



## הלשכה יוצאת בקמפיין פרסומי חדש את הקמפיין יוביל שוער הכדורגל לירן שטראובר

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "הקמפיין נועד לחזק את מעמד הסוכן ולהדגיש את יתרונו הבולט אל מול כל חלופת הביטוח הישיר: נאמנותו ללקוח בכל עת ובכל מצב. לירן שטראובר נבחר לקמפיין במטרה להעביר את המסר שבמגרש הביטוח יש שחקן הבולט מעל כולם, והוא סוכן הביטוח".  
היקף מסע הפרסום: כחצי מיליון ₪.

אשר פרסם בעבר את ביטוח תשעה מיליון. כזכור, השתתפותו של שטראובר באותו מסע פרסום גררה תגובות קשות מצד הנהלת "מכבי נתניה", על רקע העובדה שהספונסר הראשי של הקבוצה בשנה שעברה היה חברת "כלל ביטוח".  
כעת מודיע שטראובר מעל גבי האתר על חזרתו למגרש הביתי שלו, לסוכן הביטוח.

הלשכה יוצאת החל מיום א' הקרוב ולמשך שבועיים בקמפיין פרסומי נרחב בתחנות הרדיו של "קול ישראל" - רשת ב', ג' ו-88 א.פ.א.ם - ובתחנות הרדיו האזוריות: רדיו ת"א ללא הפסקה, רדיו חיפה, רדיו ירושלים, רדיו 99 א.פ.א.ם ורדיו דרום.  
את הקמפיין יוביל שוער הכדורגל של קבוצת "מכבי נתניה", לירן שטראובר,

## האסיפה הכללית השנתית אישרה את הצעת התקציב ותוכנית העבודה לשנת 2009

פעילות הוועדה שבראשה הוא עומד. התקיים דיון חופשי שבו הביעו החברים את דעותיהם ובסיום הישיבה אושרו על ידי חברי האסיפה מאזן הלשכה לשנת 2009, הדו"ח המילולי ותוכנית עבודתה ותקציבה לשנת 2009. כן אישרה האסיפה הכללית את המשך מינויו של חגי רובין כרו"ח של הלשכה.

התבססו על בקשת רשם העמותות. רוב רובן של ההצעות אושרו פה אחד על ידי האסיפה. עוד מסדר היום של האסיפה: אבי ברוך, יו"ר ועדת הכספים, הציג את המאזן הכספי לשנת 2007 ואת הצעת התקציב לשנת 2009, כאשר הוא מדגיש כי דמי החבר לא יועלו גם השנה, וזאב לנגזם, יו"ר ועדת ביקורת, סקר את

האסיפה הכללית השנתית של הלשכה התקיימה ביום ג' 19.11 בכפר המכבייה שברמת גן. אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, פתח והציג, בהמשך לסקירתו במועצה הארצית, את סיכום שנת העבודה 2008 ואת תוכנית העבודה לשנת 2009. בהמשך פירט יעקב עוז, יו"ר ועדת תקנון, את ההצעות לשינויים בתקנון, שחלקם

## עיני: לא נבליג אם האוצר לא יעניק רשת ביטחון לקרנות הפנסיה ולקופות הגמל"

יו"ר ההסתדרות, עופר עיני, יצא השבוע בקריאה תקיפה לאוצר להעניק רשת ביטחון לקרנות הפנסיה ולקופות הגמל. "משרד האוצר אחראי להחזיר את רשת הביטחון", אמר עיני, שהוסיף כי "הממשלה צריכה לזכור עכשיו שההתערבות במשבר היא לא זכותה אלא חובתה". עיני טוען כי האוצר זורה חול בעיני הציבור וטוען: "משרד האוצר עשה בימים האחרונים כותרות גדולות על תוכנית חירום להצלת המשק, אולם מבירורים שערכתי ומהפרסומים השונים אין בתוכנית בשורה לציבור העובדים. מבחינת העובדים, המהווים את הציבור הרחב, בהעדר רשת ביטחון ותמריץ ברור שימנע פיטורים בטווח הקצר, הרי שאין בשורה חדשה לעובדים".

## הכשרה ביטוח מקצצת בשכר הבכירים

גם הכשרה ביטוח מגיבה למשבר הפיננסי ומודיעה כי תקצץ בשכר הבכירים. שורת הקיצוצים תכלול הפחתת שכר של 7 אחוזים לכל העובדים המשתכרים 20 אלף ₪ לחודש ויותר, המהווים, על פי ההערכות, כשישית מכלל עובדי החברה. הקיצוץ בשכר הבכירים לא ילווה בקיצוץ בהטבות הסוציאליות הנלוות לשכר, והוא הוסיף והבטיח כי בשלב זה לא יפוטרו עובדים מהחברה. בנוסף הודיעה הכשרה ביטוח כי בכוונתה לקצץ את התשלומים לספקים העובדים עמה בשבעה עד שמונה אחוזים, למעט סוכני הביטוח, אותם תמשיך ותחזק החברה.

## 2008 - השנה הגרועה אי פעם בקופות הגמל

אחוזים ומתחילת השנה כ-16 אחוזים; עוצמה של הראל ביטוח איבדה באוקטובר 8.8 אחוזים ומתחילת השנה 17.2 אחוזים. התשואות במונחים ריאליים (לאחר המדד ודמי ניהול) גרועות אף יותר ועשויות להצביע על ירידה של 30 אחוז. כל זאת, יש לזכור, עוד לפני נתוני חודש נובמבר, שבו עשויות הקופות לאבד כ-5 אחוזים נוספים.

