

# ביטוח ופינוסים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 215 | 7 באוקטובר 2008



## דירוג חברות הביטוח על פי שוויין:

### הראל עלתה למקום השני, מגדל נותרה בראש

שקל. את מקומה בתור חברת הביטוח הרביעית בגודלה תפסה **מנורה מבטחים**. החברה נסחרת בשווי של 1.56 מיליארד שקל, לאחר ירידה של 41% מתחילת השנה. את הענף ממשיכה להוביל, כאמור, **מגדל**. החברה נסחרת לפי שווי של 3.85 מיליארד שקל, לאחר שאיבדה 38% משווייה מתחילת השנה.

השנה "רק" 35% משווייה, העומד כיום על 2.92 מיליארד שקל. שינוי נוסף חל במקומות הרביעי והחמישי. מנייתה של **הפניקס** בלטה לרעה על רקע הירידות החדות בשוק, כש"השילה" 65% מערכה. הירידה החדה במניה הורידה את **הפניקס** למקום האחרון מבין חברות הביטוח, כשהיא נסחרת לפי שווי של 1.15 מיליארד

מניתוח שוויין של חברות הביטוח הנסחרות עולה כי **הראל** עלתה למקום השני בדירוג החברות, כשבמקום הראשון ממשיכה להוביל **מגדל**. זאת לאחר ש**כלל ביטוח**, אשר תפסה עד כה את המקום השני בדירוג, איבדה מתחילת השנה מחצית משווייה, שעומד כיום על 2.54 מיליארד שקל. לעומתה, איבדה **הראל** מתחילת

## ניוד הכספים בין הקופות והקרנות יצא לדרך

מיליארד ש"ח בתחום הגמל וכ-10 מיליארד ש"ח בתחום ביטוחי מנהלים. קרן האור החיובית - יחסית - המסתמנת בענף, היא מצב קרנות הפנסיה החדשות, שהפסידו מתחילת השנה "רק" 3 מיליארד ש"ח על פי חישוב התשואה הכוללת (לרבות אג"ח ייעודיות), ניצבות בסוף חודש אוגוסט קרנות הפנסיה של **הראל**, גילעד והראל פנסיה, בראש דירוג תשואות קרנות הפנסיה הגדולות, ולאחריהן מבטחים החדשה של **מנורה מבטחים**. הפניקס פנסיה של **הפניקס**, שהייתה הקרן היחידה מבין הקרנות הגדולות שרשמה תשואה שלילית באוגוסט על סך ההשקעות, סוגרת את הרשימה.

ריאלית שנתית של 4.86%. זוהי רשת הגנה חשובה, בעיקר בתקופת ירידות, ממנה לא נהנים החוסכים בקופות הגמל וביטוחי מנהלים, אלא שבמעבר ממכשיר הגמל לקרנות הפנסיה, הופך הכסף מחיסכון "ניזיל" לחיסכון ש"אינו ניזיל", גם אם הכסף נחסך לפני 2008. בתוך כך, מתכווץ ענף החיסכון ארוך הטווח בצורה דרסטית. על פי הנתונים והצפי להמשך מגמת הירידה בשווקים עד לסיום השנה, נראה כי החוסכים באפיקי החיסכון ארוך הטווח יפסידו ב-2008 עשרות מיליארדי ש"ח מחסכונותיהם. כבר כעת נאמדים ההפסדים בחיסכון הפנסיוני בכ-40 מיליארד ש"ח, מתוכם הפסד של כ-28

לקראת פתיחת הניוד בין כל מכשירי חיסכון ארוך הטווח - גמל, פנסיה וביטוח מנהלים - בתחילת 2009, יצא לדרך בתחילת החודש השלב הראשון ברפורמה: ניוד כספי החיסכון בין קופות גמל לקרנות פנסיה. מעבר זה, בין הקופות לקרנות, ניתן לביצוע רק במעבר מחיסכון הוני לחיסכון קצבתי. כלומר: חיסכון בקופת גמל הונית ניתן להעברה לקרן פנסיה, בה יהפוך לחיסכון קצבתי. במקרה ההפוך, שבו החיסכון מצוי בקרן פנסיה, ניתן להעביר את החיסכון רק לקופת גמל קצבתי. על רקע הירידה בשווקים הפיננסיים בולט יתרון של קרנות הפנסיה, המשקיעות כ-30% מהחיסכון באג"ח מיעודות, ומבטיחים בכך תשואה

## על פי נתוני התאחדות חברות הביטוח:

### עלייה בביטוחי מנהלים, ירידה בפרט ועצמאים

שנת 2008 שהחלה עם גידול במכירות של כ-8% לעומת התקופה המקבילה אשתקד, רוסמת בהדרגתיות ירידה במכירות. לאחר שנדמה היה שחודש יולי האחרון רושם היפוך במגמה, חודש אוגוסט מחזיר את ענפי ביטוח החיים למסלול השלילי. ענף ביטוח המנהלים רשם בחודש יולי סך מכירות של 261.4 מיליון שקלים, קטון של 20% ביחס לחודש הקודם. סך התפוקה בחודש יולי הגו 438.6 מיליון שקלים מהווה גידול של 9% לעומת החודש הקודם. גידול זה נזקף בזכות היקף ההפקדות החד פעמיות היוצא דופן בחודש זה, 177.2 מיליון שקלים.

זה, שבו נמכרו 119,242 פוליסות, הינו 13,530 ש"ח - גידול של 31% לעומת אשתקד. להבדיל, ענפי הפרט והתגמולים לעצמאים מציגים ירידות מתמשכות במכירות בהשוואה לשנת 2007. ביטוח התגמולים רשם תפוקה מצטברת של 89.2 מיליון שקלים, המבטאת ירידה של 9% לעומת התקופה המקבילה אשתקד, וענף הפרט רשם מכירות בסך 414.1 מיליון ש"ח, המבטאות ירידה של 24%.

על פי נתוני הדו"ח המצטבר של התאחדות חברות הביטוח לחודש אוגוסט 2008 נמצא כי סך הפרמיה המצטברת של כל חברות הביטוח בביטוח חיים הינו 3,248.5 מיליון ש"ח, המהווה גידול של 1% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. עוד נמצא כי ענף ביטוח המנהלים רשם סך תפוקה מצטברת של 2,116.7 מיליון שקלים, גידול של 12% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. סך הפרמיה הממוצעת בענף



לשכת סוכני ביטוח בישראל



מאחלת לחברי הלשכה ולכל העוסקים בענף הביטוח  
צום קל וגמר חתימה טובה

## הועד המנהל אישר את הכללים למינוי סוכן בין סוכני הביטוח

החדש, בתוך כך מסר על מינויו של **לוי רחמני** יו"ר **קבוצת איילון** לנשיא המכללה לפינוסים וביטוח הקרויה ע"ש אביו **שלמה רחמני** ז"ל.

