



קמפיין תקשורת חדש ללשכה

של ערוץ 1 בפריים טיים, לפני כל פינת מזג האוויר ואחריה, כולל התוכניות "יומן" ביום ו' בהנחיית **גאולה אבן**, ו"סיכום שבועי" בהנחיית **יגאל רביד**, ו"רואים עולם" בהנחיית **יעקב אחימאיר**, אשר משודרות במוצאי שבת. יצוין כי למרות המשבר הכלכלי, הלשכה פועלת כל העת להרחבת המתווה ההסברתי, במטרה להמשיך ולתת מענה הולם לצרכי סוכני הביטוח, חברי הלשכה, במגרש התקשורת.

את העורך הדין שלך במענה קולי? זה נשמע לא רציני... **לא עושים ביטוח בלי סוכן ביטוח**. המסר בתשדירי החסות הטלוויזיוניים יכוון, אם כן, לאותה נקודה, ועל פי הטיעון הרציונאלי לפיו לכל צורך קיימת אוטוריטה מקצועית אחת, הוא יפנה בנימה חיובית לקהל הצופים ויאמר כי "**בשביל ביטוח צריך סוכן ביטוח**", כאשר בקריינות ובתמונה ינתן ביטוי לסוכן ביטוח שהינו חבר לשכה. יכלול 40 תשדירי חסות במהדורות החדשות

במסגרת מדיניות הלשכה בדבר חיזוק מעמד סוכן הביטוח והעצמת תדמיתו המקצועית, תעלה הלשכה החל מיום חמישי 15.5.09 קמפיין חסות לפינת מזג האוויר במהדורות החדשות של ערוץ 1. תשדירי החסות יעבירו את המסר לפיו בביטוח הכתובת היא אחת: **סוכן הביטוח**. מסר זה הינו למעשה המשך לקו ההסברה שליווה את תשדירי הרדיו של הלשכה, אשר העבירו דרך גלי האתר את המסר: "תגיד, היית מחליף את הרופא שלך או

הנחיה חדשה של המשטרה:

לא לאכוף את ביטוח החובה לרכב

קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי: "יש כאן מחדל ציבורי חמור"

הכספיות בנהיגה ללא ביטוח חובה. לדבריו, קרן "קרנית" משלמת פיצויים לנוסעים או להולכי הרגל, אך הנהג לא מקבל שום פיצוי וכל העלויות הרפואיות חלות עליו. כמו כן, "קרנית" תתבע את הנהג בתביעת שיבוב על כל הכספים ששולמו לנפגעים. בכוננת הלשכה, הוסיף צרפתי, להוציא מכתב חריף לכל הגורמים הרלוונטיים במשטרת ישראל ובממשלת ישראל, הדורש לשנות מיידית הנחיה זו. גם מאיגוד חברות הביטוח נשמעו תגובות קשות בעניין, כאשר לדברי **שמואל מלכיס**, מנהל המחלקה הכלכלית של האיגוד, שיעור כלי הרכב הבלתי מבטחים בביטוח חובה עומד כיום על 1%-2% ועלול בעקבות החלטת המשטרה לגדול לכדי 10%. בתגובה מסר דובר אגף התנועה של המשטרה: "עבירות ביטוח נאכפות באופן סלקטיבי כאשר כל מקרה נבחן לגופו, בהתאם למדיניות של מיקוד אכיפה נגד עבירות חמורות המסכנות חיים".

מבטחים את רכבם. "קרנית", קרן סטטוטורית, המאוגדת בחוק המדינה, היא זו שמפצה נפגעים במקרים שבהם אין חברת ביטוח. מימון הקרן מתבצע ברובו מהפרשות מכספי המבטחים ומהמדינה. כלומר, עלות הגדלת המימון של הקרן תגולגל בכל מקרה אל הציבור, ובעיקר אל ציבור הנהגים שמשלמים את ביטוח החובה. **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטרית בלשכה, הביע תרעומת רבה לנוכח ההנחיה החדשה של המשטרה, ואמר: "באם הנחיה זו תיושם, אזי יש כאן מחדל ציבורי חמור, בעל השלכות קשות ביותר. לא ייתכן שתתקבל החלטה שרירותית שכזו, העלולה לסכן חיי אדם רבים. על המשטרה, כגורם האמון בישראל על שלום הציבור והסדר הציבורי, חלה החובה לאכוף ולוודא שכלל ציבור הנהגים בישראל מחזיק בידו תעודת חובה, ובתוקף". צרפתי אף רואה חשיבות רבה מצד סוכני הביטוח בהסבת תשומת לבם של הלקוחות להשלכות