שליליות של כ-25 מיליארד ₪; והקופות הקטנות, המתמחות בהשקעה במניות, רשמו תשואות שליליות של יותר מ-40 אחוז. להלן נתוני שלוש קופות גמל בולטות באוקטובר ובעשרת החודשים הראשונים של 2008: גדיש, שבניהול פסגות, איבדה באוקטובר 7.74 אחוזים ומתחילת השנה 14.86 אחוז; תמר של כלל ביטוח איבדה באוקטובר 7.64

הנתונים לגבי עשרת החודשים האחרונים של השנה מעידים כי 2008 היא השנה הגרועה ביותר שידע אי פעם ענף קופות הגמל וקרנות ההשתלמות. קופות הגמל הגדולות, המנהלות נכסים של למעלה מעשרה מיליארד ₪, רשמו תשואות שליליות של כ-16 אחוז; קופות הגמל הבינוניות, המנהלות נכסים של מיליארד עד חמישה מיליארד ₪, רשמו תשואות

## פסגות תרכוש קופות הגמל של ביטוח ישיר

קופות "קרן השפע" ו"משתלם א", וכעת, כאמור, היא עומדת למכור אותן. בתוך כך נודע כי על רקע עסקת המכירה והמגמה ליציאה מענף הגמל, הפסיק **ישיר בית השקעות** את ההתקשרות עם הקומיקאית **עדי אשכנזי**, שנבחרה לפני שנה להוביל את קמפיין הפרסום שלו למשך שלוש שנים.

**השקעות** עומד על 6.4 מיליארד ₪. לאחר השלמת תהליך הרכישה יהפוך **פסגות** לגוף הגמל הגדול ביותר, ביחד עם **כלל ביטוח**, וינהל כ-28 מיליארד ₪, כאשר סך כל נכסי בית ההשקעות יעמוד על כ-85 מיליארד ₪. יצוין כי **ביטוח ישיר** רכשה אך לפני כשנתיים את קופות הגמל מבנק לאומי, ביניהן

על רקע ההערכות בשוק, הגורסות כי **ביטוח ישיר** נדרש למזומנים לפירעון אגרות החוב שלו, בית ההשקעות **פסגות** נמצא במשא ומתן מתקדם לרכישת קופות הגמל של **ביטוח ישיר**, המנוהלות על ידי **ישיר בית השקעות**, תמורת סכום המוערך ב-280 מיליון ₪. היקף הנכסים של קופות הגמל של **ישיר בית**

## מבוטחיכם חשופים לתביעות נזקי גוף שאינן מכוסות בפלת"ד

מאת: גדעון ארמן, יועץ אלמנטרי ללשכה

כיסוי לאירועים שאינם נופלים במסגרת חוק הפלת"ד בגבול אחריות סביר. וכך כל מי שערך ביטוח חובה יהיה מכוסה בכל מקרה בו תוגש נגדו תביעה על נזק גוף שנגרם במהלך השימוש בכלי. וזה הזמן לעשות זאת, במסגרת ניסוח הפוליסה התקנית לביטוח חובה על ידי המפקח. גם בשאלה איזה כלים אינם חייבים בביטוח חובה יש לדעת לערוך רשימה מפורטת של כלים כאלה בתקנות בצורה מפורשת אשר תמנע אי הבנות וחשיפה מיותרת של המבוטחים.

אולם עד שזה יקרה, אם בכלל, עלינו לדאוג לכך שלכל מבטח בביטוח רכב, יהיה כיסוי מתאים למקרה שבו האירוע לא יפול במסגרת ביטוח החובה, אם על ידי הרחבה מתאימה בביטוח צד ג' רכב ואם במסגרת ביטוחי החבויות האחרים. באשר למצב בו המבטח מסרב להנפיק תעודת חובה, יש לדרוש ממנו התחייבות בכתב כי במידה ובית משפט יחליט בניגוד לדעתו הוא יכסה את התביעה במלואה כאילו היתה בידי המבוטח תעודת חובה בתוקף.

שלאחרונה נתקלתי במספר מקרים בהם מבטחים סרבו לחלוטין לתת גם את הרחבה מינימאלית זאת. אפשרות אחרת היא הרחבה של ביטוח צד שלישי הכללי של המבוטח במידה ויש לו כזה. כך לגבי בתי עסק וכך גם בביטוחי הדירה. במצב הקיים, הדבר אינו קיים בביטוחי הדירה, ובביטוחי עסקיים במידה והרחבה ניתנת, היא ניתנת שוב בגבולות אחריות שהם נמוכים ואינם מספקים.

הבעיה הוחמרה בזמן האחרון אף יותר. מבטחים רבים, החליטו שכלים מסוימים אינם נופלים במסגרת ההגדרה של כלי רכב בחוק הפלת"ד ומסרבים להנפיק תעודות חובה עבורם. כאן עלול להיווצר מצב הפוך, כלומר, יגרם נזק על ידי הכלי, ובית משפט יקבע שבניגוד לדעת המבטח הכלי הוא כן כלי רכב כמוגדר בחוק. ואז שוב המבוטח יהיה חשוף ללא ביטוח, שכן האחריות לרכישת ביטוח חובה מתאים חלה עליו ולא על המבטח. הפיתרון הנכון והמקיף לבעיה של אירועים שאינם נופלים במסגרת החוק הוא בהרחבת ביטוח החובה לכלול גם

במהלך השנים חל צמצום בהיקף הכיסוי הביטוחי שניתן על ידי ביטוח החובה לרכב. הדבר נובע משינויים שנעשו בחוק הפלת"ד, בפסיקה ועל בסיס חו"ד משפטיות שנערכו על ידי מבטחים וגורמים אחרים. כך למשל נזק שיגרם לאדם מרכב אשר חונה כדין, או בעת פריקה או טעינה או כאשר כלי הרכב אינו נופל במסגרת הגדרת כלי רכב בחוק ובעוד מקרים ומצבים רבים אחרים. במקרים אלה, עלול המבוטח למצוא עצמו חשוף לתביעות בגין אירועים אלה.

