



אודי כץ CLU:

"בתי השקעות קודם לוקחים לעצמם 0.5% מדמי הניהול, ורק לאחר מכן הסוכנים מתחילים לקבל. זה פטנט שקיים רק כאן"

ראיון עיתונאי עם נשיא הלשכה בסוגיית דמי הניהול (מאת: רון שטיין, 1.8.2010, "גלובס")

אנחנו עושים 90% מהעבודה, ולכן צריכים לקבל 90% מדמי הניהול, ולא להיפך!" לדברי כץ, רק 24% מכלל סוכני הביטוח במשק פועלים בתחומי הגמל וההשתלמות ("1,100 סוכנים שתופסים כ-7% מהיקף נכסי הגמל המנוהלים בגמל - אך זה משפיע על כל השוק?") כשמדובר בסוכנים צעירים יותר ומקצועיים, הנותנים שירות טוב. "אלו סוכנים שפועלים היטב עם מסמך ההנמקה, ורובצת עליהם אחריות רבה", הוא אומר. מול הדרישות הרבות מהסוכנים ישנם פיננסיים בבתי ההשקעות, שלדברי כץ הם הנהנים מההתייקרות בדמי הניהול בגמל. "למה בכירי האוצר - אנשים באמת מאוד מאוד מוכשרים - לא הולכים לעבוד כסוכני ביטוח, אלא כבכירים בגופים המוסדיים לאחר שהם פורשים מהשירות הממשלתי, אם יש אצלנו כל כך הרבה כסף ונסיעות לחו"ל, ואנו גובים מס מהציבור? עובדה שהם לא עושים זאת, והולכים למוסדיים", אומר כץ. לכל מבצעי המכירות והתמריצים שסוכני הביטוח מקבלים אין השפעה שלילית, שגורמת להעדפת אינטרסים שאינם בהכרח לטובת הלקוח? "מבצעי מכירות רק מגדילים את שעות העבודה של הסוכנים, שמוכרים יותר ולא מביאים להעברת תיקים קיימים של לקוחות ממקום למקום". מבחינת כץ, סוגיה זו מהותית. לדבריו, הסוכנים מובילים להורדת דמי הניהול שמשלמים הלקוחות שלהם בגמל, כשההתייקרות דווקא מתרחשת במקומות אחרים - היכן שהסוכנים אינם נמצאים בהמוניהם, לדבריו. "קח שלוש קופות ענקיות: גדיש, תמר וקה"ל. בשתי הקופות הראשונות ובקרבן ההשתלמות הגדולה, אין בגדול פעילות משמעותית של סוכנים, וגם שם עלו דמי הניהול. אני כסוכן, למשל, לא יכול לעשות מינוי סוכן בקופות אלו ולקבל עמלות, אלא אם מדובר בלקוח שהוא גוף גדול עם עובדים רבים. לכן, למרות שאין קשר בין סוכני הביטוח לבין הקופות הגדולות הללו ואף סוכן לא מתוגמל בגיבן, עדיין עלו שם דמי הניהול". נציין שמבדיקה בגמל-נט עולה שדמי הניהול בפסגות גדיש, בתמר

נמוכים על חשבון העמיתים החלשים". ואולם מבחינתו, שם הכשל עוצר - ורק את זה יש לשנות. "אני חושב שבביטוחי המנהלים ובקרנות הפנסיה דמי הניהול נמוכים עד לרמה שערורייתית. בסופו של דבר זה רע גם למבוטחים עצמם - כי דמי הניהול שם לא מאפשרים לתת ללקוחות את השירות הראוי. אם דמי הניהול היו ראויים, אני בטוח שהיו מוסיפים עוד 1,000 עובדי שירות לענף, ואז השירות היה טוב יותר".

"איפה המיליונים?"

"השכר של הסוכנים נמוך", אומר כץ. "אם בגללנו זינקו דמי הניהול ואנו הנהנים מכך, אז איפה המיליונים? השכר של הסוכנים - כולל פנסיה, גמל, ביטוח חיים וביטוחי בריאות - הוא 9,000 שקל. בקופות הגמל השכר הממוצע עומד על 14,100 שקל. אתה זוכר את פריזמה? כולם שם קיבלו ג'יפים - סוכני הביטוח לא נוסעים בג'יפים". "בכלל", מוסיף ואומר כץ, "91% מהכסף שהחוסכים משלמים בדמי הניהול שלהם בשוק הגמל הולך לבעלי השליטה, למוסדיים עצמם ולשכר המנהלים, כשסך העמלות לסוכני הביטוח מתוך הדמי ניהול בשוק מהווה 9% בלבד. כך שאנו לא משפיעים באמת על דמי הניהול. אם כבר, אנו משפיעים על הורדת דמי הניהול - אני כסוכן יכול להזיז קופה רק באמצעות הורדת דמי ניהול. אנחנו הקטליזטור להורדת דמי ניהול". אם אתם בעצם הקטליזטור להזלה, איך קורה שהם כמעט והכפילו את עצמם בשוק הגמל בשנים האחרונות לאחר יציאת רוב השוק מידי הבנקים? "שכר העתק בבתי ההשקעות ובחברות הביטוח שמחזיקות בקופות הגמל הוא שמביא להעלאת דמי הניהול. אנחנו הפועלים השחורים של השוק. אנו נותנים שירותים רבים - למעשה את כל השירות וכל העבודה השחורה להוציא ניהול השקעות, שאת זה עושה בית ההשקעות. המוסדיים בסך הכל נותנים בעיקר ניהול השקעות - זה עיקר העבודה שלהם. יש להם גם שירות ופקידים שקולטים את העבודה שלנו, אבל עיקר העבודה בתפעול היא שלנו, הסוכנים.