הנחיה חדשה שקיבלו שוטרי משטרת התנועה מהפיקוד הארצי של המשטרה, מציבה תמרוך אזהרה חמור לעתיד להתרחש על כבישי ישראל בכל הקשור לבטיחות הנהגים והולכי הרגל. על פי אותה הנחיה שקיבלו השוטרים לאחרונה עולה כי אין להטיל קנסות או סנקציות על נהגים שנתפסו נוהגים ללא ביטוח חובה או ללא ביטוח חובה בתוקף. לשוטרים אומנם הובהר שנסיעה ברכב בלתי מבוטח היא עדיין עבירה פלילית בישראל, אך נאמר להם שהמשטרה מעדיפה להתמקד כרגע באכיפת החוק במקרים של עבירות שמסכנות חיי אדם בלבד. ביטוח החובה, כפי שמשמע משמו, מחייב את כל הנהגים במדינה. הוא לא מכסה רק את נזקי הגוף שעלולים להיגרם כתוצאה מתאונת דרכים לנהג, אלא גם את הנזקים שעלולים להיגרם לאנשים שמחוץ לרכב ולהולכי הרגל. אז מי בכל זאת ישלם לנפגעי תאונות הדרכים בהיעדר ביטוח? הנהגים שכן

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

ירידה חדה במכירות רכב בחודש אפריל

המצב הכלכלי נותן את אותותיו ומשתקף באופן ברור בענף הרכב. מנתונים שפרסם השבוע איגוד יבואני הרכב, עולה כי חלה צניחה של כ-50% בהיקף מכירות הרכב בחודש אפריל ביחס לחודש המקביל אשתקד (ולא רק בגלל חופשת פסח). כך, נמכרו בחודש החולף בסה"כ 8,907 מכוניות חדשות לעומת 17,730 מכוניות חדשות באפריל 2008. מניתוח המכירות לפי מותגי הרכב השונים, נמצא כי היקף מכירות מותג הרכב הפופולארי בישראל בשנים האחרונות, מאזדה, צנח מ-13,659 מכוניות חדשות שנמכרו בין החודשים ינואר לאפריל אשתקד, ל-7,295 מכוניות חדשות בלבד שנמכרו בארבעת החודשים הראשונים של השנה. גם יונדאי איבדה אחוזים ניכרים, כאשר בארבעת החודשים הראשונים של השנה נמכרו 5,822 מכוניות חדשות לעומת 8,089 מכוניות אשתקד, וטויוטה, עם 4,767 מכוניות חדשות לעומת 8,225 מכוניות חדשות אשתקד. ירידות חדות נוספות נרשמו במכירות רכב "הונדה", עם 2,393 מכוניות חדשות השנה לעומת 5,783 אשתקד, ומיצ'ובישי, עם 1,791 מכוניות חדשות לעומת 3,286 מכוניות חדשות אשתקד. מותג הרכב היחיד מבין עשרת מותגי הרכב המובילים בישראל, שהציג עלייה בארבעת החודשים הראשונים של השנה לעומת התקופה המקבילה אשתקד, היה ניסאן, עם 3,089 מכוניות חדשות שנמכרו בארבעת החודשים הראשונים של השנה לעומת 1,889 שנמכרו בתקופה המקבילה אשתקד.

חדש ב"הכשרה ביטוח":

