח גם אצלו נתקל באותו קושי. תודה לאל. לפחות זה לא אישי...היות ואותו סוכן השתתף בהלוויה וגם הביא גזיר עיתון בו המשפחה הודיעה על הפטירה, שלחה חברת הביטוח לבקשתי מכתב השתתפות בצער ובקשה להמצאת מסמכים, והבהרה כי כל עוד שאין תעודת פטירה..... שנה חלפה. האלמנה נעלמה, הפרמיה ממשיכה להגבות כסדרה ואני, בפעם הראשונה בהיסטוריה המקצועית שלי ממשיך ומקבל עמלות מאדם מת! התקשרנו, שלחנו עוד מכתבים אך ללא הועיל. כך נמשך הדבר שנתיים נוספות!]

למרות שהוא נשמע הזוי, המקרה הבא התרחש במציאות והוא מתועד מתחילתו ועד סופו במסמכים של חברת הביטוח. מטעמים מובנים, לא נחשוף את שמות המעורבים כמו את חברת הביטוח במסגרתה קרה הדבר. עד לפני מספר שנים, היה לי מבוטח נעים הליכות שדאג היטב למשפחתו בעריכת ביטוח חיים נדיב למדי. המבוטח, שיקרא להלן אבי, שילם כל השנים את פרמיית הביטוח כסדרה, ואף טרח לעדכן מפעם לפעם את הפוליסות שלו בכל מיני חידושים שחברת הביטוח יצאה עימם לשוק. על פטירתו של אבי בפתאומיות למדתי מידיד משותף שהשתתף בלוויה והוא גם סיפר לי על נסיבות מותו [מחלה קשה] רשמתי לעצמי להתקשר עם האלמנה - שאותה לא הכרתי ממש שכן, מגעי העסקיים היו רק עם אבי - לאחר "השבועה" וחזרתי לעיסוקי. בתום שבעת ימי האבל התקשרתי. ביקשתי רשות לבוא ולנחמה וגם להסביר לה את זכויותיה-ואלה היו גדולות מעל הממוצע. היא דחתה בנימוס את בקשתי, הודתה על שיחת הטלפון והבטיחה להתקשר אלי בהמשך. במהלך החודש שלאחריו התקשרתי שוב ושוב ובכולם נדחיתי בנימוס. התחלתי לחוש אפילו עלבון אישי... כעבור שלושה חודשים

## לוחות שנה לחברי הלשכה 2008 - 2009

בימים הקרובים יישלח אליכם פרוספקט  
וקטלוג לוחות שנה  
שעוצבו עבור סוכני הביטוח חברי הלשכה

### הנכם מתבקשים להזמין בהקדם האפשרי

לפרטים והזמנות פליק לקידום מכירות

הזמנות שיתקבלו עד לתאריך: 20.06.2008  
יסופקו לוחות השנה עד לתאריך 01.09.2008

הזמנות שיתקבלו לאחר המועד שנקבע  
אין התחייבות לאספקה לפני החג

## מינויים חדשים

עו"ד יובל הררי, מי שכהן כסמנכ"ל פיתוח עסקי בכלל אשראי  
ומימון, חטיבת המימון החוץ בנקאי של קבוצת כלל ביטוח,  
מונה לתפקיד כלל מימון.

ורד ניר, מי שכהנה כסמנכ"לית כלל בריאות, מונתה לתפקיד  
משנה למנכ"ל כלל בריאות, ולאחראית על התחום העסקי  
בחברה.

שי מזרחי ונמרוד פינקו מונו לתפקיד סמנכ"לי מכירות בהראל  
פיננסים. מזרחי, אשר יהיה אחראי בתפקידו על הפעילות  
מול הבנקים, כיהן כמנהל מערך שיווק בנקים בהראל פיננסים  
ובעבר שימש מנהל מחלקת שיווק ופרסום בהראל פיא  
והיה שותף להקמת מערך הבנקים בהראל בית השקעות.  
פינקו, אשר יהיה אחראי בתפקידו על הפעילות מול הסוכנים  
והלקוחות, שימש בעבר כמנהל השקעות ללקוחות מוסדיים  
ופרטיים באתגר ניהול תיקי השקעות.

