



דמי ניהול נמוכים לא גורמים ללקוח לקנות ו/או לחסוך כסף במוצרים מורכבים!

רק באמצעות פעילות סוכן פנסיוני עצמאי ניתן להבטיח צמיחה בשוק חסכון ארוך הטווח

מאת: שלמה אייזיק, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

יתבצע "חצי אוטומטי" אבל כמעט כלום לא קרה והעניין דעך.
3. לאחרונה חתמה "הפניקס פנסיה" על הסכם עם לשכת עורכי הדין, הסכם עם דמי ניהול מיטיבים בצורה חריגה - כמה עורכי דין הצטרפו להסדר זה באופן וולונטרי? באופן לא רשמי נמסר לי כי עשרות בלבד.

אני יכול עוד לפרט מספר רב של אירועים כגון אלו בשוק חסכון ארוך הטווח, בהם דמי הניהול לא היו הגורם לבחירת ההסדר הפנסיוני. רצוי ללמוד מההיסטוריה, להפיק את הלקחים - דמי הניהול אולי יגרמו לחלק קטן מאוד מהאוכלוסייה לבצע מהלך כזה או אחר, אך הרוב לא יעשו שום החלטה ללא סוכן ביטוח פנסיוני. ההוכחה לכך שהמנוע המרכזי לצמיחה בשוק חסכון ארוך הטווח הינו סוכן הביטוח הפנסיוני מתבטאת, לדוגמה, ביישום הוראות ההסכם הקיבוצי בדבר הנהגת "פנסיית חובה במשק". מתוך כ-600,000 עובדים אשר הצטרפו להסדר פנסיית החובה כ-500,000 הצטרפו כיוון שסוכני הביטוח דאגו לצרף אותם ולא בגלל דמי הניהול הנמוכים. בפתח גם הסדר פנסיית חובה לעצמאים - רוב העצמאים לא יעשו דבר ללא סוכן ביטוח פנסיוני צמוד שמלווה אותם, בטח ובטח שדמי הניהול לא יהיו המנוע שבגללו יצטרפו להסדר פנסיוני כזה או אחר.

לרכישת כסויים ביטוחיים משלימים ("מטריות" ביטוח). חברות הביטוח רצו להיות חלק מהחגיגה שלא הגיעה!!! מעטים הם החברות והוועדים אשר ביצעו שינוי כלשהו במערך הסדרי הפנסיה של עובדיהם ומעבר לקרן עם תנאים משופרים... מדוע? כיוון שלא היה איש מקצוע כמו סוכן ביטוח שידאג, שיטפל וישדר. במאי 2006 חתמו התאחדות התעשיינים וההסתדרות הכללית על הסכם חדש המתייחס גם לשינויים מערך ההפרשות הפנסיוניות. התאחדות התעשיינים שכרה צוות מומחים / יועצים אשר הציע לגופים החברים בהתאחדות התעשיינים את הסדרי הפנסיה המיטיבים לעובדים. במקביל נערך מרכז לגופים מנהלי הסדרים ושוק הביטוח הפנסיוני היה דרוך לקראת המהלך אותו הובילה התאחדות התעשיינים. למרות המכרז, והמפגשים והרצאות בחברות הביטוח הנבחרות עם אנשי התאחדות התעשיינים, כמעט ודבר לא התרחש: דמי הניהול הנמוכים שנקבעו במכרז לא "יצרו את תנועת העובדים" להסדרים המיטיבים. שוב, כיוון שאנשי המקצוע / סוכני הביטוח לא היו בסביבה על מנת ליצור את "תנועת העובדים" להסדרים המיטיבים. המחשבה הייתה שהמהלך

במהלך השנים האחרונות הוכח מעל כל צל של ספק שדמי ניהול נמוכים אינם מנוע שגורם ללקוח לרכוש מוצר חסכון ארוך טווח. להלן סקירה קצרה אודות ניסיונות "עוקפי סוכנים/משווקים" באמצעות הפחתת דמי הניהול, אשר כשלו:

1. במהלך אוקטובר 2009, כחלק ממהלך כולל של האוצר להבראת קרנות הפנסיה, הולאמו כל קרנות הפנסיה (וותיקות וחדשות) אשר נהלו ע"י ההסתדרות-וזאת בעקבות ניהול כושל, גירעונות אקטואריים הולכים וגדלים ורצון הממשלה להבריא את הקרנות ולהבטיח את כספי העמיתים והפנסיות שלהם בעתיד. הקרנות החדשות נמכרו לחברות הביטוח. ההסתדרות חששה לאבד אחיזה משמעותית בשוק הפנסיה ומספר חודשים לאחר הלאמת הקרנות הקימה חברה בשם "חברים ומרוויחים" שמתפקידה היה לנהל מרכז עם דמי ניהול מיטיבים לעובדים חברי ההסתדרות הכללית ובכך ליצור מצב בו העובדים מקבלים תנאים טובים יותר. עברו עוד מספר חודשים, כל חברות הביטוח חתמו על הסכם עם "חברים ומרוויחים" ונקבע מחיר שוק לדמי הניהול בשוק הפנסיה: 4% מפרמיה שוטפת ו-0.25% מצבירה, כאשר הפרשי דמי הניהול אמורים היו לשמש לתוספת צבירה לעובדים ו/או

