



חוזר יישוב התביעות: תיתכן פשרה בין כשרד האוצר לבין חברות הביטוח

ביטוח. משום כך, באוגוסט 2009, אחרי למעלה משנתיים של דיונים, פרסם המפקח על הביטוח הוראות לגבי יישוב תביעות על ידי חברות ביטוח. המפקח על הביטוח מצר על החלטתן של חברות הביטוח לעתור לבג"ץ כנגד הוראות החוזר, אשר עתיד לפטש ולייעל את הטיפול בתביעות ולהבטיח את זכויותיהם של מבטוחים". כפי שפורסם באחרונה, אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר שלח אף לפני מספר שבועות הודעה למנהלי הגופים בדבר דחיית יישוב חוזר יישוב התביעות בשלושה חודשים - מינואר 2011 לאפריל 2011. בתוך כך גם החובה לאיסוף מידע סטטיסטי לגבי יישוב תביעות על ידי הגופים המוסדיים נדחתה בשלושה חודשים. החוזר, אותו גיבש המפקח הקודם על הביטוח, **ידין ענתבי**, ואומץ על ידי המפקח המכהן, **פרופ' עודד שריג**, כולל הוראות לחברות הביטוח לגבי אופן הטיפול בתביעות ובפניות הציבור. כעת, כאמור, מתקיימים דיונים מתקדמים בנושא במטרה ללבן את המחלוקות שלא באמצעות התערבות בג"ץ.

בהתערבות לא ראויה של הפיקוח שתפגע החברות הביטוח. לדבריו, החוזר המסדיר את לוח הזמנים לתביעות המבטוחים, הוא בעל השפעה גדולה ביותר על חברות הביטוח. המבורגר, שהביע מעל במת הנואמים את אי שביעות רצונו מהחוזר, טען כי: "לנוכח הוראותיו של החוזר ולאחר היוועצות עם משפטנים מהשורה הראשונה, איגוד חברות הביטוח שוקל ובוחן את הדרכים העומדות בפניו כנגד יישוב החוזר, לרבות פנייה לערכאות". איום זה התממש ואיגוד חברות הביטוח והתאחדות החברות לביטוח חיים הגישו עתירה לבג"ץ בסוף מרץ 2010, בבקשה למתן צו על תנאי כנגד חוזר יישוב התביעות. **זאב אבן חן**, מנכ"ל האיגוד, מסר עם הגשת העתירה כי "העתירה הוגשה נגד כמה סעיפים בחוזר, שהם בלתי חוקיים בעליל ויוצרים התערבות חסרת תקדים בחלק נכבד מפעילותו של מבטח. בשום מקום בעולם לא קיימת התערבות כה קיצונית מצד הרגולאטור בשוק שבו קיימת תחרות חופשית". ממשרד האוצר ציינו בתגובה: "בדרך כלל, אין יחסי כוחות שווים בין מבטח לבין חברת

ככל הנראה מסתמנת פשרה בין משרד האוצר לבין חברות הביטוח בכל הקשור לסוגיות שבמחלוקת, שהתגלו בין הצדדים בנושא יישוב חוזר יישוב התביעות. על פי הערכות, משרד האוצר יתפשר וירכך את נוסח החוזר בהתאם להסתייגויות שהעלו חברות הביטוח. במידה ואכן הצדדים יגיעו להסכמה אזי איגוד חברות הביטוח ימשוך את העתירה אותה הגיש לבג"ץ. על פי גורמים באוצר יוכנסו לחוזר הבהרות ותיקונים וכי בכוונת המשרד להגיע להסכמות במטרה להימנע מדיונים משפטיים ממושכים והכרעת בג"ץ. לדברי אותם גורמים, החוזר ישפר את מצב המבטוחים וכי גם במתכונתו המוסכמת הוא יכלול הנחיות שיגבירו את ההגיונות במסגרת הליך הטיפול בתביעות של ציבור המבטוחים על ידי חברות הביטוח. תחילתה של הפרשה באיום שהשמיע **גדעון המבורגר**, יו"ר איגוד חברות הביטוח ונשיא חברת "הראל", בכנס האלמנטר של הלשכה. המבורגר אמר כי האיגוד שוקל פנייה לבג"ץ כנגד חוזר המפקח על הביטוח להסדרת תחום יישוב תביעות הביטוח בחברות, מכיוון שמדובר

נחתם הסדר פנסיה חובה כשופר: יוגדלו הפרשות ל-17.5%

הסכם הפנסיה הקודם הבטחנו שנמשיך ונגדיל את הפרשות, והנה שוב הוכחו שבאמצעות הידברות ניתן להגדיל את זכויות העובדים". **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, המכהן במקביל כסגן נשיא לה"ב ונחשב לאחד הגורמים המרכזיים בהובלת ההסדר, מסר: "בטרם חלפה לה מחצית התקופה למימוש הסכם הפנסיה שנחתם ב-2007 ואנו יודעים על ס"ג של למעלה מ-500,000 עובדים שצורפו. לסוכני הביטוח יש את התרומה המשמעותית בהצטרפותם ולהוספת השנה הנוספת המדורגת עם הפרשה של 2.5% נוספים. זוהי בהחלט בשורה לציבור בהשוואת הפרשות כמקובל במשק. יחד עם זאת, אנו עדיין רואים קשיים לא מעטים בהצטרפות עובדים רבי מעסיקים - מעסיקים שאינם פועלים ברוח ההסדר - ובצורך בהגברת האכיפה כדי להבטיח את ההרתעה הנדרשת. מכל מקום סוכני הביטוח ממשיכים ופועלים למען הטמעת החיסכון הפנסיוני בכל המשק".