**לוי רחמני**, יתרום מנסיונו רב השנים, להעצמת יכולותיו המקצועיות של סוכן הביטוח, וסייע בהתווית דרכה העתידית של המכללה.

כך המשיך, ועדכן בהבעת תמיכה בצעדה של הפניקס, בדבר תאום מראש של פגישות סוכנים עם הרפרנטים המתאימים בחברה, וזאת מטעמי ייעול הזמן ויכולת מתן טיפול ענייני, ממוקד ואישי לכל סוכן. כמו כן ציין כי הלשכה מתכננת לקיים יום עיון ארצי שיידון בניוד הכספים בין הקופות והקרנות.

בהמשך, התייחסו החברים לנושא גיוס חברים חדשים ללשכה, התייחסותם כולה מספר רעיונות לרבות הצורך בבניית מאגר מידע מרכזי שיאפשר פילוח מדויק ופניית ממוקדת לסוכנים פעילים שאינם חברים עדיין בלשכה. כמו כן, הירתמות של החברים הפעילים לעידוד וגיוס חברים חדשים באופן פרטני. הישיבה נחתמה ע"י הנשיא הלשכה בברכת גמר חתימה טובה לכל החברים וצום קל.

2. מערך עמלות הנפרעים הקובע לצורך חלוקת העמלות יהיה זה של הסוכן המקורי.

3. 70% מהעמלה תשתלם מרגע מנוי הסוכן, לסוכן החדש המטפל לאורך כל חיי הפוליסה.

4. 30% מהעמלה תשתלם מרגע מנוי הסוכן, לסוכן המקורי לאורך כל חיי הפוליסה.

5. במקרה בו ימונה סוכן נוסף העמלות יתחלקו כדלקמן בין הסוכן המקורי לסוכן האחרון הממונה.

6. המטרה שהמודל הנ"ל יחול על כל פוליסות הביטוח וקרנות הפנסיה בכל החברות החל מיום 1.1.2008.

הלשכה תפעל בתאום עם חברות הביטוח למימוש המודל.

בתום הצגת המודל ע"י **שלמה אייזיק** הנימוקים והחשיבה שעמדה אחרי קביעת המודל התקיימה הצבעה ובה אישרו החברים פה אחד את המודל המוצע.

כך, שיבח את **אריה אברמוביץ** יו"ר מחוז חיפה והצפון על אירוע פתיחת המכללה ע"ש **שלמה רחמני** ז"ל וחונכת סניף חיפה

הועד המנהל התכנס לשיבת עבודה התקופתית ביום שני 6 באוקטובר, את הישיבה פתח נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU בעדכונים שוטפים ובתום העדכונים התבקשו החברים להתייחס לנושאים בתוכנית העבודה והתקציב שלא הופקו לדון בהם במפגש שהתקיים בחיפה החברים ביקשו הבהרות שונות למספר סעיפים בתוכנית העבודה הבהרות שניתנו ע"י הנשיא ומנכ"ל הלשכה **מוטי קינן**.

הנושא המרכזי שנדון בוועד המנהל היה אופן חלוקת העמלות בין הסוכנים בעת מינוי סוכן.

**שלמה אייזיק** יו"ר הועד לביטוח פנסיוני, הציג את המודל שגובש בוועדה ועל פיו נקבעו הכללים הבאים לגבי מנוי סוכן בין סוכנים לכל סוגי הפוליסות וקרנות הפנסיה.

קרנות הפנסיה מנשלות כיום את הסוכן המקורי מתגמול כלשהו:

1. מלוא עמלות ההיקף/הוצאות/ניהול וכל שם אחר הקיים בשוק ישולמו לסוכן המקורי אשר ערך את פוליסת הביטוח וולא כל קשר לעיתוי מנוי הסוכן ע"י הסוכן החדש.

## משולחן מועדון ה MDRT - הצורך בקיצבה\פנסיה לגיל פרישה

מאת: ואן מול סוכן מויסקונסין ארה"ב, תרגום: הרולד מידלדוף

צהרים, וארוחת ערב. ונוסיף קצת שתיה ונשנושים. תזכרו, זה תחשיב נכון להיום לא בגיל פרישה. או אז המחירים יהיו ודאי גבוהים יותר. המבוטח, מעולם לא עשה חשבון כזה, ואני מראה לו את התוצאה שהיא בין \$300,000 - \$500,000 הוצאות רפואיות ~ אני מראה למבוטח מחקר שנערך על ידי מכון מחקרים מווינגטון לפיו זוג שיוצא לפנסיה בגיל 65, יצטרך כ-\$440,000 עבור הוצאות רפואיות מחוץ למסגרת קופ"ח שלהם במשך אותן 20 שנה. העלויות הכספיות הן כ-\$750,000, וזה רק אוכל וטיפול רפואי, מה יהיה עם הוצאות נוספות של בילויים, סרטים הצגות, נופש, תחבורה וכו' ? כאשר מבוטח מפנים את הפירוט והמסר שהעברתי לו כאן, זה מוחשי לו, הוא מבין את הצורך בביטוח פנסיוני. נחלתי הצלחה רבה במכירה זו

מבוטחים שומעים על הצורך לתכנן את פרישתם, ואנו סוכני הביטוח חשוב שנהיה הראשונים שנפנה למבוטחים, והראשונים שניתן את ההסברים.

הלקוחות שלי, בגילאי 40-50 אני עורך איתם בדיקה בני כמה ההורים שלכם?? התשובה לרוב 70-80.

סביר להניח שתחיה לפחות כמו הורך, הלוא תוחלת החיים עולה, נכון? לרוב התשובה היא כן. אם אתה פורש מהעבודה בגיל 65, סביר להניח שתחיה עוד 20 שנה.

קיום; כדי לסבר את האוזן, ושלמבוטח יהיה קל לחשב הוצאות קיום, אני יוצא מנקודת הנחה שהמזון היחידי שהמבוטח יתקיים עליו יהיה "מקדונלדס" אני שולף תפריט עם מחירים, ומבקש שיצביעו לימה הם בוחרים מהתפריט. אני סוכם את עלות ארוחת הבוקר וכופל ב-20 שנה אותו דבר אני עושה עם ארוחת

## שינויים פרסונאליים בפריזמה

**אייל צבי**, שכיהן בתפקידו האחרון כאחראי קשרי סוכנים, מונה לתפקיד מנהל מערך הסוכנים **בפריזמה קופות גמל**, המנהלת 57 קופות גמל, קרנות השתלמות וקופות מרכזיות לפיצויים. במסגרת עבודתו יהיה אחראי צבי על שיתוף הפעולה עם סוכני הביטוח ומנהלי ההסדר הפנסיוני וכן על ההיערכות המשותפת לקראת יישום תקנות הניוד הפנסיוני ותיקון 3 לחוק הפיקוח על שירותים פינוסיים. באחרונה מונה גם **דניאל כהן**, לשעבר סמנכ"ל בקבוצת הביטוח **מגדל** לתפקיד משנה למנכ"ל **פריזמה קופות גמל**. מנכ"ל **פריזמה קופות גמל**, **גיל גרשור**, אמר עם המינויים כי "פריזמה קופות גמל רואה בסוכנים ובמנהלי ההסדר הפנסיוני שותפים לדרך. אני מאמין כי ההיכרות העמוקה של אייל צבי ודניאל כהן עם ציבור זה, לצד שורת פעילויות ויוזמות משותפות שהתקיימו וממשיכות להתקיים, יאפשרו לנו לקחת את שיתוף הפעולה הזה צעד אחד קדימה כבר בשנה הבאה".