מי שצריך לתת תשובה מתאימה לסיטואציה זו הם המבטחים, אולם נראה שעד היום שוק הביטוח לא יצר פתרונות אמיתיים לכיסוי אירועים אלה. האלטרנטיבה הטבעית לפתרון הבעיה היא לאפשר הרחבת ביטוח צד שלישי רכב לכלול את סיכונים אלה בגבול אחריות סביר. אולם, גבולות האחריות הניתנים על ידי המבטחים במידה והם מסכימים לתת את ההרחבה הם נמוכים ביותר. הגבול המקסימלי שראיתי הוא 1.000.000 ₪ שהוא גבול נמוך מאד, כאשר מדובר בנזקי גוף. מה עוד

## הביטוח נגד המוסך: הקרב על הקומבינה

חברת הביטוח שומרה יוצאת למאבק במוסכים פרטיים המפתים לקוחות באמצעות חשבונות כפולות: מצד אחד הלקוח מדווח לביטוח, ומצד שני הוא מקבל זיכוי מתחת לשולחן.

מאת: בני ברק - ידיעות אחרונות 10.11.08

מחפש דרכים להגדיל מעט את רווחיו, ולכן הוא "מעגל פינות", עניין שפוגע לעתים בביטוח הרכב.

מנגד, טוענות חברות הביטוח שעד להפעלת מוסכי ההסדר היו המוסכים מנפחים את עלות התיקון כי היה ברור להם שחברת הביטוח תכסה אותו. לעומת זאת, כאשר המשלם היה בעל הרכב (כאלה שאין להם ביטוח) היה מחיר התיקון נמוך יותר. החברות טוענות שהן חסכו מיליוני שקלים מאז שהופעל הסדר מוסכי השירות. הן כמובן מכחישות שרמת הביטוח או תיקון הרכב נפגעים מהשיטה.

כך או כך, המוסכים שאינם מוסכי הסדר נפגעו כלכלית, והם מנסים להחזיר לעצמם נתח מתיקוני התאונות. מאן התפתחה השיטה שממנה מזהירה שומרה: הגשת חשבונות מנופחת לחברת הביטוח והענקת זיכוי לבעל הרכב, כביכול תחת הכותרת של הנחה. בעל הרכב יוצא נשכר, שכן הוא מקבל מחברת הביטוח את ההחזר על החשבונות המלאה שהגיש בעוד שבפועל שילם פחות. במילים אחרות: הונאות חברת הביטוח.

חברות הביטוח יאמרו שהתשלום המנופח על תיקון מייקר את פרמיית הביטוח. במוסכים יגידו שצריך להניח ללקוח לבחור את המוסך ולא לפתותו בהטבות כמו רכב חלופי או הנחה בהשתתפות העצמית, שגם הם מייקרים את פרמיית הביטוח.

למוסכי הסדר ושימוש בשומות "מטעם", המעוותות את המזק הגולמי של הרכב, היא בלתי חוקית לכאורה. האיגוד מוסיף: "מוסך חופשי רשאי וחייב להתמודד נגד מדיניות המוסווה כיום בצמד המילים "הטבה ללקוחות", קרי ההבדל בעלות ההשתתפות העצמית בין מוסך הסדר למוסך חופשי שבאמצעותו מפתה חברת הביטוח את מבוטחיה להשתמש במוסכי ההסדר. נראה כי חברת הביטוח מפחדת להוציא מסר ישיר לסוכניה "הסוררים", וקל היה לה יותר להשמיץ ציבור מתקני רכב הגונים וטובים".

### קרב על כל לקוח

כבר זמן רב מתנהל מאבק בין איגוד המוסכים לחברות הביטוח והסוכנים סביב תופעת מוסכי ההסדר של חברות הביטוח. באיגוד המוסכים טוענים כבר שנים כי מאז שהחלו חברות הביטוח להפנות מבוטחים שרכבם נפגע בתאונה לתיקון במוסכים שעימם יש להם הסכמים, נפגעו קשות המוסכים שאין להם הסכמים כאלה והם כמעט אינם מצליחים לקבל עבודה.

גם מוסכי ההסדר לא מלקקים דבש. לטענתם, משלמת להם חברת הביטוח סכומים נמוכים ביותר על תיקוני הרכב, אבל הם אינם יכולים להינתק מחברות הביטוח מחשש שיישארו בלי עבודה.

יו"ר איגוד המוסכים, רון לוי, טוען כי מתח הרווחים הנמוך שמכתיבות חברות הביטוח למוסכים פוגע בצרכן. המוסך

חברת הביטוח שומרה מבקשת מסוכניה לא להפנות מבוטחים למוסכים שאינם מוסכי הסדר, המציעים למבוטחים "תיקון בתנאי הסדר". הסיבה: המוסכים האלה מנפיקים למבוטח חשבונות כפולה: האחת על סכום גבוה יותר שהלקוח מגיש לחברת הביטוח, והשנייה - "חשבונות זיכוי" - בחזרה ללקוח, כך שבפועל הוא משלם סכום נמוך יותר. כך המוסך והלקוח מרוויחים, ואילו חברת הביטוח מפסידה.

בחזר מבהירה שומרה לסוכניה את שיטת העבודה הזאת: המבוטח תובע מחברת הביטוח, לדוגמה, סכום של 10,000 שקל. בפועל משלם בעל הרכב למוסך 9,000 שקל. הלקוח מקבל חשבונות מוצנעת של 1,000 שקל זיכוי.