משרד האוצר ידחה ככל הנראה את איחוד מסלולי קופות הגמל לסוף 2011

ההשקעות "מיטב" החל בתהליך מיזוג החברות לניהול קופות הגמל שבבעלותו וצמצום מספר קופות הגמל והמסלולים שבניהולו. **איציק אסטרייכר**, מנכ"ל "מיטב גמל ופנסיה", התבטא בהקשר זה ומסר כי "מיטב" מתכוונת להמשיך ולצמצם כמחצית מקופות הגמל, הפיצויים וקרנות ההשתלמות שבניהולה כיום ולמזג חברות כך שתיוותר בסופו של תהליך עם חברת ניהול אחת".

לגיל החוסך, כשמידת הסיכון בכל מסלול מושפעת מגילו של החוסך. בעקבות טענות שהועלו מצד הגופים המנהלים את קופות הגמל בנוגע למהלך, שעיקרו נועד ליצור מצב שבו מנהלי הקופות יציעו לחוסכים רק קופת גמל אחת מכל סוג, וכן מסלול כללי אחד, מתכנן האגף, כאמור, לדחות את דרישת מיזוג מסלולי קופות הגמל לסוף 2011. בהקשר זה ראוי להזכיר כי אך לפני כשבוע נודע כי בית

איחוד מסלולי קופות הגמל יידחה ככל הנראה מתחילת השנה הבאה לסופה, וזאת למרות שגופים מנהלים החלו מכבר במיזוג קופות הגמל שלהם. הערכה זו קיבלה חיזוק בדברים שפרסם משרד האוצר לפיהם "האגף שוקל לדחות את האיחוד בשנה, כדי להתאימו עם יישום המודל החכ"מ שמתוכנן לינואר 2012". אותו מודל חכ"מ, שמקורו במודל הצ'יליאני, מבוסס על התאמת מסלולי ההשקעה

אלי אנגלר, יו"ר ועדת מחוזות וסניפים: "במהלך הקדנציה הנוכחית היו המחוזות והסניפים את חוד החנית של הלשכה והתקיימה בהם פעילות רבה, לקידום ציבור סוכני הביטוח"

נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, ציין במפגש ראשי המחוזות והסניפים כי במהלך השנתיים האחרונות הצטרפו ללשכה למעלה מ-550 חברים חדשים!

צעיר בענף ודחיית חובת מסמך ההנמקה המודפס לתחילת 2011, והציג את הנתון המרשים הבא: בשנתיים האחרונות הצטרפו ללשכה למעלה מ-550 חברים חדשים! כן ביקש הנשיא לשבח את מחוז חיפה והצפון בראשות אריה אברמוביץ על ייזום מספר רב מאוד של פעילויות סביב נושאים ואירועים שונים, כן שיבח הנשיא את עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, שהשתתף במפגשי מחוזות וסניפים רבים והאיר היבטים משפטיים החיוניים לפעילותם של הסוכנים. בתוך כך סקרו ראשי המחוזות שהשתתפו במפגש - משה טרבלסי CLU, יו"ר מחוז באר שבע והדרום, זרבה פורת CLU, יו"ר מחוז ת"א, חיים דרורי, יו"ר מחוז השרון, ואריה אברמוביץ, יו"ר מחוז חיפה והצפון, ויו"ר סניף אשדוד-אשקלון אבי בן דוד - את מגוון הפעילויות שהתקיימו במסגרת כל מחוז, והודו במילים חמות על שיתוף הפעולה והתמיכה מצד חברי ועדי המחוזות, ראשי הסניפים וגורמי הלשכה. משה תמיר, משנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל מערך השיווק בחברה, חתם את מסכת הדוברים בהרצאה מרתקת אודות העתיד הממוחשב והשינויים בהרגלי הצריכה אליהם צריך להיערך סוכן הביטוח. ארוחת צהרים משותפת חתמה את הישיבה.

ש, מבצע גיוס חברים חדשים ללשכה, מיסוד מסורת להענקת מלגות לימודים לדור ממשיך בשיתוף עם חברת "הראל", ושיתופי פעולה עם גורמים אקדמיים בצפון להעצמת מעמד סוכן הביטוח. אנגלר סיכם ואמר "במהלך הקדנציה הנוכחית חיזקנו והעלינו את תדמית הלשכה בעזרת פעילות ענפה, מסודרת ומאורגנת. אני מצפה כי גם בבחירות הקרובות לנושאי תפקידים בלשכה ירתמו חברים רבים ויצילו את מועמדותם להמשך חיזוק ציבור סוכני הביטוח ולביסוס מעמדה של הלשכה". בהקשר לבחירות הקרובות הציג ידידיה רפאלי, יו"ר ועדת הבחירות, בפני ראשי המחוזות והסניפים את תקנון הבחירות, תהליכי הבחירה והקריטריונים לפיהם יוכלו החברים להציג את מועמדותם. בהמשך ביקש נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, לשבח את אנגלר על עבודתו הנאמנה והמסורה בראשות הוועדה ואת ראשי המחוזות והסניפים על המאמצים הרבים שהושקעו מצדם למעורבות החברים בפעילות מקצועית, קהילתית וחברתית. כץ הוסיף כי קמפיין הרדיו שיזמה הלשכה אך לפני מספר חודשים בהשתתפותם של ראשי המחוזות היה ביטוי להערכה הרבה שרוחשת הלשכה לפעילותם. נשיא הלשכה המשיך והרחיב בנושא טיפוח דור

