



## אודי כץ CLU, בישיבת הוועד המנהל:

### "אנחנו מקיימים דיונים שוטפים עם הפיקוח על הביטוח ונחושים להבטיח כי רפורמות האוצר המוצעות לא יפגעו ביכולתם של הסוכנים להעניק שירות מיטבי לציבור המבוטחים"

השוטפת המתקיימת במחוזות ובסניפים. כן עדן מנכ"ל הלשכה בדבריו אודות קמפיין הלשכה לחיזוק מעמד הסוכנים, שייצא ביום ו' הקרוב בעיתונות בפריסה ארצית (ראו בהרחבה ידיעה נפרדת), ופירט את תוכנית הפרסום של הלשכה להעצמת חבריה בחודשים הקרובים. במסגרת הישיבה התייחס **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, לפעילות צוות ההיגוי שבראשו הוא עומד לגיבוש תוכנית אסטרטגית ללשכה, שתתווה את דרכה בשנים הבאות. בנוסף לשטרן נמנים על חברי הצוות **שלמה אייזיק**, **אריה אברמוביץ**, **רם אמית**, **עו"ד מיכאלה ייגר** והיועץ **גיא מר חיים**. בנוסף ביקש שטרן לברך בשם כל חברי הוועד את **אבי פרדס** על הצטרפותו לוועד המנהל ואמר כי הוא משוכנע כי פרדס יתרום מניסיונו הרב בענף הביטוח לקידום פעילות הסוכנים. לחלקה האחרון של הישיבה הצטרף **אריק ורדי**, האחראי מטעם הלשכה לקידום הדור הצעיר בקרב חבריה. ורדי הסביר והרחיב בדבריו על אופי המפגש הקרוב של הנהלת הלשכה עם סוכני הביטוח הצעירים, אליו צפויים להגיע כ-100 חברים צעירים.

צרפתי מסר בדיון כי הלשכה תוציא בקרוב מדריך לסוכנים בעקבות החלתו של חוזר יישוב התביעות בתחילת חודש יוני, ותלווה את המהלך בהדרכות בכל מחוזות הלשכה. בעניין אישור קיום ביטוחים ציין יו"ר הוועדה האלמנטארית כי הלשכה תפיץ את רשימת החברות והיועצים המכירים במסמך זה, אשר נועד להקל רבות על פעילות הסוכנים. הוא הוסיף כי עם הפצת הרשימה המפורטת יוכלו הסוכנים לפעול על-פי האישור המוסכם באופן יעיל וממוקד, דבר שיתרום לשרוג יכולותיהם במתן תשובות נדרשות לצורכי המבוטחים. בהמשך הישיבה סקר **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, את האירועים המרכזיים המתוכננים לחודשים הקרובים, ביניהם: 25 במאי - מפגש סוכנים צעירים עם ראשי הלשכה ב"דן אכדיה" הרצליה, 5-8 ביוני - כנס MDRT באטלנטה ארה"ב, 27 ביוני - יום עיון ארצי בנושאי בריאות וסיעוד באולם "אבניו" (מתחם קריית שדה התעופה) שלאחריו תתקיים האסיפה השנתית של הלשכה לאישור המאזן, 27 ביולי - ישיבת המועצה הארצית ירושלים, ובין התאריכים 5-8 בספטמבר יתקיים כנס האלמנטר אילת. זאת, על רקע הפעילות

ישיבת הוועד המנהל התקיימה ביום ב' 16.5.2011. במרכזו עמדו דיון על המפגשים הנערכים עם נציגי אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, בנוגע לרפורמות המוצעות ולנושאים מקצועיים נוספים העומדים על הפרק. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, פתח ומסר לחברים כי "אנחנו מקיימים דיונים שוטפים עם הפיקוח על הביטוח ונחושים להבטיח כי רפורמות האוצר המוצעות לא יפגעו ביכולתם של הסוכנים להעניק שירות מיטבי לציבור המבוטחים". בתוך כך התייחסו ומסרו רשמיהם מהמפגשים גם **עקיבא קליימן**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני; **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטארית; **נאוה ויקלמן**, יו"ר הוועדה לביטוח בריאות וסיעוד, ו**עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה. יצוין כי התייחסותם נגעה לרפורמות המוצעות, כמו גם למסמכים לדיון שפרסם באחרונה הפיקוח בעניין סוגיות בביטוח סיעוד וסוגיות אלמנטאריות (בין הסוגיות האלמנטאריות: יכולת הפקת פוליסות חובה על-ידי סוכני המגזר, חוזר הפוליסה התקנית לרכב, רעידות אדמה ופוליסה תקנית לדירה, מעמד יועצי הביטוח ועוד).