שיצאו לפנסיה במסגרת פנסיית החובה. הבהרה נוספת שתוכנס קובעת כי מי שבעבודתו הקודמת היה מבטח במסגרת ביטוח פנסיוני אחר, יהיה זכאי להפרשות לפי הסדר פנסיית חובה כבר החל מיום עבודתו הראשון במקום החדש, והוא לא יצטרך להמתין תקופת אכשרה של תשעה חודשים. תקופה של ההסכם יכנס

רוני שטרן, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, המכהן גם כסגן נשיא לה"ב: "לסוכני הביטוח תרומה משמעותית והם ממשיכים ופועלים למען הטמעת החיסכון הפנסיוני בכל המשק"

לתוקף רק אם ייצא צו הרחבה בעניין על ידי משרד התמ"ת, שיעניק לו מעמד של חוק לכל דבר. **עופר עיני**, יו"ר ההסתדרות, שחתם על ההסכם יחד עם **שרגא ברוש**, נשיא לשכת התאום של הארגונים הכלכליים, ועו"ד **יהודה טלמון**, נשיא לה"ב, אמר כי "בעת החתימה על

ההסתדרות וארגוני המעסיקים חתמו השבוע על הסכם המשפר את הסדר פנסיית החובה הקיים, שנחתם בשנת 2007. על פי ההסכם החדש, במקום ששיעור הפרשה המקסימאלי יעמוד על 15% באופן הדרגתי עד שנת 2013, הוא יעלה לכדי 17.5% בשנת 2014. ההסכם יביא לכך שבתחילת 2014 ישווה שיעור הפרשות לפנסיה של המצטרפים החדשים לשיעור הפרשות של רוב העובדים במשק, המגיע ל-17.5% (אצל חברי קרנות הפנסיה החדשות שהוקמו בשנת 1995). המעסיקים יפרישו לצורך כך 2% נוספים, ואילו העובדים יפרישו 0.5%. הפרשת המעביד היא עד תקרת השכר הממוצע במשק, כך שההסכם נועד להיטיב בעיקר עם בעלי משכורות נמוכות וכאלה שלא בוטחו עד היום בהסדר פנסיוני. עובדים שזכאים כיום להסדר פנסיה מייטב, ימשיכו ליהנות ממנו ללא קשר להסכם שנחתם. במסגרת ההסדר החדש הובהר כי לא תישלל הזכאות לקצבה מהביטוח הלאומי לעובדים



לשכת סוכני ביטוח בישראל

מאחלת לחברי הלשכה ולכל העוסקים בענף הביטוח
גמר חתימה טובה!



חברת "הפניקס" חגגה 60 שנות שותפות עם סוכניה

נוספים שהתבצעו בשנה החולפת, לבטח יסייעו בהצעתה של החברה קדימה, לעבר מחוזות חדשים. נכונו ל'הפניקס' עוד אתגרים רבים בסביבת הביטוח התחרותית, אולם החברה בפירוש ממחישה הלכה למעשה את הכרתה בחשיבות ובתרומת מנוע הצמיחה המרכזי שלה - הסוכנים - והיותם חלק אינטגרלי בלתי נפרד ממנה. **אייל לפידות**, מנכ"ל "הפניקס", הודה ללשכה בראשות כץ על שיתוף הפעולה לחיזוק החברה והעלה על נס את תרומתם של הסוכנים לפעילות החברה. כן התייחס לפידות לנושא המהלכים שיזמה "הפניקס" בראשותו להעצמת הסוכנים ולהדגשת ההבדל קיים בין שירות סוכני הביטוח לבין הביטוח הישיר, ואמר מעל הבמה כי החברה בראשותו מתכוונת "להמשיך ולהפתיע את הסוכנים במהלכים נוספים שיסייעו בחיזוקם ובמינופם", לדבריו. את האירוע החגיגי חתמה הזמרת **ריטה**, במופע סוחף משותף עם הזמר **עברי לידר**.

החברה. במהלך האירוע אף הוענק שי מיוחד לסוכן הביטוח הוותיק ביותר של "הפניקס" ולעובדת הוותיקה בחברה. בדברי הברכה באירוע ביקש **יצחק תשובה** לסוכני הביטוח על תרומתם להצעת "הפניקס" קדימה וכן למנכ"ל "הפניקס" ו"אקסלנס", שיש ביכולתם, לדברי תשובה, את היכולת להוביל את "הפניקס" להישגים מרשימים ביותר בתחום הביטוח והפינוסים. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, אמר בדבריו כי "האירוע הערב מבטא שותפות זו, שותפות שהתחזקה רבות עם כניסתו בשנה שעברה של אייל לפידות לתפקיד מנכ"ל החברה. במהלך תקופה קצרה במונחי ענף הביטוח הצליח אייל להוביל מהלכים שיש בהם אמירה ברורה: 'הפניקס' היא חברת סוכנים, 'הפניקס' מאמינה בסוכנים ו'הפניקס' גאה בסוכנים. אותם מהלכים, ובראשם תמיכה שיווקית חסרת תקדים בסוכני הביטוח על רקע ניסיונות החברות הישירות לפגוע במעמדם, כמו גם מהלכים

באירוע מרשים ומושקע במיוחד, בהשתתפות למעלה מ-500,6 אורחים, חגגה חברת "הפניקס" ערב ראש השנה החדשה 60 שנה להיווסדה, בסימן שותפות עם סוכניה. את האירוע כיבדו בנוכחותם שורה ארוכה של אורחים, ביניהם מבעלי השליטה בחברה, **יצחק תשובה ויעקב שחר**, מנכ"ל "הפניקס", **אייל לפידות**, בעל השליטה בעבר, יוסי **חכמי**, יו"ר "הפניקס" לשעבר, **אהוד שפירא**, מנכ"ל בית ההשקעות "אקסלנס", **דוד ברוך**, ובכירים רבים מהמשק. את הנהלת הלשכה ייצגו באירוע נשיא הלשכה **אודי כץ CLU**, ממלא מקום וסגן הנשיא, **רוני שטרן**, סגן הנשיא, **חזי מנדלאווי**, ומנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**. תוכנית האירוע העשירה כללה מופע זיקוקי די-נור מרהיב, הופעה של להקת "בת שבע", הקרנת סרט על החברה ופועלה, ראינות משותפים של סוכני החברה ועובדיה וכן הלחנת שיר חגיגי אודות חזון החברה ומהות פעילותה, אותו שרו יחד סוכני ועובדי

סיכום מחצית: התשואה על ההון בהפניקס - הגבוהה בין חברות הביטוח

הפניקס	מנורה	הראל	כלל	מגדל	
24.0%	13.5%	12.9%	19.7%	12.7%	תשואה שנתית להון במחצית ראשונה
1312	840	1479	2072	1813	פרמיות בשייר שהורווחו
13.69%	3.83%	6.25%	4.64%	5.84%	גידול בפרמיות בשייר ביחס לרבעון מקביל
78.8	-47	-32	12.9	-132	רווח כולל
266.8	131	201	343.9	252	רווח כולל במחצית ראשונה

TheMarker
2 בספטמבר 2010



סוכני הפניקס,
לשותפות אמיתית יש תוצאות!

