



חברות הביטוח בעקבות המלצות הביניים של ועדת חודק:

אין חיסכון בלי סיכון

באופן שיפגע בזרימת האשראי ובצמיחת המשק. "אי אפשר להבטיח חיסכון פנסיוני ראוי ללא סיכון", אמרו. גם אם אמירות הוועדה נכונות באופן כללי, הוסיפו נציגי ההתאחדות, הרי הדרישה לביטחונות מינימאליים "היא מסוכנת". גם הרשות לניירות ערך הביעה הסתייגות נחרצת בעוד שאיגוד הבנקים בירך על רוב ההמלצות. יו"ר ועדת המשנה, **ח"כ פאינה קירשנבאום**, ציינה בסיכום הדיון את היעדר השותפות בין כל הרגולטוריים והביעה דעה אישית בצורך בכפיפת כל רשויות הפיקוח תחת גג אחד. בתוך כך מסרה יו"ר הוועדה כי לאחר הגשת הדו"ח הסופי של ועדת חודק יתקיים דיון נוסף במטרה להגיע להסכמות בין הצדדים, שיובאו לאישור מליאת ועדת הכספים.

של דו"ח הביניים עולה כי ועדת חודק ממליצה לגופים המוסדיים על שורת תנאים להשקעותיהם בהנפקות האג"ח: תקופת המתנה לבחינת רצינות ההנפקה; דרישה לאנליזה מקיפה של המנפיקה, וגילוי נאות כשמדובר בחברה פרטית; שיפור המוצר במתן ביטחונות לפירעון במועד; וחובת אישור ועדת ההשקעות ברכש אג"ח מעל סכום מסוים. בדיון בכנסת השתתפו, בין השאר, נציגי משרד האוצר, הוועדה הציבורית, התאחדות חברות הביטוח והרשות לניירות ערך. ההתנגדות התקיפה ביותר והגורפת ביותר להמלצות שהוצגו נשמעה מפי נציגי התאחדות חברות הביטוח, שטענו כי המלצות הוועדה מגבילות ואף מקשיחות את התנהלות המוסדיים

ביום ג' השבוע קיימה ועדת המשנה לביטוח של ועדת הכספים דיון ראשון בהמלצות דו"ח הביניים של ועדת חודק. ועדה זו, שהינה ועדה ציבורית ובראשה עומד **עו"ד דוד חודק**, הוקמה ביוזמת משרד האוצר בעקבות המשבר הפיננסי-כלכלי שחשף קשיי פירעון של אג"ח שהנפיקו קונצרנים מהמגזר העסקי, כגון אפריקה-ישראל, בהן השקיעו גופים מוסדיים. קשיים אלו אילצו את הגופים להתפשר על הסדרי פירעון חלופיים כדי להציל את עמיתיהם הקרנות שבניהולם. באמצעות הוועדה, משרד האוצר מבקש, אם כן, לשפר את תהליך ההשקעה של הגופים המוסדיים באג"ח לא ממשלתיות, כדי לספק הגנה טובה יותר על כספי החיסכון הפנסיוני. עם הפרסום הציבורי

פסיקה מהפכנית בתחום הביטוח:

בית המשפט פסק כי אין תוקף לחריגים לא מוצדקים בפוליסות ביטוח

החברתית והכלכלית החשובה של הביטוח לגבי אותו סוג נזקים. מכאן יחסו המסטייג והחדשני של הדין כלפי החרגות אלה. כן הדגיש השופט את הבעייתיות המיוחדת בהחרגות החושפות את המבוטח לחוסר ביטוחי קשה. "אם מדובר בפעילות הכרוכה בסיכון רב מדי - המבוטח יכול להימנע ממנה או לבטחה בדמים מרובים. לעיתים ניתן לרכוש ביטוח משלים או ביטוח חלופי אצל מבטח שאינו כולל את ההחרגה בפוליסה שלו", נפסק.

המשפט יבטל. שכן, מדברי פסק הדין של השופט **שלמה פרידלנדר**, "אין מקום להפקיר את המבוטח לתוצאותיהן של החרגות ביטוחיות שאין להן צידוק ביטוחי ושלפיכך ניתן לראות בהן משום חוסר תום לב בחוזה הביטוח". השופט ציין שהביטוח נועד להגן על המבוטח גם מפני רשלנותו שלו, בסייגים מסויימים, כשכמובן צריך וניתן להימנע מהפקרת נכסים. ואולם "כל החרגה של נזקים מהביטוח היא בעייתית, משום שהיא מסכלת לכאורה את תכליתו

בדיון בתביעה שהגיש קיבוץ אייל נגד הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות (קנט), שבשליטת המדינה, שעיקרה נגע לחריגים בפוליסת הביטוח בגין מותם של פרות ברפת הקיבוץ עקב הרעלה מריסוס, הצהיר בית המשפט השלום על גישה מהפכנית בתחום הביטוח. על פי פסק הדין קבע בית המשפט כי חברת ביטוח שתכלול בפוליסות החרגות - קביעת מקרים בהם לא יחול הכיסוי הביטוחי - שאין להן צידוק ענייני, מסתכנת בכך שביית

עופר טרמצ'י, מנכ"ל הכשרה ביטוח, בכנס ביטוח החיים השנתי של החברה:

"סוכני הביטוח נפגעים מהתרחבות חברות הביטוח לתחומים נוספים"

כלים להתמודד עם השינויים הרגולטוריים. "חשוב לזכור כי אנחנו בתקופה בה דברים מונחתים על חברות הביטוח וצריך לדעת להתמודד עם שינויים. לשם כך, נספק כלים לסוכני הביטוח, ימי עיון, כנסים ואמצעים טכנולוגיים, על מנת שעבודתם לא תיפגע", לדבריו. עוד אמר טרמצ'י כי לדעתו המשבר הכלכלי העולמי לא הסתיים וכי שוק ההון וחברות הביטוח חייבים להמשיך ולהתנהל במשנה זהירות.