## ימי עיון מתוכננים במחוזות הלשכה

21.05.08 - מחוז השפלה - יום עיון באולמי "אלה"  
ראשל"צ/נס-ציונה

22.05.08 - מחוז השרון - יום עיון במלון דניאל בהרצליה

26.05.08 - מחוז תל-אביב - יום עיון בכפר המכביה בר"ג

04.06.08 - מחוז ירושלים - יום עיון במלון "מצודת דוד"

17.06.08 - מחוז באר-שבע - יום עיון במלון "דניאל"  
בים המלח

יום העיון של מחוז חיפה נדחה, על מועד חדש תגיע הודעה

## פרסום ביומן הסוכן 2008-2009

סוכני ביטוח חברי לשכה,  
חברות הביטוח, בתי השקעות  
וחברות עסקיות

המעוניינים לפרסם ביומן הסוכן

לפרטים נא לפנות לתמר כהן 03-6396676  
pirsum@insurance.org.il

# היכוננו!

לכינוס אלמנטר 2008  
11-8 בספטמבר 2008 באילת

## מבצעים מיוחדים והטבות לחברי לשכה

באתר הלשכה www.insurance.org.il, באייקון רווחה  
לפרטים: 03 - 6396676 | pirsum@insurance.org.il | לתמר כהן

## אוח דרושים

### דרושה פקידת ביטוח חיים

ניסיון בטיפול בלקוחות ביטוח פרט ומנהלים  
העברת כספים שינויים וכד'

מ- 8.30 בבוקר ועד 15.00,  
5 ימים בשבוע + יום שישי פעם בחודש,  
ראשון לציון ליד קניון הזהב

לשלוח קו"ח לפקס 03-9620303  
או דא"ל - sasonm-s@012.net.il

אורלן קבוצת ביטוח  
תרה אחרי סוכני ביטוח איכותיים ליצירת  
שותפויות אסטרטגיות ורכישות תיקים

### מחפש פרטנר מוביל עם יתרון עסקי בולט?

צור קשר לתאום פגישה  
אביבית זיקרי 050-5736612  
avivit@orlan.co.il

לסוכנות ביטוח בפ"ת  
העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים  
**דרושה עובד/ת מקצועית**

למשרה מלאה

ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה,  
ניסיון בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה-  
חובה. וותק- יתרון.

מ"ל- E-mail: tane-ins@bezeqint.net

למשרד ביטוח ותיק בחולון

### דרושה מורשה או מתמחה

לטיפול בתיקי לקוחות ולשיווק בריאות  
קורות חיים לפקס 03-5504449  
או לדוא"ל - orlyins@netvision.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה

### מחפשת סוכן ביטוח חיים

עם רישיון, עם ותק מוכח במכירות  
לשותפות בתיק קיים

קו"ח למייל - liran@yeadim-bit.co.il

סוכן ביטוח ותיק מחולון

### מעוניין בשותפות ו/או שיתוף פעולה

עם סוכן עם תיק עד בינוני  
מחולון והסביבה

לפנות בפקס: 03-5053791

משרד סוכן ביטוח וותיק בחיפה,  
מציע עבודה

### לסוכן ביטוח מתחיל

דרישות מסוכן הביטוח: בעל יכולת הבעה  
בכתב ובעל-פה. מצוי בכל תכניות ביטוח  
החיים והבריאות. יכולת לפתח קשרים  
ויחסי אנוש טובים. סדר וארגון וכושר  
ניהול. שיכול לפעול כעצמאי.

רכב לא חובה.

לפרטים: 052-3701777  
amielo2@walla.com

משרדנו פותח לפניך  
אפשרות למשרד ושרותי  
משרד מלאים לנוחיותך

לפרטים נוספים לפנות לברכה סלע  
מייל - bracha@shayins.co.il  
פקס - 03-6151616,  
טלפון - 03-6151615 שלוחה 4011

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ

### מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות

במקרים מיוחדים, בכל מקרה לגופו,  
נשמח לבחון לעומק אפשרויות השקעה  
ואף אפשרויות סיוע בהעמדת הלוואות

לפרטים: אייל 054-4755655  
eyal\_w@naim.co.il

דרושה

### פקיד/ה ביטוח אלמנטרי

עם ניסיון בחיתום מול חברות בטוח  
משרה מלאה במשרד בכפר סבא

לפרטים: 050-5387127

### להשכרה

משרד בן 3 חדרים + הול + מטבחון +  
חניות ברעננה

נא לפנות לדני קסלמן 050-5333048

לסוכנות ביטוח בפתח-תקוה

### דרושה פקידה

עם ניסיון בביטוח תביעות ואלמנטרי

קורות חיים לשלוח  
לפקס: 03-9306455

סוכנות ביטוח באזור המרכז

מעוניינת לרכוש

### תיקי ביטוח חיים ואלמנטר

לקביעת פגישה נא ליצור קשר דרך המייל-  
cv3333@walla.co.il

ודויות מובטחת

מעוניין למכור? ו/או להכניס שותף?  
ו/או במשקיע?

### תקבל יותר!

מתאים לסוכן באזור רחובות/נס-ציונה

לפרטים: 057-7490000 - מוטי  
dahar@017.net.il

למשרד ותיק בתל-אביב

### דרושה פקידת ביטוח חיים/בריאות

שעות עבודה: 08:00 - 16:30

לפנות ליניב 052-5858578  
או לנחמה 052-2517129

# 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

28.07.2008

כלכלה

31.07.2008

חשבונאות

26.08.2008

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 ניהרות ערך ומכשירים פיננסיים

### 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