"מגדל" תקים חברה חדשה לתפעול משותף של פעילויות סוכנויות ההסדר שלה

ביעדן העיקרי - שיווק ההסדרים הפנסיוניים בהתאמה מלאה לצרכי הלקוחות". מנכ"ל מערך התפעול המאוחד, **יוני קופרמן**, מסר כי "החברה תספק מענה תפעולי מקצועי, אמין וזמין ונביא לשיפור משמעותי באיכות השירות הן ללקוחות והן לסוכנים ולמנהלי התיקים המשווקים את ההסדרים. אנחנו נערכים לעשות זאת גם תחת ההנחה שהרגולציה (כדוגמת הפיקוח על הביטוח במשרד האוצר, רשות ניירות ערך, רשות המסים) תמשיך ותכתיב לענף תקנות חדשות מעת לעת".

ינתנו לסוכנויות "מבטח-סימון", "שגיא יוגב", "שחם" וכן לסוכנים וליחידות תפעול נוספות הפועלות במסגרתה וזאת למול כלל היצרנים הפנסיוניים והפיננסים בישראל. **יוני כהן**, מנכ"ל "מגדל", ציין ש"התמורות שחלו בשנים האחרונות בעולם הביטוח הפנסיוני מחייבות הקמת גורם תפעולי מרכזי ליעול מערכות התפעול ומערכות המידע של הסוכנויות. הקמת מערך התפעול המאוחד יאפשר לנו למצות את העוצמה והיתרון לגודל של קבוצת 'מגדל' ולמקד את עבודת סוכנויות הקבוצה

חברת "מגדל" מתעתדת להקים חברה חדשה, שייעודה איחוד תחת קורת גג אחת של פעילויות סוכנויות ההסדר שבבעלותה בתחום התפעול, מערך הגבייה והמידע. המערך המאוחד, לדברי גורמים ב"מגדל", ייתן מענה לצורך ביעול הפעילות התפעולית המורכבת. החברה החדשה תנוהל על ידי **יוני קופרמן**, ששימש עד לאחרונה מנכ"ל קבוצת "תמורה" של "כלל ביטוח". היא תמנה כ-400 עובדים והיקף הנכסים המנוהלים במסגרתה יסתכם ב-8 מיליארד ₪. שירותי החברה החדשה

"מגדל" משדרגת את אפליקציית האיפון לסוכני החברה

הלקוח בזמן אמת באשר להעברת הכספים בין קופות הגמל וקרנות השתלמות ועוד. האפליקצייה המשודרגת מאפשרת לסוכני מגדל לאפס "קוד מזהה" ללא צורך בהתקנה מחדש ולהגיע בלחיצת כפתור אל כל אחד מעובדי "מגדל" הרלבנטיים לעבודתו. **משה תמיר**, המשנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, מסר כי: "מאות מסוכני 'מגדל' כבר שדרגו את השירות ללקוח והגדילו מכירות באמצעות אפליקציות האיפון המתקדמות שאנחנו מעמידים לרשותם".

פוטנציאל העמקת הקשרים העסקיים עם אותו לקוח - מכירת מוצרי ביטוח, פנסיה או פיננסים נוספים, בהתאם לצרכים המשתנים של כל לקוח בכל עת. האפליקצייה החדשה כוללת כלים שימושיים לסוכן כמו: מחשבון ריסק למשכנתא ומחשבון ביטוח דירה, פירוט בתעריפי הביטוח העדכניים והנחיות החיתום הרלבנטיות לכל מוצר, נתונים עדכניים וחיתוכים רלבנטיים של התשואות השנתיות במגוון מסלולי ההשקעה, להתעדכן בסטטוס הפקת הפוליסה, לעדכן את

בהמשך לפיתוח אפליקציית האיפון עבור סוכני החברה, משדרגת "מגדל" במסגרת שירותיה לסוכנים את האפליקצייה שברשותם כך שכל סוכן "מגדל" הרשאי להשתמש באפליקצייה יוכל להציג בפני לקוחותיו - ישירות ממכשיר האיפון - דוח עדכני של כל חשבונותיו ב"מגדל", "מגדל מקפת" ו"מגדל פלטינום". כמו כן כל פנייה של לקוח למוקד קשרי הלקוחות של החברה "מגדל לשירותך", תתעדכן מיידית גם על מסך האיפון של הסוכן וכך הוא גם יוכל לבחון בכל עת את



TBWA \ דלטה

סוכני מגדל, שיא הטכנולוגיה במרחק נגיעה

**הגרסה החדשה
עכשיו בשולחן
העבודה**

**גרסה 2.0 משודרגת של אפליקציית
מגדל ב-iPhone הכוללת שלוש תוספות חדשות:**

- מידע מעודכן אונליין - על מצב הביטוח, הפנסיה, הגמל וההשתלמות של הלקוח שלך
- קבלת פניות בזמן אמת - תוכן הפניה נשלח ממוקד קשרי הלקוחות למכשירך
- מכירה ממוקדת לקוח - הצגת כל המוצרים שאין ברשות הלקוח שלך

לפרטים נוספים, הצטרפות וצפיה בסרטון,
www.migdal.co.il
הכנסו לעולם הסוכנים באתר מגדל