ביטוח לרכב המונע בגז - ללא תשלום נוסף

התבצעה שלא אצל מתקין מורשה, הדבר לא יצוין ברישיון הרכב והשימוש במערכת יהיה בלתי חוקי. במקרה כזה, אם ייגרם נזק לרכב או לבעליו - תישלל מן הרכב הזכות לביטוח מקיף או ביטוח צד ג' ובעל הרכב יאלץ לשלם על כך. יש לציין אף שיש חברות שלא מוכנות כלל לביטוח כלי רכב שממונעים בגז. "הכשרה ביטוח", אם כן, מציעה מענה ראוי לבעלי רכבים המונעים בגז, כאשר היא מגישה להם הצעה בלעדית לביטוח הרכב ללא תוספת פרמיה למערכת הגז. מדובר בהטבה שעשויה להגיע עד ל-700-600 שקלים לכלי הרכב שיבוטחו באמצעות החברה. **לדברי דרור גורדון**, החתם הראשי של "הכשרה ביטוח": "החברה רואה חשיבות רבה בהגנה על איכות הסביבה. אני מקווה כי צעד זה יעודד נהגים שנתנו עד כה משימוש ברכב מונע בגז, להושיט יד למאמץ החברתי, וכמובן גם להוספת פלח לקוחות חדשים להכשרה ביטוח".

חברת "הכשרה ביטוח" מתגייסת למאבק לשמירה על איכות הסביבה ומשיקה בימים אלה ביטוחי רכב גם לרכבים המונעים בגז - ללא תשלום נוסף. מהלך זה נועד לתת מענה לנהגים שחברות ביטוח אינן ששות לבטח את כלי הרכב שלהם שהוסבו לשימוש בגז וגם כדי לעודד נהגים לעבור לשימוש באנרגיה ידידותית יותר לסביבה. מערכת גז היא מערכת הדורשת אישור ממשד התחבורה על הרכבתה, כהרכבת חלק נוסף לרכב. גם חברות הביטוח קובעות שאין מדובר בחלק שהוא ממרכיבי הרכב, לכן התמחור עליו נעשה בנפרד מכל הרכב. ישנן חברות שמעלות את הפרמיה ב-8 אחוז מעלות הרכבת מערכת הגז, לפי קביעה של החברה. מערכת גז צריכה להיות מותקנת אצל מתקין מורשה. המערכת צריכה להיות בעלת תקן מטעם מכון התקנים, ולעבור בדיקות בטיחות שונות. במידה והתקנת המערכת

ועדת העבודה והרווחה תהיה אחראית על נושא הפנסיה והחיסכון ארוך הטווח

האלו לידי, ואכן אחרי הבחירות יישם ראש הממשלה את הבטחתו. לכך, שעמד בראש ועדת המשנה לענייני פנסיה של ועדת הכספים בכנסת היוצאת, משנה סדורה בנושא: הוא מתכוון לפעול למניעת ההימורים בקרנות הפנסיה והגמל על ידי הגבלת ההשקעות במניות בקופות אלו, הגבלת פרסום התשואות לפרסום רבעוני ומחזורי אגחים ייעודיים. בנוסף, בכוונתו של כץ לערוך שינויים בנושא הרפורמה בייעוץ הפנסיוני של הבנקים וביטול תיקון מספר 3 לבעלי חיסכון פנסיוני קודם.

האחריות על נושא חיסכון ארוך הטווח, קופות הגמל וקרנות הפנסיה עוברת מוועדת הכספים של הכנסת לידי ועדת העבודה והרווחה והבריאות, שבראשה עומד החל מהשבוע ח"כ חיים כץ מהליכוד. ההחלטה להוציא את הנושא מתחום טיפולה של ועדת הכספים ולהעבירו אל ועדת הבריאות התקבלה כבר לפני מספר חודשים: כץ, שנחשב למומחה בנושאים אלו, ביקש מביניים **נתינו** עוד בטרם הבחירות לכהן כיו"ר ועדת העבודה ולהעביר את הסמכויות

מיכה מלכה ימונה למנכ"ל חברת ניהול התיקים של בית ההשקעות הראל פיננסים

הראל פיננסים מחזקת את השדרה הניהולית, ומודיעה על גיוס מנכ"ל חדש לחברת ניהול התיקים של בית ההשקעות. **מיכה מלכה** ימונה למנכ"ל הראל פיננסים ניהול השקעות בע"מ, ובמסגרת תפקידו יהיה אחראי על פעילות ניהול התיקים. מלכה יחליף את **דן גונן** ששימש בתפקיד זה. גונן, ימונה ליו"ר דירקטוריון הראל פיננסים ניהול השקעות בע"מ, וימשיך לכהן כמשנה למנכ"ל הראל פיננסים וכסגן יו"ר דירקטוריון חבר הבורסה של הראל פיננסים.