"סוכני הביטוח הם הפועלים השחורים בשוק הפנסיוני; הם מספקים את כל השירותים שהלקוח צריך, ובעבור שירות צריך לשלם. בכלל, סוכני הביטוח רחוקים מלהיות עשירים, ומי שנהנה מההתייקרות בדמי הניהול בשוק הגמל הם המנהלים בבתי ההשקעות ובחברות הביטוח, שדווקא כן נהפכים עשירים רק מניהול ההשקעות לכספי הציבור". כך טוען נשיא לשכת סוכני ביטוח, אודי כץ, שלא מסכים עם כך שהסוכנים מצאו עצמם בחודשים האחרונים אשמים כמעט בלעדיים בהתייקרות דמי הניהול בגמל. "המסר המרכזי", אומר כץ בראיון ל"גלובס", הוא ש"במקום להתעסק בסוכני הביטוח, יש להתעסק במשכורות המנופחות של המנהלים בגופים המוסדיים. אנחנו לא הקטליזטור להעלאת דמי הניהול". כץ, אדם רגוע וחברותי שיועד להאזין ולא מדבר בהתלהמות, נהפך לוחמני בעת האחרונה. הסיבה לזעפו ברורה וגלויה, ולמעשה פורסמה ב"גלובס" לפני ימים ספורים: דבריו של מנכ"ל בית ההשקעות, שאמר לעמיתי, עירן פאר, כי "אי אפשר לעבוד ככה. סוכני הביטוח דורשים חצי מדמי הניהול. בא מתחרה, נותן להם 60% מדמי הניהול, ועכשיו אני בבעיה. כל יום נוחת על שולחני מבצע חדש - טיסות לקריביים, לברצלונה לראות את מסי, טיול בבורמה, ואני צריך לתת גם, אחרת הם לא יעבדו איתי. והאוצר, שאמור לעשות סדר, לא עושה כלום". לדברי אותו מנכ"ל שביקש ששמו לא יפורסם, "יש להגביל את עמלות הסוכנים ולקבוע רף אחיד של עמלה. רק ככה ייגמר הטיהוף הזה". הדברים פורסמו וגררו תגובות כעוסות רבות מצד סוכני ביטוח - לא רק אנשי לשכת סוכני ביטוח - ובהם גם כמה מנהלי הסדרים פנסיונים, שתלו את האשמה בייקור דמי הניהול דווקא במנהלים של קופות הגמל. ראוי להדגיש כי כץ לא מתחסד, ומודע לכך שיש בעיה בסוגיית דמי הניהול בשוק הגמל. "אני מקבל את זה שיש סבסוד צולב בין עמיתים בקופות כשהלקוחות מהגופים החזקים מסובסדים על ידי העמיתים והלקוחות החלשים, וזה לא בסדר. לא בסדר שהעמיתים החזקים מקבלים דמי ניהול

של כלל ובקה"ל של מגדל עמדו ב-2009 על 1.18%, 1.11% ו-1.04% בהתאמה, לעומת ממוצע של 0.9% בכל השוק.

"מסיטים את האש"

כך ממשיך ותולה את האשמה בייקור דמי הניהול בגופים המוסדיים עצמם - חברות הביטוח וקופות הגמל. "יש פטנט מיוחד בישראל", הוא אומר בציניות, "בתי השקעות קודם לוקחים לעצמם 0.5% ראשונים מדמי הניהול, ורק לאחר מכן אנחנו מתחילים לקבל. זה פטנט שקיים רק כאן. הם קודם לוקחים לעצמם את הרווחים, ולאחר מכן אם נשאר כסף הם נותנים משכורת לעובדים - אנחנו. זה צריך להיות הפוך. קודם צריך לשלם למי שעושה את העבודה". מעבר לכך, הוא מוצא צידוק נוסף, חזק מאוד מבחינתו, לכך שסוכני הביטוח לא אשמים בהתייקרות דמי הניהול בגמל דווקא בשוק 'האח' של קרנות הנאמנות (המנוהלות גם הוא בבתי השקעות וחברות הביטוח). "בקרנות נאמנות אין ביטוח, העברות והנמקה, אלא רק ניהול כסף נטו", אומר כך. "בקרנות הנאמנות אין

בכלל סוכני ביטוח, ומי שמנהל את הכספים שם זה אותם בתי השקעות וחברות ביטוח. יחד עם עמלות המכירה והקנייה, דמי הניהול הממוצעים שם עומדים על 3%, ולא על 1%-0.5% כמו שקיים בשוק הפנסיה והגמל שבו פועלים הסוכנים".

"המחירים יטפסו"

לדעתך, המוסדיים מסיטים את האשמה לסוכנים במכוון? "בתי ההשקעות והמוסדיים במכוון מסיטים את האש מהם אלינו בגין העלאת דמי הניהול". בכל אופן, אשמים או שמסיטים אליהם את האשמה, בימים האחרונים התברר שבאוצר לפחות שוקלים להגביל את עמלות סוכני הביטוח כחלק מהתוכנית שלהם (שעדיין לא גובשה באופן סופי, כשרעיונות רבים נזרקים לחלל האוויר, ובסופו של יום חלק הארי לא יבשיל לכדי מעשים). אם כך אכן יקרה, הסוכנים ישלמו מחיר ממשי ומיידי כחלק מהפתרון לכשל המחירים בשוק. מה יקרה אם האוצר יקבע עמלת מקסימום לסוכני הביטוח, שתהיה נמוכה מהעמלות הנהוגות כיום? "קודם כל, כלשכת סוכני ביטוח אנו חושבים

שבאוצר יושבים אנשים נבונים ביותר שיודעים את מלאכתם. אני לא מאמין שהם ימצאו את הפתרון לדמי הניהול בגמל באמצעות פגיעה בסוכנים. יש להם את הנתונים, הידע והיכולת להבין שהסוכנים לא אחראים על העלאת דמי הניהול. הם פיקחים והם יבינו". "אם האוצר ימצא לנכון לתת עמלת מקסימום נמוכה מזו שנהוגה כיום זה יהיה בינם לבין היצרנים. אם נניח לצורך העניין יחליטו לקבוע עמלה מסוימת שהיא לא רווחית עבורנו, נצא מהשוק בכלל - כי העמלות לא יאפשרו לנו להתקיים. ואם כך יהיה, כל הלקוחות יהיו לקוחות של הגופים המוסדיים באופן ישיר, ותראו איך דמי הניהול יעלו בעוד 30%. אנחנו מוזילים את העבודה בשוק הזה - סוכני הביטוח הם אמצעי המכירות הזול והטוב ביותר של חברות הביטוח". "מעבר לכך, אני בטוח שהמפקח לא ימצא לנכון להתערב בשוק חופשי ויגביל את העמלות. אנו לא מדינה קומוניסטית ולא מגבילים שכר ורווח. אחרת בואו נגביל את הרווח על כל מוצר ומוצר בישראל, ונקבע את השכר של כל עובד".

בואו להיות סוכן ביטוח לשבוע אחד

מאת: יובל ארנון, "ארנון את ויינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

מצד גופים ישירים וחברות ביטוח אשר משווקות בצורה ישירה ונדרש כל הזמן להוריד את המחירים, לקוחות רבים כפוי טובה ועוזבים למרות שרות מעולה שקיבלו בגלל הנחה נוספת שקיבלו ממתחרה. סוכן הביטוח צריך לעמוד ביעדים, צריך להחזיק מערכת תומכת מאחוריו, סוכן הביטוח הוא מפעל של אדם אחד, ואני מתייחס ל-80% מהסוכנים במדינה ולא לבעלי סוכנויות ענק וסוכנויות בבעלות חברות ביטוח לסוגיהם. אני מזמין כל עיתונאי או מבקר אחר שטורח להשמיץ מעל דפי העיתונות או במדיות אחרות, בוא תצטרף לשבוע אחד בחייו של סוכן ביטוח ואח"כ תחליט אם הסוכן הוא זה אשר אשם בהעלאת דמי הניהול, או אולי הוא הפועל השחור שעושה מה שאף אחד אחר לא יודע לעשות, להגיע לכל לקוח הביתה, לשבת איתו בערב, להראות ללקוח ומשפחתו לאיזה סכנות חשופים ולנסות למכור להם מוצר אשר יגן עליהם ביום פקודה, ולאחר מכן לתת להם שרות, לבדוק את הגביה, לטפל בתביעות, לשדרג, לקיים פגישת שרות כל תקופה כדי להתאים את הכיסויים ועוד ועוד. שבוע אחד אני מבקש, זה הכל, שבוע אחד בואו להיות סוכן ביטוח ולאחר מכן אין לי כל ספק שהדברים יראו לכל המבקרים אחרת. דרך אגב המלצה זו גם מכוונת לאנשי האוצר וגם למנהלים המושכים משכורות של מיליונים, רדו אל העם, תראו מאיפה באים לכם הרווחים, ומי דואג לכך שתמשיכו לצמוח.

