



## האם שרות היא כילה נרדפת לחינם?

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

האם לקוח אשר מעביר לסוכן יפוי כח כדי שיבדוק לו מה יש לו בחברות אחרות ויציג לו את הנתונים, האם צריך לקבל שרות זה בחינם?

ומה לגבי בדיקת פוליסות? ערמה של פוליסות? תכנון פנסיוני? האם צריכים להתבצע ללא עלות כספית?

הנושא הזה מוגדר תמיד בדיונים "נושא רגיש"... למי בדיוק קשה לי לנחש, אבל אין לי ספק שהכל עניין של חינוך, ואיך אנחנו מגדירים את עצמנו.

מי אשר ממעיט בערכו, מעולם לא יוכל לשפר את תדמיתו בעיני הציבור וגם לדרוש תגמול הוגן עבור שרותיו. סוכן ביטוח זהו מקצוע שאינו נופל במאום מכל מקצוע חופשי אחר והאחריות על כתפיו היא הגדולה מכולם, ועדיין לצערי לא מעט סוכנים "מבטלים" עצמם מול הלקוחות שלהם, זמנם הופך להפקר, כל בקשה או שרות מבוצע מיידי וללא כל תמורה וזה בדיוק המצב שמנציח את תדמית מקצוע הסוכן בעיני הלקוח והציבור.

מי שרואה עצמו בענף זה, אשר הוא אחד היפים מהקיימים היום לעוסק חופשי, אך גם אחד התובעניים ביותר, חייב לשנות גישה לזמנו, הפתגם הידוע "זמן שווה כסף", לא נכתב לחינם, וחינם אינה צריכה להיות מילה נרדפת לשרות. חומר למחשבה.

לאורך כל חיי הפוליסה שרותים שונים ומשונים ללא כל תשלום?

האם חברות הביטוח אשר אמורות לתת גם הן שרותים ללקוחות עושות זאת בצורה קלה וידידותית?

האם חברות הביטוח אשר אמורות לתת שרות לסוכן כדי שיתן שרות ללקוח שלו עושות זאת בצורה מהירה וללא סחבת?

האם עצם העובדה שהלקוח משלם את הפרמיה לחברת הביטוח, אשר מעבירה עמלה מסוימת לסוכן אשר יכולה להיות גם נמוכה ביותר, עצם עובדה זו מאפשרת עכשיו ללקוח לבוא לסוכן בדרישה לקבלת שרות שוטף, מזדמן וללא כל תמורה?

האם לקוח אשר משכורתו 5000 ₪ ורכש קרן פנסיה מסוכן על הפרשות מלאות, והסוכן מקבל תמורת עסקה זו 27 ₪ לחודש ברוטו, האם זה מאפשר עכשיו ללקוח לקבל כל שרות שיחפוץ ללא כל תמורה?

האם לקוח אשר צריך לקבל טופס 161 ובחר במקום לגשת לחברה לגשת לסוכן אשר יטפל לו בהשגת הנתונים ובזמן מהיר, האם לקוח זה צריך לקבל שרות זה בחינם?

האם לקוח אשר מבקש העתק לאישור מס ומשלוח אליו צריך לקבל זאת בחינם?

האם טיפול בהלוואה אשר ניתן לעשות ישירות מול החברה אך מועבר לטיפול הסוכן צריך להתבצע ללא תמורה?

במציאות בה אנו חיים, כאשר תקנות משתנות בתכיפות, כאשר דרישות הרגולטור גדלות, כאשר הלקוחות יותר חשופים למידע, כאשר סוכן אשר רוצה להישאר בתמונה חייב להשקיע כסף רב במערכות טכנולוגיות ובהתמקצעות וכאשר השרות לו אנו נדרשים הוא לטווחים שונים, במציאות זו אני מרשה לעצמי לשאול האם שרות היא מילה נרדפת לחינם? האם שעת עבודה של סוכן יש לה ערך כספי או זמנו של סוכן הוא משאב ציבורי אשר ניתן בחינם לכל דורש?

הסוגיה האם סוכן ביטוח רשאי לגבות עלות כספית בגין שרותים שונים להם הוא נדרש עלתה לא פעם בדיונים שונים בפורומים שונים מהיבטים שונים, האם מבחינה חוקית רשאי הסוכן לגבות כסף בגין שרותים שונים שנדרש להם? האם ראוי לדרוש כסף עבור שרותים אלו? האם עצם העובדה שהלקוח רכש באמצעות הסוכן פוליסה, אשר עליה הוא משלם פרמיה חודשית לאורך זמן רב, והאם עצם העובדה שהסוכן קיבל עמלה ומקבל באופן שוטף עמלה, האם זה מונע או מונגד לדרישת תגמול בגין שרותים שונים אליהם נדרש הסוכן ביום יום?

האם הלקוח אשר רכש מהסוכן פוליסת ביטוח חיים ל 35 שנה, רכש גם את זמנו של הסוכן או צוות משרדו והוא רשאי לקבל

## פרשת ההלוואות ב"סנורה" עוברת לבדיקת המשטרה

על ידה למבוטחיה, בהיקף של כ-150 מיליון שקל, אף שקיבלה לידה ערבויות בכ-31 מיליון שקל בלבד. הלוואות ניתנו בין השנים 2005-2007, תוך ביצוע שרשרת תקלות ברישום, בפיקוח ובדיווח. כעת, אם כן, מגיעה הפרשה לפתחה של המשטרה והיא תכלול בדיקה מקיפה, לרבות בדיקה של סוכני ביטוח שתיווכו בין הלקוחות לבין החברה.