ירידה של 11% בגניבות כלי רכב מתחילת השנה

ובמספרים: מתחילת השנה נגנבו 7,215 מכוניות בישראל לעומת 8,116 מכוניות שנגנבו בתקופה המקבילה אשתקד. מותג הרכב החביב על גנבי הרכב הוא סובארו, ולאחריו מיצ'ובישי ופיאט. בחלוקה לאזורים, אזי מחוז תל אביב ומחוז המרכז הם האזורים שבהם מתבצעות גניבות כלי רכב הרבות ביותר.

נדמה כי בתקופת חג הפסח גם גנבי הרכב בחרו לצאת לחופשה. בחודש זה נגנבו בישראל, על פי נתוני יחידת אתגר, 1,448 מכוניות. זהו היקף הגניבות הנמוך ביותר שנרשם בארבע השנים האחרונות. מסיכום היקף הגניבות בין חודשים ינואר-אפריל, עולה כי חלה ירידה של 11% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד,

לפני שאחרים יעשו זאת...

מאת: יובל ארנון, חבר לשכה ושותף בארנון את וינשטוק

למשל רשימת מיילים לכל העצמאים בתיק אשר יקבלו עדכונים מקצועיים בתחום המיסוי, או רשימת מיילים של כל בעלי השליטה, רשימת מיילים לכל מבוטחי הדירה ועוד ועוד.

הטכנולוגיה כיום זמינה לכולם ואינה נחלתן רק של חברות הביטוח או הבנקים, בקצת השקעה כספית, ובקצת מחשבה וזמן אתה מכניס לשליטה את כל לקוחות משרדך, אתה יכול לשדרג את הקשר עימם בשליחת עדכונים שוטפים, חומר מקצועי ועוד, במקום לדבר עם לקוח פעם בשנה במקרה הטוב, "דבר" איתו שוטף בעזרת הטכנולוגיה.

כמובן ישי עוד דרכים כגון כנסים ועוד, וגם טלפון לאחל מזל טוב אף פעם לא מזיק, וככל שהקשר יתחזק כך יקשה על המתחרים לפרוץ אותו, אם הקשר בנוי רק על מחיר נמוך, קח בחשבון שמדובר בלקוח חולף ולמעשה הזירה עוברת למתחרים שלך.

נקודה למחשבה.

הלקוח לשאול את עצמו, למעשה מה תורם לי הסוכן לעומת הקשר שנוצר עם חברת הביטוח או הבנק או בית ההשקעות. בעידן הטכנולוגיה של היום ניתן לעשות שני דברים אשר יכולים במיידית ולאורך זמן לשדרג את הסוכן בקרב לקוחותיו:

- בניית מסד של מספרי טלפון ניידים של הלקוחות לשליחת מסרונים.
- בניית מסד של מיילים של הלקוחות לשליחת מיילים.

לגבי נושא הטלפונים הניידים - יש כיום אפשרות או דרך חברות הסלולאר או חברות פרטיות לבנות מסד נתונים של כל על בסיס חלוקה שקובע הסוכן, למשל על בסיס תאריכי חידוש, בסיס של סוג עסק מסוים ועוד ועוד, ובכך באופן שוטף להעביר ללקוחות הודעות, עדכונים, ומסרים שיווקיים בלחיצת כפתור ובדרך מהירה ויעילה.

לגבי רשימות מיילים - בניית רשימת תפוצה הינה דבר פשוט וקל, גם אותו ניתן לקטלג לפי קריטריונים פשוטים,

הנכס הגדול ביותר של סוכן הביטוח הוא תיק לקוחותיו, ככל שרמת הקשר עם הלקוחות יותר הדוקה כך עולה ערכו של התיק, כאשר חברה רוכשת תיק לקוחות בכל תחום, אחד הדברים המשפיעים כיום על תמחור העסקה מה רמת הקשר עם הלקוחות והאם הלקוחות אכן חוזרים וקונים או לחילופין הינם משתמשים חד פעמיים, ערכו של תיק מושפע כאמור מרמת הקשר, הקונה מרגיש הרבה יותר בטוח בהשקעתו לאור קשר זה והיכולת שלו לשמר את התיק.