## שינויים בקשר לאובדן כושר עבודה

מאת: רוח' (משפטן) צביקה משבנק - יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

בהמשך לחוזר לקוחות 87 מיום 04.08.2008 שעסק בנושא שבנדון ובעקבות חוזר נוסף שפרסמה רשות המסים ביחס לנושא שבנדון ביום 24.09.2008 הריני לפרט כדלקמן:

### הוראות החוק

1. סעיף 3(ה) לפקודה קובע מהי הפרמיה המרבית אותה רשאי מעביד להפקיד עבור עובד למרכיב התגמולים בקופת גמל לקצבה (משלמת או לא משלמת) מבלי שהעובד יחויב במס במועד ההפקדה. התקרה הנה בשיעור 7.5% משכר עד 4 פעמים השכר הממוצע במשק (30,652 ₪ לחודש) ובמונחי פרמיה מדובר ב- 2,299 ₪ בלבד.
2. סעיף 32(14) לפקודה קובע כי ההוצאה המרבית לצרכי מס בשל רכישת ביטוח מפני א.כ.ע לא תעלה על 3.5% מההכנסה החייבת עד לתקרה של 4 פעמים השכר הממוצע במשק. שיעור זה כלול בשיעור המרבי של 7.5% הקבוע בסעיף 3(ה) לפקודה

### מה קרה עד 2007?

1. ביום 20.09.2005 פרסמה רשות המסים בישראל מסמך ובו הנחיות לפעולה בכל הקשור לאופן הטיפול בהוצאה שתותר בניכוי לצרכי מס בשל רכישת ביטוח מפני א.כ.ע לשנת 2005.
2. בהתאם להנחיות האמורות, יש לסכם את סך הפקדת המעביד למרכיב התגמולים שבקופות הגמל ולחלק את הסכום שהתקבל בסך המשכורת ברוטו של העובד (ללא שווי שימוש ברכב צמוד). אם השיעור שהתקבל מהחישוב נמוך מ- 7.5%, ניתן לנכות לצרכי מס הוצאה בשל רכישת ביטוח מפני א.כ.ע בגובה ההפרש שבין השיעור שהתקבל ל- 7.5%, אך לא יותר מ- 2.5% מכל השכר.
3. יוצא מכך שאם המעביד מבטח שכר של 45,978 ₪ לפי שיעור הפרשה של 5% בלבד למרכיב התגמולים הוא רשאי לנכות לצרכי מס פרמיה נוספת בסך 1,149 ₪ (2.5% \* 45,978) בשל רכישת ביטוח מפני א.כ.ע.
4. אין ספק כי בהנחיה זו בחרה רשות המסים בישראל להעניק פרשנות מקילה ללשון סעיף 32(14) לפקודה במטרה לאפשר את יישומו בצורה קלה ופשוטה יותר.
5. בשנת 2006 הוראות אלה לא היו תקפות והיה צורך לבצע חישוב פרטני ומסובך שהקשה מאוד על העוסקים בתחום.
6. ביום 18.09.2007 פרסמה רשות המסים הודעה לציבור המעסיקים ולשכות השירות ביחס לאופן יישומו של סעיף 3(ה) לפקודה ולהוצאה שתותר בניכוי לצרכי מס בשל רכישת ביטוח מפני א.כ.ע. בהודעה נקבע כי יש לפעול לפי ההנחיות שהיו תקפות בשנת 2005 גם בשנת 2007.

### מה קורה משנת 2008?

1. אולם, מקריאת החוזר שפורסם ביום 24.09.2008 ומהדוגמאות שניתנו בו עולה כי רשות המסים בחרה לשנות את המדיניות שהיתה נהוגה בשנת 2007 ולקבוע כללים חדשים ביחס לכך.
2. הסכום המרבי אותו רשאי המעביד להפריש לעובד למרכיב התגמולים ולא.כ.ע גם יחד מבלי שהעובד יהיה חייב במס במועד ההפרשה הנו 7.5% משכר מרבי של 30,652 ₪ לחודש (4 פעמים שמ"ב). פרמיה זו כוללת גם הפרשה למרכיב התגמולים וגם הפרשה לביטוח מפני א.כ.ע.
3. פרשנות זו נובעת מלשון החוק ולפיה הפרמיה לביטוח מפני א.כ.ע כלולה בשיעור ההפרשה המרבי של 7.5% משכר מרבי של 30,652 ₪ לחודש והיא אינה באה בנוסף.
4. יוצא מכך שאם המעביד מבטח שכר של 45,978 ₪ לפי שיעור הפרשה של 5% בלבד למרכיב התגמולים - הוא ממצה את מלוא הפרמיה המרבית שניתן להפריש לעובד מבלי שהעובד יהיה חייב במס במועד ההפרשה (2,299 ₪ לחודש). כעת, אם יחליט לרכוש עבורו גם ביטוח מפני א.כ.ע, הסכום הנ"ל לא יותר בניכוי לצרכי מס ובפועל ייחשב להכנסה ממשכורת בידי העובד כבר במועד ההפרשה.
5. מצב זה שונה מהמצב ששרר בשנת 2007 ולפיו במקרה כאמור ניתן היה לרכוש גם ביטוח מפני א.כ.ע בשיעור 2.5% על מלוא השכר.
6. מסקנה - מעבר לקביעת שכר מרבי בסך 30,652 ₪ לחודש שבגינן ניתן לדרוש הוצאה לביטוח מפני א.כ.ע, נקבעה הוראה נוספת ולפיה הפרמיה המרבית שניתן להפריש לעובד, גם למרכיב התגמולים וגם למרכיב א.כ.ע מבלי שהעובד יהיה חייב במס במועד ההפרשה, הנה 7.5% משכר מרבי של 30,652 ₪ לחודש. כל חריגה מפרמיה זו תיחשב לשכר בידי העובד ותמוסה בידיו כבר במועד ההפרשה.

### הראל משיקה:

## "למדווש" - פוליסת ביטוח כוללת לאופניים ולרכב

הראל חברה לביטוח משיקה פוליסת ביטוח חדשה: "למדווש-פוליסת ביטוח לרכבי אופניים". הפוליסה מעניקה כיסוי כולל ומקיף לרכב האופניים במטרה לעמיד לרשות הרכב מוצר המכסה את מגוון הסיכונים להם חשוף רוכב האופניים בארץ ובחו"ל. הפוליסה משלבת בנוסף לביטוח האופניים עצמם גם כיסוי לתאונות אישיות לרכב, אחריות כלפי צד שלישי,

פיצוי במקרה של מצב סיעודי של הרכב, החזר הוצאות רפואיות וכן הרחבת הכיסוי לאופניים גם לנסיעות בחו"ל. פרמיית הביטוח של הפוליסה החדשה הינה אטרקטיבית במיוחד. לדוגמא: תמורת פרמיה של 43 ₪ בלבד לחודש נכלל כיסוי לאופניים בשווי של 5,000 ₪, כיסוי מוות ונכות מתאונה של 50,000 ₪, כיסוי לנזקים שנגרמו לצד ג' עד לסך

50,000 ₪. פרמיית הביטוח משתנה בהתאם לשווי האופניים (שניתן לבטחם עד סכום של 30,000 ₪), סכום ביטוח מרכיב התאונות האישיות וכן הרחבות אופציונאליות לכיסוי מצב סיעודי, החזר הוצאות רפואיות וכן ביטוח האופניים גם במסגרת רכיבה בחו"ל. מכירת הפוליסות תבצע באמצעות סוכני הראל הפרושים ברחבי הארץ.