תשואות



מחשבוים



דרשות חיתום



הטבות



יום הולדת



הודעות



מידע מעודכן
אונליין



קבלת פניות
בזמן אמת



מכירה ממוקדת
לקוח

טוב שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il





המחונה דוחה את הפיצוי ללקוחות על עיכוב הכספים

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הודיע בפגישה שקיים עם נציגי איגוד קופות הגמל, כי בכוונתו לדחות את יישום התוכנית לפיצוי עמיתי קופות הגמל וקרנות ההשתלמות בשל איחורים בהעברת הכסף. טרם נודע על מועד חדש להחלת התוכנית. על פי טיוטת חוזר שהתפרסמה בתחילת 2010 חויבו מנהלי הקופות וקרנות ההשתלמות לפצות את העמיתים על איחור ביישום הוראות הביצוע שלהם. הפיצוי אמור היה להיות משולם על כל ההוראות להעברת הכספים או למשיכתם רטרואקטיבית מינואר 2007. טיוטת החוזר קבעה שהפיצוי יהיה כפול: פיצוי בגין אובדן רווחים (בהתאם לתשואות האלטרנטיביות) ופיצוי בדמות ריבית פיגורים. במקרה והעיכוב בהוראה מנע מהלקוח הפסד, אז הלקוח לא ישא בהפסד אלא רק ייהנה מריבית הפיגורים. אלא שעת מתברר כי קיימים קשיים רבים ביישום חובה זו וכי לא קיימים נתונים על היקפי התופעה של משיכת כספים או הוראות להעברתם. על פי הערכות מנהלי קופות הגמל, העמיתים נתנו ב-4 השנים האחרונות מיליוני פקודות משיכה או העברה ולכן לא ניתן יהיה לאתר את כל הפקודות. כמו כן, חלק מההוראות ניתנו עוד בתקופה שקופות הגמל נשלטו על ידי הבנקים. על פי ההוראות הנוכחיות, משיכות כספים מקופות הגמל או קרנות ההשתלמות חייבות להתבצע תוך 4 ימי עסקים. הוראות להעברת הכסף חייבים להשלם בתוך 20 ימי עסקים. המשבר הגדול בענף הקופות בסוף 2008 גרם לעומס על מערכות התפעול של בתי ההשקעות ומנע במקרים רבים את ביצוע הוראות הלקוחות.

כ-16,000 לקוחות קיבלו ייעוץ פנסיוני בבנקים בין החודשים מרץ יוני 2010

בין החודשים מרץ יוני 2010 קיבלו כ-116 אלף לקוחות ייעוץ פנסיוני בבנקים. זאת על פי נתונים שפרסמו בנק לאומי, בנק דיסקונט והבנק הבינלאומי. בנק מזרחי טפחות לא דיווח על מספר לקוחותיו ובנק הפועלים דיווח רק על היקף הנכסים שלגביהם ניתן ייעוץ ולא ציין את מספר הלקוחות. היקף הנכסים הפנסיוניים שלגביהם נתנו ארבעת הבנקים, כולל בנק הפועלים, ייעוץ עמד בתקופה זו על קרוב ל-28 מיליארד שקל. מבחינת כמות לקוחות אזי בנק לאומי דיווח כי נתן ייעוץ לכ-41 אלף לקוחות והיקף נכסים מיועצים של 11.5 מיליארד ש"ח, הבנק הבינלאומי ייעץ לכ-18 אלף לקוחות והיקף נכסים של כ-3 מיליארד ש"ח, ואילו בנק הפועלים דיווח, כאמור, רק על היקף נכסים מיועצים, שעמד על כ-6 מיליארד ש"ח. על פי הדיווחים, בנק דיסקונט ובנק מרכנתיל הם המובילים מבין הבנקים בכמות הלקוחות שקיבלו ייעוץ פנסיוני עם כ-57 אלף לקוחות והיקף נכסים מיועצים של כ-7 מיליארד ש"ח. בתוך כך ערך לראשונה בנק דיסקונט דירוג של יצרני החיסכון ארוך הטווח על פי מדדי איכות השירות ללקוחות. הדירוג נעשה על בסיס נתוני המערך התפעולי של הבנק וכלל קריטריונים כגון זמני תגובה, חיתום ועוד. מדירוג הבנקים עולה כי בתי ההשקעות "אינפיניטי", "ילין לפידות" ו"פסגות" מעניקים, בהתאמה, את השירות האיכותי והטוב ביותר, כאשר אחריהם "הפניקס" ו"מיטב".

ההרשמה לכינוס אלמנטר 2010 בעיצומה

הכינוס ה-24 אלמנטר 2010

אזלו החדרים במלונות "דן אילת" ו"רויאל ביץ'" נא הזדרזו והרשמו!

לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נפנים מתכניות ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים
תוכנית ביטוח בריאות - הראל

- כיסוי לתרופות שלא בסל - תקרת הכיסוי הינה עד 1,000,000 ש"ח ■ כיסוי מורחב לכל הניתוחים בארץ ובעולם - כולל מחליפי ניתוח. ■ השתלות עד \$1,250,000, טיפולים מיוחדים בחו"ל עד \$200,000 ■ שירותי רפואה אמבולטוריים. ■ כתיבי שירות: ביקור רופא. ■ שירותי רפואה משלימה (אלטרנטיבית) וכו'