הזכיר את תוצאותיה הכספיות של החברה ברבעון השלישי: "חברת הכשרה ביטוח סיימה את תשעת החודשים הראשונים של שנת 2009 ברווח כולל של כ-56.5 מיליון שקלים, זאת לעומת הפסד כולל של כ-24.9 מיליון שקלים אשתקד. הרווח הכולל לרבעון השלישי הסתכם בכ-10.6 מיליון ₪". מנכ"ל הכשרה ביטוח פנה בדבריו גם לסוכני הביטוח ואמר להם כי החברה רואה בסוכני הביטוח שותף אסטרטגי ותיתן להם

"חברות ביטוח מתרחבות לתחומים נוספים, ביניהם שוק ההון וקופות גמל וכתוצאה מכך סוכני הביטוח נפגעים", כך אמר **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל הכשרה ביטוח, בכנס ביטוח החיים השנתי שערכה החברה לסוכנים ולבכירים מענף הביטוח, במלון קרלטון בתל-אביב. בפתח דבריו התייחס טרמצ'י להישגי השנה החולפת של חברת הכשרה ביטוח: "אנחנו בשנה של מהפכה, אני מאמין כי הישגי השנה ימשכו". הוא

הראל רכשה את הבעלות המלאה על סוכנות הראל-ידידים

הפנסיוני". במסגרת אסטרטגיה זו בוחנת הראל את המשך מבנה הבעלות בסוכנות הראל-גון, בה היא שותפה עם **שמעון גון**, ולאחרונה חודש ההסכם בין הצדדים להמשך פעילות הסוכנות המשותפת. השלמת העסקה בעניין הראל-ידידים, בכל אופן, מותנית בקבלת כל האישורים מצד הרגולציה.

ובתחום הבריאות והסיעוד. לסוכנות יותר מ-30 אלף לקוחות והיקף הפרמיות הנגבות עומד על כ-210 מיליון ש"ח בשנה. לדברי **דורון גינת**, מנהל החטיבה לחיסכון ארוך הטווח בהראל, "העסקה היא חלק מאסטרטגיית הקבוצה להתרחבות בתחום סוכנויות ניהול ההסדר ולהמשך ביסוס המובילות בתחום החיסכון

חברת הביטוח הראל הודיעה כי היא השלימה את רכישת הבעלות המלאה על סוכנות הביטוח הראל-ידידים בסכום של 3.5 מיליון ש"ח. עד היום החזיקה הראל בכמחצית מהון המניות של הסוכנות והשאר הוחזק על ידי בעל השליטה, **יוסף כהן**. סוכנות הביטוח הראל-ידידים מתמחה בניהול הסדרים פנסיוניים

כלל ביטוח פיתחה מערכת חדשה לניהול הקשר עם הבנקים בתחום החיסכון ארוך הטווח

תחום חיסכון ארוך טווח בכלל, ביט מערכות מקבוצת כלל, אמר: "בימים אלה אנחנו נמצאים בתהליך של הטמעת ה-BMP של webMethods וכשלב ראשון נבצע את ההטמעה בפרויקט הפנסיה. בסיומו נבצע תיקוף של התפיסה הכוללת כשהמדדים להצלחה יוגדרו לפי שביעות רצון כלל וההתייעלות התפעולית בתהליך. בכך תיווצר בהדרגה תשתית לשיפור מתמיד בחברה תוך מדידה מתמדת של הערך העסקי".

במטרה לשפר את התקשורתה עם היועצים בבנקים ולקלוט את הבקשות לפוליסות המגיעות מהבנקים כמו גם על אחזקות הלקוח בבעלותה, ערכה כלל ביטוח בחודשים האחרונים פיילוט מקיף. הפיילוט כלל יישום מערכות טכנולוגיות לבחינת תהליכי הממשק והתקשורת בין הצדדים. בעקבות הצלחת הפיילוט, נבחרה הפלטפורמה הטכנולוגית שתעמוד לרשות כלל ביטוח מול הבנקים בתהליכים הקשורים לחיסכון ארוך הטווח. **אלי נגרי**, מנהל

גדעון המבורגר נבחר לכהן כנשיא לשכת המסחר ישראל - שווייץ וליכטנשטיין

גדעון המבורגר, נשיא הראל חברה לביטוח ומבעלי קבוצת הראל ביטוח ופינוסים, נבחר מחדש על ידי הנהלת לשכת המסחר ישראל- שווייץ וליכטנשטיין, לכהן כנשיא הלשכה. באסיפה הכללית שקיימה הלשכה בתחילת החודש, נבחרה גם הנהלה חדשה, בה חברים: **מר אפרים אייזנמן**, **עו"ד קטי אלמליח**, **עו"ד אורי אשר**, **ד"ר הרי בן-שלום**, **מר יהודה ברגר**, **מר זיגי גונצ'רובסקי**, **מר אבנר גורדון**, **מר אודי דהן**, **מר אלחנן הראל**, **מר יורם ויסברם**, **עו"ד גד נשיץ**, **גב' ליסה קולודני**, **עו"ד אלון קפלן**, **מר גזי קפלן**, **עו"ד ישראל רוזנצברג** ו**מר עמי שגיא**. במהלך שנת 2010 מתכננת לשכת המסחר ישראל - שווייץ וליכטנשטיין, לארגן ביקור של משלחת מסחרית ישראלית בשווייץ, בה ייקחו חלק נציגים מענפי הבנקאות, הביטוח, התעשייה, ההיי-טק, הפרמצבטיקה ועוד. כמו-כן, תמשיך הלשכה במסורת שבמסגרתה היא מקיימת מפגשי צהרים ואירועים, בהשתתפות השגריר השווייצרי ובכירי המשק הישראלי.

הראל תעניק לנכי צה"ל ביטוח סיעודי בהיקף של 25 מיליון ש"ח ותבטח את הביטוח הלאומי בשווי של 600 מיליון שקלים

רחבי הארץ. בסניפי המוסד מתקיימים כ-3 מיליוני ביקורים של אזרחים בשנה. על פי תנאי המכרז יכול הכיסוי הביטוחי מבנים, ציוד, תאונות אישיות צד ג' ועוד. בעבר, יש לציין, שילם הביטוח הלאומי את חבויותיו הביטוחיות מקרן שהוקצבה לשם מכך מתקציב המוסד, אלא שכעת, ובעקבות חשיבה מחודשת להפחתת הסיכונים הכרוכים בהמשך המצב הקיים, החליטו בביטוח הלאומי לצאת למכרז לביטוח כל נכסי המוסד, שבו, כאמור, זכתה הראל.