## ביטוח נסיעות לחו"ל הקצעתה?

### מאת: רם אמית ר' התחום המקצועי בלשכה

לקוחותיהם בשלל מוצרי הביטוח שהם עוסקים בהם. כך לדוגמה כבר ראינו שסוכן ביטוח המבטח לקוח ברכב ודירה, פונה ללקוח בדבר ביטוח חיים או מוצר פנסיוני כלשהו והלקוח אומר לו "רכשתי אצל סוכן אחר כי לא ידעתי שאתה עוסק גם בזאת".

אפשר לתמצת את הבעיה ולומר שסוכני הביטוח עוסקים במכירות ולא עוסקים בשיווק.

אם טענה זו נכונה אז על מי נלין? תפקודם בעת תביעה של משרדי הנסיעות, קופת חולים וחברות כרטיסי האשראי לא פעם מעורר פלצות העדר השירות מוגבלות השרות למענים טלפונים, העדר קשר אישי העדר הסיוע בהשגת מסמכים חיוניים להגשת התביעה ועוד כהנה וכהנה הם לחם חוקו של סוכן הביטוח. אין ספק שהמצאות סוכן ביטוח לצידו של לקוח בעת תביעה היא מעבר לתוצאה של השבה לקדמות או פיצוי הולם באירוע תאונתי או צורך בשירותים רפואיים. המצאות הסוכן לצד הלקוח היא הביטחון והידיעה שהטיפול הוא אישי ידידותי ואמפאטי.

בהנחה שסוכן הביטוח הקורא את הדברים רוצה לשנות את המצב הקיים הדבר ביכולתו.

להלן נוסח מכתב ללקוחות שכדאי לשגר כמכתב שירות ללקוח כחודש חודש וחצי לפני תקופת החופשות חופשות החגים הקיץ וחופשות הסקי.

מטרת מכתב זה היא להביא לידיעת הלקוח שאתה כסוכן עוסק בביטוח נסיעות לחו"ל וכי לך יש פתרונות תפורים לצרכים.

כמו ביטוח חובה או משום ידיעה ומודעות מוחשית של האדם לנזק שיכול להיגרם לרכוש ושביכולתו, תמורת מחיר סביר לדחוק את הנזק הכספי לפתחו של מבטח. משיקולים אלה מרכז הכובד מוסת מהצורך הברור אל עבר המחיר.

במוצרי דחיפה תהליך השיווק שונה ועל הסוכן, המשווק לעבור את מסוכת חשיפת הצורך והתגברות על התנגדויות מדומות כגון הדחיקת שאלת המוות או "אין לי די כסף" וכדומה התנגדויות שנובעות בעקרון מאמונות דעות ופחדים. אני במפורש מגדיר התנגדויות אלה כמדומות משום שבתהליך, המסך מורם ההתנגדויות פוחתות ושאלות ענייניות ממלאות את מקומן.

נשוב לביטוח נסיעות לחו"ל. כפי שצינתי ביטוח זה שייך לקבוצת מוצרי המשיכה. הוא מוצר משיכה משום שרוב הנוסעים לחו"ל מודעים לסדרת אירועים ונזקים אפשריים במהלך טיול כמו אובדן או גניבת רכוש, תאונה או מחלה, מות, העברת גופה וכל מרעין בישיין.

עלות טיול גבוהה ובדרך כלל מתבצעת ע"י סוכן נסיעות. ההוצאה בגין ביטוח נסיעות המקיף ביותר היא הוצאה שולית וברגע שהמוצר מוצע ע"י סוכן הנסיעות רואה הלקוח מוצר זה כחלק מחבילת הנסיעה.

סוכן הנסיעות מציע, מסביר את הצורך ובכמה מילים מתאר את המוצר ובכך אומר בליבו הלקוח "נושא הנסיעה סגור".

אם להיות מציאותי 90% ומעלה מסוכני הביטוח כלל לא מציעים ביטוח נסיעות ללקוח בעיקר משום שהם לא יודעים מתי הלקוח נוסע ובא. והחמור מכל סוכני הביטוח לא מידעים באופן מסודר את

ביטוח נסיעות לחו"ל קיים ב"ארגז הכלים" של חברות הביטוח מימים ימימה.

במהלך יותר משני עשורים הביטוח משווק ע"י סוכני ביטוח, משרדי נסיעות וקופות החולים. ומזה מספר שנים שהביטוח משווק, על בסיס הודעה מראש וללא תמורה באמצעות חברות כרטיסי אשראי.

בוועדת ביטוח אלמנטרי בלשכת סוכני ביטוח בישראל עולה כמעט מידי שנה ולא פעם בשנה השאלה "כיצד המפקח על הביטוח לא מתערב ולא נוקט צעדים להפסקת פעילות השיווק הבלתי חוקית המתבצע ע"י גורמים שאינם מחזיקים ברישיון סוכן?"

השאלה, כמובן מועלת מהשטח. הוועדה מעוררת אותה בפני הרשות, ותגובת הרשות בכל פעם מחדש היא תגובה רפוייה בלתי מוסברת ואפילו מתעלמת.

במאמר זה ברצוני לנסות ולברר את השאלה כיצד דווקא ביטוח זה משווק במסורה על ידי סוכן הביטוח ואילו משרדי נסיעות, קופות החולים וחברות כרטיסי האשראי משווקים ביטוח זה בהיקפים משמעותיים ביותר.

מניפת ביטוח הפרט מכילה מגוון רחב של מוצרים חלקם "מוצרי משיכה" וחלקם "מוצרי דחיפה".

"מוצרי משיכה", על פי סדר הדרישה להם כוללים את ביטוח רכב חובה, ביטוח מקיף לרכב ביטוח דירה וראו זה פלא גם ביטוח נסיעות לחו"ל. ועוד.

"מוצרי דחיפה", על פי סדר הם ביטוח חיים, אובדן כושר עבודה, ביטוח תאונות אישיות ועוד.

השוני בין סוגי המוצרים הוא בכך שבמוצרי משיכה הצורך מזהה בין אם עפ"י חוק,

### לכבוד: שם הלקוח

### הנדון: שירות ומידע בתקופת חופשות או נסיעה לחו"ל

חופשות הקיץ/החגים/החורף בעיצומן וחשוב לי להסב את תשומת ליבך למספר נושאים חשובים הקשורים לביטחון המשפחה והרכוש העת החופשה.