לצערי סוכנים רבים אינם טורחים לבנות ולחזק קשר זה באופן רציף ולמעשה מפספסים הרבה עסק חדש, נאמנות לקוחות ועוד, ומשאירים את הבמה לאחרים, כלומר חברות הביטוח אשר מתחילות לאסוף נתונים של הלקוחות כולל מיילים, מס' טלפון ניידים ועוד, ובכך בונים פלטפורמה של יצירת קשר ישיר עם הלקוח ולא דרך הסוכן, כאשר בסוף התהליך יכול

חברות וחברים

יידוע לכם מזה מספר חודשים אנו מטפלים בנושא "אמנת שירות". במסגרת זו סכמו ראשי הוועדות וחבריהן את תחומי השירות שהסוכן נדרש להם בחיי היום יום. אנו נפגשנו עם מנכ"ל חברות הביטוח שהקימו צוותים למטרה זו. בפגישתנו עם הראל חברה לביטוח הוצגה לפנינו אמנת השירות שנכתבה על ידם והולמת לחלוטין את דרישותינו. אנו שמחים להציג בפניכם.

הראל פרסמה אמנת שירות של אגף הבריאות



הראל חברה לביטוח נותנת שירות ללקוחותיה כבר מעל ל-70 שנה בעלת מוניטין, ניסיון ורמת שירות ללא פשרות!

אגף הבריאות חורט על דיגלו:

- ניסיון עשיר בטיפול תביעות בארץ ובעולם
- אמינות • מקצועיות • זמינות • רמת שירות גבוהה • מגוון מוצרים מובילים.

אנו מתחייבים למפרט השירות הבא:

הפקת הצעות מסלול ירוק:

- הפקת ההצעה עד 4 ימי עבודה ממועד הגשתה לחברה
- משלוח פוליסה לבית הלקוח/סוכן עד 21 ימי עבודה ממועד ההפקה

הפקות מסלול אדום:

- הקלדת הצעות למערכת וביצוע חיתום בסיסי עד 5 ימי עבודה ממועד הגשתם לחברה
- ביצוע חיתום רפואי מורכב עד 7 ימי עבודה ממועד הקלדת ההצעה.
- טיפול במענה למכתבי השלמות מידע עד

על החתום ולשירותך אגף הבריאות

פעילות סניפים

סיכום מפגש בוקר לסוכנות - סניף חיפה

מפגש בוקר מיוחד יועד לסוכנות ביטוח בלבד התקיים ב-5.5.08 בגלובוס מקס V.I.P בקניון הקיריון בקרית ביאליק המפגש בחסות "יו-נט" רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח ופינוסים. עשרות סוכנות הגיעו למפגש המהנה שנפתח בארוחת בוקר מפנקת. הארוחה לוותה בתצוגת אופנה ססגונית של אופנת יהודית. הסוכנות התכנסו באולם ה-V.I.P.

אריה אברמוביץ יו"ר מחוז חיפה, ברך את הסוכנות שהגיעו למפגש. **מיקי שמו** - קונדיטור במקצועו, נתן טיפים ועצות מתחום הקונדיטוריה. **חיים אילוביץ** - משנה למנכ"ל "יו-נט" בהרצאתו: הכוח בהקשבה, הסביר על חשיבות ההקשבה האמיתית והכנה ללקוח. **מר שלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני הרצה על ביטוח סיעודי ושיתף אותנו בדרכי המקורית לשיווק ביטוח זה ללקוחות. **ליאור מרדכי** פראפסיכולוג, מתקשר והילר שריתק אותנו. ליאור הפתיע, כשתיקשר עם כמה מהסוכנות, אותן לא ראה לפני כן וידע פרטים אישיים על חייהן, וייעץ להן איך כדאי להן לשפר אותם. לסיום לאחר הפסקת פופקורן ושתיה צפו בהקרנת הסרט "הזדמנות אחרונה לאהבה" שהיווה סיום מענג ליום נפלא זה.

חבר/ת לשכה האם כבר הצטרפת?

להלן תזכורת הנוגעת לביטוחים של לשכת סוכני הביטוח יזמה עבור חבריה. אין לנו ספק שתנאי הכיסוי הביטוחי והפרמיה בביטוחים אלה הינם מהטובים בענף.