ועדת יושבי הראש של מחוזות וסניפי הלשכה נפגשה השבוע במלון "ליאונרדו סיטי טאואר" ברמת גן, לסיכום הפעילויות במחוזות ובסניפים טרם סיום הקדנציה. כמו כן השתתפו במפגש: נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, סגן ומ"מ הנשיא, רוני שטרן, סגן הנשיא, חזי מנדלאוי, יו"ר המועצה הארצית, מיכל שילה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטארי, קובי צרפתי, מנכ"ל הלשכה, מוטי קינן, וראש תחום מקצועי בלשכה, רם אמית. את הישיבה פתח אלי אנגלר, יו"ר הוועדה, בשבח את פעילות ראשי המחוזות והסניפים במהלך שלוש השנים האחרונות. "במהלך הקדנציה הנוכחית היו המחוזות והסניפים את חוד החנית של הלשכה והתקיימה בהם פעילות רבה, לקידום ציבור סוכני הביטוח". בין הנושאים שעמדו בבסיס פעילות המחוזות בתקופה זו ציין אנגלר את כניסת הבנקים לביטוח, עידן הניוד, בריאות וסיעוד, עמלות הסוכן, מיומנויות מכירה ושיווק, ניהול עסקי, מיסוי פנסיוני, תביעות צד ג' וסוגיות משפטיות, ומסמך ההנמקה. זאת לצד פעילויות חברתיות וקהילתיות רבות שנערכו במחוזות ובסניפים השונים. כן יזמה וקדמה הוועדה בראשות אנגלר את רעיון העזרה ההדדית, שבמרכזו קביעת תקציב למתן הלוואות לחברים בגובה של עד 10,000

מרכז טאוב: בישראל הולכת ומתפתחת אינפלציה של מחירים בשוק הרפואה הפרטית, הגולשת גם למערכת הציבורית

פרטי-ציבורי ייחודי, בו הביטוחים המשלימים הם 'חצי ציבוריים'. "נזקם של אלה", טוענים החוקרים, "גדול אף יותר מנזקם של ביטוח ורפואה פרטיים, שאין בהם כל מעורבות ציבורית". עורכי המחקר מסבירים כי הביטוחים גורמים לניתוב פעילות רפואית שהייתה יכולה להתבצע במערכת הציבורית אל המערכת הפרטית, תוך תיאור דרך פעולת המנגנון בקופות החולים - למי שאין לו ביטוח משלים לעומת מי שמבוטח בביטוח משלים.

אלה. עוד נמצא כי ההוצאה הפרטית של משקי הבית על שירותי בריאות עלתה נומינלית בין השנים 1997 ל-2007 בלמעלה מ-100%, לעומת גידול של 43% בהוצאה לתצרוכת. עורכי המחקר הפנו את האצבע המאשימה לאינפלציה החדה במחירי הרפואה ולעלייה בהוצאה הפרטית לבריאות בראש ובראשונה כלפי הביטוחים המשלימים של קופות החולים, שיוצרים, לדבריהם "עידוד ביקושים לשירותים פרטיים במערכת הציבורית". "בישראל", הם מציינים, "קיים תמהיל

מחקר חדש של מרכז טאוב לחקר המדיניות החברתית בישראל תחת הנושא: "גידול ממאיר בהוצאה הפרטית על שירותי הרפואה ומחיריהם", מצביע על כך כי בישראל הולכת ומתפתחת אינפלציה של מחירים בשוק הרפואה הפרטית, הגולשת גם למערכת הציבורית. החוקרים מצאו כי משנת 1995 - שנת חקיקת חוק ביטוח בריאות ממלכתי - ועד שנת 2008, עלה מדד מחירי הרפואה הפרטית ב-87%, לעומת עלייה של 59% במדד המחירים לצרכן בשנים

"כלל פיננסים" עברה לרווח: סיימה את החצי הראשון של 2010 עם רווח נקי של 37 מיליון שקלים

פיננסים בטוחה", מינויו של טיראן מאיר לתפקיד מנהל סיכונים ובקרת מסחר ב"כלל פיננסים בטוחה", מינויה של מילה מזרחי לסמנכ"ל תפעול קרנות נאמנות בחברת הקרנות, ומינויו של דרור בירן לתפקיד היועץ המשפטי של "כלל פיננסים" וחבר הנהלת החברה. מנגד, ניר עובדיה, ראש מערך היועצים ב"כלל פיננסים", הודיע על רצונו לפרוש מהחברה לאחר 5 שנים, במהלך שמש גם כראש מערך הסוכנים. את עובדיה יחליף עמית ארז.