ההתמקדות היא בסוגיות של הלבנת הון. ממשד האוצר נמסר כי "לנו אין סמכויות לחקור ביצוע של עבירות כאלה, והתמקדנו במישור המנהלי. חלק מהקנס שהוטל הוא בשל עיכובים בדיווח הנדרש בהתאם לחוק איסור הלבנת הון. שאר הממצאים שהיו מחשידים הועברו למשטרה". כזכור, הפרשה החלה בספטמבר 2009, אז הודיעה "סנורה מבטחים" כי המפקח בודק הלוואות שניתנו

פחות מחודש לאחר שהמפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, הטיל על חברת "סנורה מבטחים" קנס חסר תקדים של 14 מיליון ₪ בגין מתן הלוואות שלא על פי ההנחיות, נפתחת שוב הפרשה - והפעם היא עוברת למשטרה. המפקח העביר את ממצאי בדיקתו למשטרה כדי שזו תחל בבדיקה ראשונית לצורך קבלת החלטה האם לפתוח בחקירה פלילית נגד גורמים שהיו מעורבים בפרשה.

## איציק צרפתי CLU נבחר ליו"ר הנהלת ליסו"ב

הביטוח. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, בירך על הבחירה ואמר כי "צרפתי הוא דמות בולטת בפעילות הלשכה לאורך השנים והוכיח כישורים רבים, שסייעו לו להצליח באחד התפקידים החשובים והמשפיעים בהתנהלות הפיננסית של הלשכה, וביכולתה להציג איתנות ויציבות אל מול מכלול הצרכים והמשימות אותם מקדמת הלשכה לטובת חבריה".

וקורס מנהל מתקדם של מכללת ת"א. בעברו מילא שורה ארוכה של תפקידים ציבוריים במסגרת הלשכה, לרבות: סגן וממלא מקום נשיא הלשכה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי, יו"ר ועדת כנסים, חבר הוועד המנהל, יו"ר סניף ר"ג גבעתיים וחבר המועצה הארצית. כן שימש סגן יו"ר המועצה המייעצת לשר האוצר בענייני ביטוח וחבר בוועדת הפטור למפקח על

**איציק צרפתי CLU** נבחר ליו"ר הנהלת ליסו"ב, החברה הכלכלית של הלשכה. חברי המועצה הארצית אישרו את מועמדותו של צרפתי, שיחליף בתפקיד את **זאב וינר ז"ל**. הוא ישמש במקביל כיו"ר הנהלת ליסו"ב וכסגן יו"ר המועצה הארצית - תפקיד אותו הוא ממלא כיום בשורות הלשכה - עד לתום הקדנציה הנוכחית. צרפתי בוגר לימודי CLU

## לביטוחי המנהלים יש גם יתרונות

מאת: מאיר אוזן, יו"ר קבוצת שקל ניהול ביטוח ופינוסים מקבוצת הפניקס | The Marker 23.8.2010

משנה, ובכך מעבירות חלק גדול מהסיכון למבטחי משנה בחו"ל. רוב קרנות הפנסיה לא רוכשות ביטוח משנה, ובמקרה אסון ייפול ההפסד על העמיתים.

פרמטר קריטי נוסף הוא איכות הכיסוי הביטוחי, למשל לאובדן כושר עבודה. בקרן פנסיה, הזכאות לקצבת נכות מותנית בכך שהעובד אינו מסוגל לעבוד בעיסוקו ובכל עיסוק סביר אחר, בהתאם להשכלתו, ניסיונו והכשרתו.

בביטוח מנהלים, העובד זכאי לקצבת אובדן כושר עבודה אם אינו יכול לעסוק בעיסוקו הנוכחי.

מנהלי הסדר משווקים מוצרים של חברות ביטוח, קרנות פנסיה וקופות גמל רבות, ומחויבים לפי החוק לתת את הייעוץ הטוב ביותר ללקוח מבין התוכניות שהם משווקים, לרבות הכנת מסמך הנמקה בכתב הנמסר ללקוח והכולל את כל ההמלצות והשיקולים שהובילו אליהן. מבחינה זו אין הבדל בינם לבין יועצים פנסיוניים. אנו, מנהלי ההסדרים, יודעים שלכל מוצר יתרונות וחסרונות, ולכן נראה שהשילוב בין ביטוח מנהלים לקרן פנסיה הוא במקרים רבים הפתרון המיטבי.

אין כיום הבדלים גדולים בין קרנות הפנסיה החדשות לביטוחי המנהלים בפוליסות המשתתפים ברווחים. קרנות הפנסיה הן מוצר זול יותר ללקוח, אך גם מסוכן יותר בכמה אופנים. ראשית, בסוג ההתקשרות: קרן פנסיה מבוססת על תקנון, הניתן לשינוי באופן רטרואקטיבי. פרמטר חשוב נוסף הוא מנגנון ניהול הסיכונים הביטוחיים. בחברת ביטוח יש מנגנון חיתום הכולל הצהרת בריאות ובדיקות רפואיות ודיווח על עיסוקים מסוכנים. חברת הביטוח יכולה להחליט לא לכסות בעיות רפואיות, לדרוש תוספת פרמיה בגינן ובמקרים קיצוניים אף לא לבטח. מנגנון זה נועד למנוע מצב שבו הסיכון נופל על שאר המבוטחים. מנגנון כזה אינו קיים בקרנות הפנסיה, המבוססות על ביטוח הדדי. קרן פנסיה אינה מבצעת במקרים רבים חיתום בעת הצטרפות. מי שסובל מבעיה רפואית והצטרף לקרן, מכוסה לאחר תקופת אכשרה של חמש שנים באופן מלא.

עלות פנסיית הנכות שתשולם לו או פנסיית השארים שתשולם לשאריו במקרה של תביעה ממומנת על חשבון שאר העמיתים. בנוסף, חברות הביטוח רוכשות ביטוחי

הכתבה "צעירים וחוסכים? התרחקו מביטוח מנהלים: דמי הניהול גבוהים פי שלושה מקרן פנסיה" (The 9.8.10 Marker) הזכירה לי שגם בתחילת שנות ה-90 היו שטענו כי קרנות הפנסיה עדיפות על ביטוחי מנהלים. גם אז טענו שהקרנות עדיפות מכיוון שדמי הניהול בהן נמוכים והן מעניקות שקט נפשי וביטחון.