## אריק יוגב, כשנה לכנס"ל "מגדל", תוקף את הרפורמה המוצעת במערך הפנסיוני:

### "כתן האפשרות לעובד לבחור באופן חופשי את הסוכן הפנסיוני שלו היא רעידת אדמה מבחינת המעסיק"

ויועצים באגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון במשרד האוצר, כי יש לתקן אחת ולתמיד את "המצב האבסורדי", לדבריו, שאחד המהלכים החשובים והמהותיים שבפניהם עומד העובד מתבצע על-ידי יועץ או סוכן שאין לעובד כל קשר איתו או שהוא אינו כלל ועיקר רוצה בשירותיו. בן-שמש ציין כי עמדה זו נסמכת גם על תלונות רבות המגיעות לאגף בנושא, המצביעות על כשלים ביועץ ובשירות, כאשר הקשר הקיים בין מנהלי הסדרים לבין מעסיקים חוסם בפני העובד את היכולת לשפר את מצבו.

בעובדים ולהוביל אותם לבחור בסוכנים על פי קרבה כזו או אחרת ולא על פי ניסיון וידע הכרחיים. "נושא החיסכון ארוך הטווח הוא מורכב ודורש מיומנויות והבנה, כאשר תפקידם של המעסיקים ללוות את העובדים, לדאוג להם ולהשיג עבורם את התנאים הטובים ביותר". לדעה זו הצטרף **דוד סיטון**, מנהל מחלקת תעסוקה ורווחה ב"סלקום", שטען כי במידה והחלטה זו תיושם עלולה החברה במצב החדש לעבוד במקביל עם מאות סוכנים. מנגד טען **ניר בן-שמש**, מנהל מחלקת פיקוח על סוכנים

בכנס לקוחות של סוכנות דוידוף, שהתקיים השבוע, תקף בחריפות **אריק יוגב**, משנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל חטיבת הלקוחות בקבוצה, את כוונת משרד האוצר לאפשר לכל עובד לבחור באופן חופשי את הסוכן הפנסיוני שלו. המשמעות: ריבוי סוכנים חיצוניים, שאין להם קשר למעסיק כי אם לעובדים פרטיים. לדברי יוגב "מתן האפשרות לעובד לבחור באופן חופשי את הסוכן הפנסיוני שלו היא רעידת אדמה מבחינת המעסיק". הוא הוסיף כי החלטה זו משמעויות רבות, שעלולות לפגוע

# יועצי השקעות בבנקים: "מכריחים אותנו לבצע פעולות בלי לחשוב על הלקוחות; אנחנו פועלים כמו רובוטים"

מאת: גלובס 17.05.2011

קופה רושמת ואני שומע את צליל המטבעות שנכנסים לבנק. הוא גם זה שנותן את ההוראות למכור קרנות נאמנות בתיקי הלקוחות ולקנות תחתן מניות או אג"ח באופן פרטני וזאת כדי לייצר יותר עמלות לבנק ולא בהכרח רואה את טובת הלקוח, כי גם אותו מודדים איך הוא 'מפעיל' את היועצים.