שומרה מציינת בחזר כי "סוכן המנחה או מפנה מבוטחים לפעול בשיטה המתוארת, לא רק מציב מכשול בפני עיוור אלא פועל בניגוד לחובת הנאמנות המקצועית בסוכן (לפי חוק חוזה ביטוח) בכך שהוא מנחה את המבוטח לקבל תגמולים שאינם מגיעים לו ולהונות את חברת הביטוח במסירת מידע רחב. חברת הביטוח רשאית במקרה כזה לדחות את כל התביעה.

מאיגוד המוסכים נמסר בתגובה כי מטרת המכתב היא "לאלץ את סוכני הביטוח להפנות את המבוטחים למוסכי ההסדר של החברה: הפרשנות הניתנת בו, בעניין עבירה כביכול על חוק חוזה ביטוח, אינה נכונה. על אותו משקל של פרשנות, הפניה

## בשלמה חברה לביטוח עושים דברים אחרת!

מה עשינו מינואר 2008 ועד נובמבר 2008?

מ-1.9.08 הודענו כי נשלם עמלה לסוכנו בגין הפקת תעודה ע"ס 40 ₪ בביצוע שינוי בפוליסת חובה.

### מה אנו עומדים לעשות?

• אנו נערכים לוגיסטית, מיכונית ופרסומית לצאת במסע נרחב לעשרות אלפי בתי אב הנוסעים ברכבי הליסינג של קבוצת שלמה, על מנת לשווק את פוליסת הדירה שלנו.  
• הפוליסות אשר תימכרנה תועברנה ישירות "כלקוח חדש" לסוכנו- עוד מאמץ להגדלת בסיס הלקוחות של הסוכנים העובדים עימנו  
• אנו נערכים בצוותי חשיבה בכל הקשור לחשיבה שיווקית שונה תוך כוונה לממש את חזון החברה להיות חברת הסוכנים המובילה בישראל!

חדשים עם פוליסות ו"כרטיסי אשראי חיים", מקרב רוכשי רכב יד שנייה. הפוליסות הופקו וטופלו על ידי חתמי החברה והועברו כמוצר מוגמר לסוכן.

• הועברו כ-3000 לקוחות לסוכני החברה אשר פנו לאתר שלמה בעקבות טבלת השוואה של המפקח מתוכם מכרו בפועל הסוכנים 700 פוליסות.

• הוטמעה שיטת מכירת "הריידר המרוויח" בקרב למעלה מ-280 מסוכנו שהיו עד היום "פריידרים" ומכרו את ריידר הרכב ישירות בחברות הביטוח האחרות כשכל עמלתם כ-50 ₪. כיום סוכן יכול להגדיל עמלתו בשיווק ריידר זה אצלנו עד פי 15!

• מ-1.8.08 סוכנו מקבלים את עמלותיהם מפרמיה ברוטו בענף הרכב והדירות.

• נבנתה מערכת CRM בה מדורגים כל סוכנו לפי עבודתם. ככל שעובדים יותר מדורגים יותר גבוה. מערכת זו מנתבת באופן אוטומטי את ההפניות לסוכנים ויושבת על שולחן העבודה של הסוכן ושלנו בזמנית.

• יצרנו ניהול נוספת להגדלת הכנסות הסוכנים כפועל יוצא של עבודתם. מהיום מתוגמל הסוכן על הפניית הלקוח ורכישת רכב יד שנייה, השכרת רכב בחו"ל והפנייה לעסקת ליסינג מימוני פרטי.

• הקמנו מוקד להתקשרות \*פוליסה, מוקד המטפל אך ורק בפניות הסוכנים מול גורמי הקבוצה בכל הקשור לעסקאות ותאומים מול הקבוצה.

• הועברו לסוכני החברה 1000 לקוחות

## לזכרו של חנוך מרגולין ז"ל

מאת: יובל ארנון, חבר לשכה

על האופניים ואני ושותפי ברכב מחיפה, כבר מכניסתו ללובי, כולו מיוזע ניתן היה לשמוע את "השלום" שלו למרחקים, בתקופה זו חנוך הקים ופיתח עסק משלו והיינו על סף סגירה של שיתוף פעולה בתחום ביטוח הכללי למעשה הייתה פגישה כמעט מסכמת לקראת יציאה לפעילות משותפת, יומיים לאחר מכן נפגע פגיעה אנושה ממנה לא התאושש.

לאורך השנים, שנפגשנו חברי לקורס המפקחים תמיד הזכרנו את חנוך, תמיד גם הצטערנו על החוסר כיום במערכות הניהול בחברות הביטוח באנשים מסוגו של חנוך, דור של מנהלים שהולך ונעלם לאופק של בינוניות ומטה. אנשים מסוגו של חנוך חסרים לענף הביטוח, חסרים לציבור הסוכנים, אנשים מקצועיים המקפידים עד לסעיף הקטן ביותר, תוך ירידה לפרטים הקטנים, אנשים שבונים תהליכים וגם מיישמים אותם, אנשים שאצלם מילה זו מילה, ואנשים שיש להם כריזמה אדירה.

יהי זכרו ברוך.

מקצוען, איך לבנות קשר עם סוכן הביטוח, איך לבנות הרצאה ואיך תמיד חשוב לשמור על האמינות מול הסוכנים והמערכת כולה.

אמצע שנות ה-80 היו השנים בהם חברת הפניקס הייתה "הטכניון" של חברות הביטוח, רק הזכרת השם הייתה פותחת לי את הדלת אצל סוכני ביטוח אותם רציתי לגייס, לא פעם התלווה אלי חנוך לפגישות גיוס ובסיום שהיינו חוזרים ביחד ברכב היה נותן לי ניתוח מדויק מי הסוכן, אופיו ודברים שאני לא ראיתי התבררו כנכונים בהמשך.

