



## בית המשפט העליון קבע: פוליסת הביטוח הסייעודי של חברות הביטוח תואמת להנחיות המפקח

**במקביל, גל של תביעות ייצוגיות נגד חברות הביטוח בנושא גביית "גורם הפוליסה" שלא כדין בביטוחי חיים או דמי ניהול אחרים; היקף שלוש תביעות שונות בנושא עומד על קרוב ל-3 מיליארד ש"ח**

ובהסכמתו. המפקח הוא אשר אישר ביצוע שינויים מסוימים בפוליסה על מנת למנוע את התוצאה הקשה של אי חידושה על ידי המבקשות, ציינו השופטים בעליון, שהוסיפו בקביעתם כי "ברור מאליו, שהמבוטחים היו נפגעים בצורה קשה אלמלא חידוש הפוליסה וכאשר המבקשות לא היו חייבות לחדשה. כלומר, המבקשות עיצבו את תנאי הפוליסה תחת פיקוחו ההדוק של הגורם הרגולטורי הרלוונטי וזאת לטובת המבוטחים, כפי שראה אותה המפקח". בתוך כך עומדות שלוש תביעות שונות נגד חברות ביטוח בגין גביית "גורם פוליסה" שלא כדין בביטוחי חיים או דמי ניהול אחרים. השבוע הוגשה בקשה לאישור תביעה כייצוגית כנגד חברת "איילון", כאשר לפני מספר שבועות הוגשו תביעה דומה נגד "מגדל", "כלל", "הראל" ו"מנורה מבטחים". באותו נושא אישר בית המשפט במהלך חודש אפריל בקשה להכרה בתביעה כייצוגית נגד חברת "הפניקס". סך כל התביעות נגד חברות הביטוח בנושא גביית "גורם פוליסה" עומד על קרוב ל-3 מיליארד ש"ח.

בבקשה קבעה בהחלטתה כי החברות לא היו רשאיות להמשיך לחייב את המבוטחים בגין פוליסות ביטוח סיעודי אחרי קרות מקרה ביטוח. עוד קבעה כי החברות הטעו את ציבור מבוטחיהן בכך שלא פירטו והדגישו כי גם לאחר קרות מקרה הביטוח, ימשיכו המבוטחים לשלם את הפרמיה. על פסק הדין ערערו החברות לבית המשפט העליון. בערעור טענו כי פוליסת הביטוח הסייעודי נשוא הבקשה זכתה לאישור של המפקח, ללא שנקבע בה שחרור מתשלום פרמיה בתקופת תשלום תגמולי הביטוח. בדיון בעליון אף הבהירה באת-כוח המפקח על הביטוח, כי במסגרת המגעים שנערכו בין המפקח למבקשות בשנת 2004 במטרה להביא להארכת הפוליסה, לא הייתה כוונה כי המבוטחים ישוחררו מתשלום פרמיה בתקופת תשלום תגמולי הביטוח. "אכן, התביעה הייצוגית הינה מכשיר חשוב לשיפור האכיפה האזרחית בתחומים שונים, ביניהם תחום הביטוח. ואולם, בענייננו פעלו המבקשות תחת הנחיית המפקח

בית המשפט העליון ביטל בסוף חודש שעבר את החלטת בית המשפט המחוזי לאשר תביעה ייצוגית נגד ארבע חברות ביטוח בעילה של גביית תשלום שלא כדין בגין פוליסות ביטוח סיעודי, לאחר שהמבוטח כבר מוגדר במצב סיעודי. ההשתלשלות המשפטית בנושא החלה ביוני 2009, כאשר בית המשפט המחוזי בתל-אביב אישר תביעה ייצוגית בהיקף של 165 מיליון שקל נגד חברות הביטוח "כלל", "הראל", "מגדל" ו"דקלה". התובע, שהיה מבוטח בפוליסת ביטוח סיעודי בשם "משלים לגמלאי", טען בבקשתו כי החל מהזמן שהמבוטח מוגדר במצב סיעודי - היה על החברות לחדול מגביית פרמיות או לחדול מניכוי או מהפחתה של פרמיות מתגמולים המשולמים לפי הפוליסה. לטענת התובע, החברות המשיכו לגבות את מלוא תשלום הפרמיה החודשית בפוליסת הביטוח, או ניכו מתגמולי הביטוח החודשיים את סכומי הפרמיות. בכך, נטען, הקטינו החברות במידה ניכרת את תגמולי הביטוח והגדילו את רווחיהן. השופטת

## קבוצת "כלל" מזרימה כספים ל"כלל פיננסים" - הפעם, הלוואה בהיקף של 40 מיליון ש"ח

המגזרים - על מנת להבטיח המשך מובילות בתחום זה". בתחילת 2011 נמחק "כלל פיננסים" מהבורסה, לאחר שהתקבלה הצעת רכש שהגישה "כלל החזקות" למניות בית ההשקעות. אחת הסיבות למחיקה הייתה הרצון להקל על התהליכים הכרוכים בעסקות בעלי עניין בין החברה האם לבית ההשקעות. כעת, כאמור, מקבל בית ההשקעות הלוואה היקף של 40 מיליון ש"ח לפירעון מוקדם של חלק מחובותיו. **שילמון**, מנכ"ל קבוצת "כלל", מכהן מתחילת 2010 גם כיו"ר "כלל פיננסים".

פיננסים", שרשם בתשעת החודשים של 2009 הפסד של 46.5 מיליון ש"ח. בהמשך הציג בית ההשקעות התאוששות ואת מחצית השנה הראשונה של 2010 כבר סיים עם רווח נקי של 37 מיליון ש"ח. על רקע התוצאות החיוביות מסר **טל רז**, מנכ"ל "כלל פיננסים", כי "כלל פיננסים ממשיכה ביישום האסטרטגיה של מעבר מנתח שוק החזקות לנתח שוק הכנסות ורווח. החברה ממוקדת בחיזוק הקשר עם ערוצי הפצה המרכזיים שלה. כמו כן עוסקת החברה בשימור ושיפור מתמיד של איכות השירות ללקוחותיה בכל