אלא שהזכויות הפנסיוניות של עמיתי קרנות הפנסיה נשחקו מאז בעשרות אחוזים. כך למשל, הזכויות של המצטרפים לקרנות פנסיה חדשות מ-1995 נשחקו בשל העלייה בתוחלת החיים והירידה בהיקף האג"ח המיועדות. זכויות העובדים שרכשו ביטוחי מנהלים לא נפגעו מהתארכות תוחלת החיים, מכיוון שהפוליסה היא חוזה משפטי מחייב. שווי ההטבה הגלומה בתנאי הקצבה בביטוחי המנהלים הישנים יכול להתבטא בתוספת כ-15%-20% לפנסיה, בהשוואה לפנסיה המחושבת בקרנות הפנסיה החדשות על בסיס תוחלת החיים המעודכנת וכנגד אותו סכום צבירה בגיל פרישה. דוגמה זו ממחישה עד כמה ההתמקדות בדמי הניהול חוטאת לטובת המבוטחים. במונחי תשואה,

## "כלל ביטוח": רווח של 251 מיליון נח במחצית הראשונה של 2010

הבריאות ממשיך לצמוח וגם בתקופת הדו"ח חל גידול בהיקף הפרמיות, שהסתכמו בכ-566 מיליון ש"ח לעומת כ-462 מיליון ש"ח אשתקד. ולבסוף, תחום השירותים הפיננסים ("כלל פינוסים") הציג רווח לפני מס שהסתכם בתקופת הדו"ח בכ-42 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של כ-51 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. **שי טלמון**, מנכ"ל קבוצת "כלל ביטוח", אמר כי "בחצי הראשון של שנת 2010 הושם דגש על שיפור החוסן הפיננסי של הקבוצה, הן על ידי גיוס ההון המשני והן בהקטנת החוב של כלל פינוסים. זאת במקביל לגידול בהיקפי הפעילות". לדבריו, "בחודשים הבאים יושם דגש על המשך שיפור הרווחיות מהפעילות התפעולית-חיתומית השוטפת".

בתקופה המקבילה אשתקד; בביטוח חיים רווח לפני מס בסך של כ-124 מיליון לעומת כ-162 מיליון ש"ח אשתקד; בפנסיה ובגמל רווח לפני מס בסך של כ-73 מיליון לעומת כ-63 מיליון ש"ח אשתקד; ובתחומי הפעילות של הביטוח הכללי בישראל רווח לפני מס של כ-151 מיליון ש"ח, לעומת כ-103 מיליון ש"ח אשתקד. הפרמיות שהורווחו ברוטו בביטוח הכללי בישראל ובחו"ל הסתכמו במחצית הראשונה של השנה בכ-2,149 מיליון ש"ח, לעומת כ-2,114 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-1.7%. בתחום ביטוח הבריאות רשמה הקבוצה רווח לפני מס של כ-57 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-56 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. תחום

"כלל ביטוח" רשמה במחצית הראשונה של 2010 רווח נקי של כ-251 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-211 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. כל מגזרי הפעילות של הקבוצה - חסכון ארוך טווח, ביטוח כללי, בריאות ופינוסים - הציגו רווח בתקופה זו. הרווח הכולל של הקבוצה הסתכם בתקופת הדו"ח בכ-344 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-635 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. עודף ההון של "כלל ביטוח" מעל ההון הרגולטורי הנדרש, נכון ליום 30 ביוני 2010, מסתכם בכ-1.1 מיליארד ש"ח. מפילוח תחומי הפעילות, בתחום החיסכון ארוך טווח רשמה "כלל ביטוח" בתקופת הדו"ח רווח לפני מס של כ-198 מיליון ש"ח, לעומת כ-225 מיליון ש"ח

## "הפניקס": רווח של 184 מיליון נה במחצית הראשונה של 2010 ואידול של פי 5 ברווח ברבעון השני של השנה!

### "הפניקס" צומחת בשיעורים גבוהים ביחס למקובל בענף ומציה רווחי חיתום גבוהים

אשתקד, גידול של כ-9.8%. במגזר ביטוח בריאות ההכנסות מפרמיות שהורווחו בתקופת הדוח הסתכמו לסך של כ-526.6 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ-487.2 מיליון ש"ח בחציון המקביל אשתקד, גידול של כ-8.1%. לדברי **אייל לפידות**, מנכ"ל "הפניקס": "הדוחות הכספיים של המחצית הראשונה לשנת 2010, מבטאים שיפור בפעילות העסקית של החברה בכל המגזרים ובדגש על ענפי הפרט. אנו מציגים צמיחה חזקה וגידול במחזורי הפעילות, בהיקפי הפרמיות ובמכירות החדשות בכל מגזרי הפעילות ללא יוצא מן הכלל. החברה צומחת וגדלה תוך מיקוד בסוגי העסקים והכיסויים הרווחיים יותר לחברה. המכירות החדשות מאופיינות במתן דגש על תמהיל מוצרים רווחי ותהליך זה נמצא בראשיתו וטרם הגיע למיצו". היקף הנכסים המנוהלים ע"י קבוצת "הפניקס" עומד בסוף יוני 2010 על סך של כ-93 מיליארד ש"ח, בהשוואה לסך של כ-79.5 מיליארד ש"ח ליוני 2009. לקבוצה הון עצמי בסך של כ-2,540 מיליארד ש"ח לעומת סך של כ-2,284 מיליארד ש"ח לסוף 2009. לחברת הביטוח עודף הון של כ-801 מיליון ש"ח מעל ההון העצמי המינימאלי המתחייב מתקנות הפיקוח על הביטוח.