מ-3,000 ש"ח לקצבה של 4,300 ש"ח. עבור חברי הארגון מעל גיל 80 הועלה סכום הקצבה מ-1,500 ש"ח ל-1,800 ש"ח. בתוך כך, חברת הראל זכתה גם במכרז ביטוח נכסי המוסד לביטוח לאומי, בשווי של כ-600 מיליון שקלים. המוסד לביטוח לאומי פרוס בכל רחבי הארץ על פני 126 מבנים, חלקם הגדול בבעלות המוסד והחלק האחר בשכירות. המבנים כוללים: 6 מתקנים של המשרד הראשי, 23 סניפים גדולים וכן 70 סניפי משנה, נקודות שירות, מחסנים ומתקנים נוספים בכל

קבוצת הראל זכתה פעם נוספת בעסקת ענק לביטוח נכי צה"ל בביטוח סיעודי. ההסכם יהיה תקף לכ-100 אלף איש ול-5 שנים. על פי תנאי העסקה, ישלמו נכי צה"ל פרמיה של 11 שקלים לחודש ומשרד הביטחון ישלם להראל 10 שקלים נוספים. עלות ביטוח הפרמיה החודשית (עבור 100 אלף איש) עומדת על 2.1 מיליון ש"ח או במונחים שנתיים על 25.2 מיליון ש"ח לשנה. בהסכם החדש שודרגו תנאי הפוליסה של חברי הארגון בצורה משמעותית: סכום הביטוח הבסיסי גדל

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

הפניקס נותנת מענה לקבוצות רכישה ומרחיבה את פוליסת הביטוח לעבודות קבלניות

כמו כן, החברה ממשיכה לשדרג את סל השירותים שלה בתחום ביטוח הרכב

ביום הגניבה, בניגוד למצב שהיה מקובל עד כה, לפיו ניתן הרכב החלופי החל מהיום הרביעי מיום הגניבה. קבלת הרכב ביום הגניבה מותנית בהצגת אישור המשטרה בדבר קורות הגניבה. בכך, ממשיכה הפניקס ומרחיבה את סל השירותים בביטוחי הרכב, לאחר שבאחרונה שודרג הרכב החלופי הסטנדרטי במקרה של אובדן גמור או גניבה, לרכב אוטומטי בנפח 1300 סמ"ק. **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר ומשנה למנהל תחום ביטוח כללי בחברת הפניקס, מסר כי "עם הרחבת השירות ואספקת רכב חלופי ביום גניבת הרכב, אנו מצמצמים למינימום האפשרי את השינוי בשגרת יומו של המבוטח בעקבות גניבת הרכב, ומקטינים באופן משמעותי את עוגמת הנפש הנגרמת לו בשל המקרה".

המבוטח, בעוד שהשבתת בנייה זמנית, לתקופה של עד 120 יום, לא תגרום לביטול הפוליסה על-ידי המבטח. בצד הרחבות נוספות הכלולות בפוליסת הביטוח, מציעה הפניקס, לגופים היציגים, במסגרת חיתום פרטני, ביטוח אחריות מקצועית לכל אורך תקופת הקמת הפרויקט ולתקופת גילוי מאוחר בת שנה נוספת. הכיסוי הינו לחבות הגוף היציג וחבריו, כולל אלה שפרשו ממנו. בתוך כך תכסה ההרחבה כשל מקצועי במהלך הפרויקט כלפי צד שלישי והגנה משפטית בהליכים פליליים. בתחום ביטוח הרכב, הפניקס משדרגת את היקף הכיסוי במקרה של גניבת הרכב, עבור כלל המבוטחים בפוליסות רכב מקיף של החברה. במסגרת השדרוג תעניק הפניקס למבוטחיה אשר רכבם נגנב רכב חלופי כבר

מגמת התרחבות של קבוצות הרכישה בישראל נותנת את ביטוייה גם בענף הביטוח, כאשר הפניקס הודיעה על הרחבות נוספות לפוליסה שהיא מציעה בעניין ביטוח עבודות קבלניות. הרחבות אלו יכללו אוטומטית בפוליסה ובנוסף לתנאיה, כפי שסוכמו עם חברת הביטוח. הכיסוי המורחב יכלול סכום ביטוח נוסף, בשיעור של עד 10% מסכום הביטוח, לכיסוי דרישות נוספות מצד הרשויות בעת נזק, שלא נדרשו בעת מתן היתרי הבניה. סכום ביטוח נוסף בשיעור של עד 5% מסכום הביטוח נועד לכיסוי שינויי מבנה מהמתאר המקורי, שנתבקשו טרם קרות הנזק, אשר אושרו כחוק ונכללו בעבודות הבניה. הרחבת הפוליסה אף תאפשר את הארכת תקופת הביטוח בחצי שנה, על פי בקשת

מתוני 2009: ירידה של 9% ביבוא כלי רכב פרטיים

ברשות המסים. כמו כן, ברשות מציינים כי "יבוא הרכבים ב-2009 הושפע משיטת המיסוי הירוק באוגוסט 2009, שגרמה לרכישה המונית של רכבים יקרים ומזהמים. במרץ החלה מגמת עלייה ביבוא מכוניות, שנשמרה לאורך כל שנת 2009". בין הסיבות לירידה ביבוא כלי רכב מונים ברשות המסים את המצב הכלכלי הקשה ואת חוסר הוודאות במשק, וכן את הירידה בקניית כלי רכב על ידי חברות הליסינג לאור משבר האשראי והירידה בביקושים.

זה נרשמה עלייה חדה מאוד של 192% ביבוא רכב פרטי ושל 14% ביבוא רכב מסחרי, כאשר לישראל הגיעו 16.7 אלף מכוניות נוסעים ו-795 רכבים מסחריים. "בדצמבר נרשם ללא הצדקה גידול חד ברכישות רכבים בקבוצת מחיר 2 כחלק מההיערכות למעבר לשיטת המיסוי הלינארית של כלי רכב צמודים. אין לכך הצדקה, משום שבסופו של דבר לא חלו שינויים ממשיים בגובה שווי השימוש בין שתי השיטות. יש לציין כי בדצמבר 2008 היה יבוא הרכב נמוך במיוחד", מדגישים

נתוני רשות המסים לשנת 2009 מצביעים על ירידה חדה ביותר בקטגוריית כלי הרכב: היקף הייבוא של מכוניות נוסעים בשנה החולפת הסתכם ב-172,459 מכוניות, לעומת 189,289 מכוניות ב-2008, המבטאים ירידה של כ-9%. ירידה גדולה יותר, של יותר מ-30%, נרשמה ביבוא רכבים מסחריים, שהסתכם בפחות מ-10,000 רכבים. יחד עם זאת, ולמרות הירידות הכוללות ביבוא כלי רכב ב-2009, חודש דצמבר בשנה החולפת היה יוצא דופן בנתוניו. בחודש

יום עיון ארצי
27/01/2010

לרגל פתיחת שנת העבודה 2010

בנושא:

רווח מתיק הביטוח?
זה בידיים שלך!