"אנו מרגישים שאנו חוטאים למקצוע ופועלים כרובוטים. לא נותנים ליועץ להביא וליישם את ידיעותיו את לפעול רק לפי הנחיות מההנהלה שהאינטרסים שלה ידועים. דבר זה מאוד בולט בבנק שבו היועצים מקבלים רשימה מסודרת של מניות להשקעה ואסור לסטות ממנה. כל מי שפועל אחרת נענש. הכל נהיה מכני. יתר על כן, היועצים לא מספיקים לזמן לקוחות כדי לרענן את הסכמי הייעוץ לפי חוק ולבדוק אם השתנו צרכי הלקוח בכל שנה וזאת בגלל העומס הרב שבו נתון היועץ להשיג עמלות ולעשות פעולות רבות ולכן גם לא תמיד מספיק לעדכן את הלקוחות על פעולותיו אלא רק בדיעבד. "אנו מרגישים שזו פגיעה בשליחות המקצועית של היועץ בחופש המחשבה והנאמנות שלנו מול הלקוחות.

מסתכל רק על צרכי הבנק ולא על צרכי הלקוח.

**מכתב חמור של יועצי השקעות בעקבות חשיפת "גלובס" על דוח רשות ני"ע בנושא הכשלים בייעוץ ההשקעות • יועצים: "אנחנו עובדים תחת לחץ עצום; מכריחים אותנו להמליץ על מוצרים מסוכנים ללקוחות; יועץ אשר לא עומד בסטנדרטים ננזף ונענש בקידומו"**

"הבנק יוצא בפיקדונות מובנים (סטרוקצ'רים) וזאת כאשר מכריחים את יועצי ההשקעות להמליץ על ההשקעה המסוכנת הזו ללקוחות אפילו אם היועץ לא תמיד תמים דעים עם ההשקעה הזו. ככה מנטרלים את שיקול הדעת המקצועי של היועץ. כמו כן, ההנהלה עושה תחרות בין יועצים של הסניפים והנתונים מוצגים כאמצעי לחץ ליועצים כדי שיעשו יותר פעולות ומכך יגזרו יותר עמלות לבנק. "יועץ אשר לא עומד בסטנדרטים ננזף ונענש בקידומו. באחד הכנסים של היועצים בבנק אמר ליאור האחראי על היועצים: 'כל לחיצה שלכם על מקש ה'אנטר' במחשב זו

מכתב תלונה מיועצי השקעות שנשלח לרשות ני"ע ולפיקוח על הבנקים בעקבות כתבה ממחיש שוב את הליקויים במערכי ייעוץ ההשקעות של הבנקים. בכתבה נחשפו פרטים מדוח חמור של רשות ני"ע על יועצי ההשקעות בבנקים ועל הפרת חובת האמון ללקוחות. בדוח צוינו, בין היתר, זיוף שיחות של יועצי השקעות, ביצוע פעולות ללא ידיעת הלקוח, תעלות במערכות הייעוץ ועוד במכתב התלונה של יועצי ההשקעות מוזכרים במפורש שמותיהם של 2 בנקים, אשר שמם שמור במערכת "גלובס", אם כי מכתב היועצים נוגע לכלל הבנקים. להלן המכתב במלואו:

"בהמשך לכתבה שפורסמה בעיתון 'גלובס' מיום 4.4.2001 מאת עירן פאר שכותרתה 'מזייפים שיחות עם לקוחות ומבצעים פעולות ללא ידיעתם', ברצוננו להתריע על המצב החמור שבו פועלים היועצים בבנק, וגם בבנקים נוספים וזאת אנו לומדים משיחות בעת מפגשי יועצים בכנסים. "קבוצת יועצים שלנו עובדת תחת לחץ עצום מההנהלה לביצוע שלא יפחת מ-X פעולות ליום. היועץ נמדד פר עמלות שהוא מכניס לבנק. נוצר מצב ששיקול דעתו של היועץ כלל לא בא לידי ביטוי והוא פועל כאוטומט. הבנק

לכתבה המלאה ולתגובות: [www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1000646185](http://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1000646185)

## פרופ' עודד שריג, "אנחנו רוצים שקיפות בדמי הניהול. תהיה חובה להודיע ללקוח על העלאה של דמי הניהול עם המחשת השינויים בצירוף דוגמה כמותית ברורה"