1. נוסעים לחו"ל? דאג לביטוח נסיעות מקיף (אל תסתפק בביטוח נסיעות שמעניקות חברות כרטיסי האשראי, סוכני הנסיעות, קופות החולים). זכור! נתן לבטח בביטוח נסיעות גם את גילאי 85 וגם אנשים שמצב בריאותם לא תקין. אנו נתאים את הביטוח לצרכיך. זכור כי נסיעה לארה"ב, אמריקה הצפונית או נסיעת נוסע שאינו בבריאות מלאה מחייבים ייעוץ והכוונה של סוכן ביטוח.

2. חשוב לידע אותנו בכל מקרה שהדירה או הבית לא יהא מאויש תקופת זמן ממושכת אנו נעדיך אותך באשר לצורך ביטוחי. אם יהא צורך נדאג להרחיב את הביטוח בהתאם.

3. בעת היציאה לחופשה יש להקפיד ולנעול את הבית להפעיל את מערכת האזעקה(אם נדרשה או קיימת).

4. להשביט את מערכת הגז.

5. לכבות מכשירים חשמליים ועדיף לנתקם.

6. רצוי לידע שכן שהנכם בחופשה וכי לא אמור להיות איש בבית בתקופת החופשה.

7. בעת היציאה לחופש לא לשכוח תרופות שבשימוש שגרתי וכן מרשם רופא למקרה אובדן תרופה.

8. חופשה היא חוויה נפלאה אל תיתן ליד המקרה להפר אותה.

הכי חשוב, זכור לידע אותנו סמוך לנסיעה בפרטים אודות הנסיעה ואנו נטפל בכל מה שעליך לעשות מבחינה ביטוחית.

בברכה

ישראל ישראלי - סוכן הביטוח שלך, הנאמן רק לך

אם כך ינהגו כל סוכני הביטוח אין לי ספק ששאלת המותר והאסור לסוכני נסיעות תרד מסדר היום ואם פה ושם נתקל בזאת זו תהא התקלות שולית "ולא כצעקתה"

כבאורח פלא אם יוצע ללקוח ביטוח במשרד הנסיעות הוא יאמר לו "אצלך אני קונה שרותי תיירות אצל סוכן הביטוח שלי אני רוכש ביטוח".

מכתב זה אומר ללקוח בפשטות שאתה הסוכן מכיר ויודע כיצד להגן עליו ועל רכושו בתקופת החופש והנסיעה לחו"ל, תקופה שבה הלקוח רוצה רק ליהנות ולא להיות מודאג.

## סטארט תורמת לקהילה

### "סטארט" תיתן חסות לקבוצת "אליצור קריית אתא" מליגת העל שם הקבוצה החדש "עירוני סטארט קריית אתא"

הקבוצה. קופל ישמש כחבר הנהלה בקבוצה. **אריה אברמוביץ**, יו"ר מחוז צפון של **לשכת סוכני הביטוח**, קישר בין הגורמים. אמש (יום א'), אמורה הייתה להיערך מסיבת עיתונאים בעיריית קריית אתא לפתיחת עונת המשחקים, בהשתתפות ראש העיר, **יעקב פרץ**, קופל ו**נפתלי בנטוב**, יו"ר הקבוצה, אותה הוא מוביל לאורך השנים. "סטארט שירותי רכב בדרכים בע"מ" מונה 90 אלף מנויים בשנת 2008 בכל הארץ, בעסקים פעילים עם 650 סוכני ביטוח.

על פי ההסכם, תאמץ "סטארט" את קבוצת הכדורסל של קריית אתא לעונת המשחקים 2008/2009 ושם הקבוצה החדש "**עירוני סטארט קריית אתא**", יפורסם במנהלת הליגה ובכל ערוצי המדיה. במסגרת ההסכם התחייבה הקבוצה לשחק עם חולצות הנושאות את לוגו החברה בכל טורניר, משחקי ליגה וגביע בעונת המשחקים. שלט המפרסם את החברה יוצב במרכז המגרש הביתי. החברה אף תזכה לכרטיסים לכל משחקי הבית, שיינתנו כתרומה לקהילה ולילדים חסרי אמצעים הרוצים להגיע למשחקי

חברת "**סטארט**", המתמחה בשירותי רכב, הגיעה להסכם לפיו תיתן חסות לקבוצת הכדורסל "**אליצור קריית אתא**" מליגת העל בכדורסל. בכך מצטרפת "סטארט" למספר גורמים בכירים בתחום הביטוח שמעניקים חסותם לקבוצות ספורט, בהם: "**מגדל**", "**כלל**", "**מקפת**", "**אלטשולר שחם**" ועוד. "סטארט" חושפת באמצעות ההסכם את הנתינה והתרומה לקריה הגדולה בצפון במספר התושבים ובשטחה ומסייעת לקבוצת הכדורסל בליגת העל", אמר **מיקי קופל**, מנכ"ל שותף ב"סטארט".

## מה תעשה אלמנה +3 ילדים עם 500,000 ₪?

### מאת: חבר הלשכה, יובל ארנון "ארנון את וינשטוק" - תכנון וניהול ביטוחי

אנחנו מחפשים בעת צרה? משהו קבוע, ידוע, בלתי תלוי אשר יספק לנו את השקט הנפשי ויחסוך מאיתנו את בעיות הפרנסה, כי גם כך המשפחה ספגה פגיעה נפשית עמוקה עקב פטירת הבעל/והאב. הכנסה למשפחה, כביטוח נוסף בפוליסה במקום סכום חד פעמי גדול, תוספת של ביטוח זה המבוסס על ריסק יורד יכולה לפתור בעיות לא מעטות ברגע האמת, לשחרר את האלמנה מכל היועצים השונים, מלחצים ולמעשה להבטיח למשפחה לזמן מוגדר "משכורת" קבועה ושקט נפשי. לדעתי חברות הביטוח צריכות לתת יותר משקל בשווק המוצר, להטמיע אותו בקרב הסוכנים בדרכים מקובלות, כולל בדיקת התעריפים, וכולל העמלות, וכולל שקלול יותר גבוה לעמידה ביעדים. אין לי ספק שמועמד לביטוח חיים אשר מבין את חשיבות ביטוח הריסק ואשר יצטרך לבחור בין שתי חלופות, בין סכום חד פעמי גדול לבין סכום חד פעמי והכנסה קבועה למשפחה לפרק זמן מוגדר יבחר בחלופה השנייה, ולסוכן זהו כלי מכירה ממדרגה הראשונה. חומר למחשבה...