27 בינואר 2010 ב"אבניו"
מרכז אירועים קרית שדה התעופה

יום העיון בחסות "הכשרה ביטוח"

למה חברות הביטוח מסרבות לבטח את הנוער הגאה?

האם לרצח שהתרחש בתחילת אוגוסט 2009 במועדון הנוער הגאה בתל אביב, ברנוער, השפעה על סירובן של חברות הביטוח לבטח את ארגון הנוער הגאה איגי, שבמסגרתו פועל המועדון? חברת הביטוח הפניקס, בכל אופן, מסרבת לחדש את הביטוח לארגון, שפג בסוף 2009. גם חברות מגדל ואילון הודיעו כי לא יספקו ביטוח צד ג' לחבריו ולמדריכיו של הארגון, בעוד שכלל והכשרה ביטוח, שגם אליהן פנה הארגון, טרם השיבו. הביטוח, שעלותו השנתית לארגון היא 10,000 ₪, אמור לכסות נזקים שנגרמים לאחד מבני הנוער או המדריכים בדרך לפעילות החברתית, במהלכה או בדרך חזרה ממנה. מתגובות החברות עולה כי אלו אינן נוהגות להתייחס למידע הנוגע לצנעת הפרט של מבוטחיה (הפניקס), או שיקולים מקצועיים (מגדל), או הודעה בדבר אי מציאת הפנייה (אילון). יצוין כי בעקבות מתקפת הרצח על מועדון ברנוער, שבו גם נפצעו 12 בני אדם, הגישו שני פצועים מהאירוע תביעות רשלנות בסכום כולל של 17.5 מיליון ₪ כנגד הארגון, החברה המבטחת, עיריית ת"א, משרד הפנים, משרד החינוך והמשרד לביטחון הפנים. בינתיים, נעתרה הפניקס להאריך את פוליסת הביטוח עד ה-15 בחודש, כדי לאפשר לארגון למצוא ביטוח חלופי.

זהבית כהן, מנכ"ל אייפקס ישראל:

פסגות צריכה לבצע קפיצת מדרגה

בית ההשקעות יקיים שבוע הבא כנס לקוחות ראשון באמצעות האינטרנט

לטווח הארוך ולטווח הקצר. במסגרת הכנס האינטרנטי יוצגו על ידי בכירי בית ההשקעות התרחישים וההיערכות לשנה הקרובה, ינותחו הזדמנויות ההשקעה העיקריות בארץ ובחו"ל, תוסבר חשיבות ניהול הסיכונים בתיק ההשקעות וכן תינתן התייחסות לעסקת רכישת פסגות על ידי אייפקס ישראל. את הכנס ינחה **שי ירון**, מנכ"ל פסגות ניירות ערך וישתתפו בו **רוני רמוס**, מנכ"ל פסגות, **ורד דר**, כלכלנית ואסטרטגית ראשית ו**דורון צור**, מנכ"ל פסגות קומפס ומנהל מחלקת מחקר חו"ל.

המחיר הגבוה ביותר בו נמכר אי פעם בית השקעות בישראל וגם שווי הגבוה משמעותית בהשוואה לשווי השוק של שאר בתי ההשקעות הציבוריים. כזכור, קרן מרקסטון, בניהולם של **רון לובש ואמיר קס**, שנכנסה בשנה החולפת לפסגות, בחרה שלא למכור בשלב זה את מניותיה, מתוך הנחה שתוכל לרשום בעתיד תשואה גבוהה יותר על השקעתה. בתוך כך יקיים שבוע הבא פסגות כנס וירטואלי ראשון ללקוחותיו. הכנס יתבצע בשידור חי באתר האינטרנט של פסגות ויהיה נגיש ללקוחותיו של בית ההשקעות בתחומי החיסכון

זהבית כהן, מנכ"ל אייפקס ישראל, התייחסה בכנס מנהלים של הקבוצה, לעתידה של פסגות, לאחר השלמת עסקת הרכישה בבית ההשקעות. כהן אמרה בהקשר זה כי "פסגות צריכה לעשות קפיצת מדרגה על-ידי כניסה לתחומים משלימים כמו פנסיה וביטוחים משלימים. היא לא נמצאת שם היום". פסגות, בית ההשקעות הגדול בישראל, המנהל נכסים בהיקף של מעל 120 מיליארד שקלים, עבר לידי שליטת אייפקס ישראל תמורת 2.35 מיליארד ש"ח, המשקפים שווי של 3.09 מיליארד ש"ח לחברה. זהו

בית המשפט העליון אסר על כלל בריאות לשווק פוליסות ביטוח בריאות לישראלים בחו"ל

תושבים להתגורר מחוץ לישראל, תוך שהיא מפרסמת שם כי היא עומדת להעניק שירותי בריאות גלובליים, תחת מותג חדש שהשיקה באותו מעמד לראשונה בשם "כלל בריאות גלובל". כן כללו טענות הסוכנות את מעברו של עובד בכיר ממנה לשורות כלל בריאות. כעת, ובתום הדיונים בערכאות המשפטיות, הורה בית המשפט העליון לכלל בריאות לחדול מפעילותה בנישה זו.

החוזית להימנע מעיסוק שכזה במשך שנתיים מתום החוזה, הן את חובתה החוזית וחובתה על-פי דין להימנע משימוש בסודות מסחריים של דיוויד שילד והן את הימנעותה מפעילות מתחרה במיזם המשותף של הצדדים. לראיה, הסוכנות ציינה, בין השאר, בפנייתה לבית המשפט את השתתפותה של כלל בריאות בכנס שהתקיים במהלך 2009 ועסק בהיבטים השונים של העברת

בית המשפט העליון אישר את צו המניעה שנתן בית המשפט המחוזי לבקשת סוכנות הביטוח דיוויד שילד, ואסר על כלל בריאות לשווק פוליסות ביטוח בריאות לישראלים בחו"ל למשך שנתיים. תחילתה של הסוגיה דונה, כזכור, בבית המשפט המחוזי כאשר לטענת סוכנות דיוויד שילד עם סיום החוזה בין הצדדים, בתום 10 שנים, היא גילתה כי כוונת כלל בריאות להפר הן את התחייבותה

כבוד עליך?