של כ-14.3% ביחס לחציון המקביל אשתקד. בתחום הפנסיה היקף הנכסים המנוהלים ליום 30 ביוני 2010 עלה ועמד על סך של כ-3.8 מיליארד ש"ח, לעומת היקף נכסים של כ-2.9 מיליארד ש"ח ליום 30 ביוני 2009. הרווח ברבעון השני של 2010 הסתכם לסך של כ-2.4 מיליון ש"ח בהשוואה לרווח של כ-1.9 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-26.3%. בתחום הגמל מתבססות התוצאות בעיקר על

**אייל לפידות, מנכ"ל "הפניקס":  
"הדוחות הכספיים של המחצית  
הראשונה לשנה זו, מבטאים שיפור  
בפעילות העסקית של החברה**

נתוני החיסכון ארוך הטווח של "אקסלנס". היקף נכסי החיסכון ארוך הטווח המנוהלים ע"י "אקסלנס" עמד בתקופת הדו"ח על 17.7 מיליארדי ש"ח, בדומה לסך הנכסים בסוף שנת 2009. תוצאות תחום החיסכון ארוך הטווח של "אקסלנס", אשר כאמור אוחדו בתקופת הדוח ומתבססים על פעילות הגמל בעיקר, הסתכמו ברווח של כ-25.7 מיליון ש"ח. במגזר הביטוח הכללי ההכנסות מפרמיות ברוטו הסתכמו בתקופת הדוח לסך של כ-1,099.7 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ-1,002 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה

קבוצת "הפניקס" דיווחה על תוצאותיה הכספיות לרבעון השני של שנת 2010 ולמחצית הראשונה של השנה. הרווח הכולל של הקבוצה במחצית הראשונה של 2010 הסתכם לסך של כ-280 מיליון ש"ח, כאשר ברבעון השני של 2010 הסתכם הרווח הכולל לסך של כ-84 מיליון ש"ח, בהשוואה לרווח כולל בסך של כ-55 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד - וזאת על אף הירידות בשווקי המניות בשוק ההון. הרווח לתקופה, שאינו כולל את הרווחים ההשקעתיים הנזקפים לקרנות ההון, עמד במחצית הראשונה של 2010 על סך של כ-184 מיליון ש"ח, בהשוואה לסך של כ-117 מיליון ש"ח בחציון המקביל אשתקד, גידול משמעותי של כ-57% ברווח לתקופה. הרווח הנקי של "הפניקס" לרבעון השני עמד על כ-50 מיליון ש"ח, גידול של פי 5 ברווח ביחס לתוצאות הרבעון המקביל אשתקד! בתחום החיסכון ארוך הטווח הסתכם הרווח הכולל של "הפניקס" בתקופת הדוח לסך של כ-87 מיליון ש"ח; בתחום הביטוח הכללי הסתכם הרווח הכולל בתקופת הדוח לסך של כ-154.9 מיליון ש"ח; ובתחום ביטוח הבריאות הסתכם הרווח הכולל בתקופת הדוח לסך של כ-63.2 מיליון ש"ח. בענף ביטוח החיים הפרמיות שהורווחו בתקופת הדוח הסתכמו לסך של כ-1,491.9 מיליון ש"ח והן מצביעות על גידול

## "מגדל": רווח של 252 מיליון נה במחצית הראשונה של 2010

שקלים לעומת כ-10 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. סך דמי הגמולים שנגבו במחצית הראשונה של השנה הסתכמו בכ-688 מיליון שקלים לעומת כ-688 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד. סך הנכסים המנוהלים הסתכם בכ-13.2 מיליארד שקלים, לעומת כ-11.9 מיליארד שקלים ביום 30.6.2009. בביטוח בריאות הסתכם הרווח הכולל של "מגדל" במחצית הראשונה של 2010 בכ-32 מיליון שקלים ובביטוח כללי הסתכם הרווח הכולל של הקבוצה במחצית הראשונה של השנה בכ-49 מיליון שקלים. ברבעון השני של השנה רשמה "מגדל" בביטוח כללי הפסד כולל של כ-30 מיליון שקלים. בתחום השירותים הפיננסיים ("מגדל שוקי הון") הסתכם הרווח הכולל של הקבוצה בכ-46 מיליון ש"ח.

שהורווחו בענף ביטוח חיים הסתכמו בכ-2.991 מיליארד שקלים לעומת כ-2.768 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-8%. בפעילות הפנסיה המשיכה "מגדל" להציג מגמת התרחבות: דמי הגמולים במחצית הראשונה של השנה הסתכמו בכ-1.619 מיליארד שקלים

**"יונל כהן, מנכ"ל "מגדל": "אנחנו  
מאוד גדולים בביטוחי חיים לכן גם יותר  
חשופים לירידות בשווקים. מה שמדאיג  
אותי זה עולם של ריביות נמוכות שמצד  
אחד לא נותן לנו תשואות גבוהות ומצד  
שני גורם להפסדי הון"**

לעומת כ-1.458 מיליארד שקלים במחצית המקבילה אשתקד, גידול של כ-11%. סך הנכסים המנוהלים הסתכם בכ-21.1 מיליארד שקלים, לעומת כ-16.7 מיליארד שקלים ביום 30.6.2009, גידול של כ-26%. בפעילות הגמל הסתכם הרווח של "מגדל" במחצית הראשונה של השנה בכ-9 מיליון

"מגדל" דיווחה כי במחצית הראשונה של 2010 הסתכם הרווח הנקי של הקבוצה בכ-252 מיליון שקלים. ברבעון השני רשמה "מגדל" הפסד כולל של 132 מיליון שקלים לעומת רווח כולל בסך 246 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. ההון העצמי של "מגדל" עומד נכון לסוף יוני 2010 על כ-4,070 מיליארד שקלים. עודף ההון של "מגדל" מעל להון הנדרש לתקופה מסתכם בכ-639 מיליון שקלים. סה"כ הפרמיות ודמי הגמולים שרשמה "מגדל" הסתכמו בכ-6.451 מיליארד שקלים לעומת כ-6.066 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-6%.