חנוך ניחן בכריזמה גדולה, ידע לסחוף את סוכני המחוז, ידע להעביר מסר לקהל בצורה מובנת, ברורה ומקצועית ואנחנו המפקחים היינו עושים בו שימוש רב לפרזנטציות וגיוס סוכנים.

לימים, החלפתי אותו בתפקידו וניהלתי את יוניט חיפה של הפניקס במקומו, חנוך התקדם בתפקיד, עבר למרכז וניהל מערכות לתפארת בחברות מנורה וסרה.

יומיים לפני התאונה, קבענו להיפגש באמצע הדרך, במלון "דן קיסריה" חנוך הגיע מכוון כפר סבא

השבוע הלך לעולמו חנוך מרגולין ז"ל, לאחר יותר מ-3 שנים בהם היה ולא היה אתנו בעקבות תאונת קשה שעבר לאחר שרכב פגע בו בזמן רכיבת אופניים ספורט שכל כך התמסר לו.

באמצע שנות ה-80 הגענו שלושה מפקחים צעירים לסניף הפניקס בחיפה לאחר סיום קורס מתיש של כחצי שנה, ואת פנינו קיבל חנוך, כבר במהלך הקורס שמענו על מנהל היוניט בחיפה אשר יקלוט אותנו, על גבר רציני, כריזמטי, מנהיג וסוחף, ואכן כל השמועות התגלו כנכונות, מלחיצת היד החזקה, המבט הישיר, הקול הברור, הכריזמה והמקצועיות הרבה, כמפקחים לא לקקנו דבש אצל חנוך, שעות על גבי שעות ישבנו אתו, יורדים לקוצו של יוד, מנסים לפענח מה המניע של כל סוכן בעבודה, איך להעביר חומר מקצועי תוך ירידה לפרטים של תחקירים בנוסח בה"ד 1, ישיבות מפקחים בימי ראשון בביתו של חנוך בנהריה, כאשר הסיום שלהם עם בגד ים ובתוך המים...

למדנו ממנו רבות, איך לא לוותר על הפרטים הקטנים, איך להיות

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לתלמה מרגולין ולבני המשפחה  
משתתפים בצערכם במות

**חנוך** ז"ל  
חבר לשכה

שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאמיר ליפסקי משתתפים בצערך  
במות הרעה

**חיה** ז"ל

שלא תדע עוד צער

## המשמעויות לאור המשבר על סוכן הביטוח

### במוקד דיוני ועידת עדיף ידונו בהשלכות הצפויות על סוכן הביטוח בפרט ועל הענף בכלל

**רן שורר**, הבן של דורון שורר יקבל את הפרס במקום הראשון במסגרת התחרות שמקיימות חברת כלל ביטוח בשיתוף מכללת עדיף והאוניברסיטה העברית, זו השנה השנייה על עבודת המחקר בתחום הביטוח והחיסכון ארוך הטווח. מקום השני זכה **עמוס לוזון**, מנכ"ל ORS, ולשעבר מנהל אגף ביטוח חיים בביטוח ישיר.

#### עדיף למען גיבורים קטנים

במסגרת ערב הפתיחה תיחנך תערוכה ייחודית הכוללת תצוגה של פריטים מעולם הביטוח מתחילת המאה ושנות הקמת המדינה, בהם פוליסות, קבלות, פרסומות, פוסטרים וחפצים שונים, דרכם משתקף תהליך התהוות חברות הביטוח בארץ. פריטים בודדים מהאוסף יוצעו למכירה, וכל ההכנסות יועברו כתרומה לעמותת 'גיבורים קטנים', עמותה לקירוב ילדים חריגים לילדים רגילים.

מוצר השנה, מהלך השנה סוכנויות הביטוח, שהפעם הוחלט לפצלם לשנים: סוכנויות לניהול הסדרים בבעלות חברות ביטוח וסוכנויות לניהול הסדרים בבעלות פרטית, גוף הגמל, קרן הפנסיה וחברת הביטוח. למחרת, ביום הדיונים של הוועידה, הביטוח כבר את השתתפותם מעל 650 איש, מכל קשת הפעילים בענף. ביום הדיונים ישתתפו מגוון השחקנים זה לצד זה אשר ידונו על הנושאים הבוטרים בענף. נציין כי זהו גם יום הולדתה של עדיף ובעת הוועידה נחגוג את שנת העשור, עם הפנים אל הבאות, לעבר עשור חדש.

כל ראשי הענף הביטוחי את השתתפותם בוועידת עדיף ה-8 שתתקיים בימים 25-26 בנובמבר 2008, שרתון סיטי-טאור ר"ג. כמדי שנה במסורת של השנים האחרונות יתקיים ערב הפתיחה של הוועידה, במהלכו יתקיימו מספר אירועים ייחודיים לענף. הערב יפתח בקונצרט חגיגי וארוחת ערב בהשתתפות בכירי הענף. במסגרת הערב יתקיים לראשונה טקס הוקרה לאישיות מרכזית בענף - **אביגדור קפלן**, יו"ר דירקטוריון קבוצת כלל ביטוח. הערב כולו יתקיים בהנחייתו של **בן-ציון ציטרין** שיכריז על נבחרי השנה בשבע קטגוריות שונות:

## פעילות סינפים - נובמבר דצמבר 2008

#### 03.12.08 - סינף טבריה הגליל והעמקים

יום עיון בראשות יו"ר הסינף **קובי ורדי**, במלון פנורמה בטבריה בשעה 09:30 בחסות "מנורה" חברה לביטוח ובחסות "סטארט" - שרותי דרך, בהשתתפות: **קובי צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי, **זוהר עובד**, ראש עיריית טבריה, **רו"ח שלמה עקרון**, יועץ מיסוי לחברי הלשכה: "היערכות לתום שנת המס", **אהוד כץ** CLU, נשיא הלשכה "בינינו לבין עצמנו" וד"ר **עינת גלזר**, פסיכולוגית אירגונית: "ההיגיון שברגש".