קבוצת האם "כלל החזקות ביטוח" תעביר לבית ההשקעות שלה, "כלל פיננסים", הלוואה בסך 40 מיליון ש"ח. הלוואה זו נועדה לפירעון מוקדם של חלק מהחוב ל"כלל ביטוח", שעומד על כ-200 מיליון ש"ח. כזכור, בינואר 2010 הועברה לבית ההשקעות הלוואה בהיקף של 100 מיליון ש"ח ולאחר מכן הלוואה נוספת של 50 מיליון ש"ח. במסגרת הגיוס שהושלם בתחילת 2010 גייסה "כלל ביטוח" כ-153 מיליון ש"ח (202 מיליון ש"ח כולל התמורה שצפויה ממימוש אופציות). הכסף נועד לשמש לחיזוק ההון העצמי של "כלל

## האם ניהול קופת הגמל של עובדי דיסקונט יעבור כ"פסגות" לאוף כנהל אחר?

ניהול ההשקעות של הקופה המנהלת 1.9 מיליארד שקל. כעת, כאמור, הזירה מופנית לעבר ניהול ההשקעות של עובדי בנק דיסקונט. בשלוש השנים האחרונות הניבה קופת עובדי דיסקונט תשואה מצטברת של 29% - כלומר, תשואה נומינלית שנתית של 8.87%. מדובר בתשואה הגבוהה ב-3% מהתשואה שהשיג פסגות בניהול "גדיש" - קופת הגמל הגדולה בישראל. אגב, בהתמודדות על ניהול תיק מוסדי גדול אחר, זה של קרן ההשתלמות רום, בהיקף נכסים מנוהלים של 2.4 מיליארד שקל, מתמודדים 11 גופים. גם כאן ניהל "פסגות" בשנים האחרונות את תיק הנכסים.

ואף שוקלים אפשרות לפצל את ניהול הנכסים בקרן לכמה גופים. יצוין כי לגוף המנהל את ההשקעות בתיק עובדי דיסקונט אין הוצאות שיווק ואחרות, הקיימות בקופת גמל רגילה, ולפי היקף הנכסים הנוכחי של הקרן, מדובר בהכנסה של כ-9 מיליון שקל בשנה. התחרות העזה בין בתי ההשקעות הביאה לפני מספר חודשים את בית ההשקעות אי.בי.אי לזכות בניהול קרן ההשתלמות של עובדי המדינה בדירוג המינהלי, כשהתחייב לגבות דמי ניהול של 0.07% בלבד. לפני כשנה הפתיע פסגות את הענף כשהחליט להוריד את דמי הניהול בקופת הגמל של עובדי מדינת ישראל (עמ"י) מ-0.07% ל-0.035% כדי לשמור בידיו את

חמישה בתי השקעות מתמודדים בימים אלה על ניהול קופת הגמל של עובדי בנק דיסקונט. מדובר בבתי ההשקעות דש, הראל, אינפיניטי, אי.בי.אי ופסגות. במשך שלוש השנים האחרונות ניהל בית ההשקעות פסגות תיק נכסים זה, בהיקף של 2.6 מיליארד שקל ותמורת דמי ניהול של 0.35% מהנכסים. הגופים מתמודדים על ניהול ההשקעות בקופה כתיק מוסדי, כולל ההיבטים הרגולטוריים הכרוכים בהליך ההשקעות. שאר היבטי הניהול בקופה יישארו בידי דיסקונט. בוועד העובדים של הבנק מצפים כי ריבוי המתמודדים יוביל להורדת דמי הניהול שגובה הגוף המנהל את השקעות הקופה,

## "איתוראן אונליין" השיקה מערכת שעון נוכחות המאפשרת דיווח מהרכב

באמצעות כרטיס מגנטי/RFID או מפתח זיהוי אישי או קוד אישי. בתוך כך, דיווחי הנוכחות מועברים ישירות למערכת השכר במקום העבודה. במערכת חדשנית זו, כל עובד מזהה על-ידי אמצעי זיהוי חד ערכי.

ומאפשרת להם לדווח למעסיק ישירות מהרכב על תחילת וסיום יום העבודה. הדיווח נעשה בקלות ובנוחות באמצעות לוח מקשים המותקן בלוח המחוונים של הרכב, וכולל גם חותמת מיקום מדויקת (באמצעות GPS). זיהוי העובד נעשה

חברת "איתוראן אונליין" הודיעה על השקת מערכת ראשונה מסוגה בענף הרכב - "מערכת שעון נוכחות". מערכת זו מיועדת לעובדים שאינם מגיעים פיזית למשרד, כמו נהגים, טכנאים, מפיצים, אנשי מכירות, דיילים ועוד,

## שיתוף פעולה בין הלשכה ועמותת "אור ירוק"

הן בפעילותה הישירה והן בעידוד שנתנה בפעילות זו לשאר הגופים העוסקים בתחום. תקציב העמותה ממומן כולו מאמצעים עצמיים, ללא תרומות חיצוניות או תמיכה ממשלתית או ציבורית כלשהי. יו"ר העמותה ומייסדה הוא אבי נאור, אביו של רן נאור ז"ל, שנהרג בתאונת דרכים בעת שירותו הצבאי, והוא טרם בן 20.

עמותת "אור ירוק" הוקמה בשנת 1997 מתוך הכרה בחשיבות העליונה של מאבק ללא פשרות בתאונות הדרכים וחשיבות מעורבות הקהילה בו. המטרה המוצהרת של העמותה היא לצמצם עד כמה שאפשר את מספר הנפגעים בתאונות דרכים ולהשפיע על שינוי תרבות הנהיגה בישראל. מאז הוקמה, חוללה העמותה מהפך של ממש בתודעה הציבורית בתחום התאונות,

הועדה לביטוח כללי בלשכה בראשותו של קובי צרפתי נענתה ליוזמה לשיתוף פעולה עם עמותת "אור ירוק". הועדה בחרה בתחום הבטיחות בדרכים כיעד מותאם לפעילות סוכני הביטוח. חברי הועדה קיבלו הרצאה מרתקת ומקיפה ממנהל תחום טכנולוגיות לבטיחות מר אילן גרודסקי, אשר פרס את תחומי הפעילות וקשרי הקהילה באמצעות אלפי מתנדבים בפריסה ארצית.

# סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה  
הינו בעל רשיון כחוק

## לא לוקחים ריסק

### סוכן הביטוח - "המוכחה לניהול סיכונים לתא המשפחתי".

אורי גבע, סוכן ביטוח פנסיוני חבר הוועדה לביטוח פנסיוני

למשפחה תוך הכנסת הנתונים הכנסה מבוטחת, גילאי בן/בת זוג, ילדים.

בהתאם לתוצאות, עריכת תוכנית ביטוחית בפוליסת הכנסה למשפחה ו/או קצבת שאירים בקרן פנסיונית ו/או ברכישת סכום ביטוח חיים המהווה כסכום חד פעמי מקצבת השאירים.