אורלן משאיות

תנאים מיוחדים בביטוחי משאיות באורלן

לפרטים נוספים פנה לטלי חרוסט:

טלפון: 03-6259883 | פקס: 03-6259845

מייל: talic@orlan.co.il

אורלן

הביטוח שלך להצלחה | www.orlan.co.il



תשובות לשאלות נפוצות בעניין ביטוח סיעודי בישראל

המקובל, לפיה משלמים פרמיה אחת לכיסוי אחד למשפחה, אלא יש הכרה גוברת והולכת בערבות ההדדית, שמהווה חלק בלתי נפרד מהכרת חשיבותו של הביטוח הסיעודי והשלכותיו לאורך זמן. במסגרת תופעה שהולכת והופכת נפוצה יותר ויותר, בני 40-50 קונים ומשלמים ביטוח סיעודי עבור הוריהם.

האם הכיסוי הסיעודי של קופות החולים, למשל קופ"ח מאוחדת, הוא כיסוי מספק? אם ניקח את קופ"ח מאוחדת, לדוגמא, אזי נגלה שקופות החולים מספקות פתרון חלקי בלבד. למצטרפים מגיל 51 עד 65 ההחזר למקרה אשפוז הוא 6,500 ש"ח לשלוש שנים ו-3,900 ש"ח לשנתיים נוספות. סכומים אלו נמוכים הרבה מהנדרש ומוצעת השלמה ביטוחית ל-10,000 ש"ח פיצוי לחודש.

כתוצאה מצבירת חיסכון.

האם ניתן לקבל עיוור לביטוח סיעודי? ביטוח סיעודי מותנה במילוי הצהרת בריאות מלאה. במידה ואותו עיוור בריא לחלוטין מלבד עיוורונו ובמידה ואין עיוורון זה מגבילו באחד מתפקודי ADL, אזי ניתן לקבלו לביטוח.

עד איזה גיל ניתן להצטרף לביטוח סיעודי? ברוב חברות הביטוח מתאפשרת כניסה לביטוח סיעודי עד גיל 85, אך הפרמיה בגילאים אלו כה גבוהה וחסמי החיתום כה משמעותיים עד כי ניתן להגדיר כנדירה מאוד הצטרפותם של בני 80 ומעלה לביטוח. רצוי כמובן לשקול הצטרפות לביטוח מוקדם ככל האפשר ורצוי כבר בתחילת שנות השלושים.

האם ישנה פוליסה משפחתית בביטוח סיעודי? אין פוליסה משפחתית במובן

במסגרת תוכנית המומחים ברשת א' של קול ישראל, שבה משתתף בקביעות **רם אמית**, ראש תחום מקצועי בלשכה, התארח ביום א' 10.1.2010 חבר הלשכה וחבר הוועדה לבריאות וסיעוד **טד בר**, אשר ענה על שאלות המאזינים בעקבות הוצאת ספר הביטוח הסיעודי בישראל. להלן מקבץ מייצג של שאלות ותשובות אליהן התייחס בר במסגרת תוכנית הרדיו:

האם במקרה מוות יכול הביטוח הסיעודי לעבור בהורשה לבן או לבת משפחה? התשובה היא כמובן שלילית. אין ערכי פדיון בביטוח סיעודי מכיוון שהביטוח הסיעודי אינו מוגדר כמהות חסכונית. יש המתבלבלים בין ערכי סילוק, שהם ערכים עתידיים מובטחים למקרה של עצירת התשלומים בפוליסת סיעוד לבין ערכי פדיון, שהם כספים שישולמו בפועל

המכירה כתהליך אינסופי

מאת: יובל ארנון, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני

בלבד. למעשה אם ניקח היום תיק של סוכן המונה 500 לקוחות זה אומר במונחי האינסוף גם עצמה רבה וגם עבודה ויעדים "כמה שנרצה".

אחת הטענות שאני שומע כל שנה מסוכנים בתחילת כל שנה חדשה כאשר יושבים על תוכניות עבודה "אצלי הכל מנוצל" "אין לי כבר למי ללכת" "מכרתי כבר בריאות לכל הלקוחות..." "ועוד ועוד, ופתאום הפלא ופלא, מסתיימת שנה, יותר מכירות, יותר הצלחות ואיך זה קרה? מסתבר שמאגר הלקוחות שלנו ומאגר הקשרים שלהם הוא אינסופי, הוא עצמתי בצורה מדהימה ומאפשר לנו לעשות "כמה שנרצה" אם רק נחליט זה מה שאנחנו רוצים.

בהצלחה לכולם בשנת 2010, אין כל בעיה למי שיקבל החלטה לבצע יותר מכירות חדשות השנה, אין כל בעיה למי שיעבוד מסודר להגיע לפסגות חדשות מבעבר, הפוטנציאל הוא אינסופי וההחלטה להצליח היא רק בנו בלבד. **נקודה למחשבה.**

אפשרויות. בפועל אצל חלק גדול מהסוכנים התהליך אינו אינסופי ומסתיים לא אחת מהר מהצפוי ובבדיקה של בדיעבד מסתבר שלא נעשתה הכנה לפגישה, לא נלמד החומר בצורה מקצועית, לא נלקחו הפניות יוקרה וכו' וכו', וכך למעשה נגדע התהליך, מתחילים התסכולים, עולה השחיקה וכל השאר מוכר וידוע.

צד נוסף שמבטא גם עוצמה וגם את המונח "כמה שנרצה" הוא המגוון האדיר של המוצרים שנמצא כיום על מדפו של כל משווק פנסיוני, למעשה אינסוף של מוצרים שניתן לשווק מהבוקר ועד הערב ללקוחות קיימים, ללקוחות חדשים, לפרט ולארגון, לנשים וגברים, זקנים וזקנות, צעירים וצעירות, ילדים וילדות, רווקים ורווקות ומה לא... אין מצב בו נפגשים עם לקוח כזה או אחר ואין מה להציע לו, יתרון אדיר שיש לנו על פני סקטורים אחרים בתחומים שונים אשר נעולים ומקובעים על מוצר אחד או סוג של שירות אחד

במתמטיקה קיימים 2 סוגים לאין סוף, אחד שמתאר גודל של קבוצה שמספר אבריה אינו סופי-גודל זה מכונה **עוצמה**, השני מתאר תהליכים גבוליים שמשמעותו היא "**כמה שנרצה**", כלומר שאיפה לאינסוף פירושה שאנו יכולים להגיע למס' גדול כרצוננו.