תמצית יתרונות ביטוח הבריאות

1. ביטוח תרופות שאינן בסל הבריאות ניתן וממומן באופן גורף לכל חברי הלשכה. על ידי הלשכה.
2. השלמת לביטוח בריאות מלא היא ברכישה אישית ומיועדת לחברי הלשכה, בני/בנות זוגם, ילדיהם, ונכדיהם. וכן לעובדים השכירים במשרד הסוכן.
3. מה כולל הביטוח?
 - 3.1. כיסוי ביטוח לכל הניתוחים בארץ ובחו"ל
 - 3.2. מחליפי ניתוח
 - 3.3. ביטוח תרופות שאינן בסל עד 1,000,000 ₪
 - 3.4. השתלות בארץ ובחו"ל עד \$ 1,250,000
 - 3.5. טיפולים מיוחדים בחו"ל עד \$ 200,000
 - 3.6. טיפולים אמבולטוריים הכוללים בדיקות רפואיות אבחנתיות טיפולי הפריה ועוד
 - 3.7. כתב שירות בקור רופא 24 שעות ביממה, שרותי עזרה ראשונה ברפואת שיניים ועוד
 - 3.8. שיפורים ויתרונות רבים בתנאי הפוליסה

תמצית ביטוח הסיעוד

1. פיצוי גם למצב סיעודי הנגרם כתוצאה מתאונת דרכים או תאונת עבודה.
2. לא נדרשת תקופת אכשרה
3. תקופת המתנה 30 יום.
4. גמלת הסיעוד החודשית על בסיס פיצוי
5. פרמיה קבועה ונמוכה במיוחד
6. שחרור מתשלום פרמיה.
7. ללא קיזוז תגמולים המגיעים מביטוחים אחרים.
8. ללא השתתפות עצמית.
9. משך תקופת תשלום הפיצוי החודשי - לכל החיים.
10. כתב שירות שירותי ביקור רופא 24 שעות ביממה
11. שירות לחצני מצוקה.
12. ייעוץ כללי בנושא סיעוד.

ביטוח אחריות מקצועית

1. גבולות אחריות מ 1,000,000 ₪ עד 6,000,000 ₪
2. כיסוי ביטוח רטרואקטיבי מיום קבלת רישיון סוכן (כנגד הצהרה על אי ידיעה על תביעה מהעבר) ובתנאי שהסוכן היה מבוטח באילון חמש שנים רצופות.
3. המשך ביטוח לתקופה בת 7 שנים לסוכן שפרש מהעיסוק על רקע גיל או הסבה מקצועית.
4. פטור מלא מהשתתפות עצמית במקרה של תביעה שהסתיימה בזיכוי או נידחתה
5. הנחה בשיעור 20% לסוכן חדש.
6. הנחת העדר תביעות
7. אפשרות להנחה בגין הגדלת השתתפות עצמית
8. וועדה פריטטית ליישוב מחלוקות

זו ההזדמנות לבשר לציבור חברי הלשכה כי החל מ- 1 במאי 2009 הצטרף לליסוב סוכנות לביטוח בע"מ היא סוכנות הביטוח למען חברי הלשכה עובד מקצועי. **דודו קצב**, שהחל ממועד זה יטפל בכל נושאי הביטוח של חברי הלשכה עם חברות הביטוח. ניתן לפנות לדודו קצב במשרדי הלשכה טלפון 03-6396676 באימייל lisov@insurance.org.il אנו מאחלים לו הצלחה בתפקידו.

טפסים, תנאי פוליסה ומחירים ניתן להוריד מאתר הלשכה www.insurance.org.il

צ'כ פאן אהבאני

ימי עיון במחוזות

מחוז השרון

יום ראשון 24 במאי 2009 בשעה 8:30 במלון "דניאל", הרצליה פיתוח. יום העיון בחסות: שלמה חברה לביטוח ושלמה SIXT רשת מוסכים ושרותי דרך. דברי פתיחה: חיים דרורי, יו"ר מחוז השרון. "חם ולוהט מכס השיפוט" - סוגיות ביטוח חדשות ועדכניות - עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה. "מקור אי ההתאמות בקבלת העמלות שלנו": תמיר גורן, מנכ"ל חישובים פינוסים. "שלמה חברה לביטוח - עושה דברים אחרת": צביקה ליבושור, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח. מופע וירטואוזי בחלילית ובמפוחית פה: יוסקה קציר, חבר לשכה וחבר סניף פתח - תקווה. "רשת מוסכי שלמה SIXT": סיגל רביב, סמנכ"ל שיווק שלמה SIXT רשת מוסכים ושרותי דרך. "משרד הסוכן אפשר הרבה יותר: שושי ברונשטיין, מאמנת אישית ומנהלי. "בינינו לבין עצמנו": מר מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה.