מטבע הדברים סכום הביטוח בשיטה זו יהיה גבוה מהנדרש ויהיה קיים עודף לעומת הסכום שיתקבל למי שיפעל עפ"י שיטה א' שכן בשיטה זו לא נלקחים בחשבון, הנכסים הניתנים למימוש במקרה פטירה, קצבאות שאירים שיתקבלו ממוסדות כמוסד לביטוח לאומי, חישוב הוצאות שיקטנו כמו משכנתא ואי צריכה שתהיה כתוצאה ממות המבוטח, לכן יהיה עודף ביטוחי למשפחה. יחד עם זאת, מובן לחלוטין שבמקרה של עודף הסוכן לא ישמע כל תלונה מאלמן/ה על כך שלאחר מות בן/בת הזוג קיים עודף בהכנסת המשפחה.

מאידך, במקרה של חוסר, סביר להניח שתופנה תלונה כלפי הסוכן שכמומחה לניהול הסיכונים לתא המשפחתי לא קיים את חובתו המקצועית והמוסרית להגנה הכלכלית על משפחת המבוטח במקרה חס וחלילה מות המפרנס!

אחרי שהוסברה החשיבות שבעריכת תכנון פנסיוני והשיטות הנדרשות מתכנון זה לרכישת ביטוח חיים למפרנס, אשר קיימים אנשים התלויים כלכלית במשכורתו. מקרה בו הצורך ברכישת ביטוח חיים עבורו ברור ומובן, ברצוני להתייחס לצורך בעריכת תכנון פנסיוני למבוטח שאין אנשים התלויים כלכלית במשכורתו. הצורך בעריכת תכנון פנסיוני לרווק/ה.

**הצורך ברכישת ביטוח חיים לרווק/ה**  
שמעתי לא אחת סוכנים הטוענים כי רווקים שאין להם אנשים התלויים כלכלית במשכורתם אינם זקוקים לביטוח חיים.

כאמירה, האמירה לגיטימית, אך על פי השקפתי מוטעית לחלוטין. סוכנים הפועלים כך אינם ממלאים את חובתם בתכנון הפנסיוני שהם עורכים עם המבוטח, לאותם סוכנים הייתי מציע לשאול את הרווק/ה המבוטח/ת את השאלות הבאות:

האם קיימת סבירות שהסטאטוס המשפחתי ישתנה בעתיד מרווק לנשוי? ואם כן מתי להערכתך?

האם קיים סיכוי כלשהו שמצבך הרפואי ישתנה לרעה באופן שתנאי קבלתך לביטוח ישתנו

האם כולם יגיעו בריאים ושלמים לגיל פרישה?

האם רמת החיים במשפחה תישמר גם במקרה של אובדן כושר עבודה ו/או חס וחלילה פטירה בטרם עת?

למדנו וידענו כי המטרה העיקרית של התכנון הפנסיוני הינה יצירת מסגרת תקציבית לשמירת רמת החיים שלנו ושל משפחתנו במקרה מוות, נכות ופרישה.

האם אנחנו סוכני הביטוח ממשיכים לטפל במה "שנשבענו לו אמונים" שמירת צרכי המשפחה של המבוטחים במקרה מוות, נכות ופרישה?

כולנו מבינים כי מוות פתאומי בגיל צעיר יחסית יכול להיות מכה כלכלית קשה למשפחת המבוטח. עלינו הסוכנים מוטלת החובה לבדוק אילו סכומי ביטוח שחובה לרכוש כדי לשמור על רמת חיים של משפחת המבוטח.

עלינו הסוכנים מוטלת החובה לערוך תכנון פנסיוני!!!

#### תכנון פנסיוני לבדיקת צרכים למקרה חס וחלילה פטירה

בעריכת התכנון הפנסיוני יש להתבסס על השקפת עולמו של המבוטח ורמת החיים שהיה רוצה לשמר לקרובי משפחתו אחרי מותו.

#### שיטה א.

לבצע תהליך מדויק עם המבוטח בבדיקת צרכי המשפחה:

בדיקת הוצאות המשפחה

בדיקת הכנסות המשפחה.

בדיקת נכסים הניתנים למימוש במקרה פטירה.

בדיקת קצבאות שהמשפחה תקבל ממוסדות כמו ביטוח לאומי וכד'...

הקטנת התחייבויות קיימות כמו ביטול החזרי משכנתא שבד"כ מבוטחות בביטוח חיים של הלווים כבטוחה ע"י המלווה.

חישוב הירידה באי הצריכה שנוצרת כתוצאה ממות המבוטח.

מספר השנים שנותרו להמשך תמיכה כלכלית בילדים (גיל 21/25, תום הלימודים באוניברסיטה).

כמובן ששיטה זו נכונה, מעמיקה ומקצועית, אך יחד עם זאת מחייבת פגישה ממושכת.

#### שיטה ב.

עריכת סימולציה בקרן פנסיה במסלול שאירים מוגדל לבדיקת שמירת ההכנסה הנדרשת

על פי הנתונים הסטטיסטיים שהתפרסמו, מתברר שסכומי ביטוח החיים למקרה מות, הנרכשים ע"י לקוחות נמוכים משמעותית מהצרכים הביטוחיים של המבוטחים בישראל, סכום הביטוח הממוצע עומד כיום על: 250,000 ₪ - סכום שיסיפק תשלום חודשי של כ 4000 ₪ לתקופה בת 5 שנים.

בשנים האחרונות, התכנון הפנסיוני הפך להיות דבר מורכב מאוד, בשוק ההון חלו שינויים בתחום חיסכון ארוך טווח, התרבו האפשרויות להשקעת כספי החיסכון, ניתנה למבוטח האפשרות לבחירת מסלולי השקעת כספי החיסכון וניתנה למבוטח האפשרות לשלוט על מרכיבים אלו לאורך כל תקופת החיסכון.

חקיקות ורפורמות במיסוי מתקבלות חדשות לבקרים, דרישות הרגולטור מרובות, ולפיכך נדרש ידע רב ומעמיק בעריכת התוכניות ובהשוואה בין התוכניות והמסלולים השונים.

מורכבות זו יצרה פער גדול מאוד בין רמת הידע הנדרשת לניהול ההון, החיסכון והרכוש המשפחתי של האדם הממוצע לבין הידע שלו.