שני המונחים - עוצמה מצד אחד ו"כמה שנרצה" מצד שני מתאימים במיוחד לתהליך מכירה אינסופי במס' מונחים המתייחסים גם לתהליך המכירה וגם למגוון המוצרים: המכירה כתהליך אינסופי - מכירה נכונה תוך הקפדה על כל השלבים למעשה גורמת לכך שהתהליך לא נפסק לעולם, אם נדלג על שלב או לא נכין כראוי את התהליך הוא יפסק במיידית ויגוע. תהליך מכירה מתחיל באיתור מועמד, הכנה לפגישה, הצגת הנושא, טיפול בהתנגדויות, סגירה, חיזוק המכירה וקבלת הפניות יוקרה איתור מועמד הכנה לפגישה... וזה למעשה המשמעות של "כמה שנרצה" אינסוף של

פעילות בסניפים ובמחוזות

השתלמויות בנושא מסמך ההנמקה לחברי לשכה

חיפה: 20.01.2010 - סניפנו בחיפה, בעלי מלאכה 26, חיפה.
ירושלים: 28.01.2010 - מרכז הדרכה של איילון חב' לביטוח, שד' זלמן שזר 1 (בנייני האומה), ירושלים.
באר שבע: 09.02.2010 - בשעה 09:00 במלון לאונרדו הנגב.

ההשתלמויות יתקיימו בין השעות 10:00-12:00
machon@insurance.org.il

29.01.2010 - מחוז חיפה והצפון

טיול ג'יפים - נטיעות ט"ו בשבט ב"ער מסד" כמיטב המסורת של מחוז חיפה, גם הפעם אנו יוצאים לנטיעות ט"ו בשבט (באוטובוס ובג'יפים) ביום ו' י"ד בשבט תש"ע 29.1.2010. מקום המפגש: מתחם BIG צומת קירית אתא בחניון ליד אולמי דאור. שעת המפגש: 08.00 בבוקר.

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

בית המשפט: לא ניתן לבטל חוזה ביטוח באופן אוטומטי ובמנותק מהודעת המבוטח

בית המשפט העדיף את גרסתו של אבי על פני גרסת הסוכן, וקבע שאבי התעלם מדרישות "הפניקס" לתשלום הפרמיה בשל עצת הסוכן, וכי לא שילם את החוב שכן סבר שאכן התשלומים נגבים מתוך הכספים הצבורים.

בהתאם לסעיף 35 לחוק חוזה הביטוח, הקובע כי סוכן הביטוח משמש שלוח של חברת הביטוח לעניין קבלת הודעות מהמבוטח לחברת הביטוח, פסק בית המשפט שלכל הפחות, היה על הסוכן לוודא, כי "הפניקס" אכן פעלה על פי האמור בהודעה השנייה, לגביית הפרמיה מהכספים הצבורים בפוליסה. כמו כן נפסק, כי אם נותר ספק אצל "הפניקס" בנוגע להוראותיו של אבי לפי ההודעה השנייה, הרי שהיה עליה לברר עימו למה התכוון.

תוצאות פסק הדין

אשר על כן פסק בית המשפט, כי המערכת האוטומטית של "הפניקס" **פעלה במנותק מהשיח שבין המבקש [א-בין] ובין המשיב [הסוכן] ומפניותיו של המבקש למשיבה [הפניקס]**.

לדברי בית המשפט, ההוראה לגבות את תשלומי הפרמיה מהכספים הצבורים הינה לגיטימית, ואף לעיתים נעשית ללא בקשת המבוטח ב"הפניקס". על אחת כמה וכמה היה על "הפניקס" לפעול כאמור, לאור בקשתו המפורשת של אבי לפי ההודעה השנייה.

כמו כן הדגיש בית המשפט, כי על פי חוזר ביטוח 1985/3 **"חדוש פוליסה במקרה אי תשלום פרמיה"**, מיום 13.10.1985, משמדובר בפוליסת חיים, יש לאפשר למבוטח 'להחיות' את הפוליסה במשך 3 חודשים לאחר ביטולה, במקרה של ביטול כתוצאה מאי תשלום הפרמיה, כפי שהיה במקרה דנן. לפיכך, לא היה מקום להתנות את הכיסוי הביטוחי בבדיקה רפואית חדשה, כפי שדרשה "הפניקס" מאבי, מבלי שהופיע בפוליסה תנאי כנ"ל.

לסיכום, התביעה התקבלה, ונפסק שביטול הפוליסה נעשה שלא כדין, וכי בכפוף להשלמת חובו של אבי ל"הפניקס", יעמדו לזכותו כל הכיסויים לפי הפוליסה המקורית.

שימלא הצהרת בריאות חדשה, יעבור בדיקה רפואית, ולמעשה יבוטח בפוליסה חדשה, בתנאים פחותים מתנאי הפוליסה המקורית. לבסוף, שלחה "הפניקס" הודעת סילוק לגבי הפוליסה, בטענה שאבי לא שילם את הפרמיה הנדרשת.

בבית המשפט טענה "הפניקס", כי עובר לביטול הפוליסה, שלחה לאבי התראות טרם ביטול, כנדרש מכוח חוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: **"חוק חוזה הביטוח"**), ובפרט סעיף 15(א) שבו, אולם אלה לא הוצגו בפני בית המשפט, ואף הראיות שכן הוצגו, לא יכלו, כדברי בית המשפט, לשמש ראיה לכך ש"הפניקס" עמדתה בחובותיה לשלוח התראות כאמור.

הדין המשפטי

בית המשפט הדגיש, כי על חב' הביטוח מוטלת החובה להוכיח, שאכן שלחה למבוטח את מכתבי ההתראה לפני ביטול, וכן מוטל עליה הנטל להוכיח שההודעות הרלוונטיות אכן הגיעו לידי המבוטח.

עוד ציין בית המשפט, כי על אף שההודעה האחרונה ששלחה "הפניקס" דנה בסילוק ולא בביטול, הואיל והמשמעות הינה ביטול רכיב החיסכון בפוליסה, יש להחיל על ההודעה ועל הסילוק עצמו את אותם הכללים החלים במקרה של ביטול חוזה הפוליסה.

לפיכך דן בית המשפט באופן ביטול הפוליסה (הודעת הסילוק). לטענת "הפניקס", המערכת הממוחשבת מסלקת את פוליסות הביטוח **באופן אוטומטי** לאחר שליחת 3 הודעות התראה למבוטח.

בית המשפט הפנה לספרו של י. אליאס **"דיני ביטוח"**, בעמ' 349, ופסק כי **"ביטול חוזי ביטוח אינו יכול להיעשות באופן 'אוטומטי', ביטול חוזי ביטוח משתכלל רק עם הפעלת ברירת הביטול"**.

