



### תעשיית הביטוח באירופה מביעה אמון בישראל:

## 70 ראשי לשכות ביטוח וברוקרים מאירופה, לרבות מטורקיה, משתתפים בכנס ה-BIPAR, שנפתח בתל אביב

המשבר הפיננסי הפוקד את אירופה. שיאו של הכנס במפגש חגיגי שמתקיים היום, יום חמישי ה-24 ביוני, בשעות הערב במלון הילטון תל אביב. אורח הכבוד במפגש הוא שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ. מבין האורחים המכובדים הנוספים המשתתפים בו: ח"כ יצחק כהן, סגן שר האוצר; ח"כ משה גפני, יו"ר ועדת הכספים; ח"כ פאינה קירשנבאום, יושבת-ראש ועדת משנה לביטוח וחברה בוועדת הכספים; פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר; עו"ד יהודה טלמון, נשיא לה"ב; כל מנכ"לי חברות הביטוח ובתי ההשקעות; וצמרת לשכת סוכני ביטוח בישראל.

מטורקיה. אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בירך את חברי ה-BIPAR, איחל להם דיונים מקצועיים פוריים ואמר כי "לכנס זה חשיבות רבה מעצם הסוגיות הכלכליות המשפיעות על השווקים באירופה, בכללם על שוק הביטוח". במסגרת הכנס נדונים מגוון נושאים מקצועיים, ביניהם: תקנות חדשות שיחולו על חברות בהחדרת מוצרים חדשים בענף הביטוח, ביטוחים פיננסיים חדשים, דמוגרפיה והשפעתה על ביטוח, הון וחסכונות, ובחינת הכלים העומדים לרשות הלקוח בהבנת השוני בין תוכניות הביטוח השונות. דגש רב מושם במהלך דיוני הכנס על נושא ניהול סיכוני הביטוח על רקע

כנס ה-BIPAR, אירוע השנה בתעשיית הביטוח של אירופה, נפתח ביום ד' 23.6.2010 בתל אביב ויימשך עד ה-25.6.2010. בכנס ה-BIPAR, אותו מארחת הלשכה, לוקחים חלק 70 ראשי לשכות סוכני ביטוח וברוקרים מ-31 מדינות באירופה, מפקח העל של האיחוד האירופי המשותף, נציג לוידיס וכל צמרת ענף הביטוח, בתי ההשקעות ולשכת סוכני הביטוח בישראל. מבין המדינות שמשתתפות בדיונים: בלגיה, רומניה, איטליה, אוסטריה, גרמניה, פולין, מלטה, ספרד, הונגריה, קפריסין, אירלנד, סלובניה, אנגליה, שבדיה, הולנד, צרפת, פורטוגל, שווייץ, יוון וצ'כיה. כן משתתפים בכנס נציגים

### "מגדל": טעות בדו"ח רבעוני הצביעה על גביית דמי ניהול כפולים

## מהחברה נמסר כי "כל נתוני היתרות והצבירות הינם נכונים ומדויקים וכי הטעות מתייחסת אך ורק לדמי הניהול והרווחים שצוינו בדו"ח"

לדמי הניהול והרווחים שצוינו בדו"ח, ועל כן אין צורך בתיקון יתרות או בזיכוי מבוטחים. יובהר כי גם הטעות לגבי דמי הניהול הינה פועל יוצא של תקלה במערכת ההוצאה לאור של הדו"חות ולא במערכות המידע או במערכות התפעוליות של החברה. יובהר כי לקוחות מגדל יכולים לראות את נתוני הצבירה המדויקים שלהם על ידי כניסה לאתר האינטרנט של החברה בכל עת. מייד עם גילוי התקלה העבירה מגדל דיווח מיידי לפיקוח על הביטוח במשרד האוצר. בימים האחרונים אמנם ניכר עומס במוקד שירות הלקוחות של 'מגדל' שהינו שכיח בתקופות שלאחר משלוח דו"חות ואנו עמלים לשפר את זמינות הנציגים על ידי הרחבת שעות הפעילות של המוקד והוספת נציגי שירות. 'מגדל' מצרה על הטעות, נקטה בכל הצעדים המתחייבים למניעת הישנותה ומכתב הסבר מפורט ברוח זו נמצא כבר בהפקה".

30% בהתאם לסוגי הפוליסות, כלומר עד פי שניים יותר. בנוסף, בשורת דמי הניהול הקבועים (0.6% לשנה) נגבו בפועל לפי חישוב של 0.8% לשנה, כלומר 33% יותר. כמו כן נפלו טעויות בחישוב הרווחים של הפוליסות. לפיכך סביר להניח כי "יתרת הסגירה" של הפוליסות - שגויה. מהחברה אישרו כי אכן קרתה תקלה וכי ב-80 אלף דוחות רבעוניים שנשלחו למבוטחים חלה טעות, כאשר בחלקם חושבו דמי הניהול על חודשים נוספים ובחלקם גם נגבו דמי ניהול כפולים. לדברי גורמים בחברה בעוד כחודש ישלחו ללקוחות דוחות מעודכנים. בהודעה רשמית מטעם "מגדל" נמסר: "מערך הבקרה של 'מגדל' אכן איתר לפני ימים אחדים טעות באופן הצגת דמי הניהול והרווחים בחלק קטן מהדו"חות הרבעוניים שהופצו ללקוחות. יובהר כי גם בדו"ח השגוי כל נתוני היתרות והצבירות הינם נכונים ומדויקים וכי הטעות מתייחסת אך ורק

מהדוחות הרבעוניים שנשלחו לעמיתים עולה כי מעשרות אלפי לקוחות של חברת "מגדל" המחזיקים בפוליסת ביטוח מנהלים, נגבו דמי ניהול בשיעורים גבוהים בהרבה מהסכום אותו הייתה אמורה החברה לגבות. בחלק מהמקרים מדובר בגביה של עד פי שניים ויותר. בעקבות פניות עמיתים נמצא כי מבוטחי החברה בביטוח מנהלים שקיבלו לאחרונה את הדו"ח הרבעוני לחודשים ינואר-מרס 2010, גילו אי דיוקים משמעותיים בשורות המציינות "דמי ניהול". מדובר בפוליסות ביטחי מנהלים שנפתחו בשנים 1994-2004. על פי תנאי הפוליסה, חברת הביטוח רשאית לגבות 15% מהרווח הריאלי שהפיקו הפוליסות (התשואות). בנוסף, החברה רשאית לגבות 0.6% מהצבירה השנתית (ללא תלות ברווחים או הפסדים). בדו"ח הרבעוני האחרון, בשורת דמי ניהול משתנים (15% מהתשואה הריאלית) נגבו בפועל בין 20%