#### 02.12.08 - סינף פ"ת

מפגש ערב בראשות יו"ר הסינף **חיים דרורי**, בבית קפה שרי בפ"ת בשעה 16:30 בחסות **פוינטר-שגריר** ובהשתתפות **רו"ח צבי משבנק**, יועץ מס ללשכה בנושא: "היערכות לקראת סוף השנה".

#### 25.11.08 - סינף חיפה

מפגש בוקר בראשות יו"ר הסינף **אריה אברמוביץ** בשעה 10:00 במשרדי הלשכה בחיפה, בהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח חיים בנושא: "הזדמנויות עסקיות בעידן הנוכחי".

#### 09.12.08 - מחוז ירושלים

מפגש בוקר בראשות היו"ר **ינון בן-שחר** בשעה 08:30 במלון דן פנורמה בירושלים, בהשתתפות **מיכאל אלבז**, חבר הועדה לביטוח פנסיוני.

#### 04.12.08 - סינף תל-אביב

מפגש בוקר בראשות יו"ר הסינף **אביטל קינן**, בשעה 08:30 במסעדת "בריבה" בנמל ת"א, **בחסות קפלן**, **נעים ושות' בע"מ**, ובהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הוראות הניוד של האוצר בתחום ביטוח חיים וקופות גמל", **נאוה ויקלמן**, יו"ר הועדה לבריאות וסיעוד: "פוליסת ביטוח הבריאות החדשה לחברי הלשכה", **אייל וייסברג** מקפלן נעים.

#### 11.12.08 - סינף חולון/בת-ים

מפגש צהריים בראשות היו"ר **שלמה קשרו** במסעדת "גחלים" בראשל"צ, בהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הוראות הניוד של האוצר בתחום ביטוח חיים וקופות גמל", **"בינינו לבין עצמנו"** בהשתתפות **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה **ורם אמית**, ראש תחום מקצועי בלשכה.

## מפגש סינף חיפה ב- YES PLANET

איתוראן הרצה בנושא אתר האינטרנט של איתוראן. המפגש הסתיים בהקרנת הקומדיה "החיים מסתובבים".

התכנסו הסוכנים וחתמות משרדיהם. את האירוע פתח **אריה אברמוביץ**, יו"ר המחוז בסקירה על הפעילות הקרובה במחוז. **אורן שמלץ**, מנהל שיווק תחום ביטוח בחברת

אירוע מיוחד ויצא דופן ראשון מתוך מספר אירועים מתכננים בעתיד, התקיים בחיפה ב- YES PLANET ביום שני 17 בנובמבר 2008 בחסות איתוראן. באולם ה- VIP



## בטוח סיעודי לצעירים בגילאי +60

מאת: טד בר, חבר לשכה

כסוי ראוי למקרה סיעוד יש לרכוש השלמה בטוחית מחברת בטוח. לפני שניגשים למלא טפסים, כמה עובדות ומחירים שכדאי לדעת.

- יש לרכוש בשלוש השנים הראשונות לפחות את עלות הטיפול הביתי המגיע לכ-5000 ₪. מעבר לשלוש שנים יש להבטיח פיצוי חודשי של לפחות 10000 ₪, לחברי הכללית מוצע לקנות מיד בתום שלוש שנים כסוי מלא של 10000 ₪ לכל החיים ולחברי קופות החולים האחרות כסוי מדורג בהתאם לתקבולי הבטוח הסיעודי לו הם זכאים במסגרת שירותי השב"ן של הקופה.

- יש להימנע מקניית בטוח סיעודי אחד במשפחה. שני בני הזוג חייבים להיות מבוטחים. עדיף לקנות סכומי בטוח קטנים יותר אך לא לוותר על בטוח הדדי.

- יש למלא הצהרת בריאות בגילוי מלא. מעבר לגיל 65 תידרש לכניסה לבטוח סיעודי גם בדיקה קוגניטיבית לשלילת דמנציה סנילית. רצוי לצרף את הדו"חות העדכניים ביותר מרופאים מטפלים. במידה ומדובר במקרה רפואי סבוך, מומלץ לפנות לסוכן בטוח המתמצא בתהליך החיתום, יש להתייחס אל סוכן הבטוח במקרה זה כמו לעורך דין המייצג אתכם באחד החוזים החשובים שתחתמו בחיכם.

80% מהנכסים ויותרו בידי בן או בת הזוג 40000 ₪ לפחות ויתרת 20% מהנכסים.

גם הפתרון הניתן היום במסגרת הבטוח הלאומי הינו מזערי. למקרה סיעוד מלא יקבל החולה עזרה בגובה של עד 18 שעות טיפול שבועיות וגם זאת רק לאחר מבחן הכנסה.

נותרנו עם קופות החולים המציעות בטוח סיעודי במסגרת שרותי השב"ן שלהן וכאן אנו נתקלים במספר בעיות.

א. הפוליסות כולן הן קבוצתיות ותנאיהן עלולים להשתנות.

ב. תקופת הבטוח קצובה, כלומר הבטוח מתחדש אחת לכמה שנים.

ג. גם תקופת תשלום הפיצוי קצובה מראש. לחברי כללית מושלם המבוטחים בבטוח סיעודי דרך דקלה התקופה הינה 3 שנים, בשאר קופות החולים חמש שנים.