לדברי בית המשפט, על פי סעיף 15(א) לחוק חוזה הביטוח, ביטול פוליסה חייב להיעשות באופן מודע, על פי הפרוצדורה הקבועה בו-שליחת **דרישה להשלמת החוב** בגין תשלומי הפרמיה, ולאחר 15 ימים **שליחת הודעה נוספת** ובה ארכה של 21 ימים להשלמת החוב טרם ביטול הפוליסה.

בבית משפט השלום בתל אביב נדונה תביעתו של סוכן הביטוח אבי שורץ, שיוצג על ידי עו"ד דוד סער (להלן: **"אבי"**), כנגד הפניקס חברה לביטוח בע"מ וכנגד סוכן הביטוח מטעמה, שיוצגו על ידי עו"ד אמיר כצנלסון (להלן: **"הפניקס"** ו"הסוכן").

רקע

במסגרת עבודתו, בוטח אבי בביטוח מנהלים אצל "הפניקס", באמצעות הסוכן (להלן: **"הפוליסה"**). כמקובל, הפוליסה כללה הן רכיבי ביטוח חיים, מחלה, נכות ואבדן כושר עבודה, והן רכיבי פיצויים במקרה פיטורים.

לאחר סגירת מקום העבודה, הודיע אבי ל"הפניקס", באמצעות הסוכן, כי הוא מבקש לפדות את כספי הפיצויים בפוליסה (להלן: **"ההודעה הראשונה"**).

הסוכן הסביר לאבי, כי ניתן לשמור את הפוליסה ולא לפדותה כעת, ואילו ההפרשות לתשלומי הפרמיה תעשינה מתוך הכספים שנצברו עד כה בפוליסה. אבי השתכנע שלא לפדות את הפוליסה, והנחה את "הפניקס", בכתב, לפעול כאמור (להלן: **"ההודעה השנייה"**).

הואיל ובין שליחת ההודעה הראשונה לבין שליחת ההודעה השנייה חלף כחודש וחצי, הספיקה "הפניקס" לפעול בהתאם לאמור בהודעה הראשונה, וסכום פדיון הפיצויים שולם לחשבונו של אבי. אולם, לאחר שהסכום הוחזר במלואו ל"הפניקס", החזירה "הפניקס" את הפוליסה לתוקף "על בסיס ריסק זמני בלבד".

במשך מספר חודשים לאחר מכן, שלחה "הפניקס" לאבי דרישות לתשלום הפרמיה, אולם לטענתו, על פי הנחיותיו של הסוכן, התעלם אבי מהדרישות, וסמך על דבריו של הסוכן, אשר הבטיח לו שהפרמיה משולמת מתוך הכספים הצבורים בפוליסה.

טענות הצדדים

לטענת הסוכן, לא היו דברים מעולם, ולדבריו הסביר לאבי כי על מנת לשמור על תוקפה של הפוליסה, עליו לשלם את הפרמיה.

אשר על כן, ביטלה "הפניקס" את הפוליסה, וכאשר ביקש אבי לשוב ולחדשה, התנתה "הפניקס" את הכיסוי הביטוחי בכך



לשכת סוכני ביטוח בישראל

מתכבדת להזמין ליום עיון ארצי לפתיחת שנת 2010 בנושא:

רווח מתיק הביטוח? זה בידיים שלך!

יום העיון יתקיים ביום רביעי, יב' שבט תש"ע, 27 בינואר 2010, בשעה 09:00
ב"אבניו", מרכז אירועים קריית שדה התעופה

תזכורת!
באם עדיין לא נרשמת
ליום העיון
הזדרז להירשם
מספר המקומות
מוגבל!

תכנית יום העיון:

09:00 - 09:30	התכנסות רישום וכיבוד
09:30 - 09:45	דברי פתיחה: מר אהוד כץ CLU, נשיא הלשכה - אתגרי הלשכה בשיפור ההכנסות ורווחיות הסוכן
09:45 - 10:00	דברי ברכה: מר עופר טרמצי, מנכ"ל הכשרה ביטוח
10:00 - 10:40	ניוד פוליסות מסולקות, רווח ללקוח ולסוכן - מר שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני
10:40 - 11:10	מימוש פוטנציאל הרווח מתיק הביטוח - מר שמעון מירון, סמנכ"ל, הכשרה ביטוח
11:10 - 11:40	הפסקה
11:40 - 12:15	נאמן למשפחה - נאמן לרווחיות שלי - מר אלון גל, מאמן בכיר, מנכ"ל תות תקשורת ותוצאות
12:15 - 12:30	טיפים למערך תגמול עמלות - מר יצחק אוסטשינסקי יועץ להסכמי סוכנים ועמלות
12:30 - 13:00	ישלמו ועוד איך ישלמו (מהדורה שניה) - מר עקיבא קלימן, סוכן ביטוח
13:00 - 13:15	השלכות הסכם התקשרות סוכן-חברה על רווחיות הסוכן - עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה
13:15 - 13:30	מגמות המשק ב-2010 - לאן? - מר אלי אלעזרא, יו"ר דירקטוריון הכשרה ביטוח
מנחה יום העיון: מר רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה	
13:30	ארוחת צהריים

**ההשתתפות ביום העיון מיועדת לחברי הלשכה, לעובדי חברות הביטוח ולעובדי בתי ההשקעות.
ההשתתפות לחברי הלשכה ללא תשלום. נשמח לראותך בין המשתתפים.
נא לאשר השתתפות ע"ג הטופס המצ"ב**

7

ספח הרשמה ליום עיון | רווח מתיק הביטוח? זה בידיים שלך! 27/01/2010

לכבוד:

לשכת סוכני ביטוח

פקס: 03-6396322 | לידי הגב' חנה גולד | או באמצעות דואר אלקטרוני vadot@insurance.org.il

הגני מאשר/ת השתתפותי בכנס.