לנכס לעצמם בחזרה את ביצת הזהב שהייתה ברשותם שנים רבות. אני מזמין את כל המלעיזים להצטרף לשבוע אחד בחייו של סוכן, סוכן הפרט אשר מטפל בסל הביטוחים של המשפחה ולחוות את העבודה והלחצים בהם הוא נמצא, סוכן הביטוח הוא גם מנהל, גם איש מקצוע, גם גובה, גם מטפל בתביעות, גם משווק, גם מייעץ, גם נותן שרות סביב השעון כי אי אפשר להשאיר לקוחות "מדממים" בשטח, סוכן הביטוח צריך לשלוט בטכנולוגיות התקדמות, סוכן הביטוח צריך להתמקצע כל הזמן לאור כל השינויים בחוקים ובפסיקות, סוכן הביטוח סוחב איתו לכל מקום "שק" של אחריות אדירה לגבי לקוחותיו, סוכן הביטוח צריך לוודא ולדאוג שלקוחותיו יהיו מוגנים כראוי בפני קטסטרופות, דרך אגב סוכן הביטוח הוא היחיד מכל האחרים שגם מנחם את השאירים אבל גם נותן להם פתרון ואמצעים לשמירת רמת חיים עקב פטירה של המפרנס הראשי, או לאור מחלה קשה, או לאור אובדן כושר עבודה. סוכן הביטוח שהינו אדם חרוץ וישר, שעושה מלאכתו נאמנה סובל מתדמית נמוכה בציבור, למרות שעבודתו ותרומתו לא נופלת מאף בעל מקצוע אחר כולל עו"ד, רו"ח, וכו'. כאשר עובד עוזב מקום עבודה מלווה אותו סוכן הביטוח, כאשר עובד מקבל העלאת שכר מלווה אותו סוכן הביטוח, כאשר נדרש להעביר הלקוח מסמכי עזיבה מלווה אותו סוכן הביטוח ועוד ועוד. סוכן הביטוח נמצא בתחרות איומה

זה, נמצא השעיר לעזאזל, האשם בכל תחלואי המשק, בגללו דמי הניהול עלו בצורה דרסטית, בגללו אנשים מפסידים אלפי שקלים בחסכון ארוך הטווח שלהם, בגללו משכורות הבכירים נוסקות כלפי מעלה ללא כל גבול, ועוד מעט גם סוכן הביטוח יואשם בכישלון המו"מ עם הפלשתים... למה לא? אני מציע לכל המלעיזים לסוגיהם השונים, אלו אשר מצלצלים באמצע הלילה כי נתקעו בדרך או דירתם נפרצה, אלו אשר מתקשרים לסוכן אשר ייתן להם יעוץ מקצועי כאשר עוברים ממעביד למעביד, אלו אשר מזעיקים את הסוכן כי הבן שלהם דפק את האוטו ואינם יודעים מה לעשות וחייבים דחוף דחוף טיפול... כל אלו ואחרים אשר צולבים היום ללא רחם את סוכני הביטוח אני מזמין אתכם להתלוות לסוכן ביטוח למשך שבוע ולחוות קצת את עבודתו מקרוב ואולי זה יגרום להם לחשיבה אחרת למרות שהיסטוריה מראה שתמיד קל להתקיף את החלשים ופחות את החזקים. הבנקים אשר מנופפים בסימאות ומבקשים להחזיר לעצמם נכסים שמכרו במיליארדים, נכסים אשר נוהלו בזמנו על בסיס לקוח שבוי, עם תשואות אפסיות, ללא כל בדיקה והצעת אלטרנטיבות חלופיות מחוץ לבנק, מישהו היום תוקף אותם? כמה מאמץ השקיעו הבנקים כדי להביא תשואות גבוהות ללקוחות? איזו תחרות איימה עליהם בכלל? הלקוח היה לקוח שבוי, קופות גמל נפתחו כי לקוחות פתו לקבל תשורה - תרמיל לילד/קלמר... והיום הם מבקשים

יום עיון MDRT: מצוינות + מוטיבציה = הצלחה בעסקים

ארוכה היה ממקימי "שחם". שאן סקר את הקשיים שעמדו בפניו בתקופות שונות ועל החלטתו לחנך דור סוכנים מן היסוד, אותם יעצב לפי דרכו ואמונותיו - וזהו, לדבריו, הבסיס עליו נבנתה "שחם". בתוך כך, הוא קורא לאמץ את גישתו לקבל "החלטות מאתגרות".

המרצה הרביעי ביום העיון היה **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל מערך השיווק בחברה. תמיר סקר בהרצאתו תהליכים צרכניים והצביע על שינויים ומגמות צפויים שחובה להיערך אליהם כבר היום. בסקירתו הציג נתונים על הרגלי צריכה ישנים וחדשים והראה, לדוגמה, שהשימוש באינטרנט הן לקבל מידע והן לקבלת החלטות רכישה, הוא במגמת גידול. בתוך כך הציג סרטונים משעשעים להצגת רמת ריכוזיות מידע עד כדי אבסורד בתקופת מחשוב מתקדם. "מגדל", לטענתו, משקיעה משאבים רבים בכניסה לעתיד הממוחשב ואחד הפרויקטים הוא ציוד סוכנים במכשיר "אייפוד", שנמצא בידי סוכן בכל עת ומאפשר לסוכן לראות ב"זמן אמיתי" את נתוני הלקוח ובהתאם לספק תשובות ושירותים. לטענתו, דור הסוכנים הצעירים שנולדו כביכול עם "עכבר מחשב ביד", הם הסוכנים שתוך שימוש יעיל במחשוב יוכלו לעמוד בדרישות השרות והשיווק לצרכנים. יו"ר המועדון, **רם מסחרי**, פתח את דבריו בהספד לחבר מועדון ותיק **זאב וינר ז"ל**. כמו כן, הוא סקר בדבריו את פעילות הנהלת המועדון בחודשים האחרונים ואת מגמת הגידול במספר החברים, וציין שכ-25 חברים נוספים נמצאים בתהליכי רישום. מסחרי סיפר על רשמיו מהכנס השנתי שנערך בוונקובר בקנדה והעביר מספר טיפים לחברים. בנוסף עדכן כי קישור הכניסה לאתר המועדון עבר לעמוד הבית של לשכת סוכני ביטוח בישראל וכי הודפסו מחדש עלוני הקוד האתי של המועדון ושל מסמך "למה MDRT?". מסחרי שמח לבשר כי לכנס הקרוב - שיערך לראשונה באירופה (אתונה, פברואר 2011) ויהיה פתוח לכל הסוכנים ולא רק לחברי המועדון - נרשמו ושוויינו מעל 170 מקומות, וכי הוא מקווה כי המשלחת מישראל תמנה 250 משתתפים. עקב הרישום הגבוה לכנס, הדגיש מסחרי, הובטח תרגום סימולטני לעברית בכנס. בסיום יום העיון חולק שי מהנהלת המועדון לחברים, ולחברים החדשים חולק בנוסף יומן אמרות המחץ של ה-MDRT (MDRT POWER PHRASE CALENDAR) 2011. יום העיון הסתיים בארוחת צהריים משותפת לכל המשתתפים.