שה לפחות, מה לעשות עם 500000 ₪ שקבלתי? את השאלה הזו אני מפנה לא פעם לסוכנים ותיקים ומבקש תשובות לשאלתה של האלמנה, מה הם מציעים לעשות עם הכסף? כמס' הנשאלים מס' התשובות שאני מקבל, חלק מהתשובות מושפע מארועים אשר באקטואליה, לדוגמא בזמן שהבורסה עולה להשקיע את הכסף בבורסה, בזמן שהנדל"ן בכותרות להשקיע בדירות, או להשקיע בקופות גמל, תוכניות חסכון, פק"מ, מטבע זר, סחר מטבעות, ומה לא. לשאלתי מה בדיוק אפשר להציע שיאפשר למשפחה לקבל כל חודש 8000 ₪ מובטח, בדרך כלל התשובות מגומגמות ואינן ברות ביצוע בכלים הקיימים כיום. אמרו כבר חז"ל "סוף מעשה במחשבה תחילה...", את הבעיה מה לעשות עם הכסף ניתן היה לפתור עוד בזמן מילוי ההצעה, ולמעשה להבטיח למשפחה "משכורת" קבועה, לזמן מוגדר, "משכורת" אשר תיכנס כל חודש לחשבון הבנק, ללא קשר למצב הנדל"ן, או מצב הבורסה, או התפתחות מחירי הנפט העולם, והרי מה

ניח שמכרת פוליסה עם כיסוי ביטוחי בגובה של 500000 ₪ לעצמאי (ממוצע הריסק היום עומד על פחות ונמצא בסביבות 250-300000 ₪ בלבד) ולעצמאי משפחה, אישה+3 ילדים, הצלחת כאמור לשכנע אותו להוסיף ריסק למסלול החסכון הפנסיוני שבחר, שכנעת אותו שכוון שהכנסתו נטו החודשית הינה 8000 ₪ הוא זקוק לריסק גבוה, ולאחר דין ודברים הסכים לרכוש ממך כיסוי למקרה מוות ע"ס 0.5 מ' ₪ בלבד ובנוסף ביטוח לא.כ.ע. וניח שלאחר תקופה ארע הגרוע מהכול ואותו מבוטח נפטר ממחלה קשה, כמובן שלאחר סיום התהליכים בחברת הביטוח אתה מגיע לאלמנה עם ש"ק, אתה גם בדרך כלל היחידי שמביא משהו מעבר לתנחומים, ואתה מודיע לאלמנה שבעלה דאג לה עוד בחייו בכך שחתם על הצעה לביטוח חיים והנה השי"ק אשר בעזרתו תוכל להמשיך ולשמור על רמת חיים סבירה למרות האסון שארע. לאחר מס' ימים מתקשרת האלמנה, כמובן שמודה לך שנית ושואלת אותך כמומחה היכן ואיפה אתה מייעץ לה להשקיע את הכסף כדי שתוכל לחיות כל חודש מ-8000

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## החיסכון הפנסיוני בישראל בצל המשבר הפיננסי העולמי - חלק ב'

מאת: דור אלון, חבר הלשכה, בוגר (B.A) בביטוח

### תוכנית פנסיונית מבטיחות תשואה

החוסכים בתוכניות פנסיוניות "מבטיחות תשואה" יכולים להיות רגועים ואיפלו לחייך, בטווח הנראה לעין השקעתם מבוטחת. אפילו ייתכן והשקעתם אף תישא פירות בדמות האינפלציה, זאת מכיוון שמרבית התוכניות הללו היו והינם מבטיחות תשואה + מדד. המדד השנה צפוי, כאמור, להיות כפול מהתחזיות המקוריות. בטווח הארוך יותר ייתכן והמשבר יגרום לדיפלציה ולמדדים שליליים שעלולים לנגוס בכספי חיסכון, אך דיה לצרה בשעתה.

בעבר הרוב המכריע של התוכניות הפנסיוניות זכו לקבל תשואה מובטחת מהמדינה בצורה של אג"ח יעודי בריביות שונות. במהלך השנים, בכדי לעודד הזרמת כספים לפיתוח שוק ההון ולהקטין את התחייבויות של המדינה, הפסיקה המדינה בזה אחר זה את הפקת האג"ח היעודי לתוכניות הפנסיוניות וכיום כמעט ואינה מנפיקה כלל אג"ח יעודי פנסיוני. התמיכה היחידה הקיימת במוצרים הפנסיוניים החדשים היא התמיכה של 30% אג"ח יעודי בקרנות החדשות. התמיכה הקיימת היא בסה"כ תוצאה של דילול התמיכה הממשלתית בקרנות הפנסיה החדשות מ-70% ל-30%. הצפי כי כאשר הקרנות ידוללו ל-30% אג"ח יעודי תקטין המדינה את התמיכה ולא תנפיק אג"ח יעודי נוסף. השאיפה היא כי משבר כדוגמת זה ידרבן את הממשלה להמשיך לתת את התמיכה הקיימת.

בשנים שאחרי האג"ח היעודי יצרו לעצמם חלק קטן מהגופים המוסדיים כל מיני תוכניות פנסיוניות מבטיחות תשואה. בשנים 2006-7 במהלך תמוהה ביותר, אסר המפקח על הביטוח שיווקם של תוכניות כאלה על ידי חברות ביטוח וקופות הגמל. המהלך היווה פגיעה גדולה בחוסכים הקרובים לגיל פרישה ובחוסכים שהיו

מהאפשרות לכניסה למיתון תזרז את קיומה של רפורמה מקיפה בתחום. פנסיה תקציבית, כשמה כן היא, היא כולה נשנעת על התחייבות שהמדינה לוקחת על עצמה ממומנות מכספי ציבור בסעיף "שמן" בתקציב המדינה. לא קיימת צבירה בקרן ואין המדינה גובה מהעובד את חלקו בתוכנית, למעט סכום קטן של דמי ניהול שנוסף בשנים האחרונות במטרה להקטין את הגרעין האקטוארי האסטרונומי שמוערך בכ-500 מיליארד ש"ח. לשם השוואה הגרעון בקרנות פנסיה והותיקות שהולאמו ב-2003 הוערך ב-148 מיליארד ש"ח.

באופן תיאורטי המדינה תוכל תמיד להדפיס כסף (פשוטו כמשמעו) בכדי לעמוד בהתחייבויותיה בישראל, אך לדבר השלכות מרחיקות לכת ואין זה ריאלי. תחזיות שפורסמו ע"י כלכלנים בשנים האחרונות העריכו כי נדרשת צמיחה שנתית של מעל 5% בכדי שהמדינה תוכל להמשיך בשנים הקרובות לממן אחריה את העול הענקי הזה, אך כאמור הינו בפיתחה של האטה ואולי אפילו מיתון ולכן, להערכתנו, כי הדבר יאלץ את משרד האוצר לזרז הוצאתה לפועל של רפורמה מקיפה בנושא. על עובדי המדינה, ההסתדרות והעומדים בראשה להפנים את גודל אחריותם כלפי הציבור כולו ולפעול בנושא ביחד עם משרד האוצר ולא כנגדו, שכן רפורמה הזו היא הכרחית להמשך קיומו הכלכלי התקין של המשק הישראלי.

אסכם ואומר כי המשבר הפיננסי יגיע לארנקים של כולנו וכפי שניסיתי להסביר גם לתוכניות הפנסיה, אך בגרות ואחריות פנסיונית של כל השחקנים: לרבות הממשלה, הגופים המוסדיים, אנשי המקצוע וציבור החוסכים תסייע בהתמודדות ובהתגברות על המשבר, כך שבעוד 3-4 שנים נחזור לפחות לאותה נקודה שבה עמדנו ערב המשבר.

מעוניינים להבטיח הכנסה עתידית (גם אם בתשואה המובטחת נמוכה יחסית). המהלך נומק בסיבות הנוגעות להערכת סיכונים ובניית מערך עתודות כספיות וזאת במקום ליצור מערך רגולטורי שיאפשר קיומם של מוצרים הכרחיים אלה. אין ספק כי טענות הציבור במקרה זה כנגד המפקח על הביטוח נכונות וטוב יעשה באם יתקן החלטתו זו.