הקשר עם ערוצי ההפצה המרכזיים שלה. כמו כן עוסקת החברה בשימור ושיפור מתמיד של איכות השירות ללקוחותיה בכל המגזרים - על מנת להבטיח המשך מובילות בתחום זה". בתוך כך הודיע מנכ"ל "כלל פיננסים" על מינויו של המשנה למנכ"ל יורם נה גם לתפקיד מנכ"ל חברת הבת, "כלל פיננסים בטוחה". נה מחליף בתפקידו את יוסי אלהרל. מינויים חדשים נוספים בחברה כוללים את מינויו של אורי לידור לתפקיד סמנכ"ל תפעול ב"כלל

"כלל פיננסים" רושמת במחצית הראשונה של 2010 רווח נקי של 37 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של 11 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. מסיכום הרבעון השני של השנה עולה כי החברה השיגה בתקופה זו רווח של 17 מיליון ש"ח לעומת הפסד של 8 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. טל רז, מנכ"ל "כלל פיננסים", אמר כי: "כלל פיננסים ממשיכה ביישום האסטרטגיה של מעבר מנתח שוק החזקות לנתח שוק הכנסות ורווח. החברה ממוקדת בחיזוק

"מגדל" שלחה למבוטחיה בקשה להצגת "תעודת חיים" כדי להמשיך לקבל דמי גמלה

מהגמלה למס ההכנסה. על כן, החברה שולחת באופן יזום מסמך עדכון פרטים כנדרש. גמלאי שלא מעדכן את הפרטים ולא משיב את המסמכים הרלוונטיים, מקבל לביתו פנייה ישירה כמתחייב, על מנת לוודא שלא תמה זכאותו לקצבה. על פי ההוראות, אין למגדל דרך עצמאית או מחשבונית לוודא מידע זה זולת הפנייה לגמלאי עצמו". בעקבות אותו מכתב פנתה לאה נס, סגנית השר לענייני גמלאים, למפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, לפעול מיידית להפסקת הנוהל "המשפיל", לטענתה, כנגד הגמלאים, הכופה עליהם לגשת פיזית לרופא, עורך דין או פקיד בנק, כדי לאמת את עובדת היותם עדיין בחיים.

ולהעביר את הטופס מיידית למשרדנו". הגמלאי צריך למלא את פרטיו האישיים בטופס, ובחלקו התחתון יש להחתיים את מאשר חתימת הגמלאי (עו"ד, פקיד בנק או רופא מטפל) המאשר כי "הנ"ל הינו בחיים" וכן כי הגמלאי עצמו חתם על טופס תעודת החיים בנוכחותו (או אם נמנע ממנו לחתום בעצמו - מה הייתה הסיבה לכך). בתחתית הטופס נכתב גם כי "אישור זה יישמש לכם - לחברת מגדל - ראייה שעל פיה תמשיכו לשלם לגמלאי גמלה חודשית בהתאם לתנאי הגמלה". מחברת "מגדל" נמסר בתגובה: "מגדל מחויבת, מתוך שמירה על זכויות הגמלאים, לוודא מדי שנה כי פרטי הגמלאי מקבל הקצבה הינם מעודכנים וכך גם ההפרשות המתחייבות

מאגף תפעול חיסכון ארוך טווח בחטיבת הלקוחות של "מגדל" נשלח באחרונה מכתב לאלפי מבוטחים של החברה, שמקבלים ממנה דמי גמלה. במכתב מצוין כי: "במסגרת אימות נתונים בקרב מערך הגמלאים, התברר שלא התקבל בחברתנו טופס 101 לשנת 2010 (טופס פרטים אישיים) חתום על ידך. לפיכך נבקשך למלא את טופס תעודת חיים המצ"ב ולהחתימו". למכתב מצורף טופס "תעודת חיים", שבו נכתב: "הנך מתבקש לסור לרופא המשפחה או למשרד חברת הביטוח מגדל, למלא את הפרטים הנדרשים ולהחזירו לחברת הביטוח". ועוד נאמר בטופס: "במידה ובחרת להחתיים רופא משפחה - יש לבצע את החתימה

פסיקה תקדימית: בית המשפט העליון פסק כי ידועה בציבור לא תחלוק את קצבת השארים של הבעל עם אשתו החוקית

של בית המשפט העליון ולאחר שמיעת העדויות בנוגע למערכת היחסים ששררה בין הנפטר לבין הידועה בציבור, שטענה כי יחסיהם לא מוסדו בברית נישואין עקב סיבה הלכתית - עגינותו של בן זוגה בשל סירובה של אשתו לתת גט, החליט בית המשפט העליון לשנות את החלטת בית המשפט המחוזי וקבע כי מי שתקבל את גמלת השארים במלואה היא הידועה בציבור.