## תגמול מהפכני בקרן הפנסיה של הפניקס

### מאת שלמה אייזק יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני

מהצבירה, תגמול הסוכן יהיה כדלקמן:  
 א. עמלת היקף מלאה עפ"י הסכום הסוכן.  
 ב. הפחתה בעמלת הנפרעים בגין הנחת דמי ניהול מפרמיה:  
 $1\% + 0.33\% * 1\% = 1.33\%$   
 בגין הנחת דמי ניהול מצבירה:  
 $1\% * (0.25/0.15) = 0.6\%$   
 במקרה זה יקבל הסוכן עמלת נפרעים בגובה של:  
 $3\% - (0.6\% + 1.33\%) = 1.07\%$

מהפרמיה - 1% הינו ע"ח נפרעי הסוכן וכל הנחה נוספת מעל 1% מקוזזת ב- 1/3 בלבד מעמלת הסוכן.  
 3. במידה וניתנת הנחה של 0.25% בדמי הניהול מהצבירה, מקוזזים מהסוכן 1% מעמלת הנפרעים (או החלק היחסי במידה וההנחה נמוכה יותר).  
 דוגמא: עמלת נפרעים 3%, הנחה בשיעור של 2% בדמי ניהול מהפרמיה והנחה נוספת של 0.15% מדמי ניהול

חברת הפניקס הוציאה בימים האחרונים דף מידע לכל סוכניה ממנו ניתן ללמוד על מערך תגמול חריג לטובה בכל הקשור למכירת קרנות פנסיה. עקרונות התגמול נבנו עם קשר להפחתת דמי הניהול ובנויים על העקרונות הבאים:  
 1. עמלת ההיקף משולמת לסוכן במלואה גם אם ניתנות הנחות בדמי הניהול ללקוח.  
 2. במידה וניתנת הנחה בדמי הניהול

## קרנות הפנסיה בחודש מאי: "מקפת" בראש עם תשואה שלילית

זו תשואה מצטברת של 31.32% מתחילת השנה השיגה הקרן תשואה של 2.16%. בתחתית טבלת התשואות ממוקמת קרן הפנסיה של "הפניקס", הן ביחס לביצועיה בשלוש השנים האחרונות והן ביחס לחמשת החודשים הראשונים של 2010. עוד מנתוני חודש מאי: קרן "מבטחים" של "מנורה" רשמה תשואה שלילית של 1.18% ו"מיטבית" של "כלל ביטוח" רשמה תשואה שלילית של 1.45%.

בטבלת התשואות המצטברות, עם תשואה של 22.36%. את התשואה הטובה ביותר בענף, השיגה קרן "מקפת" של "מגדל", הקרן השנייה בגודלה בענף, עם תשואה שלילית של 1.05%. בסיכום שלוש השנים האחרונות ניצבת "מקפת" מבחינת ביצועים במקום השלישי עם תשואה מצטברת של 16.54%. בראש טבלת התשואות בסיכום שלוש שנים נמצאת קרן הפנסיה "מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח", שהשיגה בתקופה

ירידות חדות בשוק המניות בישראל השפיעו לשלילה על תוצאות קרנות הפנסיה בחודש מאי, שבמהלכו רשמו הקרנות תשואות שליליות שהגיעו אף ליותר מ-2%. את הביצועים הגרועים ביותר בחודש החולף בקרב קרנות הפנסיה הגדולות רשמה "גלעד פנסיה" של "הראל", הקרן הרביעית בגודלה בענף, עם תשואה שלילית של 1.71%. עם זאת, בסיכום שלוש השנים האחרונות, ניצבת "הראל" במקום השני

### צוות חילוץ מטעם "כלל בריאות" איתר את בנו של סוכן ביטוח שנעדר במהלך מסע בגיאורגיה

מבצע חילוץ משותף של "כלל בריאות", חברת "סיטל בינלאומי" ומשרד החוץ הביא השבוע לאיתורו של עומר שלומוביץ, בנו של סוכן הביטוח איציק שלומוביץ, בריא ושלם בגיאורגיה. עומר נעדר עם שניים מחבריו במשך 3 ימים לאחר יציאתם לטיול רגלי בהרי הקווקז המשולגים, כאשר לאחר שאיבדו את דרכם, שלח הבן הודעת SMS לאביו, שפנה לעזרה. צוותי החילוץ הישראליים עבדו באופן משותף עם משרד החוץ והקונסוליות שסייעו באיתור כוחות חילוץ מקומיים הפועלים באיזור הקווקז. הצוותים שיצאו למקום ודיווחו על תנאי מזג אוויר קשים השוררים באיזור, הודיעו לאחר כמה שעות בשמחה כי מצאו את המטיילים כשהם בריאים ושלמים.

### ועדה בין משרדית תדון בהפחתת תעריפי הביטוח לאופנוענים

מליאת הכנסת אישרה בקריאה טרומית הצעת חוק להורדת תעריפי הביטוח לאופנוענים. על פיוזמתה "כפאינה קירשנבאום", יו"ר ועדת משנה לביטוח, תוקם ועדה בין משרדית בראשות שר המשפטים, אשר תמנה את שרי האוצר, התחבורה, התיירות, הגנת הסביבה והתשתיות, לגיבוש פתרון לבעיית תעריפי הביטוח של נהגי האופנוענים. הוועדה תגיש את מסקנותיה בתוך שלושה חודשים. מטרת הצעת החוק להוזיל את תעריפי הביטוח בכך שהיא תגביל את מליאת הכנסת אישרה בקריאה טרומית הצעת חוק להורדת תעריפי הביטוח לאופנוענים. על פיוזמתה "כפאינה קירשנבאום", יו"ר ועדת משנה לביטוח, תוקם ועדה בין משרדית בראשות שר המשפטים, אשר תמנה את שרי האוצר, התחבורה, התיירות, הגנת הסביבה והתשתיות, לגיבוש פתרון לבעיית תעריפי הביטוח של נהגי האופנוענים. הוועדה תגיש את מסקנותיה בתוך שלושה חודשים. מטרת הצעת החוק להוזיל את תעריפי הביטוח בכך שהיא תגביל את

## הרבעון הראשון של 2010: "הראל" בראש דירוג ההכנסות בענף רכב חובה

עם הכנסות ברוטו של 125,802 מיליון ₪; "מנורה", עם הכנסות ברוטו של 107,796 מיליון ₪; "מגדל" עם הכנסות של 96,540 מיליון ₪; ו"אליהו", עם הכנסות של 84,140 מיליון ש"ח. סך כולל הרווח לפני מס בענף רכב חובה עמד נכון לסוף הרבעון הראשון של 2010 על יותר מ-257 מיליון ₪.

"כלל ביטוח", שתפסה לאורך שנים את המקום הראשון, ניצבת לאחר הרבעון הראשון של השנה במקום השני, עם הכנסות ברוטו של 198.432 מיליון ₪. "איילון" ו"הכשרה ביטוח" תופסות את המקומות השלישי והרביעי, עם הכנסות של 155.648 מיליון ₪ ו-137.224 מיליון ₪, בהתאמה. אחריהן "הפניקס",

מתוצאות הרבעון הראשון של 2010 עולה כי ענף רכב חובה ממשיך לתפוס נתח משמעותי בפעילות וברווחיות חברות הביטוח. בתוך כך ניצבת "הראל" בראש דירוג החברות מבחינת הכנסות ברוטו מפעילות רכב חובה, כאשר היא משיגה ברבעון הראשון של 2010 הכנסות בגובה של 222,677 מיליון ₪.