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



“פסגות” עומד להקים סוכנות ביטוח חדשה

לאחר שרכש כ-25% בעלות של ארבע סוכנויות ביטוח וערב העברת הבעלות לקרן “אייפקס”, פועל בית ההשקעות “פסגות” לחזק את זרוע סוכנויות הביטוח שלו. בכוננת “פסגות” להקים סוכנות ביטוח חדשה בבעלות משותפת עם ר”ח ניר מלכה, לשעבר מבעלי בית ההשקעות “פרפקט”, וזאת דרך סוכנות הביטוח “פרופיט” ש”פסגות” מחזיק מכבר ב-25% מהבעלות עליה. מהלך זה נעשה על רקע פעילות “פסגות” להיכנס לענף הפנסיה באמצעות הקמת קרן פנסיה עצמאית חדשה. קרן זו תתבסס על התשתית הטכנולוגית והאנושית של קרן הפנסיה הוותיקה הע”ל, בכך אותה רכש בתחילת השנה מ”עמיתים”. בכך מבקש בית ההשקעות להרחיב את פעילותו בתחום החיסכון ארוך הטווח, לצרף למוצרי הגמל גם מוצרי פנסיה ולהציע פתרון פנסיוני מקיף, יעיל ומתאים לכל הלוקוחות. סוכנות “פרופיט”, שבה, כאמור, מחזיק “פסגות” ב-25% מהמניות, פעילה בכל תחומי ביטוח החיים, החיסכון והפינוסים, ומפעילה כ-60 סוכני ביטוח. הקמת הסוכנות החדשה אמורה להכפיל את כמות הסוכנים העובדים עם “פרופיט”. פסגות היא בית ההשקעות הגדול בישראל, והגוף הגדול ביותר בניהול קופות גמל וקרנות נאמנות. “פסגות” מנהל כ-136 מיליארד שקל, מתוכם 48 מיליארד שקל בקופות גמל ו-32 מיליארד שקל בקרנות נאמנות. נוסף על כך מנהל “פסגות” כ-7 מיליארד שקל בקרנות פנסיה: הע”ל הוותיקה שבבעלותו, ו”מגן זהב” בבעלות משותפת עם “איילון”.

חברת “איילון” השיקה מועדון סוכנים חדש: “צמרת איילון”

במהלך אירוע מיוחד במעמד יו”ר ומנכ”ל קבוצת “איילון”, לוי רחמני, יו”ר “איילון ביטוח”, נגה רחמני, מנכ”ל “איילון ביטוח”, אייל זינגר, ומנהל אגף ביטוח כללי ב”איילון”, דני יעקובי, הודיעה החברה על השקת מועדון חדש: “צמרת איילון”. למועדון זה ישתייכו הסוכנים המובילים והמצטיינים של החברה בתחום הביטוח הכללי והוא מצרף למועדון נוסף ש”איילון” מפעילה מכבר: “מועדון המיליון”, אליו משתייכים סוכני החברה המצטיינים בתחום החיסכון

ארוך הטווח. במהלך האירוע, שהתקיים לפני ראש השנה בגן אירועים במושב בני ציון שבשרון, הוענקו לסוכנים אות מועדון “צמרת איילון” לשנת 2010 בצירוף שי לחג. כן ציינה “איילון” במהלך האירוע את סוכניה הוותיקים, העובדים עם החברה למעלה מ-18 שנה. בדבריו באירוע התייחס נגה רחמני לתוכניות החברה להקים מרכז שרות מתקדם ללקוחות “איילון”, בהשקעה של כ-5 מיליון ש”ח, שיושקעו בשדרוג מערך המחשוב ובקיצור תהליכי הטיפול בתביעות.

“הראל” כשיקה פוליסה משודרגת לרוכבי אופניים

בני המשפחה ואף לתאונות שאינן מתרחשות בהכרח בעת הרכיבה. ללקוח קיימת האפשרות במסגרת הפוליסה לבחור את רמת הכיסוי בהתאם לצרכיו ולצרכי משפחתו באופן מדורג. הפוליסה מעניקה פיצוי עבור הרכוש על פי שווי ומאפשרת בחירת הפיצוי לתאונות גופניות לפי רמות כיסוי שונות. הכיסוי כולל פיצוי במקרה שברים וכוויות, נכות מתאונה, מוות מתאונה, אישפוז, מצב סיעודי כתוצאה מתאונה. במקרה ביטוח כתוצאה מתאונת אופניים יקבל הרוכב פיצוי מוגדל בשיעור של 25% לכיסוי נכות מתאונה ומוות מתאונה. לקוחות אשר ירכשו את הפוליסה המשולבת ייהנו מהנחה של עד 20% בתעריף ביטוח הרכוש של “למדווש” עד סוף חודש אוקטובר. יצוין כי “למדווש+” מעניקה הגנה לאופניים ברמות שווי שונות.

חברת “הראל” משיקה פוליסה משודרגת לפוליסת “למדווש”. הפוליסה המשודרגת, בשם “למדווש+”, הינה פוליסה מקיפה הכוללת כיסוי לרוכב ולאופניים ומוותאמת לצרכיו של הרוכב ומשפחתו. היא מעניקה כיסוי לאופניים: כיסוי למקרה גניבה כולל גניבת חלקים מהאופניים, כיסוי למקרה נזק תאונתי או נזק מוחלט (טוטאלוס) ואחריות לנזקים שנגרמים כלפי צד שלישי. כמו כן, הפוליסה מעניקה לראשונה בישראל כיסויים לרוכב המותאמים לצרכי הרכיבה הייחודיים כגון כיסוי בעת רכיבה תחרותית (שאין שכר בצידה) ואפשרות להרחבת הכיסוי לרכיבה בחו”ל. במטרה להקנות לרוכב ולמשפחתו הגנה ותחושת ביטחון בעת כל פעילות ספורטיבית ובכל מסגרת, מעניקה הפוליסה הגנה בגין פגיעות גופניות שונות לרוכב ולכל

“כלל בריאות” תעניק חסות לכסע “גלגלי האהבה” ה-11

תצא גם השנה קבוצה של למעלה מ-50 רוכבים מקרב סוכניה של החברה למסע החד יומי בשני מסלולים “גלגלין”. המסע יחבור למסע “גלגלי האהבה” ביומו האחרון, ה-28 באוקטובר, מלכיש לבית חולים “אלין” בירושלים. בנוסף, ועל מנת לעודד את השתתפות סוכניה, הכריזה החברה כי בין הסוכנים הרוכבים במסגרתה יוגרלו זוג אופניים מקצועיות בשווי 3,000 שקלים.