בין ידועה בציבור של אדם שנפטר לבין אשתו החוקית. לאחר פטירתו עתרה קרן הפנסיה שבו היה מבוטח הנפטר לבית המשפט המחוזי בחיפה בבקשה ליישם את תקנון הקרן, הקובע כי רק אשתו החוקית זכאית לקצבת שארים, בעוד שהידועה בציבור נטולה כל זכויות בעניין. בית המשפט מחוזי החליט, כאמור, לחלק את הקצבה בין השתיים באופן שווה. בדיון שהתגלגל להכרעתו

בית המשפט העליון פסק השבוע כי ידועה בציבור תקבל את כל קצבת השארים של בן זוגה שנפטר, בעוד שאשתו החוקית לא תקבל מקצבה זו דבר. בפסיקה זו הפך בית המשפט העליון החלטה שהתקבלה על ידי בית המשפט המחוזי בחיפה לפני כשלוש וחצי שנים, לפיה הגמלה תחולק שווה בשווה בין הידועה בציבור לבין אשתו במועד הפטירה. סוגיה זו נדונה בעקבות סכסוך שפרץ

באת בגלל המחיר? בכית בגלל השירות!

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



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

* 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

טיפים בטיפוח לקוחות נבחרים

יובל ארנון, מנכ"ל ושותף ב"ארנון את וינשטוק" ניהול ותכנון ביטוחי

להתחלק איתך בעלויות, זו הדרך לפתח מסורת של קשר עם הלקוחות.

- לוחות שנה - בנה לוח ללקוח נבחר שונה מלוח רגיל.
- חלק מתנות סמליות אבל מראות על תשומת לב.
- הנחה את צוות משרדך מי מסומן כלקוח נבחר ויש לתת לו טיפול שונה.

חשוב לאמץ את קו המחשבה כי לא כל הלקוחות שווים, יש שווים יותר ויש שווים פחות, יש כאלו אשר תורמים יותר למשרדך ויש כאלו שפחות, אי אפשר להתייחס לכל הלקוחות באופן שווה, להזכירך 20% מהלקוחות לערך תורמים לפעמים יותר מ-80% הנותרים, טפל בהם היטב לאורך זמן והשקעתך תניב פרי.

נקודה למחשבה.

טלפון...
 • מוכן בד"כ לפגוש אותך ולהקדיש לך זמן **ראשית**, עצתי לכל סוכן, קח את תיק הלקוחותיך, "נער" אותו ובנה שתי קבוצות - אחת הנבחרים והשנייה-שאר העולם...
שנית, איך שומרים על קשר ומטפחים את הלקוחות הנבחרים?
 אומרים שההצלחה נמצאת בפרטים הקטנים. כך גם בקשר עם לקוחות אלו:
 • בנה רשימת תפוצה ושלח להם בתדירות קבועה עדכונים מקצועיים ואקטואליה.
 • יום הולדת - אל תשלח ברכה (אם בכלל), הרם טלפון וברך באופן אישי.
 • קבע פגישת שרות עם כל לקוח נבחר לפחות אחת לשנה אצלך במשרד.
 • ערוך כנס אחת לשנה ללקוחות הנבחרים שלך בנושא מקצועי/אקטואליה ועוד, חברות ביטוח וגורמים נוספים ישמחו

רבות מדובר על הצורך בטיפוח הלקוחות הטובים, תוכנות C.R.M משוכללות ויקרות נבנו לצורך כך, הרצאות רבות מועברות בנידון, אסטרטגיות רבות נבנו על בסיס זה והשאלה האם בשורה התחתונה את/ה הסוכן אכן מבדל את הלקוחותיך הטובים משאר הלקוחות? דרך אגב הבנקים כבר מזמן עשו זאת, יש לקוחות שיושבים בכורסא מול הפקיד (בנקאות פרטית) ויש לקוחות שעומדים בתוך החבלים...

מיהו לקוח נבחר?

מס' כלים כיצד לשקלל לקוח נבחר:

- נאמנות
- רוב /כל עסקיו מבוטחים אצלך
- אין בעיות גביה
- מפנה חברים שלו אליך
- לא "שורף" לך את העצבים בכל שיחת

בעקבות הרחבת הפעילות וקליטת סוכנים חדשים רבים:

מחוז אקספרס של "הכשרה ביטוח" עבר למשכנו החדש

מענה מקצועי ומהיר לסוכניה, תוך טיוב השירות. כיום, כחצי שנה לאחר שנחנך, אנו רואים תוצאות - נקלטו סוכנים רבים ועולה הצורך בהרחבת המחוז לאור הגידול בפניות הסוכנים המבקשים לעבוד בשיתוף פעולה עם 'הכשרה ביטוח', בד בבד עם המשך מתן השירות האיכותי. במשכנו החדש והמרווח נמשיך לתת מענה לסוכנים חדשים המצטרפים למשפחת 'הכשרה ביטוח'.