בתחילה הוא התייחס לכתבות האחרונות בעיתונים הכלכליים בסוגיית דמי הניהול. לטענתו מספר מועט של עיתונאים ובעלי עניין בוחשים בקלחת הזאת ועושים הרבה מהומה. לבקשתו יש לאחד כוחות הסוכנים והחברות ולהילחם יחד. הוא סקר את השינויים וההתפתחויות הצפויות בענף הביטוח החיים והחיסכון ארוך הטווח ואמר כי נראה לו ש"שילוב ידיים" בין סוכני הביטוח לבין חברות הביטוח יעזור להגיע להישגים מול הרגולציה. לדבריו מבנה העמלות כיום במוצרים שאינם ריסק ובריאות, מראה על הוצאות שגורמות לחברות הביטוח הפסדים בטווח של כ-7 עד 10 שנים. בדבריו טען גם כי יש לאחד ולפשט את הדוחות ומערכות המחשוב של החברות והסוכנים על מנת להקטין עלויות. כהן אמר, שלמרות הקשיים הוא מאמין בנחיצות סוכני הביטוח ושהחברות לא יוכלו להתמודד מול הלקוחות ללא הסוכנים. כמו כן התייחס כהן לצורך בהזרמת דם חדש לענף והצביע על "מגדל" בראשותו, שאכן משקיעה כסף רב בתהליך. **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, פתח את דבריו בהזכירו את **זאב וינר ז"ל**, שהלך לעולמו בטרם עת ונמנה על חברי המועדון. שטרן ביקש לברך את הנוכחים והדגיש את הקשר החזק בין הלשכה למועדון ה-MDRT. שטרן: "למועדון מסורת ארוכה וערכים ייחודיים - שאיפה למצוינות, דבקות בכללי אתיקה, דוגמא ומודל לחיקוי במקצוענות, בחדשנות, במקוריות וביכולת לתרגם כל אלה להצלחה עסקית. מספיק היה לשמוע רשמים על כנס האחרון בוונקובר קנדה, שהיה אחד מהכנסים המשובחים והמרשימים, כדי שיהיה זה טריגר מצוין לומר לעצמי שאני אהיה שם בשנה הבאה עם קבוצה גדולה ומכובדת של חברי המועדון MDRT של ישראל".

המרצה השלישי, **צביקה שאן**, מנכ"ל "שחם", גם הוא חבר מועדון MDRT ותיק, דיבר על מצוינות ואתגרים. בהרצאתו סיפר את סיפורו האישי המרגש מתקופת עלייתו ארצה מעיראק, התקופה בה גדל במעברה והסיכויים הנמוכים המאפיינים נער שגדל במעברה להפוך להיות מנהיג העומד בראש גוף גדול ומאתגר כמו סוכנות הביטוח הגדולה בישראל "שחם", המונה כיום כ-250 סוכנים. צביקה סיפר על הנחישות האישית שלו להתקדם בלימודים וכיצד בכל אחת מתחנות חייו העמיד לעצמו רף גבוה ומאתגר. מהיכרות אישית עם סוכן ביטוח החליט לנסות את כוחו כסוכן ביטוח והצליח מאוד כסוכן ביטוח חיים, ולאחר תקופה לא

ביום שלישי 3/8 נערך במלון דניאל בהרצליה יום עיון של מועדון MDRT, בחסות "מגדל". במסגרת חסותה הקימה החברה לראשונה עמדה מיוחדת לצילום חברי המועדון והוספתם לאתר האינטרנט של "מגדל" (ראו בהרחבה בכתבה נפרדת).

ביום העיון השתתפו למעלה ממאה ועשרים סוכנים ואורחים, מרביתם חברי המועדון. כמו כן התארחו בו סוכנים צעירים המועמדים להצטרפות למועדון. פתח את יום העיון **מאיר אוזן**, יו"ר קבוצת "שקל" וחבר מועדון MDRT ותיק, בהרצאה בנושא "ניהול הוליסטי של סיכוני ביטוח, פנסיה, גמל ופינוסים - הפאזל השלם שמוביל למצוינות ולהצלחה". אוזן שיתף את הנוכחים בסיפורו האישי מתחילת דרכו כסוכן ביטוח והאירועים המכוננים שעיצבו את דרכו וגרמו לו לקבל החלטות "על מקצועיות בכל מחיר". כמו כן הוא סיפר בהרצאתו על אירוע מכונן שגרם לו להיות נחוש ומאמין בשליחות שבמקצוע, כשתקופה קצרה לפני שאחיו נהרג בתאונת דרכים, הוא עשה לו ביטוח חיים וכספי הביטוח סייעו לאלמנה ולילדיה. אוזן עצמו המשיך לסייע לגיטתו ולאחייניו עד שבגרו. במהלך ההרצאה סקר יו"ר קבוצת "שקל" את הסכנות האיומים שבהם נתון כל אזרח במדינה מחד, ואתגרי חברות הביטוח הנדרשות להתמודד עם איומים אלו מאידך, תוך התייחסות לשינויים הדרמטיים הצפויים ביחס בין האוכלוסייה המבוגרת שאיננה במעגל העבודה והייצור, לבין האוכלוסייה המייצרת. המגמה, להשקפתו של אוזן, ברורה: גידול משמעותי באוכלוסיית המבוגרים, הנובעת גם מהתפלגות גילאי אזרחי ישראל כיום וגם מהתארכות תוחלת החיים. לדבריו, מצב זה יביא בעתיד לגירעונות אקטואריים וכן לצרכים במתן פתרונות ללקוחות בכל היבטים - תכנון קפדני פינוסי למשפחה, ליווי לאורך הדרך תוך מתן פתרונות למצבים משתנים בתחומי מיסוי, ייעוץ בפרישה, השקעות, עתודות כספיות לצורך שמירה על קצבת זקנה בגיל השלישי ועוד. כל אלו הביאו את אוזן למסקנה שיש לתת ללקוח את כל מגוון הפתרונות בכל התחומים ולבנות "כפת ברזל" סביב הלקוחות - ולכן הוא קרא "ניהול הוליסטי".