### חודש מונדיאל דירות ב"הכשרה ביטוח":

## חודש חינם לרוכשים ביטוח דירה לשנה

### "הכשרה ביטוח" הובילה בתשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים לחודש מאי

בכיר בחברת ניהול סיכונים ושימש כיועץ ביטוח לגופים גדולים, מהמובילים במשק. עוד מהחברה: "הכשרה ביטוח" הובילה בתשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים בחודש מאי, שהתאפיין בתשואות שליליות מאוד. את התשואה הכי פחות שלילית רשמה, כאמור, "הכשרה ביטוח", שירדה ב-0.29% בלבד. מבחינת הפוליסות שהונפקו מ-2004 ואילך, הפוליסה של "הכשרה ביטוח" היא היחידה שרשמה תשואה חיובית בחודש מאי 2010, בשיעור של 0.20%.

מבצעים בחיננו. אין ספק כי יש חשיבות מכרעת בביטוח הנכס ומטרת המבצע החדש של 'הכשרה ביטוח' היא לאפשר לקהל הלקוחות שלנו רכישת ביטוח בהנחה משמעותית ובמחיר משתלם. חברת 'הכשרה ביטוח' ממשיכה להעניק לסוכניה כלים שיווקיים למכירת פוליסות, ולפתח מוצרים ומבצעים לרווחת הלקוחות המעוניינים לחסוך בהוצאות הביטוח". בתוך כך מונה שרון עמירה לתפקיד החתם הראשי ב'הכשרה ביטוח'. טרם הצטרפותו לחברה עבד עמירה שנים רבות כיועץ ביטוח

חברת "הכשרה ביטוח" יצאה במהלך שיווקי חדש בשם: "חודש מונדיאל דירות". במסגרת מהלך זה ינתן חודש חינם לרוכשים ביטוח דירה לשנה במהלך חודש יולי - חודש המונדיאל. המבצע יתקיים בכל מחוזות "הכשרה ביטוח" ברחבי הארץ והרוכשים ביטוח במהלך חודש יולי ישלמו על 11 חודשים בעוד הפוליסה תעניק להם כיוסי לכל השנה. לדברי דרור גורדון, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי של החברה: "עבור רובנו בית הוא הנכס הכי יקר והרכישה המשמעותית ביותר שאנו

# הכשרה ביטוח רואים תוצאות!

"הכשרה ביטוח מציגה את הצמיחה הגבוהה בענף האלמנטרי: 24%"

דוחות כספיים רבעון ראשון 2010; פוליסה 3.6.10

"הכשרה ביטוח רשמה את הגידול הגבוה ביותר במכירות ביטוח חיים"

דוחות כספיים רבעון ראשון 2010; פוליסה 7.6.10

הודות לסוכניה המנצחים ממשיכה ומציגה הכשרה ביטוח גם ב-2010 שיעורי צמיחה מרשימים בהיקף פעילותה. ברבעון הראשון הציגה הכשרה ביטוח רווח כולל מרשים ואת שיעורי הצמיחה הגבוהים ביותר בענף. צמיחה זו מבטאת את חוסנה, יציבותה ובעיקר האמון הרב והשותפות העמוקה בינה לבין סוכניה. כחברה של סוכנים, הכשרה ביטוח גאה בכל אחת ואחד מסוכניה ומחויבת להמשיך ולהעניק להם את הפתרונות והשירות הטובים ביותר, להצלחתם העסקית.

אנחנו איתכם!

הכשרה ביטוח

עם סוכנים מנצחים, רואים תוצאות!

## שימור סוכן = שימור לקוח

מאת: יובל ארנון "ארנון את וינשטוק" חבר בוועדה לביטוח פנסיוני של לשכת סוכני הביטוח

ומה קורה אצל סוכני הביטוח? האם כולם השכילו להבין ולפתח כלים אשר יתרמו לשימור הלקוח לאורך זמן כיחידת רווח איתנה ובטוחה? האם נבנו מודלים של שמירה על קשר, פיתוח קשר והרחבתו עם לקוח קיים? גם פה רק חלק קטן ביותר מקרב הסוכנים פועל ומפתח כלים ודרכים להשגת מטרה זו.

את הכפפה צריכות להרים חברות הביטוח יחד עם הסוכנים, חברת ביטוח אשר תשכיל לבנות מסלולים לסוכנים נאמנים ופה היצירתיות היא גדולה תרויח בגדול, גם נאמנות סוכן, וגם נאמנות לקוחות. אין לי ספק כי החברה הראשונה אשר תעשה צעד יסודי בכיוון תזכה לשיתוף פעולה מלא מצד לשכת סוכני הביטוח בישראל ולתמיכתם של הסוכנים הפועלים איתה.

**נקודה למחשבה.**

נקבע בחברות ביטוח איזה פקטור "נאמנות" אשר פועל לטובת סוכנים אשר מתמידים ונאמנים לחברה זו או אחרת? לא פעם המצב בשטח אפילו עובד הפוך, נותנים תנאים מועדפים לרכש חדש ואילו בוותיק ובנאמן לא מטפלים. אז נכון שיש חברה כזו או אחרת המתגמלת סוכנים על שימור התיק וזה יפה וחשוב, וגם כמובן טוב לחברת הביטוח, אבל איזה מהלכים נבנו בשנים האחרונות בחברות הביטוח המציגים מסלולים להתקדמות של סוכן בפעילות שלו עם חברה? האם סוכן ותיק נהנה מזכויות מועדפות ככל ששומר יותר אמונים לחברה? האם סוכנים ותיקים נתפסים כמובן מאליו או כלקוחות יוקרה עבור החברה? איך חברה מביאה לידי ביטוי את נאמנות הסוכן אשר כפועל יוצא מכך גם נאמנות הלקוחות הממשיכים לשלם פרמיה לחברה זו היא גדולה?

בתנאי השוק הנוכחים כבר ברור מזמן לכל הגורמים, חברות הביטוח, בתי השקעות וסוכני הביטוח כי שם המשחק לשנים קדימה מסתכם במילה אחת-שימור. ככל שהשימור יהיה יותר גדול, כך הרווחיות תלך ותגדל, כך שווי התיק העתידי ילך ויצמח, ולמעשה המילה שימור קבלה בשנים האחרונות משנה תוקף וביתר שאת.