שם פרטי

שם משפחה

פרסום מודעות דרושים קניה / רכישה / מכירת תיק ביטוח עבור חברי לשכה, ללא תשלום
 זמן פרסום המודעה הוא למשך חודש ימים בלבד, חבר לשכה המעוניין בהמשך פרסום המודעה
 נא לשלוח בפקס: 03-6396322 או במייל shivuk@insurance.org.il לתמר

אוח דרושים

פקיד/ה בתחום רכב/אלמנטרי
 ידע במחשב + אורינטציה שיווקית נסיון - יתרון
 קו"ח למייל - hayot_a@menora.co.il

רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח ופינוסים
בפריסה ארצית
מחפשת מפקח/ת דימנית
 מאפיינים נדרשים: חריצות, יכולת למידה
 עצמית, יכולת גיוס והפעלה סוכנים גבוהה.
 המשרה מחייבת נכונות לשעות עבודה מרובות.
 קו"ח ליניב: mr-yaniv@zahav.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה בראש"צ
התפנה חדר לסוכן ביטוח
 הכולל: שרותי משרד חניה ועוד
 ואפשרות לש"פ
הסוכנות מעוניינת ברכישת תיק ביטוח
חיים ואלמנטר
 מאזורים חולון / בת ים / ראש"צ
 לפרטים:
 03-6887888, 054-4575902 אבנר

מתלבט אם למכור את התיק?
מעוניין לקבל הפניות ושרותי משרד?
 לשינוי גישה ושיפור הרווחיות בשיטת
 התיק שלך - **כל השאר עלינו**
 afikim6@gmail.com 0529772272

לסוכנות ביטוח בירושלים
דרושה/ת פקיד/ת
 מקצועית ומנוסה בביטוח חיים
 אפשרות למשרה חלקית
 קו"ח לפקס: 02-6252734
 ezra-bo@017.net.il

דרושה/ת חתמת/ת רכב+דירה
 הכרחי ידע במערכת המחשב של מגדל +
 ניסיון בסילוק תביעות
 לפרטים: יניב 050-2230140

סוכן ביטוח עצמאי
מומחה לביטוח רפואי וסיעודי
מחפש סוכן/ת ביטוח
 שסיים/מה לאחרונה את הבחינות
 ומחפשת/ת עבודה כמתמחה.
 ההצעה מעניינת ומתגמלת.
 לפרטים נחום גזית 054-7905004

לסוכנות ביטוח ברחובות
דרושה/ת פקיד/ת תביעות אלמנטר
 למשרה חלקית נסיון הכרחי
 לפרטים: 052-8454558 08-9315506

רשת סוכנויות ביטוח
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח
 איכותי ו/או יש לך דור המשך יש באפשרותנו
 להציע לך כל אפשרות אחרת מעניינת
 סודיות מובטחת ZEEVB@IP.TC

לסוכנות ביטוח אלמנטרית
סוכן/ת המתמחה בחיים,
בריאות ופנסיה
 להשתלבות בניהול תיק הביטוח
 לתאום פגישה: 052-2534669

לסוכנות ביטוח ברמת גן
דרושה/ת פקיד/ת
 צעירה/אחראית אחרי צבא המוכנה
 להשקיע עם ידע במחשב הכולל אופיס
 עדיפות לבעלות נסיון
 לפרטים: בפקס, 03-6138841

למשרד ביטוח בפתח תקווה
דרושה/ת פקיד/ת
 לביטוח חיים, מנהלים, בריאות ופנסיה
 בעל/ת נסיון מוכח במשרד סוכן ביטוח
 שעות עבודה 08:30 - 15:00
 לפרטים: פקס, 03-9243311
 levy@egoz-insu.co.il

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ
מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות
 נשמח לבחון סיוע בהעמדת הלואות כמו גם
 אפשרויות השקעה.
 לפרטים: אייל 054-4755655,
 eyal_w@naim.co.il

סוכנות ביטוח ותיקה ואמינה
למעלה מ- 25 שנה
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בינוני
 באזור חולון / ראש"צ
 לפרטים: 050-2747859

לסוכנות ביטוח וותיקה בת"א
דרושה/ת מנהל/ת תיק אלמנטרי
 (חיתום רכב, דירות עסקים)
 לפנות לגידי: 050-7632042

לצפונית סוכנות לביטוח מקבוצת צפרירים
 לסניפה בתל-אביב, ברח' המסגר.
דרושה/ת חתמת/ת עסקים ודירות.
 בעלת השכלה בתחום (סיימה מכללה לביטוח)
 קו"ח לאורי צפריר: 054-4498585
 uriz@zafirrim-ins.co.il
 סודיות מובטחת.

במשרדי סוכנות ביטוח בראשון לציון
 חדר + שרותי משרד לסוכן
 לפרטים: ביטוח 054-4608604

לסוכנות ביטוח בראש"צ
דרושה/ת פקיד/ת ביטוח
 מנוסה למשרה מלאה לתחום אלמנטרי
 (עדיפות לידע בביטוח חיים) מקצועית,
 יחסי אנוש מעולים ואורינטציה שיווקית
 קו"ח למייל sochen00@gmail.com

לקבוצת ביטוח יונט
דרושה/ת חתמת/ת רכב ודירה
 עם ניסיון מוכח, העבודה באזור תל אביב
 קו"ח לפקס 03-5615139 או לדוא"ל
 assaf@u-net-ins.co.il

"לסוכנות ביטוח גדולה בעפולה:
דרושה/ת פקיד/ת לביטוח חיים
 עם ניסיון קודם.
דרושה/ת סוכנת ביטוח
 עם רשיון. תנאים טובים למתאימים.
 לפרטים פנו ללימור - 050-7737344
 או במייל למרסייה - marcia@barak.net.il

למשרד ביטוח וותיק בירושלים
דרוש סוכן ביטוח
 למכירת ביטוחי חיים ובריאות לפגישות
 מתואמות מראש על בסיס עמלות גבוהות,
 רשיון חובה ליאור 02-6730038

מעוניין לרכוש תיק ביטוח
 סוכנות משפחתית מתפתחת באזור השרון
 מעוניינת ברכישת תיק ביטוח.
 אם לקוחותיך ושימור התיק חשובים לך,
 אנו הפיתרון הייחודי בשבילך.
 נא לפנות במייל: drorinsu@bezeqint.net
 או לטלפון 050-7408086
 סודיות מובטחת !!!

לסוכנות ביטוח בפתח-תקווה,
דרושה/ת פקיד/ת ביטוח
 בעלת ניסיון בתחום הביטוח האלמנטרי.
 בעלת יוזמה וראש גדול.
 משרה חלקית כ- 50 שעות שבועיות.
 נא לשלוח קו"ח ל: ionamor@gmail.com
 טלפון לפרטים: 050-7334883
 תנאים טובים, תחילת עבודה מיידית

למשרד ביטוח בת"א
דרושה/ת פקיד/ת
 לביטוח רכב / דירה
 052-2425226 פנינה.
 pninam@012.net.il

סוכנות ביטוח מאיזור המרכז
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח
 חיים ואלמנטרי
 מאיזור המרכז, השרון, השפלה וירושלים
 אפשרות לשותפות בתיק, אפשרות לניהול
 התיק, תגמול הוגן והולם
 לפרטים: איציק - 054-2240454