זו השנה ה-11 ברציפות ונועד למטרות צדקה. ייחודו בכך שהרוכבים מהווים שותפים לגיוס הכספים: כל משתתף במסע מתחייב לגיוס תרומות עבור בית החולים. מאות משתתפי המסע, אשר רובם יגיעו במיוחד מחו”ל, ירכבו במשך חמישה ימים בארבעה מסלולים המתאימים לכל סוגי הרכבים. כחלק מהמחויבות לחברה ועידוד אורח חיים בריא בו דוגלת “כלל בריאות”,

ממשיכה במסורת ותעניק זו השנה השלישית ברציפות את חסותה למסע “גלגלי האהבה” למען בית החולים השיקומי “אלין” שבירושלים. המסע ייחל ב-24 באוקטובר ויימשך חמישה ימים - ממצפה רמון ועד לירושלים. “כלל בריאות”, המשתתפת במסע יחד עם עובדיה וסוכניה, מממנת את השתתפותם ותורמת 1,000 שקלים לכל רוכב. מדובר במסע אופניים בינלאומי הנערך

אם כבר מוכרים ריסק אז לפחות שיהיה ריסק נכון

מאת: יובל ארנון, חבר הועדה לביטוח פניסיוני

בסכום זה. לקנות הכנסה למשפחה של 10000 ₪ לתקופה של 120 חודש. הפרמיה שישלם הלקוח באופציה של הריסק 1 תהיה יותר יקרה ב-230% מול האלטרנטיבה של הכנסה למשפחה. בריסק 1 ישלם במשך 10 שנים 29679 ₪, ואילו בהכנסה למשפחה ישלם רק 12680 ₪... אז אם כבר מוכרים ריסק, אז לפחות שיהיה ריסק נכון, פרמיה קבועה, ריסק יורד, בטחון למשפחה להכנסה חודשית ידועה, ומונע התלבטויות איך ומה לעשות עם סכום הוני גדול. חומר למחשבה, וניתן להגדיל מכירות לנושא ריסק בצורה מדהימה עם מוצר זה.

חברות הביטוח, כביטוח יסודי לכל דבר, עם פרמיה קבועה, משולמת רק על 75% מהתקופה ועם אלמנט של ריסק יורד. פתרון מעולה למי שרוצה להבטיח למשפחתו "משכורת" קבועה לתקופה ידועה מראש מבלי להסתבך מה לעשות עם סכום הוני חד פעמי גדול והיכן להשקיע אותו, ואיך לקבל ממנו אנונה חודשית וכו'.
להלן דוגמא:
מבוטח בגיל 40 אשר רוצה להבטיח למשפחתו הכנסה של 10000 ₪ לחודש למשך תקופה של 120 חודש, מה האלטרנטיבות עבורו?
לתרגם את הסכום החודשי לסכום הוני חד פעמי של 1200000 ₪ ולקנות ריסק 1

במסגרת האחריות שלנו למגן את לקוחותינו בפני קטסטרופות עולה כמובן שאלת הכיסוי הביטוחי לנושא פטירה מוקדמת - ביטוח ריסק. כידוע ריסק הוא צורך היורד לאורך השנים, כאשר מפרנס יחיד בגיל 35 מחזיק משפחה עם 3 ילדים הצורך בריסק הוא גבוה מאוד, בגיל 50 עם ילד אחד בבית הצורך כבר יותר נמוך וכך הלאה. המוצר הנמכר ביותר כיום כפתרון לנושא הריסק הינו ריסק (1), סכום חד פעמי, קבוע, עם פרמיה העולה כל שנה, גם מוצר יקר לאורך הזמן, וגם אינו משקף את הצורך היורד בריסק. קיימת כיום אלטרנטיבה מעולה ברוב

פעילות בסניפים ובמחוזות

הרכת כוסית מחוז הצפון בקרלטון נהריה

הקשור אליהם, ובמהלך ההרצאה טעמו החברים מ-3 סוגי דבש וליקר דבש. את היום המהנה סיכם יו"ר המחוז אריה אברמוביץ "בימים קשים אלו, אשר מצד אחד חב' הביטוח מקשות עלינו את החיים, ומצד שני משרד המפקח לא מרפה מאיתנו, עלינו לזכור שכוחנו באחדותנו ועלינו להיות יחד בלשכת סוכני הביטוח". הסוכנים קיבלו שי לחג בקבוק יין מתנת "שגריר פוינטר" וצנצנת דבש מתנת "שירביט" חב' לביטוח. בתום דבריו נמזגו כוסות היין ובברכת שנה טובה, חג שמח לסוכנים ולבני משפחותיהם סגר היו"ר את יום העיון וכולם נגשו לארוחת הצהרים החגיגית. באותה הזדמנות מחוז הצפון שולח שנה טובה לכל סוכני הביטוח ומשפחותיהם.

המשרד ולהפוך את המשרד למשרד מוכר. לאחר ההפסקה שמענו סקירה מעניינת וממצה מפי מנכ"ל "שירביט" חגי שפירא - על פעילות שוק האלמנטר מצד אחד ועל פעילותה של "שירביט" חב' ביטוח בצד שני. סיימנו את ההרצאות המקצועיות בהרצאה מאלפת ומעניינת של עו"ד יוסף אסולין מומחה בדיני ביטוח ונזיקין, על השנים האבודות, ובהן סקר את הפסיקות והבעיות הקיימות בנושא זה. בחלק הטקסי הקשור לראש השנה, שמענו דברי ברכה קצרים ברוח התורה והיהדות מפי איציק להב חבר לשכה סניף חיפה. לקינוח שמעו החברים הרצאה על הדבורה, הדבש ומוצרי הכוורת והטרנד הבריאותי

ביום חמישי האחרון חגג סניף חיפה בהרמת כוסית המסורתית שלו לחג ראש השנה במלון קרלטון נהריה, בחסות "שירביט" חב' לביטוח בע"מ. את יום העיון פתח יו"ר המחוז אריה אברמוביץ במילים חמות לנשיא הלשכה על שנאות להגיע לברך את חברי הסניף היישר מירושלים. **אודי כץ** CLU נשיא הלשכה נשא דברי ברכה לערב ראש השנה, וסקר את פעילותה של הלשכה בימים אלו. בקטע המקצועי שמעו הסוכנים הרצאות מעניינות ממר **דורון פרמדר** יועץ ביטוח אלמנטרי אשר חידד את נושא ביטוח הקבלנים וכללים של עשה ואל תעשה. **רוני קרמר**, מאמן ומלווה עסקי לימד את הסוכנים איך ליצור מוטיבציה בצוות

בחירות למוסדות הלשכה

יתקיימו בין המועדים 14-25 בנובמבר 2010.