אוזן קרא לכל הסוכנים ליישם את הגישה ההוליסטית שכן לדעתו גישה כזאת היא המתאימה ללקוחות והיא זאת שתשמור על רובד הסוכנים המקצועיים ושגשוגם, מבלי לחשוש מתחרות. המרצה השני, **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל", סקר בפני החברים אודות אתגרי קבוצות הביטוח בשנת

מגדל שבה ומציבה רף חדש למושג "זמינות ON LINE"

המקצועי של 'מגדל' על כל פרמטר חיפוש רלבנטי, כגון: תחומי פעילות (חיסכון, אלמנטר, בריאות), איזור גיאוגרפי, שם סוכנות/שם הסוכן ועוד. יוזמה זו ממשיכה את פעילות "מגדל" למען הסוכנים הכוללת השקת כלים אינטראקטיביים בשולחן העבודה הממוחשב של הסוכן, פיתוח אפליקציית אייפון ייחודית, חלוקת אייפונים לסוכניה ועוד". תמיר ציין כי ההפתעה שציפתה לחברי מועדון ה-MDRT תהייה כבר בימים הקרובים נחלתו של כל סוכן "מגדל" שיבקש להצטרף ל"אינדקס הסוכנים" ויעביר לחברה את הפרטים הרלוונטיים - עמוד פרופיל, שיכלול מידע כללי על הסוכן ו/או הסוכנות, פרטי התקשרות, מפת הגעה ופירוט התחומים בהם פועל הסוכן ו/או הסוכנות. העולם הדיגיטאלי של "מגדל" יאפשר לסוכנים לקבל את פרטי הלקוחות הפוטנציאליים גם באימייל וב-SMS.

ללמוד, לרכוש או להרחיב את תיק הביטוח או ההסדר הפנסיוני שלהם. **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, מציין כי השקת "אינדקס הסוכנים", אליו מגיעים הגולשים גם במנועי החיפוש העיקריים (גוגל, בינג ואחרים) מהווה נדבך נוסף באסטרטגיה של מגדל לשיפור מתמיד בשירות לסוכני הקבוצה ובאמצעותם - ללקוחות. תמיר: "אנו משקיעים משאבים אדירים כדי להמשיך להבטיח לסוכני 'מגדל' את היתרון הטכנולוגי המאפשר להם להעניק ללקוחות שירות מיומן, מקיף, אמין וזמין יותר. מחקרים מעלים שבשנים האחרונות ניכר גידול במגמת חיפוש סוכן ביטוח באמצעות האינטרנט ואנחנו לא מוכנים להחמיץ את ההזדמנות העסקית הגלומה בכך עבור סוכני 'מגדל'. כל גולש לאתר 'מגדל' או למנועי החיפוש המרכזים יוכל לאתר בקליק אחד את סוכן הביטוח

חברת "מגדל" ממשיכה להוביל בעולם הדיגיטלי ומציבה רף חדש למושג "זמינות ON LINE". לרגל השקת "אינדקס סוכנים" באתר האינטרנט שלה הפתיעו אנשי מערך השיווק של הקבוצה את בכירי הסוכנים בישראל וצילמו את חברי מועדון ה-MDRT עם כניסתם לאירוע שערך המועדון ביום שלישי (3.8.2010), כאשר כל חבר MDRT התבקש לציין גם כמה מילים על פעילותו העסקית. עד כאן שום דבר חריג. אלא שמייד עם צאתם של הסוכנים הבכירים מהאירוע ציפתה להם הפתעה: עמוד אינטרנט ייעודי הכולל את תמונת הסוכן, פרטים אודות הסוכנות וכמובן מגוון אפשרויות ליצירת קשר עם הסוכן. את העמוד הייעודי ניתן למצוא בחיפוש בגוגל ושאר מנועי החיפוש המובילים. כמו כן העמוד הייעודי נמצא באתר מגדל שהפך זה מכבר כתובת חיפוש ראשונה לרבים בישראל המבקשים

גם "הראל" מצטרפת לתחרות בביטוחי החובה לאופנועים: מוזילה את הביטוח ב-20% לעומת "הפול"

היו מעורבים בתאונות ולא הורשעו בעבירות תנועה במהלך 3 השנים האחרונות ופוליסת הביטוח החדשה של "הראל" מיועדת להם. כמו כן, הוסיף נדל, יותר מ-70% מתאונות הכלים הדו-גלגליים מסתיימות בפיצוי נמוך מ-10,000 ש"ח, כך שברוב המקרים הנזק אף אינו מתקרב לגובה ההשתתפות. יצוין כי גם חברת "אליהו" מציעה תעריפים יותר נמוכים מתעריפי "הפול", אולם רק למבוטחים שבחרים באופציה ללא השתתפות עצמית.

העסק, בעוד שב"פול" רוכבים כאלה נדרשים לשלם תוספת של 30% לתעריף. גם "איילון" מציעה פוליסות בתעריף נמוך מתעריפי הפול ועם השתתפות עצמית של 18 אלף ש"ח לרוכבים שגילם מעל 30 או 22 אלף ש"ח לרוכבים שגילם בין 25 ל-30. בהשוואה בין החברות, אזי תעריפי "הראל" נמוכים יותר, בעוד שגובה ההשתתפות העצמית נמוך יותר ב"איילון". לדברי **גיא נדל**, הבעלים של סוכנות "תמוז", כ-75% מהרוכבים לא

חברת "הראל" מצטרפת לתחרות בביטוחי חובה לאופנועים ומציעה תעריפים זולים מתעריפי "הפול". "הראל", יחד עם סוכנות הביטוח "תמוז", תאפשר ביטוח חובה לאופנועים וקטנועים בהנחה של עד 20% מהתעריף המקביל של "הפול" - תמורת השתתפות עצמית של 25 אלף ש"ח באבסובל ואי תשלום של עד 7 ימי אובדן השתכרות. את הפוליסה יכולים לרכוש גם עצמאים הרושמים את ההוצאות של האופנוע על

פוליסה חדשנית בענף ביטוחי הרכב בישראל: סע פחות! שלם פחות! "הראל" משיקה את "אפגרייד 10,000"

מעניקה הנחה של 20% בביטוח הרכב לנוסעים עד 10,000 ק"מ בשנה

הייחודיים והכוללים של פלחי אוכלוסיה נבחרים. פוליסה זו משקפת את המאמצים שמוקדשים בחברה לפיתוח מוצרים העונים על צרכי הלקוחות ואת החדשנות התמידית המאפיינת את החברה ואת מוצריה האחרים". וינשל ציין כי "מצאנו שקיים ביקוש לביטוח מסוג זה בקרב שיעור לא קטן מהנהגים אשר מחזיקים ברכב בו הם ממעטים לנסוע, לכן יצרנו פוליסה חדשה שתאפשר למבוטחים לחסוך בהוצאות ביטוח הרכב הנוסף וליהנות ממוצר המותאם במיוחד עבורם, ללא צורך במורכבות לוגיסטית כלשהי".