לכך התווספה כמובן העובדה כי הפנסיונר של היום אינו דומה בשגרת חייו לפנסיונר של פעם. בעבר חיי הפנסיונר לאחר גיל הפרישה היו קצרים יותר ובד"כ פחות איכותיים מבחינה בריאותית. היום וסביר להניח שגם בשנים הקרובות, אנשים היוצאים לפנסיה יעברו את גיל השמונים וזאת עפ"י נתוני תוחלת החיים לגמלאים.

בד"כ מצבם הרפואי יהיה טוב, חלקם הגדול ימשיך באורך חיים בריא כפי שהיה מורגל לפני הפרישה, על כל המשתמע, המשך טיולים בארץ ובעולם, בילויים, וכד'...

נראה איפה כי אורח חיי הגמלאי לא ישתנו מהותית למעט העובדה שזמן הפנאי יגדל.

לאור האמור, אין ספק שהגשמת החלומות תהיה תלויה במידה רבה בכמות האמצעים הכספיים שיעמדו לרשות הגמלאי.

מאחר וכך ברורה החשיבות בחיסכון ארוך הטווח, וברורה ההתעסקות של הרגולטור, העיתונות, וכל הפולמוס הציבורי הקיים בתכנון הפנסיוני לגיל הפרישה.

המושגים השכיחים והמדוברים ביותר בעת הזאת: תשואות, דמי ניהול, ניד. כל המשאבים הידע והיעוץ מטפל בחיסכון, חיסכון, חיסכון!!!

כסוכן שהחל את צעדיו בשנת 1984 השאלות שהטרידו אותנו הסוכנים היו:

<< המשך מעמ' קודם

מתנאים רגילים, לתנאים שבהם יתווספו תוספות רפואיות בתעריף הביטוח לכל חיך. יתרה מכך, הייתכן מצב שכתוצאה משינוי במצבך הרפואי תדחה קבלתך לביטוח? האם כדאי לרכוש ביטוח חיים לצורך עתידי לפי מצב רפואי עכשווי? מניסיון, ברוב המקרים, כשמבצעים את התהליך עפ"י שאלות אלו המבוטח הרווק/ה מגיע להחלטה לרכוש ביטוח חיים. במקרה שהחליט לרכוש ביטוח חיים מומלץ לבצע תכנון פנסיוני מתוך הנחה שהמבוטח נשוי והורה ל- 2 ילדים קטנים. סכום הביטוח כמובן יהיה גבוה בהתאם, לא כך הפרמיה החודשית שבד"כ תהיה נמוכה לרווק בגיל צעיר המתקבל בתנאים רגילים לביטוח, ומכאן הכדאיות בעריכת ביטוח חיים לרווק/ה.

**תכנון פנסיוני למקרה אובדן כושר עבודה**

אחרי שביצענו את התכנון הפנסיוני לגביי פטירה חובתנו המקצועית לכלול בתכנון

הפנסיוני הגנה על המבוטח ובני משפחתו במקרה ביטוח של אובדן כושר עבודה. **בביטוח א.כ.ע יש לבדוק:** האם הפיצוי החודשי בגובה 75% מהשכר ברוטו? מהם כל הכנסות המבוטח מכל עיסוקיו? האם ביטוח א.כ.ע תואם את ההגדרה מקצועית? האם ביטוח א.כ.ע מורחב לנכות חלקית וכולל ביטול החרגת תאונות? מהי תקופת ההמתנה מיום קרות האירוע הביטוחי ועד למועד התשלום הראשון וצמצומו למינימום? מאחר ורוב השכירים במשק מבוטחים בביטוח א.כ.ע - כל שנותר הוא לבדוק מקצועית את האמור לעיל. לגבי העובדים העצמאיים כמובן שיש לערוך תכנון פנסיוני בהתאם לנדרש וכמפורט.

**בדיקת התכנון הפנסיוני לאורך שנים**

האם אחרי שערכנו כנדרש את התכנון

הפנסיוני ביום עריכת הפוליסה סיימנו את תפקידנו? בוודאי שלא! מה נדרש מאתנו המומחים בשרות למבוטח במהלך השנים? פגישת שרות אחת לשנתיים, בפגישה יש לבדוק: התאמת סכומי הביטוח לצרכי המשפחה המשתנים, למוות נכות ופרישה. האם המוטבים הרשומים בפוליסה לביטוח חיים הינם המוטבים בהם מעוניין המבוטח כיום אכן, ידוע לכולנו, אין להתעלם מכך שעמלת השירות קטנה משמעותית במהלך השנים, אך יחד עם זאת, אין לנו כל אפשרות לבטל את חובתנו המקצועית והמוסרית עליה התחייבנו למבוטחינו. מניסיוני פגישות שירות אלו, משמרות את הלקוח ומניבות עסקים חדשים בתחומים שונים. לסיכום, לא לוקחים ריסק כי הצפוי הוא הבלתי צפוי.

**סינויים חדשים**

**שינויים פרסונאליים נוספים ב"איילון":**

**חנן בן אריה יכונה למנהל מחוז חיפה והצפון ובני אכלו למנהל מכירות ארצי**

חברת "איילון" ממשיכה בביצוע שינויים פרסונאליים בחברה. לאחר שהקימה בין השאר מחוז פעילות מאוחד - מחוז תל אביב, **שגיל שריר** מונה לעמוד בראשו, ומינוי **עודד צסרקס** כסמנכ"ל ומנהל אגף ביטוח כללי במקומו של **דני יעקובי**, הודיעה החברה על מינוי **חנן בן אריה** למנהל מחוז חיפה והצפון, ובני **אללו** למנהל מכירות ארצי. בן אריה משמש בשנה וחצי האחרונות כמנהל המכירות הארצי של החברה, ובתפקידו החדש הוא יחליף את **יצחק בן שימול**, שפרש באחרונה לאחר שלוש שנים שבמהלכן ניהל את המחוז. אללו מגיע לתפקידו החדש כמנהל מכירות ארצי לאחר כעשר שנות עבודה חברה כמפקח רכישה. מנכ"ל החברה, **אייל זינגר**, מסר בהקשר למינויו של בן אריה כי "איילון" התברכה בצוות עובדים מקצועי ומסור במחוז חיפה, אשר ישמש תשתית לפעילות של חנן ותאפשר להשיג ריכוז עוצמה ניהולית ושיווקית; שיפור התוצאות העסקיות ודרך ניהול חשבונות הסוכנים; וחיזוק ושימור

ערכי רוח 'איילון', לצד החוזקות של החברה בענפי ביטוח מיוחדים והפצתם לכל עבר". זינגר הוסיף כי "מינויים של בני וחנן, כמו גם מינויה של מיכל דגן למנהלת התפעול באגף לחיסכון ארוך הטווח, הינו המשך ברור של מדיניות הנהלת החברה לקדם מנהלים מוכשרים מתוך הבית. בהזדמנות זו ברצוני להודות מקרב לב ל**מוטי שפירא** על הירתמותו ותמיכתו בניהול דה-פקטו של מחוז חיפה בחודשים האחרונים והתמסרותו למשימות המחוז".