האם חברות הביטוח הפנימו כי שימור הסוכן היא מטרה אסטרטגית? כן ולא, כן, כי מדברים ומצהירים, לא, כי כמעט לא נעשה מאום בשטח בכיוון זה. האם סוכני הביטוח הפנימו כי שימור הלקוח היא מטרה אסטרטגית? כן ולא, כן, כי כולם מדברים על זה כמה חשוב שהלקוח ישאר לטווח ארוך, לא, כי מעט מאוד עושים משהו מובנה ויסודי בניהו.

האם חברות הביטוח בנו מסלולים אשר מטרתם לשמר סוכן לטווח ארוך? האם

## ביטוח ביטול נסיעות לחו"ל דרך סוכנות נסיעות? ממש לא ביטוח!

מאת: עו"ד חיים קליר

הנסיעות לא עמדה בחובה זו, פסקה השופטת וחייבה את הסוכנות להשיב לבני הזוג את מלוא מחיר ההפלגה. העובדות המתגלות בפסק דינה של השופטת צור מעוררות מספר שאלות קשות. בעת הדיון המשפטי, הודו נציגי החברה כי הביטוח שהם מוכרים אינו ביטוח אמיתי. "ביטוח הביטול בחברה", כך התבטאו נציגי, "נקרא ביטוח" אבל זה ממש לא ביטוח". אם כך הם פני הדברים, יש כאן ממש הטעיה של ציבור הצרכנים. כשאומרים "ביטוח" - הלקוח סבור שהוא מקבל גב של חברת ביטוח, כך שאם חס וחלילה חברת הספנות, או חברת הנסיעות יתפרקו יהיה לו ממי לגבות את כספו. והנה מסתבר כי מדובר בביטוח אשר כלשון נציגי החברה, הוא "ממש לא ביטוח". חברת התיירות מוכרת את כן "ביטוח", אך מסתבר כי אין מדובר בביטוח כלל. היא גובה מציבור לקוחותיה פרמיות ביטוח, אבל הפרמיות נותרות בכיסה בעוד שהלקוחות למעשה, אינם מקבלים ביטוח. מעבר לכך, אין כל לגיון כי ביטוח ביטול שיש יסתיים 4 ימים לפני מועד השיט. אכן יש להניח כי ככל שמתקרב מועד תחילת השיט, יקשה על חברת הספנות למכור לנוסע אחר את התא של הנוסע שביטל את השתתפותו, אבל הרי בדיוק לשם כך הלקוח משלם פרמיות ורוכש במיטב כספו "ביטוח". בשולי הדברים יצוין, שבתנאי פוליסת הביטוח הנמכרת על ידי חברת הספנות נאמר במפורש, כי ביטוח ביטול השיט חל עד העלייה לספינה. לפיכך, לא ברור כלל מה בדיוק מוכרת חברת התיירות לצרכנים.

מכרתם לנו ביטוח למקרה של ביטול השיט. נכון, השיבו נציגיה, מכרנו לכם ביטוח וגם שילמתם עבורו. הייתם בסדר גמור, אבל ביטוח ביטול השיט אינו תקף בארבעת ימי העבודה האחרונים שלפני תחילת השיט. תשובה זו הפתיעה את בני הזוג. הם ביקשו לראות היכן הדברים כתובים ונציגי החברה שלחו אליהם בפקס טופס שנקרא "הזמנת שייט". בני הזוג נוכחו לדעת כי בטופס אכן רשום, באותיות קטנות, כי "ביטוח ביטול תקף עד 4 ימי עבודה לפני ההפלגה". אולם מהטופס עולה בבירור כי מדובר במסמך פנימי, עליו חתומה סוכנות הנסיעות בלבד. טופס זה אינו מיועד לעיניו של הלקוח. טופס זה מעולם לא נמסר לבני הזוג. אפילו נציגי החברה לא טענו אחרת. אף על פי כן סירבו נציגיה להשיב לבני הזוג את כספם. בלידת ברירה הם נאלצו לפנות לעזרת בית משפט השלום בחיפה. השופטת מעין צור שמעה את העדויות והעדיפה את עדותו של הלקוח על פני זו של הסוכנת. "עדויות עשתה עלי רושם מהימן", קבעה השופטת, "עבור הסוכנת מדובר בלקוח מבין לקוחות רבים בהם היא מטפלת, ובוודאי שאין ביכולתה לזכור את תוכנה של כל שיחה שהיא מקיימת עם כל לקוח". השופטת הדגישה, שסוכנות נסיעות חייבת לידע את הלקוח בכתב ולא רק בעל פה ממתי ועד מתי חל ביטוח ביטול הנסיעה שהוא רוכש. סוכנות נסיעות, המשכיחה השופטת, אינה יוצאת ידי חובתה במסירת המידע בעל פה. עליה לוודא, כי הלקוח אכן מודע למגבלות ומבין אותן. הדבר יכול להיעשות בנקל, על ידי מסירת מסמך ללקוח בו מפורטת גם תקופת תוקפו של הביטוח. סוכנות

בני זוג החליטו לבלות את הקיץ בחופשת שיט. לאחר לבטים, בחרו בספינת פאר שנוהגת לשייט בהפלגות הנמשכות 10 ימים, בין ערי הבירה של צפון אירופה. רכישת שיט אינה עניין של מה בכך. כדי להבטיח מקום על הספינה, לזכות בתא נוח וגם להשיג מחיר טוב יותר, רצוי לרכוש את השיט מוקדם ככל האפשר. זאת יודעים אוהבי חופשות השיט. גם בני הזוג ידעו זאת. 3 חודשים טרם מועד ההפלגה, פנו אל סוכנות נסיעות של חברת תיירות בחיפה וקיבלו פרטים על עלויות השיט. באותה שיחה הבהירה הסוכנות כי יש להשלים את מלוא מחיר השיט, 5,264 דולר, סמוך לביצוע ההזמנה וכי על בני הזוג לקחת בחשבון כי דמי ביטול השיט הם גבוהים ביותר. ניתן, המליצה הסוכנות, לרכוש ביטוח למקרה של ביטול השיט, תמורת 140 דולר לנוסע. בני הזוג שילמו את מלוא השלום עבור השיט ורכשו גם את הביטוח. חלפו 3 חודשים. בני הזוג עמדו לצאת לחופשה המיוחלת. שעות ספורות לפני צאתם לשדה התעופה, הגיע בן הזוג לבית אביו כדי להיפרד ממנו. לתדהמתו, הוא מצא את אביו חסר הכרה, במצב רפואי קשה ביותר. הוא הזעיק מיד אמבולנס והחיש את אביו לבית החולים. הרופאים הודיעו לו כי מצבו קריטי. האב נאבק על חייו. בו ביום הודיעו בני הזוג לנציגי חברת התיירות כי עקב מצבו הרפואי הקשה של האב הם נאלצים לבטל את ההפלגה. 5 ימים לאחר מכן, הלך האב לבית עולמו. בני הזוג פנו אל החברה כדי לקבל את כספם בחזרה. אתם לא זכאים לדבר, הודיעו להם נציגי החברה. הכיצד? - תמהו בני הזוג, הרי