בתחומי ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח הסתכם הרווח הכולל של "מגדל" במחצית הראשונה של 2010 בכ-192 מיליון שקלים. ברבעון השני של השנה רשמה "מגדל" בגין פעילותה בתחומי ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח הפסד כולל של כ-250 מיליון שקלים לעומת רווח כולל של כ-178 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הפרמיות

## הכשרה ביטוח רשמה רווח של 32.1 כיליון ש"ח במחצית הראשונה של 2010; "שומרה" רשמה בתקופה זו רווח של 21 כיליון ₪

ביטוח", מסר: "תוצאות הרבעון משקפות את האסטרטגיה העסקית, המתמקדת, בין היתר, בהרחבת הפעילות וטיובה בתמהיל עסקי רווחי יותר, וכן את מדיניות ההשקעות של החברה. תוצאות אלו, יחד עם עודף הון משמעותי, מעידות על איתנותה הפיננסית של החברה". בתוך כך פרסמה "שומרה" את דוחותיה למחצית הראשונה של 2010, לפיהם הסתכם הרווח של החברה במהלך תקופה זו בכ-21 מיליון ₪. מחזור מכירות החברה הסתכמו בכ-265 מיליון ₪ לעומת 247 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. סך המאזן של "שומרה" עומד ליום 30.6.10 על כ-1,223 מיליון שקלים, זאת לעומת כ-1,154 מיליון שקלים לסוף 2009, גידול של כ-6%. **דן יצחקי**, מנכ"ל "שומרה", מסר: "למרות התחרות הקשה ושחיקת התעריפים בענפי הרכב, אני צופה כי מגמת הגידול בפרמיות תמשיך גם ברבעון השלישי וזאת עקב שיפור מתמיד בשביעות רצון הוסכנים הקיימים והצטרפות סוכנים רבים נוספים".

של כ-5.2 בהשוואה לסוף 2009 וגידול של כ-17% בהשוואה לסוף המחצית הראשונה של 2009. ההון העצמי של החברה ליום 30 ביוני 2010 גבוה בכ-69.5 מיליון ש"ח מההון העצמי המינימאלי הנדרש המתחייב לפי התקנות. מניתוח תחומי הפעילות אזי סך הפרמיות שהורווחו ברוטו בביטוח כללי במחצית הראשונה של השנה הסתכם בכ-393.9 מיליון ש"ח לעומת כ-361.8 מיליון ש"ח במחצית המקבילה אשתקד, גידול של כ-9%. ברבעון השני הסתכמו הפרמיות ברוטו בכ-199.1 מיליון ש"ח, גידול של כ-10% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. בביטוח חיים וחיסכון לטווח ארוך, סך הפרמיות שהורווחו ברוטו בחציון הראשון של השנה הסתכם בכ-189.0 מיליון ש"ח, לעומת כ-169.9 מיליון ש"ח בחציון המקביל אשתקד, גידול של כ-11%. ברבעון השני הסתכם סך הפרמיות בכ-93.4 מיליון ש"ח, גידול של כ-5% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. **עופר טרמצי**, מנכ"ל "הכשרה

"הכשרה ביטוח" הציגה את תוצאותיה למחצית הראשונה של 2010, לפיהן הפרמיות שהורווחו ברוטו בתקופה זו הסתכמו בכ-582.9 מיליון ש"ח, גידול של כ-10% לעומת המחצית המקבילה אשתקד. ברבעון השני הסתכמו הפרמיות שהורווחו ברוטו בכ-292.5 מיליון ש"ח, גידול של כ-8% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. העליה נובעת מגידול בתיק המבוטחים בכל מגזרי הפעילות של החברה, זאת על אף המשך הירידה בפרמיה הממוצעת בענף רכב רכוש כתוצאה מהתחרות המובנית בענף. הרווח הכולל אחרי מס במחצית הראשונה של השנה הסתכם בכ-32.1 מיליון ש"ח. ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני מס בסך של כ-6.5 מיליון ש"ח, לעומת כ-6.2 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. זאת, על אף ירידות השערים בשוקי שוק ההון בעולם במהלך הרבעון השני. ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה ליום ה-30 ביוני 2010 הסתכם בכ-286.3 מיליון ש"ח, גידול

## "הראל": רווח של 201 כיליון ₪ במחצית הראשונה של 2010

הסתכם במחצית הראשונה לשנת 2010 בכ-948 מיליון ש"ח לעומת כ-886 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-7%. הפרמיות ברוטו בביטוח כללי במחצית הראשונה לשנת 2010 הסתכמו לסך של כ-1,627 מיליון ש"ח לעומת כ-1,536 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-6%. היקף הנכסים המנוהלים במגזר שוק ההון והשירותים הפיננסים הסתכם בכ-3.23 מיליארד ש"ח, לעומת סך של כ-15.5 מיליארד ש"ח ליום 30 ביוני 2009, גידול של כ-50%. סך הנכסים המנוהלים על ידי הקבוצה, בביטוח, קרנות פנסיה, קופות גמל, קרנות נאמנות ושירותים פיננסים הסתכם ב-30 ביוני 2010 לכ-74 מיליארד ש"ח.

מגידול במספר העמיתים הפעילים ומגידול בשיעור ההפרשה של עמיתים בפנסיות חובה. מספר העמיתים בקרנות הפנסיה המנוהלות על ידי הקבוצה עמד בסוף יוני 2010 על כ-456 אלף עמיתים מתוכם כ-298 אלף עמיתים פעילים, גידול של כ-45% במספר העמיתים הפעילים לעומת התקופה המקבילה אשתקד. היקף הנכסים המנוהלים בקופות הגמל של הקבוצה לתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-21.7 מיליארד ש"ח, לעומת סך של כ-19.8 מיליארד ₪ לתקופה המקבילה, גידול של כ-10%. בהכנסות מדמי ניהול שנגבו מקופות הגמל נרשם גידול של כ-16%. הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו בביטוחי בריאות, תחום בו הקבוצה היא המובילה והגדולה בישראל,