20% בביטוח המקיף, המתווספת להטבות הייחודיות להן זכאים המבוטחים בביטוח אפגרייד. הייחודיות בפוליסה זו היא שקל להצטרף אליה והיא אינה מצריכה שימוש בטכנולוגיות מתקדמות של רישום קילומטרים או התקנת מחשבים מיוחדים - אלא רק שיחה טלפונית עם מוקדי הראל. **אמיל וינשל**, משנה בכיר למנכ"ל הראל ביטוח ומנהל חטיבת עסקי ביטוח, מסר כי "אפגרייד 10,000" פותחה בהתאם לאסטרטגיה של 'הראל', להרכבת סל מוצרים רחב שיעניק מבחר פתרונות מתקדמים ופשוטים לצרכיהם

חברת "הראל" משנה את חוקי המשחק בביטוח רכב, ומשיקה לראשונה בישראל פוליסת "אפגרייד 10,000". "אפגרייד 10,000" היא פוליסת ביטוח רכב חדשנית המעניקה הנחה משמעותית לנוסעים עד 10,000 ק"מ בשנה. הפוליסה החדשה מיועדת למבוטחים אשר מספר הקילומטרים שרכבם עובר בשנה אינו עולה על 10,000 ק"מ, כדוגמת מבוטחים אשר מחזיקים "רכב שני" במשפחה, אוכלוסיה ותיקה הממעטת לנסוע וכדומה. במסגרת התוכנית החדשה המבוטח ייהנה מהנחה נוספת בשיעור של

באת בגלל המחיר? בכית בגלל השירות!

אז לפני שתבכה פנה לסוכן הביטוח אותו מחיר - עם ליווי אישי ומקצועי



ממדרג תלונות הציבור של משרד האוצר* נמצא כי: **ביטוח ישיר הגרוע ביותר בשירות ללקוחותינו!**

* מתייחס לביטוח 5555555 9,000,000 * על פי מדרג המפקח על הביטוח במשרד האוצר בנוגע לתלונות הציבור כלפי חברות הביטוח בשנת 2008, פורסם ב-8 בספטמבר 2009 * מוגש כשירות לציבור על ידי לשכת סוכני ביטוח בישראל

קבוצת "שחר": נהוראי נתיב פרש, אייל הירדני מונה במקומו

זעזועים בצמרת קבוצת "שחר": בתגובה רשמית מטעם הקבוצה נמסר כי: "נהוראי ממשיך להיות בעל מניות חשוב בחברה, ובימים אלו מתקיימות עמו שיחות על המשך תפקידיו בחברה". קבוצת "שחר" הינה חברה בבעלות פרטית, העוסקת במתן שירותים לחברות הביטוח במגוון תחומים ובהם רכב, צנרת, שירותים לנדל"ן, בריאות וטרם טיסה. לחברה פעילות גם בארצות הברית. החברה הוקמה על ידי נתיב ב-1989 וב-2006 מוזגה לתוכה חברת "אמינות אקספרס" של אלקיים. לחברה מאות אלפי לקוחות קצה, וככל הידוע מחזור הפעילות שלה מסתכם בכ-150 מיליון שקל לשנה.

בתגובה רשמית מטעם הקבוצה נמסר כי: "נהוראי ממשיך להיות בעל מניות חשוב בחברה, ובימים אלו מתקיימות עמו שיחות על המשך תפקידיו בחברה". קבוצת "שחר" הינה חברה בבעלות פרטית, העוסקת במתן שירותים לחברות הביטוח במגוון תחומים ובהם רכב, צנרת, שירותים לנדל"ן, בריאות וטרם טיסה. לחברה פעילות גם בארצות הברית. החברה הוקמה על ידי נתיב ב-1989 וב-2006 מוזגה לתוכה חברת "אמינות אקספרס" של אלקיים. לחברה מאות אלפי לקוחות קצה, וככל הידוע מחזור הפעילות שלה מסתכם בכ-150 מיליון שקל לשנה.

מיזם חדש בביטוח: "סיעודי לכל"

דב ברומר, חבר הלשכה ומומחה בתחום ביטוחי הסיעוד בישראל, ושאל ילום, לשעבר ח"כ מטעם מפלגת מפד"ל ושר התחבורה, משיקים מיזם עסקי ייחודי בענף הביטוח: "סיעודי לכל". מטרתו של המיזם היא בדיקת הזכויות של ביטוחי הסיעוד בישראל והחדרת מודעות לקניית חוזה אישי לכל החיים מעבר לקולקטיבי הסיעודי, המוגבל בדרך כלל בזמן ובתקופת הפיצוי. המיזם "סיעודי לכל" יעניק למבוטחים ולאזרחים בישראל אפשרות לקבל בדיקה וייעוץ אישי, ובכך להבטיח כיסוי סיעודי מתאים ברגע הקובע. במסגרת המיזם יופעל מערך משולב של מידע, תוכנות ובעיקר ניסיון עשיר בתחום הסיעודי מצד היוזמים, ברומר ויהלום. השרות של "סיעודי לכל" יינתן ללא תשלום וההכנסות יבועו משדרוג מוצרי הביטוח של הלקוח, השלמת חוסרים ביטוחיים ועוד. ברומר ציין כי "ההתאמה ללקוח תהיה אישית וייחודית לעומת תוכניות אחרות בשוק". הוא הוסיף כי "רוב הציבור נמצא בסכנה של אי כיסוי סיעודי בזמן האמת ולכן כל אזרח חייב לקבל יעוץ ולהרחיב את הביטוח הסיעודי שקיים ברשותו".