## רופא חינום שווה חינום - אבל גם למחיר יש גבול

ד"ר אודי פרישמן - יועץ הלשכה בתחום הבריאות והסיעוד

ומרבית הרופאים המובילים, במרבית תחומי הרפואה, נמצאים בהסכם עם מרבית חברות הביטוח - כך שאין סיבה לתת יד להשתלחות חסרת רסן של מחירים מופקעים. לעיתים נתקבלתי במצב שחולה פונה לרופא ומברר פרטים לגבי ניתוח פרטי. והרופא ללא ניד עפעף ומבלי שטיפת סומק או בושה עולה על לחייו אומר לחולה אל תדאג הניתוח שאתה צריך כלל לא מכוסה בביטוח שיש לך, כך שתוכל לעבור את הניתוח אצלי מבלי שהפסדת מאומה. והמציאות כמובן שונה לחלוטין. לעיתים נתקבלתי במצב שחולה פונה לרופא ומבקש הצעת מחיר והרופא, מציע לו מחיר ואומר לו אל תדאג תקבל חזרה מחברת הביטוח את מלוא הסכום. וכמובן שהמציאות שונה לחלוטין. לגבות מאדם תמים, חסר ניסיון, מבוהל מהמחלה בה הוא חולה, סכומים כפולים ולעיתים גם משולשים ומרובעים ממחירי השוק זה גזל, עוול, חוסר תום לב רוע ורשעות. אני לא בטוח שרופא שמסוגל להטעות אדם חולה הוא הרופא שהייתי רוצה שינתח אותי. רבים מלינים על שכר הרופאים, שכר שבבסיסו נמוך ומבזה. חשוב לזכור מרבית הרופאים בישראל מרוויחים שכר מבזה. אבל העשירון העליון של הרופאים הבכירים אותם אילו שמבצעים רפואה פרטית ונמצאים בהסדרים עם חברות הביטוח הפרטיות מתוגמלים עבור עבודתם בצורה ראויה הוגנת. אזרחים כמבוטחים אל לנו לתת יד לשרלטנות - מילה קשה אבל לצערי גם רופאים לעיתים חוטאים בה.

עומדת על 15 אלף ש"ח משוכנע שחברת הביטוח "עובדת" עליו ולא באמת משלמת לו את תשלום הנכון. אותו מבוטח אומר לעצמו, "כי מה קרה פתאום, שכר הטרחה המשולם לרופא החברה עלה מ 2800 ש"ח ל 3500 ש"ח אז למה לא 15,000 ש"ח לעיתים קרובות מזדמן לי לטפל בתביעות אשר נדחו על ידי חברות הביטוח ולעיתים קרובות אני מצדיק את המבוטח ומוכן להלחם עבורו "בשיניים" על מנת שיקבל את תגמולי הביטוח המגיעים לו. אבל במקרה זה חברת הביטוח צודקת לחלוטין. חברות הביטוח עושות כל מאמץ על מנת לצרף לרשימת רופאי ההסכם את מיטב הרופאים. רופאים בכירים מנוסים, אחראים מיומנים הכי טובים שיש. אבל, לעיתים קיימים רופאים שאינם מוכנים להצטרף להסדר או לחילופין רופאים שחברת הביטוח מחליטה משיקולים מקצועיים שלה שלא לצרף אותם. כאשר מבוטח פונה לרופא שאינו בהסכם, הוא פוגע בעצמו ומחליש את עוצמתו של הביטוח הפרטי. מתן כוח, עצמה ולגיטימציה לרופאים שמסרבים להצטרף להסדרי הביטוח השונים עלולים לערער את הענף כולו להביא לעליית מחירים מיותרת ובסופו של דבר לגרום לכך שהלקוח ישלם יותר ללא סיבה אמיתית. כבר היום שכר הטרחה המשולם לרופאים במדינת ישראל גבוה משכר הטרחה הפרטי המשולם לרופאים בארה"ב ובמרבית מדינות אירופה ואין שום סיבה לעודד מגמה זו. אלמלא היו חברות הביטוח מציעות מגוון גדול של רופאים טובים ובכירים אולי היה ניתן לטעות אחרת. אבל, לא אילו הם פני הדברים

השבוע הועבר לעיוני מכתב כעוס של מבוטחת ממורמרת, מלאת כעס נגד חברת הביטוח המבטחת אותה בביטוח בריאות ונגד הסוכן ונגד כל העולם. אותה מבוטחת, בחורה צעירה נדרשה לעבור פעולה גינקולוגית כל שהיא, פעולה פשוטה קלה ושגרתית. מסיבה כל שהיא החליטה המבוטחת לעבור את הפעולה הכירורגית אצל רופא גינקולוג אלמוני שגבה ממנה שכר טרחה בגובה של 15 אלף שקלים חדשים. המבוטחת פנתה לסוכן הביטוח בבקשה לקבל החזר מחברת הביטוח בגין ההוצאה הרפואית שנגרמה לה, ונדהמה לקבל מהסוכן המתוסכל המחאה על סך 2800 ש"ח בלבד. המקרה הגיע לעיוני, בדקתי את מסמכי התביעה ואת הרישומים הרפואיים של הפעולה שהמבוטחת ביצעה ומסרתי בצער לסוכן שחברת הביטוח צודקת וששכר הטרחה המקובל עבור פעולה קטנה ופשוטה זו הוא 2800 ש"ח ואף לא אגורה אחת יותר. לצערי, מקרים מסוג זה חוזרים על עצמם חדשות ובקרים וסוכני הביטוח מתקשים להתמודד איתם ונאלצים לעמוד ולגמגם מול לקוח כועס ומתוסכל. גם חברות הביטוח מתקשות להתמודד עם הבעיה ולעיתים בלית ברירה מוכנות לשלם תשלום נוסף שבמקום להרגיע את המצב מגביר את הכעס ואת חוסר האיומן מצידו של הלקוח כלפי החברה. במקרה שלפנינו הסכימה חברת הביטוח להיענות לבקשת הסוכן ולהעלות את הסכום לתשלום ל 3500 ש"ח אבל, לקוח שהוצע לו תשלום בסך של 2800 ש"ח כאשר ההוצאה שנגרמה לו

## מבצע מלכותי לסוכני איילון "כל סוכן איילון הוא KING"

מנכ"ל החברה מר אייל זינגר - "עצם היותה של איילון חברה משפחתית ייחודית, השירות האישי הייחודי לסוכן הינו חלק מרכזי בתפיסת החברה את העבודה המשותפת והמסר כי "כל סוכן איילון הוא KING" מיושם הלכה למעשה בשירות הניתן לסוכנינו מדי יום. אנו מאמינים כי המבצע יחזק את הקשר ואת תחושת השייכות של סוכנינו לפעילות החברה ומטרותיה וכן לעיר הבירה".