קבוצת "הראל" הציגה במחצית הראשונה של 2010 רווח נקי של כ-201 מיליון ₪ לעומת כ-283 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. סך הפרמיות שהורווחו ע"י קבוצת "הראל" במחצית הראשונה לשנת 2010 הסתכמו בכ-3.8 מיליארד ש"ח, גידול של כ-9%. ע"פ הדוחות הכספיים שפרסמה הקבוצה, סך הפרמיות שהורווחו בביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח במחצית הראשונה לשנת 2010 הסתכמו בכ-356,1 מיליון ש"ח, לעומת כ-1,275 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-6%. היקף הנכסים המנוהלים על ידי קרנות הפנסיה של הקבוצה לסוף יוני 2010 הסתכם בכ-9.8 מיליארד ש"ח לעומת כ-7.3 מיליארד ש"ח לסוף יוני אשתקד. הגידול נובע, בין היתר,

## לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נפנים מתכניות ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים



### תוכנית ביטוח אחריות מקצועית - איילון

- כיסוי רטרו מתאריך קבלת הרשיון. ■ ביטוח למקרה מוות מתאונה על 750,000 ₪
- כיסוי - run off - המשך ביטוח לתקופה בת 7 שנים לסוכן שפרש מהעיסוק על רקע גיל או הסבה כלול במחיר.

לפרטים נוספים: טל: 03-6396676 lisov@insurance.org.il

## משולחנה של הוועדה לביטוח פנסיוני

### דחיית מועד כסירת מסמך הנמקה כמחשב ללקוח

חברים המתקשים בהפעלת התוכנה או זקוקים להבהרות והדרכה נוספת מתבקשים לפנות למזכירות המכללה ולבקש להשתתף בהדרכה. המכללה תפתח השתלמות בכפוף למספר המבקשים. כתובת המכללה:

machon@insurance.org.il

נענה לבקשה והוציא את חוזר דחיית המועד בדבר מילוי מסמך הנמקה באופן ממוחשב החל מ-1 לינואר 2011.

יחד עם זאת המלצתנו לחברות ולחברים להיערך כבר ועכשיו לשימוש בתוכנת הלשכה או בדומות לה כיוון ששעון החול מתפקד וה-1 בינואר 2011 כבר בפתח.

בעקבות פניית חברים רבים ללשכה ולוועדה לביטוח פנסיוני בבקשה לדחות את מועד הגשת מסמך הנמקה ממוחשב ללקוח, קיים יו"ר הוועדה שלמה אייזיק מספר מפגשים עם הממונה על שוק ההון בעניין זה.

הממונה על שוק ההון פרופ' עודד שריג

### הפניקס מבטלת את ההשתתפות העצמית בתוכניות "הבית שלי" ו"הפניקס זהיר"

חברת "הפניקס" מבטלת את ההשתתפות העצמית בביטוחי דירה כהטבה מיוחדת בתוכנית הביטוח "הבית שלי". ההטבה מעניקה למבוטח פטור מתשלום השתתפות עצמית בפוליסה שבה קיים ויתור מלא ומוחלט על הכיסוי לתכשיטים. הפטור חל באם הדירה ממוקמת בקומת ביניים והכיסוי הביטוחי כולל את תכולת הדירה, וחל על נזקים לתכולת הדירה בהימצאה בדירה בלבד ו/או למבנה הדירה (אם בוטח) העולים על 500 ₪. בנוסף הודיעה החברה כי ניתן לבטל גם את ההשתתפות העצמית ב"הפניקס זהיר" במקרה של תיקון הנזק לרכב ברשת מוסכי ההסדר "המוסך שלי" בפריסה ארצית, בתמורה לתוספת פרמיה סמלית. הביטול יחול במקרה שהנזק לרכב עולה על סכום ההשתתפות העצמית שבפוליסה. הביטול מתייחס הן לנזק לרכב עצמו והן לגבי ירידת ערך הרכב. **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר ומשנה למנהל תחום ביטוח כללי ב"הפניקס", אמר כי "מדובר בשתי הטבות ייחודיות למסלולי הביטוח שלנו - 'הבית שלי' ו'הפניקס זהיר'. מטרת ההטבות היא להגמיש את התכניות שאנו מציעים ולהתאים את תכניות הביטוח לצרכי המבוטח, בין אם מדובר בביטוח רכב ובין אם מדובר בביטוח דירה. מסלול 'הפניקס זהיר' הוא התכנית המובילה והמבוקשת ביותר שלנו בביטוחי רכב, ואנו ממשיכים לחפש דרכים חדשות לשדרג ולשפרו עבור קהל המבוטחים ההולך ומתרחב, כמו גם דרכים לשדרג ועדכן תוכניות ביטוח בתחומים אחרים". מילר ציין כי האפשרות לביטול ההשתתפות העצמית ב"הפניקס זהיר" נעשתה לאור בקשות שהוא קיבל מסוכני "הפניקס", שביקשו לשדרג את המוצר שהם משווקים למבוטחיהם.

### בעקבות הירידות בשוקי ההון והתשואות השליליות:

## חברות הביטוח החזירו למבוטחים ברבעון השני דמי ניהול במאות מיליוני ₪

ניהול בהיקף של 156 מיליון שקל ברבעון הראשון (השנה), "מגדל" השיבה למבוטחים דמי ניהול משתנים בהיקף של כ-131 מיליון ₪ (לאחר מס), "הראל" השיבה דמי ניהול למבוטחי הפוליסות המשתתפות בהיקף של 75 מיליון ₪ ו"הכשרה ביטוח" החזירה ברבעון זה את מלוא דמי הניהול המשתנים שנגבו במהלך הרבעון הראשון, בהיקף של כ-7.2 מיליון.