תחזית בית ההשקעות "מיטב": קופות הגמל יציגו בחודש יולי תשואה חיובית של כ-2%

בית ההשקעות "מיטב" הציג את תחזיתו לחודש יולי 2010, לפיה קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הגדולות (כמו גדיש, עוצמה, תמר, קה"ל, כנרת), המהוות כשליש מתעשיית קופות הגמל וההשתלמות, יציגו החודש תשואה נומינלית (ברוטו) משוקללת חיובית בטווח של כ-1.9% עד 2.7%. תשואות צפויות אלה מייצגות גם את התמונה בתעשייה כולה, כאשר מדד "מיטב" של כלל קופות הגמל אמור להציג תשואה משוקללת חיובית נאה של 2.1%. העלויות הנאות החודש הן בשוק המניות המקומי והעולמי והן בשוק איגרות החוב הקונצרני (והממשלתי), תרמו תרומה משמעותית לתשואות החיוביות של קופות הגמל החודש. בהתחשב בנתוני חודש יולי, תשואות הקופות מתחילת 2010 מסתכמות ב-3.5%-3%. בתוך כך החל "מיטב" בתהליך מיזוג החברות לניהול קופות הגמל שבבעלותו וצמצום מספר קופות הגמל והמסלולים שבניהולו. בית

ההשקעות מנהל כיום כ-12 מיליארד ש"ח בכ-100 קופות גמל, קרנות השתלמות, קופות פיצויים וקרנות פנסיה. ביולי האחרון מוזגו שלושה גופים לתוך "מיטב גמל ופנסיה". **איציק אסטרייכר**, מנכ"ל "מיטב גמל ופנסיה", מסר בהקשר זה כי "מיטב" מתכוונת להמשיך ולצמצם כמחצית מקופות הגמל, הפיצויים וקרנות ההשתלמות שבניהולה כיום ולמזג חברות כך שתיוותר בסופו של תהליך עם חברת ניהול אחת".

שינויים פרסונאליים ב"הפניקס פנסיה וגמל" וב"מגדל שוקי הון"

אבי אקהאוס, מנכ"ל "הפניקס פנסיה וגמל", הודיע על כוונתו לפרוש מתפקידו ולעבור לעסקים פרטיים. אקהאוס שימש כמנכ"ל הפניקס פנסיה וגמל למעלה מארבע שנים. בתפקידו הקודמים הוא כיהן כמנכ"ל קרן הפנסיה "פסגה" ובתפקידים שונים בקבוצת "הפניקס". בשנים האחרונות הוביל אקהאוס מהלך שהביא לגידול משמעותי בהיקף המבוטחים ובהיקף הנכסים המנוהלים בקרן הפנסיה. כמו כן פעל רבות לביסוס התשתיות התפעוליות של קרן הפנסיה בתקופה זו. הודעה על מחליפו בתפקיד מנכ"ל "הפניקס פנסיה וגמל" תימסר על ידי החברה בתוך זמן קצר. בתוך כך, **דוד לוי**, מנכ"ל החברה לניהול תיקי השקעות ב"מגדל שוקי הון", הודיע לפני מספר ימים על רצונו לסיים את תפקידו, לאחר כשנה בלבד. לוי הצטרף ל"מגדל שוקי הון" בשנת 2005 ושימש כמנהל השקעות בכיר ב"מגדל ניהול תיקים" והיה אחראי לניהול רוב תיקי ההשקעות הגדולים בחברה. תגובת "מגדל": "דוד הוביל בהצלחה תהליכים רבים ומקיפים של שינויים בחברה. יו"ר הדירקטוריון של חברת ניהול התיקים ומנכ"ל "מגדל שוקי הון" קיבלו את הודעתו ואיחלו לדוד הצלחה בהמשך דרכו".

"מנורה מבטחים פנסיה" השיקה מסלול השקעות חדש למגזר החרדי

"מנורה מבטחים פנסיה" השיקה מסלול השקעות כללי חדש למגזר החרדי, המצטרף לארבעת מסלולי השקעה למגזר זה, אותם השיקה החברה כבר בשנת 2008. ההכשר למסלול ההלכתי החדש ניתן מטעם ועד הפיקוח להשקעות פינוסטים של בד"ץ העדה החרדית בירושלים. ההשקעה באמצעותו, אם כן, היא באישור הבד"ץ ועל פי כללי ההלכה. יצוין כי אך באחרונה הודיעה גם "איילון" על הרחבת מסלולי ההשקעה המיוחדים למגזר החרדי, עת השיקה מסלול בשם "פנסיה כהלכה".

פעילות ועדות הלשכה

משולחנה של הוועדה למען הקהילה

אבי ספורטה, אבי פריג', בני חנוכה, מנחם אלפנט (אלרום), רוחלה קדם ורמי שבת. כן מודים חברי הוועדה מכל הלב לקבוצת "איתוראן" ולניר שרצקי, מנכ"ל הקבוצה, ואורן שמלך, מנהל שיווק תחום ביטוח, אשר נתנו חסותם ומימנו ברוחב לב את יום הפעילות לילדי "בית חם", והבטיחו המשך שיתוף פעולה בעתיד עם הלשכה בפעילות המבורכת למען הקהילה. הוועדה תשמח לפניית סוכנים/ות המעוניינים להשתתף בעתיד בפעילויות למען הקהילה. "הן השמחה והן האושר נובעות מנתינה ואהבה, וכאשר המקבל, שמחת הנותן" - עפ"י הרב אליהו דסלר.

זוכים לה אלמלא הירתמות חברי הוועדה. לאחר הסיוור התקיימה עבורם ההצגה "ד"ר דוליטל בהשתתפות "סבא טוביה צפיר", שריגשה ושימחה אותם מאוד - ולקינוח ארוחת צהריים של המבורגר, צ'יפס וקולה... איזה ילד יסרב למעדנים שכאלה? בסיום הארוחה גם פונקו הילדים בשי אישי - תיק קטן לגן או מימיה. חברי הוועדה שהשתתפו בפעילות ציינו כי היה מרגש לראות את הילדים שנהנו מכל רגע ואחד הסוכנים הוסיף ואמר כי "מה שאני נותן לילדים קטן ממה שהילדים נותנים לי". הוועדה מודה מקרב לב לכל הסוכנים והסוכנות שנטלו חלק בהכנת יום זה ובהתנהלותו (לפי סדר א'-ב):

הוועדה למען הקהילה קיימה ביום רביעי האחרון, ה-28 ליולי, פעילות למען ילדי "בית חם". פעילות זו למען ילדי "בית חם" הפכה מכבר למסורת ונערכת על ידי הוועדה זה מספר שנים. "בית חם" הינו מעון לילדים בגיל הגן שמשפחתם אינה מתפקדת. 170 ילדים מ"בתים חמים" בנתניה, הרצליה, תל אביב-יפו וחולון, הוזמנו על ידי הוועדה ליום כיף בספארי ברמת גן. קבוצה של סוכני וסוכנות ביטוח קיבלה את פני הילדים - שהגיעו באוטובוסים - בכניסה לספארי, ארגנה עבורם ארוחת בוקר של לחמניות טריות ושתייה קלה, ויצאה איתם לסיור בין חיות הספארי. עבור הילדים זו הייתה חוויה ייחודית, שללא ספק לא היו

פעילות בסניפים ובמחוזות

מפגש סניף ראשון לציון

ביום חמישי 26 לאוגוסט 2010 במסעדת פורמג'ו בראשל"צ בשעה 9:00. המפגש בחסות "שגריר פוינטר".