עשרות סוכנים חדשים עלה הצורך בהרחבתו ובהעברתו למשכן חדש. יצוין כי סוכנים רבים הצטרפו במהלך השנה לחברת "הכשרה ביטוח", וגידול רב בפניות נרשם בתחילת שנת 2010 אז יצאה החברה בהצהרה כי תתגמל את הסוכנים בגין פוליסות מסולקות, מהלך שעורר הדים בענף. **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל "הכשרה ביטוח": "מחוז אקספרס הוקם כחלק מהאסטרטגיה של החברה לתת

מחוז אקספרס של "הכשרה ביטוח" עבר בתחילת חודש אוגוסט למשכנו החדש בת"א. המחוז הושק לראשונה לפני כחצי שנה ונוסף לארבעה מחוזות הפועלים כיום בערים הגדולות - מרכז, חיפה, ירושלים ושפלה. מחוז אקספרס משרת בעיקר סוכנים חדשים מאזור המרכז והשרון, ומספק פלטפורמת קליטה ידידותית וליווי צמוד הן במשרדי הסוכנים והן בתהליכי התביעות. לאחר שקלט המחוז החדש

מנורה מבטחים משדרגת הכיסוי והשירות עבור "שבר שמשות"

"מנורה מבטחים" משדרגת את כתב השרות "שבר שמשות", המסופק באמצעות חברת "אוטוגלאס", ולראשונה תעניק כיסוי גם לגומיות. הכללת גומיות בכתב השירות מאפשרת ל"מנורה מבטחים" לספק פתרון מלא ושלם ללקוחותיה, שלא קיים בחברות אחרות. בנוסף תאפשר החברה למבטחיה לקבל את השרות באמצעות ניידת שרות מקצועית שתגיע לבית המבוטח ותספק לו את השרות בביתו. הכיסוי החדש והשרות יכנסו לתוקף בראשית חודש ספטמבר.

מדוחות הרישוי לרכב דו גלגלי: ירידה דרמטית במכירת אופנועים בחודש יולי

זאת, מנתוני היבואנים, השבוע הראשון של חודש אוגוסט מצביע על התאוששות מסוימת במכירות וההערכה היא כי בחודש זה ירשם היקף מכירות של כלים דו גלגליים דומה להיקף המכירות שנרשם באוגוסט אשתקד.

בתוך כך מדוחות משטרת ישראל על מגמת גוברת של גניבת קטנועים על ידי בני נוער במהלך חופשת הקיץ. קצין בכיר ממחוז תל אביב תיאר והסביר כי בני נוער משועממים מבחינים בקטנוע, בעיקר שאינו קשור, מניעים אותו, עושים איתו "סיבוב", מעבירים אותו בין החברים ואחר כך זורקים אותו ובורחים. לדבריו, עשרות בני נוער נתפסו על ידי שוטרים במהלך הקיץ כשהם רוכבים על קטנועים גנובים.

בחודש יולי השנה עלו על הכבישים 1,168 כלי רכב דו גלגליים בלבד - כך עולה מדוחות הרישוי לרכב דו גלגלי. ביחד עם כ-350 כלים שעלו על הכבישים בחודש זה ושאנים מופיעים בדוחות אזי מסתכם מספר כלי הרכב שעלו על הכביש בחודש החולף על כ-1,520 כלים - ירידה של קרוב ל-30% ביחס לחודש יולי אשתקד, שבו עלו על הכבישים 2,133 כלים דו גלגליים. ביחס לחודש הקודם, חודש יוני, עומדת הירידה במכירות על קרוב ל-10%. בהשוואה בין השנים אזי מראשית השנה הנוכחית עלו על הכבישים למעלה מ-9,000 כלי רכב דו גלגליים לעומת למעלה מ-11,500 כלים שעלו בשבעת החודשים הראשונים של שנת 2009 - ירידה של כ-22%. יחד עם

פעילות בסניפים ובמחוזות

סיכום סדנת מסטרמינד

ביום רביעי 4.11.00 התקיימה סדנת של mastermind בלשכה בחיפה. 25 סוכנים וסוכנות השתתפו ואפילו אורח מהרצליה הגיע. אחרי היכרות קצרה בין הנוכחים, הציג מר סלנט בעיה שיש לו. נערך סבב של תשובות ע"מ לעזור לו. מנחי הסדנא הציג את שיטתם שהיא בעיות בשיתוף פעולה. במפגש בין סוכנים מצליחים להגיע לסוג של שיח שלא מן השגרה, שיש בו הקשבה, סיעור מוחות, הפריה הדדית וחשיבה יצירתית. שיטה זו עובדת בכל העולם, ויש מקום להכניס מסגרת זו גם לחברינו למטרות משותפות והצלחה של כולם.

mastermind - שכמה אנשים יחד מתרכזים לפתור בעיה, ונוצרת יכולת גבוהה יותר למתן פתרונות. כל אחד הציג את רעיונותיו לפתרון הבעיה שהוצגה. כמו כן ניתנו 2 שאלות כתרגיל, ע"מ לפתור אותן ולרשום את דרכי פתרון. המטרה היתה להפעיל את כולם בפתרון

מפגש סניף חיפה בנצרת

בנושא "תביעות והפרשי עמלות של סוכנים מחב' ביטוח". ביום שלישי 24 לאוגוסט 2010 במלון פלאזה נצרת עלית בשעה 09.00. המפגש בחסות "שלמה sixt".