**כנס מקצועי בסוכנות יונט**

במחצית חודש אפריל נערך בסוכנות יונט כנס מקצועי אשר התמקד בתחום הסיעוד, בין היתר אירחה יונט את **מר דן קהן** בעלים ושותף באחת מסוכנות הביטוח הגדולות בארה"ב, הסוכנות מנהלת רשת של מעל 500 סוכנים עצמאיים המתמקדים בנושא הסיעוד בלבד מחזור מכירות ביטוחי הסיעוד של

הסוכנות בשנת 2010 עמד על 32 מיליון דולר, מר קהן עמד על אופן הפעילות הייחודית של הסוכנות (LTC Financial Partners Ltd).



## כהנעשה בסניפים

### סניף ראשון לציון

ביום רביעי ה- 18 במאי 2011 יתקיים מפגש חברים ב"סינמה סיטי" בראשון לציון רח' משה דיין 32 איזור התעשייה החדש. המפגש בחסות "איתורן" וחברת "סטארט". לאחר דברי פתיחה של יו"ר הסניף מר **רמי בן אשר** יישאו דברים מר **אורן שמלץ** מנהל תחום ביטוח באיתורן ומר **מיקי קופל** מנכ"ל סטארט יסקור את פעילות חברתו. עו"ד **ג'ון גבע** היועץ המשפטי ללשכה יעלה מספר סוגיות משפטיות בביטוח. אל החלק המקצועי יסגור מר **תמיר פורת** סמנכ"ל, מנהל אגף מחקר ונכסים בכלל פינוסים בהוצאתו בנושא "היסטוריה של משברים בעולם. לקינוח נצפה בהקרנת סרט.

### סניף תל אביב

ביום רביעי 25 במאי 2011 יתקיים מפגש חברים ב"סינמה סיטי" בצומת גלילות באולם V.I.P. המפגש בחסות "שגריר פוינטר". דברי פתיחה יאמרו ע"י יו"ר הסניפים ולאחריהם ישא דברים מר **שמעון גליל** סמנכ"ל שיווק ומכירות של "שגריר פרטנר". מר **אבי פרדס** חבר הוועדה לביטוח פנסיוני ירצה אודות מסמך ההנמקה וימחיש את השימוש בתוכנת SMS 2010. הכנס ייחתם בהקרנת סרט.

### סניף נתניה

מפגש חברי הסניף יתקיים במסעדת אל גאול'ו בנתניה. ביום חמישי 2 ביוני 2011. המפגש בחסות "פסגות בית השקעות" את המפגש יפתח מר **אבי קנול** יו"ר הסניף. בהמשך יישא דברים נציג פסגות. מר **צביקה אמיתי** יו"ר בית הדין הארצי יסקור את פעילות בית הדין הארצי. סוגיות בנושא שביתת הרופאים והשלכותיהם על קופות החולים ילובנו ע"ד ר"ר **אודי פרישמן**. נשיא הלשכה יחתום את המפגש העיוני במסגרת שיחה ביננו לבין עצמנו.

### סניף השרון

ביום חמישי 19 במאי 2011 יתקיים מפגש חברים במלון דניאל הרצלייה ברח' רמת ים 60. המפגש בחסות "שגריר פוינטר". דברי פתיחה ישא יו"ר הסניף מר **דני קסלמן**. ד"ר **אודי פרישמן** יתייחס בהוצאתו על השלכות שביתת הרופאים על קופות החולים. בהמשך ישוחח מר **שמעון גליל** סמנכ"ל שיווק ומכירות על פעילות חברתם. עו"ד **ג'ון גבע** היועץ המשפטי ללשכה יפתיע בדיעות מכס המשפט. **רם אמית** ייקח חלק בדיון של ביננו לבין עצמנו.

### יום בריאות וסיעוד בבית חולים כרמל בחיפה

יום עיון מקצועי בנושא בריאות וסיעוד יתקיים ביום ה' 19 במאי 2011 באודיטוריום של בית החולים כרמל בחיפה. יום העיון בחסות הראל חברה לביטוח בע"מ. את יום העיון יפתח מר רובי מגדל סמנכ"ל בכיר בהראל ולאחריו ד"ר **רוני דיוקמן** סגן מנהלת בית החולים. בהמשך תינתנה הרצאות מקצועיות מפיהם של בכירי רופאי בית החולים, בתחומים שונים. לאחר ההפסקה יישא דברים יו"ר המחוז מר **אריה אברמוביץ** ולאחריו יישא דברים מר **פרדי רוזנפלד** מנהל חטיבת הבריאות בהראל. בנושא "התמודדות עם קטסטרופות בריאות - תפקיד חברת הביטוח. מר **ליאור קן - דרור** עו"ד ירצה בנושא "ניהול תביעות סיעוד וביטוחי פרט וקולקטיבים". מר **שי אופ** יתן השוואה בין שב"נים של קופות החולים לבין פוליסות ביטוח. הגב' **נאוה ויקלמן** יו"ר ועדת בריאות וסיעוד בלשכה תשתף את החברים ב"חידושים בביטוחי בריאות וסיעוד".

### סניף פתח תקוה

יום עיון בסניף פ"ת יתקיים ביום ה' 31 במאי 2011 "בכפר המכבייה" ברמת גן. יום העיון בחסות "איתורן" וחברת "סטארט". דברי פתיחה ישא מר **מאיר כהן** יו"ר הסניף ולאחריו ישאו דברים מר **מיקי קופל** מנכ"ל סטארט ומר **אורן שמלץ** סמנכ"ל שיווק איתורן. בהמשך ירצה עו"ד **ג'ון גבע** היועץ המשפטי ללשכה ויפתיע כתמיד. מר **קובי צרפתי** יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטארי יסקור את פעילות הוועדה. ביננו לבין עצמנו בהשתתפות נשיא הלשכה **אודי כץ** או **רוני שטרן** סגן הנשיא וממלא מקומו.