ד. הפיצוי החודשי למקרה סיעוד בכל קופות החולים חלקי ואינו מכסה את מלוא ההוצאות המאמירות הן של טיפול ביתי ובוודאי לא הוצאות הטיפול המוסדי.

ה. אין בפוליסות אלו ערכי סילוק, כלומר בגמר התשלום או בסיום מועד הפוליסה מסתיים הבטוח.

יש הבדלים מהותיים בתנאי הכסוי הסיעודי בין שירותי השב"ן השונים, אך אין מאמר זה בא לטפל בסוגיה זו.

המסקנה המתבקשת הינה שבכדי לקבל

מפגישות רבות שאני עורך עם פורשים מעבודה עולה כי לרובם אין מושג בדבר הכסוי אותו יקבלו למקרה סיעוד. ישנם כמה נתוני יסוד שחשוב מאוד לדעת.

הזכות לקבל סיוע ממשד הבריאות כרוכה במילוי שאלון פינוסי בו נדרשים בני המשפחה כולל בן זוג, בנים ובנות, לפרט את נכסיהם. נושא בני המשפחה וחבויותיהם למקרה סיעוד מחייב כאן התייחסות מיוחדת. סעיף 368 א' לחוק העונשין העוסק בחסרי ישע, קובע כי האחראי על חסר הישע, (או החולה הסיעודי כהגדרתו) הינו, בן הזוג, צאצא ובהיעדרם אח או אחות.

עלות טיפול סיעודי במוסד ממוצע הינה כ-14000 ₪ לחודש, 168000 ₪ לשנה. תוחלת הסיעוד הממוצעת בין תשישות גוף לתשישות נפש אצל גברים הינה כשש שנים ולנשים שמונה וחצי שנים. אם כך העלות הממוצעת שתושפת על משפחה בה

אחד מבני הזוג סיעודי תהיה כ-1000000 ₪ לגבר וכ-1300000 ₪ לאשה. החוק בנושא זה ברור, גם במידה וישתתף משרד הבריאות במימון הטיפול הסיעודי ויופק אותו 'קוד', שהוא ההתחייבות לתשלום למוסד סיעודי, עדיין תצטרך המשפחה לממן את עלות האשפוז בהתאם לרמת נכסיה. באם המאושפז בודד והדירה בבעלותו הרי שאם תושכר הדירה יועבר שכר הדירה למשרד הבריאות ובאם תימכר הדירה יועבר מלוא פדיון המכירה לכיסוי עלויות האשפוז. במידה והמאושפז נשוי יועברו לידי המדינה

מצ"ב טבלת פרמיות. יש בכל גיל תעריפים המשתנים בין חברות הבטוח. לאשה בת 60 כדאי לקנות בטוח לכל החיים בחברת 'מגדל' ולגבר בן 75 בחברת 'הראל'

פרמיה חודשית לפיצוי 5000 ₪ החל משלוש שנים לכל החיים

פרמיה חודשית לפיצוי 5000 ₪ לכל החיים

גיל	פרמיה גבר	פרמיה אשה	חברת בטוח מבטחת
65	215	360	מגדל
70	280	480	כלל
75	360	650	גבר- מגדל אשה - כלל

גיל	פרמיה גבר	פרמיה אשה	חברת הבטוח המבטחת
65	380	555	הראל
70	640	735	גבר - כלל אשה - הראל
75	890	1350	גבר - הפניקס אשה - כלל

## בעין משפטית



מאת: עו"ד מיכאלה ייגר - מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה

## בימ"ש שלום ת"א: אויס מציגה חשבוניות תיקון מנופחות

אויס לקבל כספים בטענות שווא ותוך הצגת מצג שווא, וכי מדובר בשיטה שהינה שימוש לרעה בהליכי משפט, התנהלות בחוסר תום לב, תוך העלמת עובדות אמת ונסיון לעשות עושר שלא בהגינות ובמרמה, ולפיכך יש לדחות את התביעה הטורדנית תוך חיובה של אויס בהוצאות לדוגמא, כולל הוצאות העדים.

בתגובה הפתיע בא כוחה של אויס, עו"ד נתן בודה, כאשר ביקש מבית המשפט לדחות את התביעה, מבלי שמנורה תחויב לשלם אפילו אגורה אחת.

## פסק הדין

השופטת מיכל ברק-נבו דחתה את התביעה וקבעה כי אויס תשלם את שכר בטלת עדיה ועדי מנורה, והפרוטוקול, בתוספת הסבריו של עו"ד בודה, יובא לפני אויס עצמה.

**השופטת אף העירה, שלא לפרוטוקול, כי מה שנתגלה לה במשפט מדיר שינה מעיניה, לגבי עוולות שאולי נעשו בפסקי דין לאנשים רבים, עקב הסתמכות על טיעוניה של חברת אויס.**

בא כוחה של אויס, עו"ד בודה אמר בתגובה, כי המסר שהעביר בית המשפט שלא לפרוטוקול יועבר במלוא חומרותו לאויס.

הופיע במקומו שמאי אחר, שבי גולדמן, שהזדהה כשמאי אשר בדק את הרכב בפועל. גולדמן אישר, כי לפי הנחיות חברת אויס, חוות הדעת סוכמה ונערכה מבלי לבדוק את תיקון הרכב. עוד הוסיף גולדמן, כי לא הוצגו בפניו קבלות או חשבוניות על התיקון.

בהמשך זימן עו"ד מאוטנר לעדות נוספת גם שני ספקים, אשר מכרו לאויס חלפים לתיקון הרכב. הספקים מסרו, כי חברת אויס אכן פנתה אליהם בהצעת מכרז לאספקת חלפים לרכב שנפגע, וכי הם הוציאו לה חשבוניות בגין החלפים, ולאחר מכן הוציאו לה חשבוניות זיכו.