יום עיון מחוז באר שבע

ביום שלישי 24 לאוגוסט 2010 במלון דן פנורמה בירושלים. כולל טיול למערות הכותל. יום העיון בחסות "שלמה sixt".

מפגש יו"ר מחוזות וסניפים

ביום שני 9 לאוגוסט 2010 במלון "לאונרדו סיטי טאוור" בר"ג, בשעה 9:00

הבהרה

מחברת "איילון" הובהרה כי פניית וינשטיין מונתה למנהלת מכירות ארצית של ביטוחי בריאות פרט, בנוסף לצילי אבישר, המשמשת בחברה כמנהלת מכירות לענפי ביטוח עובדים זרים.

ההרשמה בעיצומה

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



נושא החיתום בביטוח עסקי מורכב ומחייב הכשרה מעמיקה בקרב העוסקים בקבלת עסקים במשרד הסוכן. העמקת הידע בחיתום מקנה שירות מקצועי יותר של משרד הסוכן ללקוחותיו ויכולת ניהול משא ומתן "בגובה העיניים" בין הסוכן לחתמי חברת הביטוח. אנו רואים חשיבות רבה בהעלאת רמת הידע במשרד הסוכן הן כאמצעי למתן שירות מקצועי אמין ללקוחות וכן לשיפור כושר התחרות. לבקשת רבים מחברי הלשכה, סוכנים ובעלי סוכנויות ביטוח, המכללה לפינוסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל שמחה להודיע על פתיחת

קורס חיתום עסקי

הקורס מיועד לחניכי המכללה אשר סיימו בהצלחה את הקורס הדו-שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי, לעובדים במשרדי הסוכן ולבעלי תפקיד בתחום החיתום בסוכנויות וחברות ביטוח בעלי ותק מוכח של לא פחות מ-3 שנים ובהמלצת המעביד.

חלק מהלימודים יתבצע במתכונת של סדנה בה ייקחו המשתתפים חלק פעיל, תוך קיום הדיונים, עבודה בקבוצות והטעמת הנלמד ע"י ביצוע תרגילים וסימולציות. חניכי הקורס יקבלו כלים מעשיים ומיומנות מקצועית לעבודתם היומיומית.

מועד הקורס - 15.08.2010

נותר מספר מצומצם של מקומות

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות ישירות אל המכללה לפינוסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל
טל. 03-6395820, פקס 03-6395811 machon@insurance.org.il

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

**לסוכנות ביטוח גדולה באזור הדרום
דרושה/פקידה**
שירות חיים/בריאות/פנסיוני
עדיפות למכירים את תוכנת "עתידי".
קו"ח: annatl@c-g.co.il

**לסוכנות ביטוח באזור ת"א
דרושה פקידה
בתחום האלמנטרי**
עדיפות לבעלי ניסיון בביטוח
משרה חלקית, ימי עבודה א'-ה'
קו"ח למייל: romanom@013net.net

**לסוכנות ביטוח גדולה מאזור הדרום
דרושים סוכנים מורשים בענף פנסיוני
ובריאות ויועצי השקעות.**
קיימת אפשרות לרכישת התיק הקיים.
למתאימים בסיס+אחוזים+רכב
קו"ח: ran@c-g.co.il

**סוכנות ביטוח במרכז מעוניינת לרכוש
תיק ביטוח אלמנטרי / חיים
באזור המרכז וירושלים
תמורה הולמת, סודיות מובטחת
לפרטים: 054-2240454 איציק**

**למשרד ביטוח באזור חיפה
דרושה/אלמנטריסטית**
אמין וישר, חרוץ, מקצוען, המוכן להשקיע ולהצליח
קו"ח בתוספת המלצות בלבד:
nok215@zahav.net.il

**דרושה מנהלת משרד/מזכירה
לסוכנות ברעננה**
משרה מלאה, אנגלית חובה
טיפול בתביעות אלמנטר ועבודה כללית
js@popesegal.com

**לחברת "שכל",
חברה ליעוץ וחיסכון בתחומי הבנקאות,
התקשורת והביטוח
דרושים סוכני ביטוח**
בעלי רישיון ביטוח חיים וביטוח כללי
בעלי ניסיון קודם, מעל גיל 50
למשרה מלאה או חלקית
הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד
קו"ח למייל: office@sechel.biz
או לפקס: 03-5212182

**סוכנות ביטוח מהמובילות בצפון
מעוניינת לקנות תיקים
במחיר גבוה**
רוזן אריה 0523642746

4 חדרים להשכרה
בסוכנות ביטוח קיימת בקריית אריה פ"ת
מרוהט + תשתיות מחשב וטלפון.
לפרטים: 050-5233671 (קובי)

**דרושה פקידה
למשרד ביטוח בירושלים**
בעלת ניסיון, תנאים טובים
motti@meler.co.il

**לסוכנות ביטוח ברחובות
דרושה/פקידה/אלמנטרי**
למשרה מלאה
קו"ח ל: mashavin@netvision.net.il

**מעוניין לרכוש תיק ביטוח
אלמנטרי באזור ירושלים והסביבה**
לפנות לרון - 052-3295228,
zangiron@gmail.com

**מעוניין לרכוש תיק ביטוח
חיים ואלמנטרי באזור ירושלים**
לפנות ליוסי 052-6604-304
yosi@faynermanbituah.com

**לסוכנות בגוש דן
דרוש סוכן לפיתוח תיק קיים**
sinsurance1@gmail.com
סודיות מובטחת

**סוכנות ביטוח במרכז
מעוניינת לקנות תיקי ביטוח**
במכפיל גבוה ובתשלום מזומן
פיני דורון - 052-3688700

דרושה/סוכנת
בעל/ת רישיון משווק פנסיוני
למכירת ביטוחים ללקוחות של סוכן קיים
באיזור הצפון.
לפרטים: 052-2421368 איתמר

**סוכנות ביטוח מאזור המרכז
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בינוני ואמין
חיים ואלמנטרי.**
נא לפנות לאריאל 054-4947223
s-ariel@bezeqint.net

**לסוכנות ביטוח וותיקה בפ"ת
דרושה פקידת
ביטוח אלמנטרי/תביעות**
רצוי ניסיון מעל שנה, תנאים מעולים
נא לשלוח קו"ח לפקס
מס' 9216343 - 03

**לסוכנות ביטוח בירושלים
דרושה פקידה מנוסה
באלמנטרי**
רצוי ידע בביטוח חיים
למשרה מלאה ומיידית.
קו"ח לפקס 077-3214085
או למייל n@roseomen.co.il

**לסוכנות ביטוח בחיפה
פקידה לביטוח חיים**
לעבודה מול חברות ביטוח ולקוחות,
בעלת/ת גישה למחשב, יכולת שיווקית
ולמידה.
לפנות לתמיר 04-8539187

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת שמאי משתתפים
בצערכם במות חיים שמאי
חבר לשכה ז"ל

שלא תדעו עוד צער