הירידות בשוקי ההון והתשואות השליליות שרשמו חברות הביטוח ברבעון השני של 2010 השפיעו על תוצאותיהן העסקיות וחייבו אותן להחזיר למבוטחים דמי ניהול שנגבו בגין הפוליסות המשתתפות (שהונפקו בשנים 1992-2003). כך למשל דיווחה "כלל ביטוח" בתום הרבעון השני של 2010 כי החזירה 148 מיליון שקל למבוטחים עבור דמי ניהול משתנים (החברה גבתה דמי

## מינויים חדשים

### אייל היא כונה לכמה הפיתוח העסקי ב"תמורה"

אמר כי מינויו של גיא הוא חיזוק משמעותי למערך העסקים של החברה "משימתנו היא לתת כיום לכל אחד מלקוחותינו סל מלא של שירותים הכולל את התחום הפנסיוני, התחום הפיננסי, תחום ביטוח הבריאות ותחומי ביטוח ייחודיים נוספים. אייל מביא איתו ניסיון רב ויסייע לנו במימוש המטרות העסקיות שלנו", דברי עולמי.

"תמורה", מנהלת ההסדרים הפנסיוניים השנייה בגודלה בישראל, מקבוצת "כלל ביטוח", הודיעה על מינויו של **אייל גיא** למנהל הפיתוח העסקי בחברה. גיא היה עד כה מנהל פיתוח עסקי בקבוצת "קלי". הוא בעל ניסיון של 10 שנים בתחום הביטוח הפנסיוני, בעל תואר שני במינהל ציבורי ותואר ראשון בכלכלה ומדעי המדינה. מנכ"ל תמורה, **גיא עולמי**,

נמשכת  
ההרשמה

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

הכינוס ה-24  
אלמנטר 2010

## פעילות בסניפים ובמחוזות

### חפגש סניף פ"ת

ביטוח החיים כאשר בביטוחי פרט ומנהלים העמלות מכסות בקושי את הוצאות הטיפעול. ולפני הסוכן מנוע צמיחה חדש בדמות קופות הגמל והשתלמות. אורי יעץ לסוכנים לקבוע מפגש עם הלקוחות לאסוף את כל תשלומים לקופות השונות ולנתב אותם להשקעות הכי יעילות עבורם.

בסיום המפגש בירך יו"ר הסניף חיים דרורי את הנוכחים בברכת שנה טובה והרבה בריאות וכולם הרימו כוס יין לחיים.

בהרצאתו בין היתר נתן משקל רב לנושא בחירת הרופא למקרה הצורך ואיזה נתונים הלקוח צריך לשקול בטרם בוחר את הרופא. ממליץ מאד להשתמש ברופאי ההסכם ולא להעמיד את את הלקוח במצב שיצטרך לשלם כספים מיותרים. עצתו לסוכן שהוא צריך להציג את עצמו בפני הלקוחות כמורה נבוכים בכל המשתמע בנושא בחירת רופא והטיפול בחולה וזה יקפיץ מדרגה את מעמדו בעיני המבוטח.

מר אורי צובנר חבר המועצה סקר את המצב בנושא הרוחיות של הסוכן בענף

ביום ג' 24/8/2010 נערך בקפה שרי בפ"ת מפגש בחסות חב' פוינטר שגריר ונוכחו כ-40 מחברי הסניף.

פתח את המפגש יו"ר הסניף מר חיים דרורי וסקר את פעילות הסניף במשך 6 שנות כהונתו שעמדו מעבר להבטחתו עם כניסתו לתפקיד.

סימון עוז וורד אנשי המכירות של פוינטר ושגריר סקרו את פעילות חברתם ובין היתר בכך שניתן להתקין את המיגון בבית הלקוח.

ד"ר אודי פרישמן ריתק את הנוכחים

### חפגש בוקר סניף חיפה

של ביטוחים ישירים בחב' הביטוח, על מנת להעלות בדיון בועד הפועל פתרונות אפשריים.

הסוכנים העלו סוגיות מעניינות ואריה יפעל להגיש אותן לפועלים בענין.

כמו כן יו"ר המחוז מר אריה אברמוביץ פרט את הפעילויות בסניף לשבועות הקרובים והזמין את החברים להשתתף בהם.

חוזי עמלות, חתימה על כתבי סילוק, ופירט על מקרי תביעות מול החברות.

נותן החסות לבוקר זה היה מר שלומי שחר מ"שחר מערכות תכנה ותיקשורת בע"מ".

בתום ההרצאה, יו"ר המחוז מר אריה אברמוביץ ניהל דו שיח עם הסוכנים ובקש את עזרתם רעיונות לפתרון מול הבעיה

מפגש בוקר של סניף חיפה התקיים במלון פלאזה בנצרת עלית ביום ג' 24.8.10 בשעה 09.00 בבוקר, והגיעו 50 סוכנים.

לאחר ארוחת בוקר מפנקת, הרצה עו"ד ליאור קן דרור, סוכן ביטוח חבר לשכה, בנושא: "תביעות והפרשי עמלות של סוכנים מחב' ביטוח".

עו"ד קן דרור נתן טיפים לסוכנים בנושא:

#### סניף חיפה | יום עיון והרמת כוסית לחג

ביום חמישי 2 לספטמבר 2010 במלון קרלטון נהריה, בשעה 09.00. בחסות: "שירביט"

#### מפגש בוקר - סניף רחובות/נס-ציונה

ביום שלישי 31 לאוגוסט 2010 בקפה "קופי פקטורי", פארק המדע, ברחובות בשעה 9:00. בחסות "איתוראן".

# 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 ללקוחותיו!

\* מתייחס לביטוח 5555555 9,000,000 \* עלפי 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

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לנאור אפרים חבר לשכה משתתפים בצערך במות האם ברטה ז"ל  
שלא תדע עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח  
על שם שלמה רחמיני 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, מקט: 03-6395811  
machon@insurance.org.il

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל [shivuk@insurance.org.il](mailto:shivuk@insurance.org.il)

## לוח הביטוח

### סוכנות ביטוח אלמנטארי בצפון מעוניינת בשיתוף פעולה

עם סוכן ביטוח חיים לפרטים: 054-2300702 אפרים מנדלסון

### לסוכנות ביטוח באור-יהודה דרושה חתמת בענפי האלמנטארי

עם נסיון מוכח! קו"ח ל: [uri@eini.co.il](mailto:uri@eini.co.il)

### חדר להשכרה

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

### מעוניין לרכוש

תיק ביטוח חיים באזור מרכז במכפיל גבוה ותשלום במזומן. לפרטים: 054-4747944 אופיר אטדגי, [ofirmsurance@012.net.il](mailto:ofirmsurance@012.net.il) סודיות מובטחת.