בין המוצרים המשתתפים במבצע: אוטו deal, פוליסות דירה, תכנית ביטוח חדשה לביטוח בתי כנסת, תוכנית מיוחדת לביטוח חנויות בקניון - "קניונית" ועוד. לאחרונה ערכה איילון רויזיה במערך ביטוחי הרכב והעניקה לסוכניה עצמאות מירבית בהפקת הפוליסות ומתן הנחות חיתומיות. צעד זה זכה לתגובות חיוביות מאד והגברת המכירות באיילון.

חברת הביטוח איילון יוצאת במבצע יוקרתי, כשהפרס הוא פינוק כמיטב המסורת של איילון במלון היוקרתי בישראל, מלון KING DAVID שבירושלים. סוכנים שישווקו פוליסות בתחום ביטוח כללי ייהנו מחופשה זוגית במלון המלכותי, הכולל פעילות הפתעה בעיר הבירה יחד עם הנהלת החברה. המבצע החל בחודש יוני וכולל תפוקות שתופקנה עד לחודש אוקטובר 2010.

## פעילות בסניפים ובמחוזות

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, ביום עיון מחוז חיפה והצפון:

## "חברת 'הפניקס' בראשות אייל לפידות פרצה את הדרך בתמיכה בסוכנים ובחיזוק תדמיתם המקצועית והציבורית"

אייל לפידות: "חברת 'הפניקס' תמשיך ותחזק את סוכני הביטוח, ערוץ השיווק והעשייה המרכזי שלה. אני קורא לשאר החברות להצטרף ולפעול נגד הביטוחים הישירים ובעד סוכני הביטוח" • במרכז יום העיון, שבו השתתפו כ-250 סוכנים, עמד נושא הטכנולוגיה ושילובה בסביבת עבודתו של הסוכן

באינטרנט, על "האינטרנט - סוכן המכירות של סוכן הביטוח"; מאת אלון גל, מאמן אישי ועסקי, מנכ"ל חברת "תות", על מיזם "סוכן ביטוח למשפחה"; ומאת ישראל גלעד, יו"ר הוועדה למיחשוב של הלשכה, על "תרומת הלשכה במחשוב סוכני הביטוח". את יום העיון חתם אודי כץ CLU, נשיא הלשכה. כץ פתח את דבריו בחיזוק ידו "הפניקס" על המהלך פורץ הדרך שיזמה החברה לטובת ציבור הסוכנים. "חברת 'הפניקס' בראשות אייל לפידות פרצה את הדרך בתמיכה בסוכנים ובחיזוק תדמיתם המקצועית והציבורית". כץ המשיך ואמר כי "מדיניותה של 'הפניקס' ברורה ולטובה הסוכנים, ואני משוכנע בהצלחת שילוב הידיים והפעילות המשותפת לקידום ערוץ השיווק והעשייה המרכזי של החברה". כן סקר נשיא הלשכה אודות הפרויקטים שמקדמת הלשכה לטיפול דור המשך בענף, פוליסת הריסק המוצעת לחברים, מסעי הפרסום שהלשכה מנהלת בימים אלה, מדריך ביטוח הבריאות שהפיקה הוועדה לבריאות וסיעוד בראשות נאוה ויקלמן, ההיערכות לכנס ה-BIPAR הקרוב וההסכם המתגבש עם מכללת "כרמל" בחיפה, במסגרתו תשתלב שלוחתה הצפונית של המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני בתוך מכללת "כרמל". דבר זה, ציין נשיא הלשכה, יאפשר סינרגיה הן מבחינה אקדמית והן מבחינת הכשרה מקצועית בין שתי המכללות. ארוחת צהריים משותפת חתמה את יום העיון המרתק והמעניין כאחד.

אילן גולדשטיין, מנהל חטיבת "פוינטר", שסקרו אודות יתרונותיה של מערכת ניהול שליטה ובקרה לטובת הלקוחות ואודות הטכנולוגיות החדשות ב"פוינטר". בתום דבריהם ביקש ניר בן שמש, מנהל פיקוח סוכנים ויועצים במשרד המפקח, להציג את יתרונות המסלוקה הפנסיונית אותה מקדם משרד האוצר והערכים המוספיים הרבים שהמסלוקה תעניק לכל סוכן, בכל היקף פעילות, בשדרוג יכולותיהם והשירות שהם מעניקים ללקוחות. את הנאום הבא ביום העיון, מנכ"ל "הפניקס", אייל לפידות, הזמין לבמה נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, תוך שהוא משבח אותו במילים חמות על המהלך השיווקי ושילוב הידיים עם הלשכה במאבק נגד החברות הישירות. לפידות הודה לכך ולחברים על ההזמנה ופירט בפניהם את מטרות המהלך האחרון שיזמה החברה בראשותו למינוף תקשורת של הסוכנים והעצמת תדמיתם המקצועית והציבורית. לפידות הוסיף ואמר כי "חברת 'הפניקס' תמשיך ותחזק את סוכני הביטוח, ערוץ השיווק והעשייה המרכזי שלה. אני קורא לשאר החברות להצטרף ולפעול נגד הביטוחים הישירים ובעד סוכני הביטוח". בתום הפסקה קצרה נשא דברים אריה אברמוביץ, יו"ר המחוז, שבדבריו הודה לצמרת הלשכה ולחברי ועד המחוז על "הרוח הגבית" והסיוע לפעילות הענפה והמגוונת של המחוז כמו גם המאמצים הרבים לקידום ציבור סוכני הביטוח חברי הלשכה. תוכנית יום העיון כללה גם הרצאות מאת ניב סבן MBA, יועץ שיווק

כ-250 סוכנים חברי מחוז חיפה והצפון מילאו עד אפס מקום את אולם הכנסים במלון "דן כרמל" בחיפה, במסגרת יום העיון של המחוז בראשות היו"ר אריה אברמוביץ, בנושא "הטכנולוגיה בשירות הסוכן", שנערך בחסות חברת "שגריר פוינטר". את האירוע, אותו הנחה שמעון אזולאי, חבר הלשכה ושדר ברדיו חיפה, כיבד בנוכחותו שר התקשורת, משה כחלון, שבצד סקירתו על הצעדים שמשרדו נוקט בתחום קידום ענף התקשורת בישראל, גילה בקיאות רבה בנעשה בענף הביטוח ואמר שהוא משוכנע כי למרות הסביבה התחרותית והתובענית שבה פועלים הסוכנים, הם ימשיכו ויובילו את הענף לטובת ציבור המבוטחים. השר הוסיף ואמר בהקשר ליום העיון כי "ההשתתפות הרבה של החברים, סוכני הביטוח, שביקשו בכך לרכוש ידע ומיומנויות חדשות ראויה להערכה רבה. אין לי ספק כי אירועים מסוג זה יתרמו לציבור הסוכנים ויקדמו אותם במגוון המשימות והפעילויות הנדרשות מהם בעידן המקצוענות והמצינות". הדובר הבא, עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, התייחס בדבריו ל"איומים האורבים לסוכן הביטוח בעידן תקשורת המחשבים". גבע התמקד בדבריו בארבע סוגיות מרכזיות: שינויים בסביבת העבודה, אבטחת מידע, חוק הספאם ורישום מאגרי מידע, כשהוא ממחיש בדוגמאות מעשיות את חשיבות הטמעת דפוסי העבודה המתקדמים בעת הזו. בהמשך נשאו דברים נסים מזרחי, סמנכ"ל תפעול ושרות "שגריר",