למעשה, משמעות הדבר היא כי חברת אויס שילמה בפועל סכומים נמוכים באופן משמעותי מאלו שהוצגו בחשבוניות שהגישה לחברת מנורה. כך למשל התברר, כי חברת אויס שילמה בפועל 5,400 ₪ תמורת חלפים, אולם זוכתה על חשבונית בסך 14,818 ₪, בסכום של 9,418 ₪. למעשה שילמה חברת אויס רק 36% מסכום החשבונית עליו התבססה תביעת התיקון אותה שלחה לחברת מנורה. סטיות דומות בחישוב התגלו בחשבוניות נוספות. לאור חשיפת הדברים בבית המשפט, טען עו"ד מאוטנר, כי מדובר בניסיון של חברת

חברת הליסינג אויס הגישה לחברת הביטוח מנורה חשבוניות מנופחות פי שלושה. כאשר מנורה סירבה לשלם לאויס, גררה אותה זו לבית המשפט, אולם הפסידה. השופטת מיכל ברק-נבו מבית משפט השלום בתל-אביב-יפו דחתה את תביעת אויס וקבעה, כי מה שנתגלה לה בתיק, מדיר שינה מעיניה. (ת.א. 020487/08).

## עובדות המקרה

חברת אויס הגישה תביעה על סך 42,925 ₪ נגד חברת הביטוח מנורה. רכב שבטוח מנורה פגע וגרם לנזק ברכב לסינג של אויס. חברת מנורה הכירה באחריות לתשלום הנזק, אולם דרשה להמציא לה קבלות המעידות על תיקון הרכב. אויס סירבה לבקשת מנורה ולא אפשרה לשמאי מטעם מנורה לבדוק את הרכב. מכיוון שכך, סירבה מנורה לשלם עבור הנזק. בתגובה הגישה אויס תביעה כנגד מנורה בבית משפט השלום בתל-אביב.

## טענות הצדדים בבית המשפט

בבית המשפט דרשה חברת מנורה, אשר יוצגה ע"י עו"ד אילן מאוטנר, לחקור את עמוס כחלון, השמאי מטעם חברת אויס, אשר חתם על הדו"ח. אלא שבמפתיע

## אוח דרושים

## למשרד סוכן ביטוח במרכז ראשון לציון דרושה מזכירה

בעלת נסיון לניהול משרד הסוכן, אפשרי רקע מחב' ביטוח, המשרה חלקית. להפניית קורות חיים במייל sasson521@bezeqint.net

## 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

סוכנת ביטוח מהמרכז מעוניינת לקנות תיקי ביטוח אלמנטרי  
טל' 03-5052323

למשרד ביטוח ותיק בחולון דרושה פקיד/ה רצינית/ בעלת ותק וידע בביטוח גישה שיווקית חשובה קו"ח לכתובת sinsurance1@gmail.com סודיות מובטחת למכירה

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

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, במייל eyal\_w@naim.co.il

## לסוכנות ביטוח ירושלמית דרושה עובד/ת

רצוי עם נסיון בתביעות קו"ח לכתובת: Roni5s@netvision.net.il טל': 054-5662633

לסוכנות ביטוח באזור השרון דרושה פקידת ביטוח עם רקע בביטוח חיים ואלמנטרי למשרה חלקית קו"ח למייל liran@yeadim-bit.co.il

לסוכנות ביטוח באבן יהודה דרושה פקיד/ה מקצועית לביטוחי רכב, תביעות אלמנטרי למשרה מלאה קו"ח yoramb@agents.phoenix.co.il טל' 09-8995367

## אור דרושים

**סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי**  
מאזור חיפה והקריות בלבד  
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 למשרה מלאה. ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה- חובה. וותק- יתרון.  
מל- 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  
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/ יוזמה והצטרף להצלחה עוד היום!**  
נייד: 050-5368629 (קרמר דוד)  
או למייל: dudi@inbal-ins.co.il

**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

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

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

**"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" שירות 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 / www.orlan.co.il

**סוכנות ביטוח מעוניינת לקנות תיק ביטוח אלמנטרי**

באופן חלקי או מלא באזור חיפה  
מייל - bens@primeltd.co.il

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

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

**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

**צפונית סוכנויות לביטוח מקבוצת צפרירים קבוצת ביטוח**  
מציעה לסוכני הביטוח מגוון הצעות ופתרונות ייחודיים שיתוף פעולה ורכישת תיקים מענק השתתפות בהוצאות משרד הסוכן, העמדת שירותי משרד מלאים, כלים אדמנטסטרטיבים להגברת פעילות הסוכן.  
גיבוי חיתומי שיווקי  
uriz@zafirrim-ins.co.il פקס: 03-6894040

**למשרד סוכן ביטוח במרכז ראשון לציון דרושה/מזכיר/ה**  
בעל/ת נסיון לניהול משרד הסוכן, אפשרי רקע מחב' ביטוח, המשרה חלקית  
קו"ח למייל sasson521@bezeqint.net

**לסוכנות ביטוח בקרית אריה פתח תקוה דרושה/פקיד/ת ביטוח מקצועית**  
לביטוחי רכב, דירות ותביעות באלמנטרי  
קו"ח לפקס: 03-9293890 avb@barak.net.il

**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  
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. נתנת תמיכה מקצועית שוטפת. הסוכן יעזור בלימוד תחומי ידע נדרשים נוספים.  
לפרטים: 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**  
שכיר/ה או עצמאי/ת. אפשרות למתמחה. תנאים מצויינים למתאימים.  
adifim@adifim.co.il, 054-4946290