יום עיון מחוז באר שבע

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

מפגש סניף ראשון לציון

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

מפגש סניף פתח-תקווה

ביום שלישי 24 לאוגוסט 2010 בקפה שרי בפ"ת, בשעה 16:30. המפגש בחסות: "שגריר פוינטר".

המכללה של סוכני הביטוח ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח על שם שלמה החמני ז"ל

נמשכת ההרשמה

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

לקבלת מידע נוסף והרשמה: טל. 03-6395820, פקס: 03-6395811, machon@insurance.org.il

ברכות חמות

לאברהם רייף,
נשיא הכבוד של הלשכה,
בהגיעו לגיל גבורות.
המשך פעילות ברוכה לטובת
סוכני הביטוח
ובריאות שלמה!

החלה ההרשמה לכינוס אלמנטר 2010

1-4 בנובמבר 2010 כד'-כז' חשון תשע"א, אילת

הכינוס ה-24 אלמנטר 2010

כינוס "אלמנטר" 2010 יעסוק בנושאים שהם במהות העשייה של ענף הביטוח האלמנטרי, בהצגת מגמות ותחזיות ובהענקת כלים להבנה טובה יותר.

הבזקים ראשוניים לתוכנית הכינוס

- מה חדש בענף הביטוח האלמנטרי ב-2011.
- השפעות השינויים בביטוח חובה.
- סוגיות משפטיות נבחרות והשלכותיהן בענף הביטוח.
- דרכי ניהול התביעות לאור השינויים.
- סוגיות נבחרות בביטוח רכב רכוש.
- ניתוח אירוע בביטוח אלמנטרי.
- סיפורי תביעות מפי סוכנים ולקוחות.
- הסוכנים כזרוע השיווק המרכזית בחברות הביטוח.
- סקר שביעות רצון - חברי הלשכה מציגים את חברות הביטוח.
- תביעות צד ג' מאפייני החברות ודירוגן.
- מורידים את הכפפות ומתחילים למכור.
- הכה את המומחה.
- הטכנולוגיה בשרות הסוכן.
- מוטיבציה ועוד...
- פעילות חברתית ומופעים מובילים ובהם יהודה פוליקר.

בימים אלו נשלחו לחברי הלשכה טפסי ההרשמה לכינוס בדואר אלקטרוני ובדיוור ישיר את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחב' "דיזנהאוז-יוניטורס" המלאכה 3 בית ויקטוריה, תל אביב, מיקוד 67215

טל: 1700-503-233, פקס: 03-6242175, ניתן להרשם גם באתר האינטרנט של הלשכה בכתובת www.insurance.org.il

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

לוח הביטוח

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 ליולי 052-6604-304
yosi@faynermanbituah.com

לסוכנות ביטוח גדולה באזור הדרום
דרושה/פקידה
שירות חיים/בריאות/פנסיוני
עדיפות למכירים את תוכנת "עתיד".
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

לחברת "שכל",
חברה לייעוץ 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 במרכז
מעוניינת לקנות תיקי ביטוח
במכפיל גבוה ובתשלום מזומן
פיני דורון - 052-3688700

דרושה/סוכן/
בעל/ת רישיון משווק פנסיוני
למכירת ביטוחים ללקוחות של סוכן קיים
באזור 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 גישה למחשב, יכולת שיווקית
ולמידה.
לפנות לתמיר 04-8539187

דורות סוכנות לביטוח מזמינה לעבודה:
• סוכנים מורשים
• מפקחי רכישה (עדיפות לדוברי רוסית)
• עובדי טלמרקטינג מנוסים
• מזכירה בתחום ביטוח חיים / אלמנטרי
עדיפות לתושבי אשדוד והסביבה
טל: 08-8662188 פקס: 08-8677906
www.dorot-ins.co.il

לסוכנות בגוש דן
דרוש סוכן לפיתוח תיק קיים
052-2218973 סודיות מובטחת

סוכנות ביטוח אלמנטרי מעוניינת לרכוש
תיק ביטוח באזור הצפון
במקדם טוב
לפרטים: 054-2300702 אפרים מנדלסון

סוכנות ביטוח אלמנטרי בצפון
מעוניינת בשיתוף פעולה
עם סוכן ביטוח חיים
לפרטים: 054-2300702 אפרים מנדלסון

לסוכנות ביטוח באור-יהודה
דרושה חתמת
בענפי האלמנטרי
עם ניסיון מוכח!
קו"ח ל: uri@eini.co.il

חדר להשכרה
במשרד ביטוח קיים בבני ברק
קומת קרקע, כולל מטבחון משותף
מרוהט + תשתיות מחשב וטלפון
לא מיועד לסוכני ביטוח אלמנטרי
לפרטים: 052-2502053 ישראל

מעוניין לרכוש
תיק ביטוח חיים באזור מרכז
במכפיל גבוה ותשלום במזומן.
לפרטים: 054-4747944 אופיר אטדגי,
ofirmsurance@012.net.il
סודיות מובטחת.