### מפגש סניף חולון בת ים

ביום שני 27 ליולי 2010 במסעדת 'פינת הצלע' בחולון בשעה 11:00

#### לשכת סוכני ביטוח בישראל



ליעקב מלמד חבר לשכה  
משתתפים בצערך  
במות רעייתך טובה ז"ל  
שלא תדע עוד צער

#### לשכת סוכני ביטוח בישראל



לרוני קפלן חבר לשכה  
ובני המשפחה משתתפים בצערך  
במות האח אברהם ז"ל  
שלא תדעו עוד צער



## בעין משפטית

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

### הסכנות האורבות לסוכן הביטוח בעידן המחשב (חלק ראשון)

סוכני הביטוח צריכים ללמוד מפסק הדין הנ"ל: אסור ולא ניתן לסמוך על המחשב בלבד, ולוודא שהודעות שנשלחות מהמחשב אכן מגיעות לידי המבוטח. אבטחת מידע- הנחיות הפיקוח על הביטוח וכללי חברות הביטוח:

ביום 16 אוקטובר 2006 יצא חוזר מהפיקוח שמספרו 2006-9-6: "הוראה לניהול סיכונים אבטחת המידע של הגופים המוסדיים".

חוזר זה חל על חברות הביטוח אבל מכיל פרק מיוחד בקשר לסוכני הביטוח וסוכנויות ביטוח (פרק 4 בהנחיות). המטרה: "למנוע אפשרות של גישה לא מורשית לרשת הארגון (דהיינו - חברת הביטוח), דרך מחשבי סוכנויות הביטוח (כולל עמדות סוכנים מחוץ לסוכנויות ביטוח)".

"ארגונים (כלומר - חברות הביטוח), יעגנו בהתקשרויות, כי סוכני הביטוח יפעלו לאבטחת המחשבים שלהם, על מנת למנוע פגיעה במערכות המידע של הארגון, וכן ינקטו אמצעים לצמצום הפגיעה משימוש באינטרנט ובקורות גישה".

"הארגון (כלומר- חברת הביטוח), ידרוש מהסוכנים הצהרה בדבר היותם מודעים לאחריותם על סיכונים אבטחת המידע ועל אחריותם לצמצום סיכונים אלו".

"תאי הדואר (מסמכי נייר) לסוכנים, הממוקמים בארגון, ואובטחו באופן המונע גישה לתוכן לגורמים לא מורשים".

#### רישום מאגרי מידע

על פי החוק חייב כל מי שמנהל מאגר ממוחשב (לא ידני, כרטיסיות, תיקים וכו'), לרשום מאגר מידע אצל רשם מאגרי המידע במשרד המשפטים.

הרישום בפועל פשוט הכרוך באגרה נמוכה, מי שלא רושם- עובר עבירה וצפוי לקנסות.

הסכנות האורבות בשימוש במאגרי מידע רשם מאגרי המידע (הרשות למשפט, טכנולוגיה ומידע במשרד המשפטים) הטילו קנס מנהלי על חברת הביטוח AIG בגין שימוש שלא כדיון במידע אישי של לקוחות פגיעה בפרטיותו. המתלונן פנה לחברת הביטוח כדי לערוך ביטוח נסיעות לחו"ל. במהלך השיחה מסר הלקוח לנציג החברה מידע אישי כפי שהתבקש. במועד מאוחר יותר פנה נציג מהחברה ללקוח והציע לו לרכוש ביטוח משכנתא... הלקוח שאל מהיכן השיג הנציג את הפרטים? וזה מסר ללקוח, שהפרטים נלקחו ממאגר המידע (אותה נסיעה לחו"ל) כאמור, חברת הביטוח AIG השתמשה במידע שלא למטרה לשמה נמסר. החברה הכניסה את המידע האישי של המתלונן למאגר המידע המשמש למתן הצעות שיווקיות מהחברה, מבלי שנתבקשה לכך הסכמתו, ומבלי שנמסר לו כי כך בכוונתה לעשות... המחלקה לרישום ופיקוח קבעה: "המידע האישי של אנשים הוא נכס שלהם בלבד. על חברות המבקשות לקבל מידע זה ולעשות בו שימוש, ליידע את בעל המידע".

4. **חירת המחשב לחיינו הביאה לייעילות, חסכון בזמן ובכח אדם, ושפרה את עבודת המשרד - מכאן עלתה השאלה, האם לצד הברכה, שאינה מוטלת בספק, קיימות סכנות שעלינו להיערך מבעוד מועד? האם, בעקבות הופעת המחשב, עלינו ליצור דפוסי פעולה שלא הכרנו בעבר?**

התשובות לשאלות אלה הן חיוביות, בכל הרמות:

1. כיום עלינו להיות בקיאים בחקיקה, בפסיקה, בחוזרי הפיקוח על הביטוח ובנהלי חברות הביטוח.
2. ללא המחשב, הסוכן הוא כעיוור וחרש המנותק לחלוטין מחברות הביטוח. אינו יכול לתת שירות, לספק דו"חות, לדעת מצבן העדכני של פוליסות, הן של הלקוח והן שלו עצמו.
3. לאחרונה ניתן פסק דין, המשקף את הסכנות האורבות למי שמסתמך על המחשב: מגדל, כמו כל חברות הביטוח, הוציאה מסמכי ביטול פוליסה, עקב חוב פרמיה, באמצעות המחשב. לפי החוק, יש להוכיח שיצאו 2 הודעות ביטול בכתב, אחת המתריעה על 15 ימים להסדרת החוב והשנייה המתריעה על 21 ימים נוספים. אם קרה מקרה הביטוח לאחר שחלפו 36 ימים- אין כיסוי וזאת מכון שהפוליסה בוטלה. אבל- חברת הביטוח צריכה להוכיח ששלחה את מכתבי הביטול בדואר רשום או שוידאה הגעת מכתבי הביטול בדרך אחרת, לדוגמא, שליח שהחתים את המבוטחים באישור מסירה. המבוטחת, קלוטיד שושנה, שהיתה מבוטחת בחברת מגדל, טענה שלא קיבלה את מכתבי הביטול וכל מה שהיה לחברת הביטוח להראות זה את הסליף הממוחשב, שמוכיח לטענתה שיצאו מכתבים רשומים למבוטחת. (את המכתבים עצמם לא יכלה חברת הביטוח להראות כי הם יוצאים אוטומטית מהמחשב...)
6. מגדל בעצם טענה שהמבוטחת קיבלה הודעות באמצעות "מערכת המחשוב האוטומטית" שלה... השופט, מאיר שנהב, סגן נשיא בית משפט השלום בהרצליה דחה את טיעוניה של חברת הביטוח ופסק כי: "למרות שדואר של נייר הוא מוסד ארכאי עתיק יומין, שמפנה את מקומו למהפכה האלקטרונית..., אין לשנות סדרי בראשית, ויש לשלוח הודעות ולוודא קבלתן ע"י הנמען, קל וחומר הודעות ביטול פוליסה". לאחר האירוע שלחה חברת הביטוח מכתב "פיזי" למבוטחת ודחתה את תביעתה. בית המשפט לא קבל את מכתב הדחייה: "מגדל לא מילאה את דרישות החוק. יתירה מזאת, רק לאחר פטירת המנוח טרחה מגדל לשלוח מכתב ביטול פיזי של ממש וזאת כאשר חשה בסכנה ובסיכון המתדפק על שער קופתה...מכתב זה ממחיש את ההבדל בין המכתבים הקודמים הממוחשבים, לבין המכתב הזה, שנשלח בדרך המקובלת הקבועה בחוק, תוך שמגדל זונחת (...) את הקידמה הוירטואלית..."