האם כבר הצטרפת למתכונת הביטוח למציעה הלאשה לחבריה?

## ביטוח בריאות, סיעוד וביטוח חיים למקרה מוות בלבד (RISK)

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות כסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

## שדרוג משרד הסוכן כתחיל ברמה המקצועית של עובדיו

זהבה פורת CLU יו"ר מחוז תל אביב

עבור לתחומי הביטוח המגוונים ועד למיסוי.

עובדים אלה מוקירים תודה למי ששלח אותם ללמוד כי מבינים שמתייחסים אליהם ברצינות, לאחר זמן קצר נתקבלו מהם בקשות ללימודים והשתלמויות נוספים. הפועל היוצא הוא שסוכן הביטוח קוצר את פירות לימוד העובד/ת דרך הידע המקצועי שנרכש ומשרד הסוכן משתדרג.

לנו כמעסיקים ההוצאה קטנה ומוכרת, לעובד זהו סוג של צ'ופר המלווה בתחושת ערך עצמי גבוה יותר.

המסלול הזה לא יכול להיפתח ללא היענות של הסוכנים והבנה עמוקה של הצורך בהכשרת עובדים לא רק ע"י צבירת ניסיון מעשי אלא ע"י הכשרה מסודרת ונרחבת.

בל נשכח מעמד הסוכן נקבע לא רק ע"י רמתו האישית אלא ולעיתים בעיקר ע"י רמת הידע והשירות שמקבלים הלקוחות ממשרד הסוכן.

של דבר השמות השונים מבטאים את הצורך בהגדרת עיסוק רצינית ומקצועית. רוב המקרים הכשרה העובד/ת נעשית תוך קליטת העובד/ת במשרד במה שנקרא "לימוד תוך כדי תנועה" על פי צרכי המשרד. הדרך הזאת, טובה ככל שתהיה, הינה מוגבלת ועם כל הכבוד לא מאפשרת לעובדים חדשים לקבל תמונה רחבה וידע מקיף על ענף הביטוח, שהינו מורכב ורב פנים.

במסגרת "המכללה לפינוסים וביטוח" הפועלת ליד לשכת סוכני ביטוח בישראל הקמנו פלטפורמה להכשרה מסודרת של עובדים בענף הביטוח התכנית מודולארית ומשרתת את תחום הביטוח הכללי והן את תחום הביטוח הפנסיוני, לרבות האפשרות לשלב בין שניהם.

מניסיון מקורסים קודמים, עובדים חדשים (וגם עובדים וותיקים שמעולם לא למדו באופן מסודר) נהינו מחוויית לימוד מקצועי, רכישת ידע מקיף החל מיסודות הביטוח,

**סוכנים וסוכנות יקרים,**

בשנים האחרונות אנו עדים לתופעה מתעצמת של הכשרה נחותה של העובדים בענף הביטוח.

עיקר התרעומת הינה על עובדי חברות הביטוח וההפחתה בכמות ההשתלמויות המקצועיות שלהם.

תופעה נוספת היא כניסה מעטה של עובדים חדשים לענף, הן בקרב הסוכנים הן בקרב עובדי המשרדים.

למען הסר ספק היעדר הכשרת עובדים הוא בסיס איתן לשירות ירוד הן של חברת הביטוח לסוכניה והן של הסוכן ללקוחותיו.

הגענו למסקנה בלשכה שלפחות בקרב עובדי המשרדים של הסוכנים ניתן לשפר את הרמה המקצועית וכפועל יוצא את רמת השירות של משרד הסוכן, ע"י הכשרה מובנית ומסודרת של המקצוע. פעם קראנו לו "פקיד/ת ביטוח", אחר כך "רפרנט/ית ביטוח" וגם "מנהל/ת משרד ביטוח". בסופו

# היכוננו ליום עיון ארצי בביטוח בריאות וסיעוד

**27.06.2011 יום שני בשעה 8:30**  
**באולם "אווניו" - במתחם קרית שדה התעופה**

**ב- 27 ביוני יתקיים יום עיון ארצי ממוקד בתחומי ביטוח הבריאות והסיעוד.**

יום העיון יעסוק במגוון נושאים המעסיקים את הציבור, הפיקוח על הביטוח, משרד הבריאות, חברות הביטוח ואותנו סוכני הביטוח. סוכני הביטוח וחברות הביטוח רואים בביטוחי הבריאות והסיעוד שליחות חברתית מהמעלה הראשונה ובד בבד מנוף עסקי חשוב מאין כמוהו.

### הבזקים ליום העיון

- ✓ לאן צועדת הרפואה הציבורית, היבט משרד הבריאות
- ✓ השפעות השר"פ על מערכת הבריאות הציבורית מהיבט מנכ"ל בית חולים ציבורי
- ✓ האם תוכניות ביטוח הבריאות והסיעוד מותאמות למציאות העכשווית?
- ✓ מה דעתם של ראשי אגפי ביטוח הבריאות בחברות הביטוח
- ✓ התבוננות המפקח על הביטוח על תחום ביטוחי הבריאות והסיעוד
- ✓ השתלבות סוכן הביטוח בשיווק מוצרי ביטוח הבריאות והסיעוד

**שריינו ביומנכם! פרטים וטפסי הרשמה יישלחו בקרוב**

## בעין משפטית



פורסם בדה מארקר ע"י עו"ד עודד יחיאל

## ללא ככתב דחייה - כתפוררת ההגנה

לא יקפידו על קיום הנחיית הפיקוח, ואולי אף ימנעו באופן מודע ומכוון מלקיים אחר הנחיית המפקח.

כלל ניסתה עוד לטעון כי הגם שלא שלחה מכתב דחייה, ידעה המבוטחת מן המשא ומתן שניהל סוכן הביטוח כי כלל כופרת בעצם מקרה הביטוח, כלומר גניבת המשאית.

מהראיות למדה השופטת, כי המבוטחת לא הבינה שכלל כופרת בעצם גניבת המשאית.

בדיוק כדי למנוע טענות ממין זה נועדה ההנחיה, מצטטת השופטת מן ההנחיה: "הסברים ארוכים שנמסרו לתובע, בשיחות טלפון רבות ארוכות ומנומקות ככל שיהיו, אינן משנות את העובדה שללא מסמך כתוב שבו מוצגת עמדתה של המבטחת התובע אינו יכול להתייעץ עם גורמים מקצועיים, ולפיכך אינו יכול לכלול את צעדיו".