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון התייחס בדבריו בוועידת שוק ההון של עיתון "גלובס" בשיתוף פירמת BDO זיו האפט, לשינויים במטרת ולציפיות שלו משוק הפנסיה בשנים הבאות. בדבריו חזר הממונה על כוונת הרפורמה המוצעת בדמי הניהול וציין כי מטרתה העיקרית היא: "להגיע לשוק משוכלל, שיתבטא בתשואות ובשירות. שוק החיסכון הפנסיוני רלוונטי לכולם, עם השלכות ארוכות טווח וסכומים כסף גדולים מאוד. אנחנו רוצים לגרום למוצרים להיות ברורים, שהתמריצים יהיו פחות מוטים והידע הציבורי יגדל". הוא התייחס לקשר בין המוסדיים ללקוחות בהקשר ל"שוק

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, התייחס בדבריו בוועידת שוק ההון של עיתון "גלובס" בשיתוף פירמת BDO זיו האפט, שהתקיימה השבוע, למטרות ולציפיות שלו משוק הפנסיה בשנים הבאות. בדבריו חזר הממונה על כוונת הרפורמה המוצעת בדמי הניהול וציין כי מטרתה העיקרית היא: "להגיע לשוק משוכלל, שיתבטא בתשואות ובשירות. שוק החיסכון הפנסיוני רלוונטי לכולם, עם השלכות ארוכות טווח וסכומים כסף גדולים מאוד. אנחנו רוצים לגרום למוצרים להיות ברורים, שהתמריצים יהיו פחות מוטים והידע הציבורי יגדל". הוא התייחס לקשר בין המוסדיים ללקוחות בהקשר ל"שוק

משוכלל", לדבריו, ואמר כי "קיימת בעיה במיעוט הפקדות לקופות גמל בגלל תמריצים בעייתיים. אל מול העולם, אנחנו בהחלט ברמה נמוכה של הפקדות לקופות גמל. הפתרונות צריכים להיות שקופות גמל תוכל לשווק מוצרי ביטוח, תקבל רישיון סוכנות לביטוח ותוכל למכור ביטוח, כאשר הפוליסות יישארו בתוקף גם לאחר הנידוד". בנוסף ציין שריג כי "אנחנו רוצים שקיפות בדמי הניהול ושתהיה חובה להודיע ללקוח על העלאה של דמי הניהול עם המחשת השינויים בצירוף דוגמה כמותית ברורה". מדברי שריג בכוונת האוצר לצמצם את מספר הטפסים בין המפיצים ללקוחות ואת פערי מידע, שכן לדבריו "החוסכים היום לא מבינים את

המוצרים". שריג הצהיר כי "אנחנו רוצים להגיע לעמלות הפצה סימטריות מההפקדה ומהצבירה", ובהקשר הכולל של התוכנית המוצעת אמר כי "כולם אומרים שהתוכנית שלנו נהדרת, אבל מציינים כי במקרה שלהם צריך לעשות זאת אחרת. כנראה שבסופו של דבר היא מאוזנת יותר משחשבנו". בתוך כך, ובהמשך לרבעון הראשון, גם בחודש החולף - אפריל - נרשם קיפאון בתשואות ענף הגמל, ומתחילת השנה עומדת התשואה הממוצעת בענף הגמל על לא יותר מ-0.5%. קופות הגמל הגדולות הציגו תשואה של עד 0.4% והקטנות הגיעו עד ל-0.3% בקירוב. זאת, למעט קופות אלטשולר שחם שרשמו תשואות של עד 0.8%.

## הלשכה יוצאת בקמפיין פרסום חדש בחסות חברת "הראל" - במרכז הדגשת השירות המקצועי והאישי של סוכן הביטוח

שיש בהם משום נקודות ממשק עם ציבור המבוטחים ולהציג בפניהם עובדות ונתונים הממחישים את התועלת שבפנייה לסוכן הביטוח, איש המקצוע הנותן מעטפת שלמה של פתרונות ושירות ברמה הגבוהה ביותר לקהל המבוטחים. זה המקום להודות לחברת 'הראל' על התמיכה והרוח הגבית בהוצאת הקמפיין לפועל וביטוי להכרה בחשיבות ערוץ הסוכנים ומעמדם". בתוך כך, כאמור, נערכת הלשכה להמשך מסעי הפרסום להעצמת תדמית הסוכן. תוכנית מפורטת בנושא הוצגה בפני חברי הוועד המנהל, בישיבת הוועד שהתקיימה השבוע.