פרסום מודעות דרושים קניה / רכישה / מכירת תיק ביטוח עבור חברי לשכה, ללא תשלום  
 זמן פרסום המודעה הוא למשך חודש ימים בלבד,  
 המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

## לוח הביטוח

### לסוכן ביטוח בירושלים דרושה פקידה

לחצי משרה  
 עדיפות לבעלת נסיון ב"ביטוח חיים"  
 קו"ח למייל yehiel36@walla.com

### מחפש חדר להשכרה

במשרד ביטוח קיים  
 באזור חולון-ראשל"צ  
 לפנות למיקי 054-5405565

### לסוכנות ביטוח בבתי-ים דרושה פקידת ביטוח

למשרה מלאה  
 קו"ח ל: yakov@biran-ins.com  
 עדיפות לנסיון בניהול משרד סוכן  
 בחיים ואלמנטרי

### מחפש לקנות תיק פיננסי / ביטוחי

noam@smartf.co.il

### משווק פנסיוני

מתארגנת קבוצה לפרוייקט יחודי עם בית  
 השקעות גדול לבניית תיק עצמאי  
 noam@smartf.co.il

### סוכנות ביטוח בנצרת עלית מחפשת פקיד/ת ביטוח

בשנות ה-40, למשרה מלאה מפוצלת.  
 ללא ידע מוקדם בביטוח, בגרות במתמטיקה,  
 רצוי בעלת תואר ראשון בכלכלה  
 קורות חיים לת.ד. 838 מיקוד 17651

### לסוכנות ביטוח בטבריה דרושה פקידה

בתחום שרות בביטוח חיים,  
 בריאות ופינוסים. דרישות התפקיד:  
 \*ניסיון קודם - חובה. \*אוריינטציה שיווקית.  
 \*תואר בביטוח - יתרון. \*רישיון נהיגה.  
 \*יכולת עמידה בתנאי לחץ.  
 למתאימים תנאים מצויינים  
 נא לשלוח קו"ח בפקס למס':  
 04-6723365  
 -סודיות מובטחת-

### לחברת "שכל", חברה לייעוץ וחיסוך בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח דרושים סוכני ביטוח

בעלי רישיון ביטוח חיים וביטוח כללי  
 בעלי נסיון קודם, מעל גיל 50  
 למשרה מלאה או חלקית  
 הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד  
 קו"ח למייל: office@sechel.biz  
 או לפקס: 03-5212182

### להשכרה

בסוכנות ביטוח קיימת בפ"ת קרית מטלון  
 חדר גדול כ-35 מ"ר לסוכן + פקידה  
 או לשני סוכנים  
 פרטים ניתן לקבל אילן 0505236616

### דרוש סוכן ביטוח מצליח הרוצה להצליח יותר

לסוכנות ביטוח ותיקה וגדולה שמשרדיה  
 בתל אביב דרוש בעל רישיון פנסיוני עם  
 ידע וניסיון במכירות, ביטוח מנהלים,  
 פרט ובריאות.  
 הסוכנות מביטיחה למועמד המתאים  
 והחרוץ כלים מקצועיים המאפשרים  
 התפתחות והצלחה כלכלית.  
 קו"ח יש לשלוח לפקס. 03-5628256

### לסוכנות ביטוח בת"א דרושה פקידת ביטוח חיים

עם ניסיון.  
 ניסיון במערכת עתיד-שדר - יתרון  
 ניסיון באלמנטרי - יתרון  
 קו"ח למייל: insur2008@walla.com  
 שמירה על דיסקרטיות לפונים/ות!

### לסוכנות ביטוח באשדוד

משרה פנויה - ניסיון בביטוח חובה  
 קו"ח: MISRA@YNET.CO.IL

### באזור, פקידות ביטוח אלמנטרי

אפשרות למשרה מלאה/חלקית  
 קו"ח לפקס: 03-5586919  
 או לדוא"ל: MEIRBL@017.NET.IL

### למשרד ביטוח בירושלים דרושה עובדת בעלת ניסיון

קו"ח למייל: roni5s@netvision.net.il

### דורות סוכנות לביטוח מזמינה לעבודה:

- סוכנים מורשים
- מפקחי רכישה (עדיפות לדוברי רוסית)
- עובדי טלמרקטינג מנוסים
- מזכירה בתחום ביטוח חיים / אלמנטרי
- עדיפות לתושבי אשדוד והסביבה

### עובדת מקצועית בעלת ניסיון בחב' ביטוח

מחפשת עבודה אצל סוכני בטוח  
 חלי אביטל 050-8128881

### לסוכנות ביטוח בירושלים דרושה/פקידה ביטוח חיים

לחצי משרה  
 קו"ח למייל: lital@maskal-ins.co.il

### דרוש סוכן ביטוח חיים/פנסיוני

למכירת מוצרים באזור המרכז  
 דרך משרד סוכן המתמחה בסקטורים.  
 ידע-חיוני. שותפות בהמשך-אפשרית.  
 לפניות: beta-bit@zahav.net.il

מעוניין לרכוש תיק ביטוח  
 חיים ואלמנטרי באזור הצפון  
 לפנות ליוסי 054-4336888

### לבית סוכן חדש בחיפה המתופעל ע"י סוכנות ביטוח גדולה

#### דרושים סוכנים איכותיים

לישיבה משותפת במשרדים במתחם העסקים "חלונות הסיטי" בפל-ים  
 כולל שירותי צוותים ותפעול מלאים בענפי אלמנטרי וחיים ושירותי מזכירות  
 לפרטים והרשמה: shay@klauzner.co.il, או בטל: 04-8644555 שלוחה 0 (לירון)