אילו הכחישה כלל את קרות מקרה הביטוח במכתב דחייה מפורט, הוסיפה השופטת, היתה המבוטחת נערכת כדבעי להוכחת מקרה הביטוח. לפיכך, קבעה השופטת, הגם שהמבוטחת לא הביא ראיות להוכחת מקרה הביטוח, מנועה כלל מלהכחיש את קרות המקרה משלא שלחה מכתב דחייה.

## לסיכום

כלל חויבה אפוא לשלם למבוטחת, מסילטי הובלות, את תגמולי הביטוח ביגן גניבת המשאית בסך כ-120,000 ש"ח, בנוסף לשכר טרחת עו"ד בסך 25,000 ש"ח ולהחזר הוצאות המשפט.

בית המשפט העליון לא עסק בה. לסדק זה ניסתה להיכנס חברת הביטוח כלל.

## עובדות המקרה וטענות הצדדים

כלל ביטחה משאית של חברת ההובלות מסילטי. המשאית נגנבה. שנתיים חלפו וכלל לא שלחה מכתב דחייה. כלל ניהלה משא ומתן עם סוכן הביטוח והציעה הצעות פשרה, שנדחו על ידי מסילטי, אך מכתב ובו פירוט עמדתה ונימוקיה לסירובה לא שלחה חברת כלל.

לאחר שנתיים ללא מוצא החליטה מסילטי לפנות לבית משפט השלום בתל אביב. אז שינסה כלל מותניים והצליחה להעלות על הכתב, בכתב הגנתה, נימוקים מנימוקים שונים לדחיית התביעה.

## פסק הדין

האם כלל רשאית להעלות נימוקים כנגד התביעה משלא שלחה כל מכתב דחייה, שאלה השופטת בלהה טולקובסקי את נציגי כלל. המכתב אינו חזות הכל, השיבו נציגי כלל. לא יתכן, ניסוי נציגי כלל לשכנע את השופטת, שרק בגלל מכתב שלא נשלח לא תינתן לכלל אפשרות להציג את טיעוניה בבית המשפט.

מה שלא יתכן, השיבה השופטת, הוא שכלל, דווקא משום שלא שלחה מכתב דחייה, תורשה לטעון כל טענה, בעוד שחברת ביטוח ששלחה מכתב דחייה תהא מוגבלת לנימוקי המכתב ולא תוכל להוסיף עליהם. אם אתיר לכלל להעלות בכתב ההגנה כל טענה אפשרית, הטעימה הושפטה, אביא לכך שחוטא יצא נשכר. הדבר עלול להביא לכך שחברות ביטוח

ב-1998 נפל דבר במשפט הביטוח הישראלי. הפיקוח על הביטוח הוציא הנחיה פשוטה ומובנת מאליה: על חברת ביטוח המקבלת תביעה להודיע בכתב את עמדתה במלואה. ההנחיה גם קבעה סנקציה, שלפיה חברת הביטוח לא תוכל להעלות מאוחר יותר נימוקי דחייה שלא העלתה במכתב הדחייה. רק אם התגלו לה עובדות חדשות, או עובדות שלא היה ביכולתה לדעת כשדחתה את התביעה - תוכל להעלות טענות חדשות.

חברות הביטוח נלחמו בהנחיה. הן העלו ק"ן טעמים נגדה ונגד סמכות הפיקוח לקבוע את ההנחיה. המלחמה ניטשה בכל הערכאות עד לביתה משפט העליון, שאישר את ההנחיה, אם כי היטה אוזן לטרוניות של חברות הביטוח והסכים להוסיף סייגים לתחולת הסנקציה.

הסנקציה אמורה על נימוקי דחייה שלא הועלו על ידי החברה במכתב, אך מה הדין כשחברת הביטוח לא שלחה כלל מכתב? התשובה כמו מתבקשת מאליה: אם חברת ביטוח שלחה מכתב דחייה המפרט את עמדתה, אך "פיספסה" נימוקי דחייה, היא אינה רשאית להעלות נימוקי דחייה נוספים מעבר לאלה שבמכתב. על אחת כמה וכמה נכון הדבר באשר לחברת ביטוח שהפרה את ההנחיה ולא שלחה כלל מכתב דחייה. במקרה זה תחול עליה אותה הסנקציה - וגם היא לא תוכל להעלות נימוקים מעבר לאלה שבמכתב שלא נשלח.

אלא שבהנחיה לא נדונה במפורש הסנקציה על חברת ביטוח שלא קיימה כלל את ההנחיה ולא שלחה מכתב דחייה, וגם

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת סרסור משתתפים  
בצערכם במות האב חבר  
הלשכה עאמר סרסור ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח  
ולמען ענף הביטוחהמכללה לפינוסים וביטוח  
על שם שלמה רחמני ז"ל

## נמשכת ההרשמה

להשתלמויות ולקורסי הכשרה

לקבלת רשיון סוכן ביטוח פניסיוני, 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

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

## לוח הביטוח

ליחידת רכישה היושבת בר"ג והמפעילה סוכני חיים. דרושה פקידה בעלת ניסיון במתן שרות מקצועי יעיל ומהיר בביטוח חיים, ידע בביטוח פנסיוני והפעלת מערכות חברות ביטוח  
ראש גדול נדרש טל 0505293836  
mail:shaul@eretzbars-ins.co.il

למכירה תיק ביטוח קטן אלמנטרי+חיים אפשרי רק אלמנטרי באיזור הקריות לפרטים [sherbatiat@bezeqint.net](mailto:sherbatiat@bezeqint.net)

דרושה/רפרנט/ית ביטוח חיים ניסיון חובה עבודה מול חב' הביטוח טיפול בפדיונות טפסי 161 ביטוחי בריאות וכד'. משרה מלאה בראשל"צ לפרטים: ששון 050-8844442

לסוכנות ביטוח בפ"ת העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים דרושה פקידה מקצועית למשרה מלאה.  
ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה - חובה.  
וותק - יתרון.  
מלי - [tane-ins@bezeqint.net](mailto:tane-ins@bezeqint.net)

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים.  
dani@gsr.co.il, 054-4884220  
לשכירות במרכז תל אביב (קרליבך/החשמונאים)  
משרד מואר, מסודר ומרווח בן 5 חדרים + מבואה. לפרטים 0522786152