### לסוכנות בגוש דן

דרוש סוכן לפיתוח תיק קיים [sinsurance1@gmail.com](mailto:sinsurance1@gmail.com) סודיות מובטחת

### סוכנות ביטוח במרכז

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

### דרושה/סוכן

בעל/ת רשיון 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](mailto:s-ariel@bezeqint.net)

### לחברת "שכל",

חברה לייעוץ וחיסכון 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](mailto:office@sechel.biz) או לפקס: 03-5212182

### לסוכנות ביטוח מובילה בפ"ת דרושה/פקיד/ה

נסיון קודם בסוכנות או חב' ביטוח- יתרון! שעות עבודה 08:30 - 17:00 קו"ח: [eshel@eshel-ins.co.il](mailto:eshel@eshel-ins.co.il) פקס: 03-9062005

### משרד להשכרה

32 מ"ר, משופץ, קומת קרקע כניסה נפרדת, כולל מטבחון+שרותים ברח' משה שרת (כיכר המדינה) ת"א אטי - 0544522961

### למסירה ללא תשלום

מיכלים לתיק תיקים משרדיים לפרטים: 050-5296280 ראובן רפ [Rap\\_insr@012.net.il](mailto:Rap_insr@012.net.il)

### דורות סוכנות לביטוח מזמינה לעבודה:

- סוכנים מורשים
  - מפקחי רכישה (עדיפות לדוברי רוסית)
  - עובדי טלמרקטינג מנוסים
  - מזכירה בתחום ביטוח חיים / אלמנטארי
- עדיפות לתושבי אשדוד והסביבה  
טל: 08-8662188 פקס: 08-8677906  
[www.dorot-ins.co.il](http://www.dorot-ins.co.il)

### לסוכנות בגוש דן

דרוש סוכן לפיתוח תיק קיים 052-2218973 סודיות מובטחת

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

### לסוכנות ביטוח ברחובות דרושה פקידה מנוסה בתחום האלמנטרי

נא לשלוח קו"ח במייל: [benyl@elibit.com](mailto:benyl@elibit.com)

### סוכנות קלאוזנר מתרחבת וקולטת סוכנים בענף החיים והאלמנטרי

לבית הסוכן בחיפה. תנאים מעולים למתאימים. שי: 0528033305 [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

### לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים מועמדים למיזמים ושותפיות

בתחומי הגמל, פיננסים, חיים, בריאות ואלמנטרי. שי: 0528033305 [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

### לסוכנות ביטוח מובילה באזור הדרום דרושים:

- מנהל תיק לקוחות ביטוח חיים בעל רישיון משווק פנסיוני למכירה ושרות על תיק לקוחות קיים.
- דרוש נסיון קודם.
- פקידת ביטוח חיים לעבודה מול לקוחות וחברות ביטוח נדרש נסיון קודם [annatl@c-g.co.il](mailto:annatl@c-g.co.il) נא לפנות ל: או לפקס: 08-6261128

### דרושה פקידה למשרה חלקית

לניהול תיק ביטוח חיים קיים אחוזים ממכירות קו"ח לפקס: 03-6513273 [tal@mga-ins.co.il](mailto:tal@mga-ins.co.il) או לדוא"ל:

### סוכנות ביטוח מובילה במרכז מעוניינת ברכישת תיק חיים

בתנאים הולמים ובתמורה הוגנת. אופציה לשילוב הסוכן/נות במערכת הקיימת 052-2522774 (קובי), 050-4501111 (רמי) [tene-ins@bezeqint.net](mailto:tene-ins@bezeqint.net)

# 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](http://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 כש
<input type="checkbox"/> <b>תוכנית א'</b> משתתף בחדר זוגי (עם משתתף נוסף) מעונין ללון בחדר עם _____	<input type="checkbox"/> 1,648 = 80 + 1,568	<input type="checkbox"/> 1,546 = 80 + 1,466	<input type="checkbox"/> 1,307 = 80 + 1,227	
<input type="checkbox"/> <b>תוכנית ב'</b> משתתף בחדר יחיד _____	<input type="checkbox"/> 2,627 = 80 + 2,547	<input type="checkbox"/> 2,317 = 80 + 2,237	<input type="checkbox"/> 2,022 = 80 + 1,942	
<input type="checkbox"/> <b>תוכנית ג'</b> זוג (משתתף וכן/בת זוג) מגיע עם אשתי/בעלי, שם פרטי _____	<input type="checkbox"/> 3,296 = 160 + 3,136	<input type="checkbox"/> 3,092 = 160 + 2,932	<input type="checkbox"/> 2,614 = 160 + 2,454	
<input type="checkbox"/> מעונין 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 <b>440</b> נב"ג - אילת - נב"ג	<input type="checkbox"/> 15:15 אילת - שדה דב <input type="checkbox"/> 15:35 אילת - נב"ג	<input type="checkbox"/> 08:15 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 09:00 אילת - נב"ג
ש"ח <b>576</b> שדה דב - אילת - שדה	<input type="checkbox"/> 16:45 אילת - נב"ג	<input type="checkbox"/> 09:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 09:50 אילת - נב"ג
ש"ח <b>740</b> חיפה - אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 13:15 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 16:15 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 17:00 אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 09:45 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 12:00 אילת - נב"ג <input type="checkbox"/> 11:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 08:50 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 11:15 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 10:05 אילת - חיפה <input type="checkbox"/> 12:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 13:15 אילת - חיפה <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

ליסו"ב בע"מ מיסודה של לשכת סוכני ביטוח בישראל, המסגר 18, ת.ד. 57696 ת"א 61574, טל: 03-6396676, פקס: 03-6396322