מחוז ירושלים

חברי הלשכה חוגגים את יום ירושלים ביום רביעי 20 במאי 2009 בשעה 8:30 בסינמטק ירושלים. יום העיון בחסות: שלמה חברה לביטוח, שלמה SIXT רשת מוסכים ושרותי דרך. דברי פתיחה: ינון בן שחר, יו"ר מחוז ירושלים. "מקור אי ההתאמות בקבלת העמלות שלנו": תמיר גורן, מנכ"ל חישובים פינוסים. "שלמה חברה לביטוח - עושה דברים אחרת": צביקה ליבושור, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח. רשת מוסכי שלמה SIXT - סיגל רביב, סמנכ"ל שיווק שלמה SIXT רשת מוסכים ושרותי דרך. מרצה אורחת בתחום המיסוי: עו"ד רונית טובול - ששתיאל. דר' אדוה מגל, מרצה לקולנוע ירושלים בראי הקולנוע- הקרנת סרט ייחודי לרגל יום ירושלים. "בינינו לבין עצמנו" עם מר רוני שטרן מ"מ וסגן נשיא הלשכה.

מחוז תל-אביב

יום עיון מחוז ת"א שיתקיים ביום שלישי 26 במאי 2009 ג' בסיון תשס"ט בשעה 8:30 במלון "שרתון סיטי טאוור", רח' זיסמן 14 מתחם בורסת היהלומים ר"ג. יום העיון בחסות: שלמה חברה לביטוח בע"מ. דהבה פורת CLU, יו"ר מחוז ת"א, "חם ולוהט מכס השיפוט" - סוגיות ביטוח חדשות ועדכניות: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, "משרד הסוכן - אפשר הרבה יותר" שושי ברונשטיין, מאמנת אישית ומנהלים, "על סדר היום האלמנטרי", קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי. "שלמה חברה לביטוח - עושה דברים אחרת": צביקה ליבושור, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח "רשת מוסכי שלמה SIXT", סיגל רביב, סמנכ"ל שיווק שלמה SIXT, רשת מוסכים ושרותי דרך, "החיים לפני ואחרי השתלה": אורן קוזלובסקי, מושתל ראות, "בינינו לבין עצמנו": אודי כץ CLU, נשיא הלשכה.

מחוז באר שבע והדרום בים המלח

בביום רביעי 4 ביוני 2009, בשעה 9:00 במלון "ישרוטל" בים המלח. יום העיון בחסות: איתוראן בע"מ. הסעה לים המלח בשעה 8:00 מרחבת הביג (ליד מאפיית ראשונים). ההסעה מותנית בהרשמה של מינימום 20 איש. דברי פתיחה: משה טרבלסי, יו"ר מחוז ב"ש והדרום. "חם ולוהט מכס השיפוט - סוגיות ביטוח חדשות ועדכניות": עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה. "מה מתחדש בביטוח אלמנטר"? קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטר. "איתוראן": אורן שמלץ, מנהל שיווק ומכירות, איתוראן. "משרד הסוכן - אפשר הרבה יותר" - גב' שושי ברונשטיין, מאמנת אישית ומנהלים. "בינינו לבין עצמנו" עם מר מוטי קינן מנכ"ל הלשכה

לאישור השתתפות נא לאשר לתמר כהן

במשרדי הלשכה בת"א טל: 03-6396676 פקס: 03-6396322. Shivuk@insurance.org.il

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

נמשכת ההרשמה

להשתלמויות ולקורסי הכשרה
לקבלת רשיון סוכן ביטוח פנסיוני,
סוכן ביטוח כללי וסוכן ביטוח ימי
בהתאם למתכונת החדשה של ההכשרה

לקבלת מידע נוסף נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח
טלפון: 03-6395820, פקס: 03-6395811

פעילות סניפים

מפגש בוקר סניף חיפה

יום ד' 13.5.09 יתקיים מפגש בוקר בלשכה בחיפה בשעה 09.30 עם עו"ד מיכאלה ייגר בנושא: תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן. תינתן אפשרות ליעוצים אישיים קצרים בתאום מראש.