לסוכנות ביטוח בתל-אביב דרושה/פקיד/ת ביטוח חיים, בעלת ניסיון מוכח. יתרון להיכרות עם מערכות המיכון של "מנורה".  
נא להעביר קורות חיים + טלפון להתקשרות ל-  
[insuranceagency.2011@gmail.com](mailto:insuranceagency.2011@gmail.com)

ל "צפנית" סוכנות לביטוח לסניף חיפה והצפון דרושה/חתמת עסקים.  
נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8682050.  
או למייל: [uriz@zafirrim-ins.co.il](mailto:uriz@zafirrim-ins.co.il)  
[elis@zafirrim-ins.co.il](mailto:elis@zafirrim-ins.co.il)

לסוכנות ביטוח וותיקה בראשון לציון דרושה/מנהל/ת תפעול לתיק ביטוח חיים בתחום המנהלים והפנסיה. ניסיון וידע מקצועי חובה!  
ניסיון וידע בהפעלת מערכת ניהול (שדר/עתידי) ועבודה מול חברות הביטוח קו"ח ל- [shakes\\_cat@hotmail.com](mailto:shakes_cat@hotmail.com)

מוזס ביטוח - סוכנות איכותית מעוניינים לרכוש תיק ביטוח איכותי סודיות מובטחת. 052-2425226

פקיד/ה לניהול משרד סוכן ביטוח ניסיון שנתיים אלמנטרי וחיים ליד קניון הזהב ראשל"צ פרטים" לכרמל 050-8715050

דרושים סוכני ביטוח חיים וכללי רכב צמוד, תאום פגישות ע"י המשרד משרה מלאה לחברת "שכל", לייעוץ וחסכון בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח דרושים סוכני ביטוח בעלי ניסיון קודם.  
הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד.  
קו"ח למייל: [office@sechel.biz](mailto:office@sechel.biz)  
או לפקס: 03-5212182

למנהלי הסדרים פנסיונים בתל-אביב, דרושים/ות: רפרנטים תפעול ביטוח חיים. דרישות התפקיד: ידע וניסיון בתחום הגבייה, תפעול פוליסות, ידע בתחום הגמל, תודעת שירות ויחסי אנוש מעולים. שליטה מלאה בתוכנות שדר ואופיס. אפשרויות קידום.  
נייד: 052-4857555, [iritye@012.net.il](mailto:iritye@012.net.il)

לסוכנות ביטוח בפ"ת דרושה/מזכיר/ת דלפק למשרה שעתית, שלוש פעמיים בשבוע.  
14:00-18:00  
לפרטים נוספים ניתן לפנות לחגית נייד 0543170702

למשרד ביטוח בשיכון דן בתל-אביב דרושה/פקיד/ת ביטוח עם ידע במכירות עם ניסיון והמלצות.  
קו"ח למייל [pninamoses@012.net.il](mailto:pninamoses@012.net.il)

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים:  
1. מנהלי תיקים לתפעול וניהול תיקי סוכני ביטוח בעלי רישיון פנסיוני ורישיון רכב חובה- עדיפות לבעלי ניסיון.  
2. לבית הסוכן בצפון: סוכני ביטוח בעלי תיק לקוחות אלמנטרי וחיים לתפעול מלא/חלקי - תנאים מעולים.  
3. מתאמ/ות פגישות טלמיטינג לתיקי ביטוח קיימים - תנאים מצויינים.  
4. רפרנטים מקצועיים לתפעול תיקי ביטוח קיימים בענפי האלמנטרי והפנסיוני.  
לפרטים: [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

לסוכנות ביטוח גדולה דרושים סוכני ביטוח חיים/כללי בעלי ניסיון קודם.  
קו"ח למייל [bracha@shayins.co.il](mailto:bracha@shayins.co.il)  
או לפקס 6151616

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטרי מאזור הצפון דיסקרטיות מלאה לפרטים: [shimon@boazgabay.com](mailto:shimon@boazgabay.com)  
054-3294444

בטחון סוכנות לביטוח דרוש לעבודה מיידית 1 מנהל תיקים דתי אמין ומקצועי כולל קידום סוכני משנה  
2 סוכני משנה דתיים בעלי רישיון עבודה אתגרית עם קידום מהיר למועמד המתאים. קו"ח לפקס 03-9092003 סודיות מובטחת

סוכנות סוכנים מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים, פניות יש להעביר למייל: [blackwhite225@gmail.com](mailto:blackwhite225@gmail.com)

סוכנות לביטוח איכותית בת"א מעוניינת ברכישת תיק ביטוח איכותי אלמנטרי/חיים, סודיות מובטחת.  
פנינה 052-2425226

להשכרה משרד יפהפה, בסחרוב ראשל"צ, 50 מ"ר 050-2311277

את/ה מחפ/ש שינוי? מקצוע/ית ומלא/ת אנרגיה? אנחנו מחפשים אותך. לאור התרחבות הקבוצה:  
- מנהל תיקים עם רישיון פנסיוני  
- רפרנט מקצועי בביטוח חיים  
- קלדניות בביטוח אלמנטרי  
- רפרנט תביעות  
בואו לגדול עם חברה דינאמית, משפחתית ומובילה בתחומה:  
קו"ח למייל: [avivitz@oren-ins.co.il](mailto:avivitz@oren-ins.co.il)

לסוכנות ביטוח בתל-אביב דרושה פקיד/ה אלמנטרי מקצועית. קו"ח בצרוף טלפון למייל [eti\\_rai@walla.com](mailto:eti_rai@walla.com)

סוכנות ארנון את וינטטוק מחפשת 3 סוכנים לבית סוכן חדש, שרותי בק אופיס וליווי מקצועי למתאימים.  
לפרטים נוספים נא לפנות ל 054-4289636, סודיות מובטחת.

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה והצלחות סוכן איכותי שווה זהב 100,000 ש"ח פתרונות מימון והשקעה לפרטים: דני פינקלשטין  
[dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il) 054-4884220

לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושה/פקיד/ה אלמנטרי וחיים. קו"ח בצרוף טלפון למייל [Motib2@netvision.net](mailto:Motib2@netvision.net)

סוכנות ביטוח איכותית מעוניינים לרכוש תיק ביטוח איכותי סודיות מובטחת 050-7440580

להשכרה משרד 50 מ"ר יפהפה בא.ת.ח ראשל"צ 050-2311277

קבוצת הביטוח פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים וכללי. הרכישה הינה מלאה ומיידית. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים.  
דוא"ל: [avi@hozez-group.co.il](mailto:avi@hozez-group.co.il)  
טלפון: 050-9507465