למעשה אותה חברה, הפועלת תחת מוקד משותף. המסקנה שתחתום את המודעות, כפי שעולה מאותם נתוני דוחות המפקח, תצהיר כי: ברגע האמת, אין תחליף לגום המקצועי והאישי - סוכן הביטוח. **אודי כץ** CLU, מנכ"ל הלשכה, מסר כי "לקמפיין הנרחב מטרה ברורה אחת: להבהיר לציבור את יתרונות השירות של סוכן הביטוח המקצועי והאישי.

כלשכה, אנחנו מחויבים לחזק את הסוכנים ולהבטיח כי תרומתם וחשיבותם למען המבוטחים תבוא לידי ביטוי. בכוונתנו להמשיך ולפעול במישורי פרסום נוספים,

הלשכה יוצאת בקמפיין פרסומי חדש בחסות חברת "הראל", שיכלול מודעות פרסום במקומוני "ידיעות תקשורת", המצורפים לעיתוני "ידיעות אחרונות" מדי סוף שבוע. הקמפיין יתנהל בפריסה ארצית בין התאריכים 20.5 - 24.6, כאשר מדי סוף שבוע תופיע מודעה המפנה תושבי כל עיר וסביבה לרמת השירות של חברת "ביטוח ישיר", וזאת על פי הדוחות השנתיים של המפקח על הביטוח - מדרג תלונות הציבור כלפי חברות הביטוח (פורסמו בדצמבר 2010 ובנובמבר 2009). כן יסבו המודעות את תשומת לב הקוראים לכך ששבע פעמים חמש ותשעה מיליון הם

## במרכז של הכנס השנתי של מרכז רוטשילד קיסריה במרכז הבינתחומי הרצליה: חיסכון פנסיוני והשקעות ארוכות טווח

על שיקולי תשואה ומדידת סיכון בקרנות הפנסיה. בסוף המושב יתקיים פאנל בנושא חיסכון פנסיוני, הערכות הבנקים ליעוץ ומדיניות ניהול והשקעה בקרנות פנסיה. בפאנל ישתתפו **יונל כהן**, מנכ"ל קבוצת "מגדל"; **רונן טוב**, מנכ"ל בית ההשקעות "פסגות"; **יוני טל**, משנה למנכ"ל ומנהל השקעות בקבוצת "מנורה מבטחים"; ו**שמואל זלוטניק**, ראש מערך הייעוץ בבנק לאומי.

ביטוח וחסכון במשרד האוצר, על מגמות ברגולציה של החיסכון הפנסיוני; **יעל אנדרון**, מנכ"לית "עמיתים קרנות הפנסיה הוותיקות", על עקרונות לניהול קרנות הפנסיה הוותיקות; **עופר ברנדט**, משנה למנכ"ל ואקטואר ראשי בחברת "כלל ביטוח", על ניתוח דוחות כספיים ודו"ח אקטוארי של קרנות הפנסיה; ו**פרופ' אמיר ברנע**, דיקן מייסד, בית ספר אריסון למנהל עסקים - המרכז הבינתחומי הרצליה,

הכנס השנתי של מרכז רוטשילד קיסריה לשוק ההון וניהול סיכונים בבי"ס אריסון למנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה, יעסוק השנה בחיסכון פנסיוני והשקעות ארוכות טווח. הכנס יתקיים ביום שני, 23 במאי 2011, בקמפוס המרכז הבינתחומי הרצליה. המושב ראשון בכנס יעסוק בנושא החיסכון הפנסיוני וניהול קרנות הפנסיה. ישתתפו בו **פרופ' עודד שריג**, הממונה על שוק ההון,

## "הכשרה" חשיקה מסלול ביטוח ייחודי למרפאות

במקביל, "הכשרה" משתלבת בפעילות כוועדון ה-MDRT ישראל וערכה במשרדיה מפגש לסוכניה הבכירים בתחום ביטוח החיים, שבו השתתף רם מסחרי, יו"ר כוועדון ה-MDRT