### תוכניות פנסיה ותיקות (קרנות שנפתחו לפני שנת 1995)

אלו תוכניות המקנות לחוסכים בהם פנסיה בשיטה של רכישת זכויות ולא בשיטה של צבירה כספית. בתוכניות אלו לתנודתיות בשוק ההון אין השפעה ישירה על הפנסיה, אולם מכיוון שבשנים האחרונות החשיפה של הקרנות הללו, המנהלות סכומי כסף עצומים, לשוק ההון גדלה, אזי תתכן השפעה עקיפה שלילית על הפנסיה העתידית. ההפסדים הגדולים יגרמו לקרנות גרעון האקטוארי (כאשר סך הנכסים קטן מסך ההתחייבויות). כתוצאה מכך תקדים הלאמת הקרנות הגרעוניות ב-2003 עלול לחזור על עצמו, כאשר הקרנות יפנו למשרד האוצר בבקשה לאשר הקטנת הזכויות לעמיתים, כלומר הקטנת הפנסיה (או לחילופין הגדלת דמי הגמולים). צחוק הגורל במקרה זה הוא שהמעבר של הקרנות הללו להשקעה בשוק ההון הוא כתוצאה מרצונם להצטרף ל"רכבת העליות", שממנה נהנה המשק הישראלי והעולמי בשנים האחרונות, אך במקום זה צפויים להם הפסדים משמעותיים. הפסדים, שכאמור, עלולים לערער את האיזון האקטוארי.

### פנסיה תקציבית

עובדי המדינה, הרשויות והחברות הממשלתיות הותיקים "ניצלו" עד כה מכל רפורמה ומכל משבר. אולם, הנני צופה כי בעקבות המשבר העולמי, ההאטה

## מנורה מבטחים פיננסים השלימה הליך רכישת 60% ממניות קרן ההשתלמות למהנדסים

בעיניים הבוחנות של שוק ההון הישראלי והמערכת הכלכלית בארץ. "בימים אלה של טלטלות בשוק ההון, גם הקרן הסולידית ביותר יכולה להראות תוצאות פחות טובות. 'מנורה מבטחים פיננסים' תתרום ככל יכולתה להצלחת התהליך ולהבטחת בטחון סוציאלי ופנסיוני לשביעות רצונם של העמיתים", אמר בן - אסאייג.

הממשלתיות, ציין באירוע את שיתוף הפעולה המיוחד עם גוף הסתדרותי והגדיר את המהלך כפריצת דרך אשר תתווה את הכיוון ליתר קרנות ההשתלמות. יהודה בן - אסאייג, מנכ"ל מנורה מבטחים פיננסים, ברך על החבירה בין הסתדרות המהנדסים כארגון המייצג עמיתים רבים, לבין מנורה מבטחים פיננסים כגוף עסקי, אשר תיאמד

באירוע חתימה חגיגי שהתקיים ערב החג בבית המהנדס בתל אביב, השלימה מנורה מבטחים פיננסים את הליך רכישת 60% ממניות קרן ההשתלמות למהנדסים, האדריכלים והאקדמאים במקצועות הטכנולוגיים בישראל. בידי הסתדרות המהנדסים יוותרו 40% ממניות הקרן. דר' אודי ניסן, מנכ"ל רשות החברות

## תזכורת חשובה לחברי הלשכה

מבצע ההשקה של פוליסת ביטוח הבריאות לחברי הלשכה שמשמעותו הצטרפות לביטוח ללא הצהרת בריאות מסתיים ביום ה - 31 באוקטובר 2008.

מהיום נותרו 24 יום ואולם בל נשכח את יום הכיפורים וחג הסוכות שלפנינו כך שמספר ימי העבודה מוגבל ביותר.

חברות וחברים, ביטוח בריאות הוא ביטוח חובה. השיקולים שצריכים להנחות אותך בקבלת החלטה לרכוש את הביטוח פשוטים. הפוליסה שעוצבה לחברי הלשכה היא פוליסה מודרנית ביותר ומקיפה. אם הנך מבטח היום בבטוח בריאות, בכל חברת ביטוח, בדוק והשווה את הכיסוי הביטוחי שלך לעומת פוליסת הלשכה. בדוק את דמי הביטוח המשולמים על ידך בפוליסה קיימת ותוכח כמה אתה חוסך. אל תדחה למחר את מה שחשוב לעשות היום. דאג/י לך, לבן הזוג, לילדים ולנכדים והצטרפו לביטוח הבריאות של חברי הלשכה.

כמו כן, זו הזדמנות פז לאפשר לעובדי משרד הסוכן להצטרף לביטוח, הם ובני ביתם. השירות הזה לעובדי משרד הסוכן הוא זכות והאפשרות לצירוף לביטוח של עובד משרדך ומשפחתו הוא השי היקר ביותר שהנך יכול להעניק לעובד.

את המסמכים דלהלן ניתן להוריד מאתר הלשכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il)  
• טפסי הצטרפות לביטוח והצהרת בריאות.

- תעריפים
- שאלוני בריאות(אם צריך)
- אמצעי גביה.

כרגיל, נשמח להשיב לכל שאלה מתעוררת בשאלות וברורים אפשר לפנות:  
לנאוה ויקלמן יו"ר ועדת ביטוח בריאות וסיעוד בטלפון 03-9193999  
או לרם אמית ר' התחום המקצועי בלשכה בטלפון 03-6396676

## אוח דרושים

### סוכנות ביטוח חיים בינונית

במלואה או בחלקה עם סוכנים  
ופוטנציאל מצויין לגידול  
[sochen1@gmail.com](mailto:sochen1@gmail.com)  
054-4608604

### צבי גורן טכנולוגיות בע"מ

יעוץ בנושא יעול עבודת המשרד  
• משרד ללא ניירת • דוחות ניהוליים  
ע"פ דרישה • מחשוב  
צבי גורן בעל 20 שנות ותק כמנהל סוכנות  
ביטוח, נסיון רב במחשוב ותוכנות יעדיות לביטוח.  
לפרטים וקביעת פגישה ללא התחייבות:  
צבי גורן 054-6677396

### סוכן ביטוח ותיק עם תיק בינוני-קטן

#### מחפש שיתוף פעולה

חלקי או מלא

עם סוכן דומה מחולון וסביבה.  
לפניות: טל' 03-5032893  
פקס: 03-5053791

### למשרד ביטוח ותיק בחולון

#### דרושה/פקיד/ה

רצינית/בעלת ותק וידע בביטוח  
גישה שיווקית חשובה  
קו"ח לכתובת [sinsurance1@gmail.com](mailto:sinsurance1@gmail.com)  
סודיות מובטחת למכירה

### 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](mailto:eyal_w@naim.co.il)

### לסוכנות ביטוח באבן יהודה

#### דרושה/פקיד/ה מקצועית

לביטוחי רכב, תביעות אלמנטרי למשרה מלאה  
קו"ח [yoramb@agents.phoenix.co.il](mailto:yoramb@agents.phoenix.co.il)  
פקס: 09-8995367