פרטים וטפסי הרשמה להגשת מועמדות לתפקידים במוסדות הלשכה וסניפיה נשלחו לכלל חברי הלשכה ומפורסמים באתר הלשכה WWW.INSURANCE.ORG.IL

החברים מוזמנים להציג את מועמדותם לתפקידים למוסדות הלשכה ובכך להיות מעורבים ולתרום לעשייה למען חברי הלשכה.

המועד האחרון להגשת מועמדות יום ראשון 26.09.2010

בעין משפטית



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

הסבת דירת מגורים למשרד המשמש לעסק מהווה הפרה של פוליסת ביטוח לדירת מגורים ואינה חזקה בתגמולי ביטוח

הנכס משימוש של מגורים לשימוש עסקי - מהווה לכל היותר הפרה של חובת הגילוי כמשמעותה בחוק חוזה הביטוח, כאשר שינוי זה אינו מאיין את הפוליסה ואינו שולל את הכיסוי הביטוחי. לפי הוראות סעיפים 17 ו-18 לחוק, אם לא הודיע המבוטח לחברת הביטוח על "שינוי מהותי" שהתרחש בפרט אשר מסר בעת ההתקשרות שיכול שעל יסודו נקבעו תנאי הפוליסה - וקרה מקרה ביטוח - עדיין יחויב המבטח בתשלום תגמולי ביטוח, גם אם באופן מופחת. שינוי מהותי, כהגדרתו בחוק, הוא שינוי בעניין שלגביו נשאל המבוטח ביחס לפוליסה קיימת. ההגדרות בחוק שעניינן "שינוי מהותי", אינן מתייחסות לשינוי בפוליסה עצמה, ההופך אותה מפוליסה המעניקה כיסוי ביטוחי אחד, לכזו המעניקה כיסוי ביטוחי אחר.

בענייננו, שינוי ייעודה של דירת המגורים כך שאינה משמשת עוד למגורים, מוציא אותה מגדרה של פוליסת הביטוח הייחודית שנועדה באופן מפורש להיות פוליסת ביטוח למבנה של דירת מגורים. אין מדובר ב"שינוי מהותי" אלא בשינוי תנאי פוליסת הביטוח, אשר הופך את הפוליסה לפוליסה שונה, המבטחת סיכון שלא נועדה לבטח מלכתחילה - במצב זה, פוליסת הביטוח בטלה ואין כיסוי ביטוחי כלל. פירוש הוראות החוק באופן שונה, חותר תחת עיקרון הביטוח, ואף עשוי לרוקן מתוכנו את פוליסות הביטוח - שכן מבטחים יבחרו בפוליסות זולות ונוחות, ולאחר קרות מקרה הביטוח יטענו שניתן לשנות בדיעבד את הפוליסה.

סופו של דבר

בסופו של דבר נקבע, שבמקרה הנדון, שבו רכש **סוכן ביטוח** פוליסה לדירת מגורים, בעוד שבפועל שימש המבנה למשרד, לעסק, אין כיסוי ביטוחי לנזקי ההצעה במשרדו אף לא מופחתים התביעה נדחית ו **סוכן ביטוח** ישלם למנורה הוצאות.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין?

בניגוד למצב של החמרה בסיכון, שבו ניתן לחייב את המבטח בתגמולי ביטוח מופחתים, הרי שאם כסוכנים ביצעו ביטוח לא בפוליסה שייעודה לסוג הנכס המבוטח, הרי שאנו חשופים למצב שחברת הביטוח תצליח להתנער מחבותה.

נזקי השרפה נעשו באישורו של השמאי מטעם מנורה, שאישר להתחיל בעבודות וגם אישר שיש כיסוי ביטוחי לנזקים. לפיכך, מנורה מנועה מלחזור בה מהאישור שניתן מטעמה.

חמישית, השינוי בייעודו של הנכס מדירת מגורים למשרד, הוא לכל היותר בגדר "החמרת סיכון", כמשמעו בסעיפים 17 ו-18 בחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981. לפיכך, משלא הודיע התובע על שינוי בייעודו של הנכס, ומשלא התקיימו התנאים הפוטרים את חברת הביטוח מתשלום תגמולי הביטוח לפי סעיף 18(ג), כי אז לכל היותר יכולה הנתבעת להפחית מתגמולי הביטוח את החלק היחסי כאמור בסעיף זה.

מנורה טענה מנגד בהתייחס לטענה החמישית, כי, אין מדובר בהחמרת סיכון כמשמעותה בסעיפים 17 ו-18 בחוק. לטענתה, **סוכן ביטוח** רכש פוליסה לביטוח דירה, שהיא מוצר אחד, בעוד שדובר בעסק, שלגביו היה על **סוכן ביטוח** לרכוש פוליסת ביטוח שונה לביטוח עסק, שהיא מוצר אחר. משלא עשה כן, אין כיסוי ביטוחי למקרה הביטוח.

לחלופין, חלקה מנורה על טענת **סוכן ביטוח** כי לא הוכחו התנאים שנקבעו בסעיף 18(ג), השוללים גם את תגמולי הביטוח המופחתים שנקבעו בסעיף זה. באשר לטענת **סוכן ביטוח** ביחס לתנאי הראשון, כי לא הוכחה כוונת מרמה מצדו, טענה מנורה, כי מאחר שמדובר בסוכן ביטוח שרכש מוצר ביטוחי שאינו מתאים "לא מן הנמנע כי עשה כן במתכוון". בעניין התנאי השני, הבוחן אם מבטח סביר היה מתקשר עם המבוטח אילו ידע על השינוי, טענה מנורה, כי מאחר שמדובר בשינוי המחייב רכישת פוליסה שונה, אין רלוונטיות לשאלה שכן, לטענתה, לא ניתן לכפות על מבטח להיות צד לביטוח השונה מזה שהוצע ומזה שנרכש.