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

טופס הרשמה לכינוס - לחברי לשכה

שם משפחה _____ שם פרטי _____
 שם התאגיד _____
 הוצאת חשבונית ע"ש _____
 כתובת _____ מיקוד _____
 E-MAIL _____ סלולרי _____
 מס' טלפון _____ מס' פקס _____



1-4/11/2010 | כד' כז' חשון תשע"א, אילת

את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחב' "דיזנהאוז-יוניטורס" המלאכה 3 בית ויקטוריה, תל אביב, מיקוד 67215
 טלפון: 03-503-233-1700, פקס: 03-6242175
 ניתן להרשם גם באתר האינטרנט של הלשכה בכתובת www.insurance.org.il

תוכנית השתתפות (נא סמן x במשבצת המתאימה)

דמי השתתפות	במלונות: <input type="checkbox"/> הרוזס פאלאס <input type="checkbox"/> דן אילת <input type="checkbox"/> רויאל ביץ' <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> הילטון מלכת שבא	<input type="checkbox"/> רויאל גארדן	סך כ"ש
<input type="checkbox"/> תוכנית א' משתתף בחדר זוגי (עם משתתף נוסף) מעוניין ללון בחדר עם _____	$1,648 = 80 + 1,568$	$1,546 = 80 + 1,466$	$1,307 = 80 + 1,227$	
<input type="checkbox"/> תוכנית ב' משתתף בחדר יחיד _____	$2,627 = 80 + 2,547$	$2,317 = 80 + 2,237$	$2,022 = 80 + 1,942$	
<input type="checkbox"/> תוכנית ג' זוג (משתתף וכן/בת זוג) מגיע עם אשתי/בעלי, שם פרטי _____	$3,296 = 160 + 3,136$	$3,092 = 160 + 2,932$	$2,614 = 160 + 2,454$	
<input type="checkbox"/> מעוניין בארוחת ערב גלאט כשר _____	סה"כ מחיר מלון _____	סה"כ מחיר טיסות _____	סה"כ לתשלום _____	

* ע"פ חוק חלק מדמי ההשתתפות מחוייב במע"מ ומחושב על בסיס 500 ש"ח לאדם

עלות ההרשמה לאחר ה- 18.10.10

נוכח מחויבותינו לבתי המלון לצורך שמירת החדרים אנו נאלצים לחייב כל חבר הנרשם לאחר **18.10.2010 בתוספת של 150 ש"ח** לכן רצוי להזדרז ולהרשם עתה.

טיסות

הנך מתבקש לציין 2 מועדים רצויים עפ"י עדיפות מבוקשת ע"י סימון 1 או 2 במשבצת המתאימה. אין חב' "דיזנהאוז-יוניטורס בע"מ" מתחייבת לספק כרטיסי טיסה למועד המבוקש והתאום יעשה על בסיס מקום פנוי.

מחירים	חזור מאילת 4.11.10	הלוך לאילת 1.11.10
ש"ח 440 נב"ג - אילת - נתב"ג	<input type="checkbox"/> 15:15 אילת - שדה דב <input type="checkbox"/> 15:35 אילת - נתב"ג	<input type="checkbox"/> 08:15 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 09:00 נתב"ג - אילת
ש"ח 576 שדה דב - אילת - שדה	<input type="checkbox"/> 16:45 אילת - נתב"ג	<input type="checkbox"/> 09:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 09:50 נתב"ג - אילת
ש"ח 740 חיפה - אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 13:15 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 16:40 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 17:00 אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 09:45 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 12:00 נתב"ג - אילת <input type="checkbox"/> 11:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 08:50 חיפה - אילת <input type="checkbox"/> 11:15 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 10:05 חיפה - אילת <input type="checkbox"/> 12:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 13:15 חיפה - אילת <input type="checkbox"/> 13:00 שדה דב - אילת
*מחיר הטיסה הוא הלוך ושוב ליחיד		

דרכי תשלום (נא סמן x במשבצת המתאימה)

התשלום לפקודת "דיזנהאוז-יוניטורס" תירות ישראלית (2004) בע"מ

הנני מצרף בזה המחאה ע"ס _____ ש"ח דמי השתתפות עבור _____ משתתפים, לפי תוכנית שסומנה לעיל.
 הנני מצרף בזה 2 המחאות בתשלומים שווים לכיסוי דמי ההשתתפות עפ"י התוכנית אשר בחרתי וסימנתי לעיל.

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ללא ריבית. שם בעל הכרטיס _____

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-1 עד 3 תשלומים ללא ריבית. הגבייה תתבצע מיום ההזמנה.

מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס בתוקף עד _____ ת.ז. _____

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ויזה / ישראכרט / דינרס / אמריקן אקספרס בתשלומי קרדיט

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-2 עד 18 תשלומים, יחוייבו בריבית קבועה כפי שנקבעת ע"י חברות האשראי.

מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס בתוקף עד _____ ת.ז. _____

חתימה _____

אבקשם לרשום אותי לכינוס ולגבות את התשלום עפ"י הפרטים שרשמתי