## אורז דרושים

**למשרד ביטוח באזור רחובות דרושה פקיד/ה** למשרה מלאה קו"ח לפקס: 08-9351900 או למייל: [goldinsu@netvision.net.il](mailto:goldinsu@netvision.net.il)

**סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי** מאזור חיפה והקריות בלבד [tali\\_st@netvision.net](mailto:tali_st@netvision.net)

**לסוכנות ביטוח בבני-ברק דרושה פקיד/ה לביטוח חיים** בעל/ת נסיון בלבד קו"ח לפקס: 03-6198128

**מעוניין להשכיר משרד בחולון** 2 חדרים מרוהטים במלואם במחיר מצויין לפרטים: 052-8936868

**לסוכנות ביטוח בפ"ת** העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים **דרושה עובד/ת** מקצועית/ית למשרה מלאה. ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה- חובה. וותק- יתרון. מלי- [tane-ins@bezeqint.net](mailto:tane-ins@bezeqint.net)

**מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי** מאזור חיפה והקריות בלבד (אפשרות לשיתוף פעולה במשרדנו למס' שנים עד פרישה) נא לפנות ליעקב חבר סוכנות לביטוח [jacob@haver-jacob.co.il](mailto:jacob@haver-jacob.co.il) 0522-662479 / 04-8419888

**כחלק מ"קבוצת ענבל" נעמיד לרשותך:**  
 • מכלול כלים ייחודיים  
 • הסכמי עמלות משופרים  
 • חשיפה לכל חברות הביטוח המובילות בארץ  
 • אנו מוכנים גם להיכנס עימך לשותפות ולרכוש 50% מתיק הביטוח שלך  
**קחי/י יוזמה והצטרף להצלחה עוד היום!**  
 נייד: 050-5368629 (קרמר דוד)  
 או למייל: [dudi@inbal-ins.co.il](mailto:dudi@inbal-ins.co.il)

**דרושה מנהל/ת סוכנות ביטוח בחיפה דרושה מנהל/ת סניף חיפה** עדיפות למפקח/ת רכישה, רשיון בביטוח פנסיוני, נסיון חובה. בעל/ת מעוף, יצירתיות, יכולת מו"מ, ניהול צוות והנעתו, כושר ניהול ומכירה ברמה הגבוהה ביותר. המתאים/ה יזכה לשכר גבוה, בונוסים, רכב צמוד ותנאים נלווים. קו"ח: [sigal@olamit.co.il](mailto:sigal@olamit.co.il) נייד: 050-9217478

**"פורום סוכנות לביטוח" - בית הסוכן** מציעים לך להצטרף ולשבת במשרדי הסוכנות בת"א. לתאום פגישה: ישראל 054-4451894 חיים 054-2521266

### ביטוחי חובה של "הפול" ישירות למשרדך

אם ברצונך להעניק למבטחך שרות מיוחד נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות וכל כיסוי ביטוחי שלא נעשה בחברת ביטוח שלך. אנו מתחייבים לספק למשרדך ישירות (ו/או כל יעד אחר) תוך 24 שעות ביטוח חובה לא משולם - בדואר אקספרס על חשבוננו. נשמח לעמוד לרשותך בכל שאלה. משרדי הפול, מערב ירושלים טל" 02-6233666 פקס: 02-6255888 נייד: 054-6011160

**אורלן קבוצת ביטוח תרה אחרי סוכני ביטוח איכותיים ליצירת שותפויות אסטרטגיות ורכישות תיקים.**  
**מחפש פרטנר מוביל עם יתרון עסקי בולט?**

צור קשר לתיאום פגישה אביבית זיקרי 050-5736612 [avivit@orlan.co.il](mailto:avivit@orlan.co.il) / [www.orlan.co.il](http://www.orlan.co.il)

**סוכנות ביטוח מעוניינת לקנות תיק ביטוח אלמנטרי** באופן חלקי או מלא באזור חיפה מייל - [bens@primeltd.co.il](mailto:bens@primeltd.co.il)

**סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח** לפרטים: 052-4559904 עופר

**סוכנת ביטוח מהמרכז מעוניינת לקנות תיקי ביטוח אלמנטרי** טל" 03-5052323

**לסוכנות ביטוח בפ"ת דרושה פקיד/ה חתמת/ת רכב** בעל/ת נסיון מוכח בהפקה טל": 03-9341344 / 050-5201637

**משרדים לוסון לשרותכם** אנו רוכשים תיקי סוכנים בממלואם או חלקם. פתרון אישי לכל סוכן. לפנות לברכה: [bracha@shayins.co.il](mailto:bracha@shayins.co.il) טל" 03-6151615

**לסוכנות ביטוח ירושלמית דרושה עובד/ת** רצוי עם נסיון בתביעות קו"ח לכתובת: [Roni5s@netvision.net.il](mailto:Roni5s@netvision.net.il) טל": 054-5662633

**ל"צפונית" סוכנויות לביטוח בע"מ מ"צפרירים" קבוצת ביטוח** דרושים לסניף המרכז בתל-אביב: **חתמי רכב ודירות, מקבלי עסקים, פקידי תביעות, גובים, שליח** (בעל קטנוע) רק בעלי ניסיון מוכח בתחומם יענו. קו"ח למייל: [uriz@zafirrim-ins.co.il](mailto:uriz@zafirrim-ins.co.il) סודיות מובטחת

**לסוכנות "פורום" דרוש מפקח רכישה** בביטוח חיים עם נסיון של לפחות 3 שנים בהפעלת סוכנים. יכולות גבוהות בניהול משא ומתן וגיוס סוכנים. לתאום פגישה - 054-4451894 קו"ח במייל - [Israel@forumins.co.il](mailto:Israel@forumins.co.il) דיסקרטיות מובטחת

נסיון של עבודה מול לקוחות בפעילות בביטוח אלמנטרי/חיים. נסיון מסוכנות ביטוח. הכרה ועבודה שוטפת עם האופיס. ידע בתוכנות מול חברות הביטוח. יחסי אנוש מעולים. עצמאות בעבודה. ראש פתוח ללמוד דברים חדשים. סדר בחשיבה. תנתן תמיכה מקצועית שוטפת. הסוכן יעזור בלימוד תחומי ידע נדרשים נוספים. לפרטים: [Barakd\\_1@netvision.net.il](mailto:Barakd_1@netvision.net.il)

**לסוכנות ביטוח באזור התעשייה פולג נתניה דרושה פקידת ביטוח** בעלת ניסיון בביטוח אלמנטרי או בעלת ניסיון בסילוק תביעות למשרה מלאה 09-8920700 לאורן

**למשרד ביטוח כללי ופנסיוני דרושה סוכן/ת משנה** שכירה או עצמאית. אפשרות למתמחה. תנאים מצויינים למתאימים. [adifim@adifim.co.il](mailto:adifim@adifim.co.il), 054-4946290

**דרושה פקידה** אחראית למחלקת פינוסים וביטוח חיים בעלת ידע מקצועי. היקף משרה - משרה חלקית (70%-50 משרה). כישורים נדרשים: ראש גדול, יכולת ההתבטאות, ידע באקסל. טל": 054-7707737