הדין המשפטי

בדין המשפטי נקבע: הפוליסה שנרכשה על ידי **סוכן ביטוח** היא פוליסת "בית בטוח" לבעלי משכנתאות, כאשר הגדרת "דירה" בפוליסה מחריגה באופן מפורש את חלקי הדירה "המשמשים לעסק בלבד", ואין צורך בהוכחת החרגה נוספת. לטענה כי שינוי ייעוד

לבית משפט השלום בירושלים הוגשה תביעתו של סוכן ביטוח (להלן-"סוכן הביטוח"), שיוצג ע"י עו"ד שמעון ביטון, נגד מנורה חברה לביטוח בע"מ(להלן-"מנורה"), שיוצגה ע"י עו"ד חני ברוך אלון. פסק הדין ניתן מפי השופטת תמר בר-אשר צבן ביום: 9/8/2010

רקע

סוכן ביטוח, ביטח את מבנה המשרד המשמש את סוכנות הביטוח שלו אצל מנורה בפוליסת ביטוח לדירת מגורים. **סוכן ביטוח** הגיש למנורה טופס הצעה לביטוח חיים (ריסק) ולביטוח מבנה הנקרא "בית בטוח", ביטוח לבעלי משכנתאות, המשווק על-ידי מנורה, אשר נחתם על-ידו ביום 6.5.2005. במקום המיועד ל"סוג הנכס", כתב **סוכן ביטוח** בכתב ידו "דירת מגורים", לאחר שהצעה זו התקבלה ביום 27.7.2005 במחלקת ביטוח חיים של מנורה, הופקה ביום 27.7.2005 פוליסת הביטוח. כתוצאה מהצעה מכוונת, פרצה שרפה במשרד סוכנות הביטוח שהסבה נזקים למבנה. **סוכן ביטוח** פנה אל מנורה לקבלת תגמולי הביטוח, אך תביעתו נדחתה מהנימוק שהפוליסה לא תאמה את הנכס המבוטח בית עסק. מכאן התביעה לקבלת תגמולי הביטוח.

טענות הצדדים

סוכן ביטוח טען שלא הייתה בידיו פוליסה שבה נקבע ששימוש בדירת מגורים למשרד, מוחרג מהפוליסה. עוד טען, כי מבחינה מהותית, אין מדובר בבית עסק שיש בצידו סיכון כלשהו, ובמשרד מצויים כל המרכיבים המצויים בבית מגורים. מנורה ידעה על שימושו של הנכס עובדיה ואף מנכ"ל החברה ביקרו במשרדו. השלישית, בעת שציין **סוכן ביטוח** בטופס ההצעה כי מדובר בדירת מגורים, אמר אמת. ראשית, מאחר שהתבקש לציין מהו "סוג הנכס" ולא מהי מטרתו. סוג הנכס, לטענתו, הוא דירת מגורים, גם אם שונה ייעודו למשרד. שנית, בכל מקרה, התובע אמר אמת, מכיוון שבעת מילוי פרטי ההצעה, בשנת 2005, טרם פתח את משרדו במקום, ורק בשנת 2006 שינה את ייעוד הדירה למשרד. הרביעית כל פעולות השיקום של המשרד בעקבות

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

לוח הביטוח

**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

**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

**חדר להשכרה
במשרד ביטוח קיים בבני ברק**
קומת קרקע, כולל מטבחון משותף
מרהט + 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
סודיות מובטחת.

**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 דרון - 052-3688700

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

**לחברת "שכל",
חברה ליעוץ 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
או לפקס: 03-5212182

דרושה פקידה למשרה חלקית
לניהול תיק ביטוח חיים קיים
אחוזים ממכירות
קו"ח לפקס: 03-6513273
או לדוא"ל: tal@mga-ins.co.il

**סוכנות ביטוח מובילה במרכז
מעוניינת ברכישת תיק חיים**
בתנאים הולמים ובתמורה הוגנת.
אופציה לשילוב הסוכנות
במערכת הקיימת
052-2522774 (קובי),
050-4501111 (רמי)
tene-ins@bezeqint.net

**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
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_ins@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

**לסוכנות ביטוח מובילה בפתח תקוה
דרושה/עובד/ת**
ביטוח חיים ופנסיה מקצועית
כמו כן
**עובדת לתחום
הבריאות והסיעוד**
קו"ח לפקס: 9192999 - 03

**סוכנות ביטוח
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח**
באזור ירושלים במקדם טוב
לפרטים: 052-6604304 יוסי

**לסוכנות ביטוח בפ"ת
העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים
דרושה עובדת**
מקצועית למשרה מלאה.
ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון
בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה - חובה.
וותק - יתרון.
מלי- tane-ins@bezeqint.net

**לסוכנות ביטוח ברחובות
דרושה פקידה מנוסה בתחום
האלמנטארי**
נא לשלוח קו"ח במייל:
benyl@elibit.com

**סוכנות קלאוזנר מתרחבת
וקולטת סוכנים בענף החיים והאלמנטארי**
לבית הסוכן בחיפה.
תנאים מעולים למתאימים.
שי: 0528033305
shay@klauzner.co.il

**לקלאוזנר סוכנות לביטוח
דרושים מועמדים למיזמים
ושותפויות**
בתחומי הגמל, פינוסים, חיים, בריאות
ואלמנטארי. שי: 0528033305
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 ניסיון קודם.
- פקידת ביטוח חיים
לעבודה מול לקוחות וחברות ביטוח
נדרש ניסיון קודם
נא לפנות ל: annat@c-g.co.il
או לפקס: 08-6261128