הרשמה אצל ירדנה מזכירת הסניף
בטל: 04-8405495 או בפקס 04-8405496
או במייל snifh@bezeqint.net

כנס מחוז השפלה לשנת 2009

כנס המחוז לשנת 2009 יתקיים במלון "הולידי אין" באשקלון 4-5 ביוני 2009
"שלמה חברה לביטוח" ו"שלמה SIXT רשת מוסכים ושרותי דרך"

צביקה ליבושור מנכ"ל שלמה חברה לביטוח - שלמה חברה לביטוח - "עושה דברים אחרת".
סיגל רביב, סמנכ"ל שיווק שלמה SIXT - רשת מוסכים ושרותי דרך - "רשת מוסכי שלמה SIXT".
דר' אודי פרישמן, יועץ בריאות וסיעוד ללשכה.
עו"ד ג'ון גבע, יועץ משפטי ללשכה: "חם ולוהט מכס השיפוט".
רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה: "בינינו לבין עצמנו".

יום חמישי 04.06.09 התכנסות קליטה וקבלת חדרים: מנוחה והתרגעות בברכה ובחוף הים. ארוחת ערב חגיגית במלון. תכנית אומנותית

יום שישי 5/6/09 תכנית יום העין דברי פתיחה: מר מוטי דהרי CLU יו"ר מחוז השפלה



EASY POINTER

יותר
עבודה קלה עם רשת פוינטר

סוכן ביטוח יקר,

פוינטר מזמינה אותך להצטרף ולהנות מעוד חידוש שיהפוך את העבודה שלך לנוחה וקלה יותר. פוינטר, החברה המובילה בטכנולוגיית המיגון והאיתור, שילבה באתר האינטרנט של החברה שירות חדש במיוחד עבורך: טיפול בזימון ובדיקות מערכות המיגון והאיתור ברכבי הלקוחות שלך.

איך זה עובד?

- ברכב הלקוח נדרש ביצוע בדיקת מיגון/איתור.
- פרטי הלקוח והרכב יוזנו על ידך באתר סוכני הביטוח של פוינטר.
- בעת מילוי פרטי הלקוח, תפתח רשימת תחנות רשת פוינטר הממוקמות באזור הנדרש.
- עליך לבחור תחנה אחת מתוך הרשימה.
- נתוני הלקוח יועברו אוטומטית לתחנה הנבחרת.
- נציג התחנה יפנה אל הלקוח שפרטיו מופיעים במסך ויתאם עימו בבדיקה/התקנת מיגון/איתור.
- לאחר ביצוע התיאום, ישונה סטטוס הפנייה מ- "פתוח" ל- "מתואם".
- (באפשרותך להתעדכן דרך האתר On-line בסטטוס הפנייה).
- לאחר ביצוע הבדיקה/התקנה בפועל ומתן אישור המיגון המתאים ע"י התחנה, סטטוס הפנייה יוחלף ל- "בוצע".
- אישור המיגון ישולב מיידיית עם סיום התהליך באתר סוכני הביטוח של פוינטר ותוכל להפיק אישור לכל חברות הביטוח.

הטבה בלעדית: בדיקת מיגון/איתור בבית הלקוח בתשלום סמלי.

לפרטים נוספים והרשמה: www.pointer4u.co.il
מוקד קו-חם של סוכני הביטוח פעיל עבורך
24 שעות ביממה בטלפון: 03-5578822.

*לנוחותך, רשימת מתקנים ציידים, המסוננת גם היא ע"פ חקקה גיאוגרפית, נמצאת באתר האינטרנט של פוינטר.



פוינטר הרבה יותר מאיתור.



לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערם של:

למתי הירשפלד חבר לשכה
ובני המשפחה, משתתפים בצערך
במות האם מרים ז"ל

שלא תדעו עוד צער

הבהרה

בגליון 239 בתאריך: 23.04.09 במאמרו של שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: בחינת כדאיות הניוד - והאם הפוליסות הוותיקות הינן "פרות קדושות" ... מדי?
פורסמו תשואות פוליסות המשתתפות ברווחים בשנת 2008 לפי חברות ביטוח. בפניקס חברה לביטוח פורסם בטעות נתון שגוי (% -41.62) הנתון הנכון הוא, % -26.14 ולא כפי שפורסם.