**מירון**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ופינוסים ב'הכשרה', ציין כי מטרת הכנס הראשון הייתה "להתוות דרך למינוף המועדון תוך שילוב ורישום סוכניה הבכירים של 'הכשרה' בפעילותו". מירון הסביר כי "אנו, ב'הכשרה', מכירים בחשיבותו של מועדון ה-MDRT ומודעים להיותם של חבריו סוכני ביטוח מובילים מקצועית וערכית". הוא הוסיף כי "בכוונת 'הכשרה' להמשיך ולערוך כנסים והדרכות מקצועיות לסוכני החברה החברים מכבר במועדון ולאילו שיצטרפו אליו בהמשך, דבר שיתרום לחיזוק מעמדם כמו גם לחיזוק מעמד המועדון ומינופו בקרב גורמי הענף". למפגש שערכה "הכשרה" הגיעו למעלה מ-20 סוכנים.

יעוץ וטיפול בדיאטות, גמילה (עישון, גלנטן), צילום, צילום שיניים ופה, מרפאות לרפואה משלימה ולאו אלטרנטיביות, מרפאות כלליות, מרפאות לחיות מחמד ועוד. **דרור גורדון**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי ב"הכשרה", אמר כי "תכנית ביטוח זו היא עוד מוצר נישא עסקית ייחודי ל'הכשרה', שגובש ונבנה בצורה מדויקת לצרכי בעלי המרפאות על סוגיהם השונים. מוצר זה מתווסף לסל מוצרי הארומה העסקיים של החברה". בתוך כך, ולראשונה, "הכשרה" משתלבת בפעילות מועדון ה-MDRT ישראל. החברה ערכה באחרונה במשרדיה מפגש לסוכניה הבכירים בתחום ביטוח החיים, שבו השתתף **רם מסחרי**, יו"ר מועדון ה-MDRT. **שמעון**

חברת "הכשרה" השיקה באחרונה מסלול ביטוח ייחודי לבעלי מרפאות, תחת השם "הכשרה למרפאה". כידוע, ניהול מרפאה, בין אם מדובר במרפאת שיניים או מרפאה לחיות מחמד, הוא עסק מורכב למדי, הכרוך בסיכונים רבים כגון אש, פריצות, נזקי טבע ורעידות אדמה ועוד. על כל אלה ועוד סיכונים רבים בא לענות המסלול הייחודי שפיתחה 'הכשרה', המציע גם תעריפים, המותאמים במיוחד לעסק כמו מרפאה. המסלול החדש נותן כאמור מענה מצוין למכלול הבעיות והסיכונים שעלולים לצוץ במרפאה. הביטוח החדש מיועד למגוון מרפאות, כגון: מרפאות שיניים, מרפאות עיניים, טיפולים אורטופדיים, פיזיותרפיה, מרפאות כאב, מרפאות שינה,

## משולחנה של הוועדה לביטוח אלמנטרי

### שמאי פרטי - עשרת הדיברות

מאת: משה הנדלמן (עו"ד, שמאי רכוש ונזיקין, שמאי מקרקעין, מגשר)

1. השונים המרכיבים את האירוע הביטוחי.
2. הצג את נתוני הנזק באופן הוגן וברור גם למבוטח וגם לנציגי המבטחת.
3. למד את הפוליסה- למד את היקף הכיסוי הביטוחי והפיצוי המגיע למבוטח.
4. הצג למבוטח את זכויותיו וחובותיו על פי הפוליסה והגדר לו ציפיות ריאליות לפיצוי.
5. שתף פעולה עם נציגי המבטחת, תוך שמירה על האינטרסים של מבוטח.
6. הבהר וסייע ללקוח במילוי דרישות המבטחת והמומחים מטעמה.
7. פעל בחריצות וביעילות לפתרון המהיר של תביעת הביטוח.
8. נהל מו"מ בצורה הגונה וישרה.
9. וודא כי הפיצוי שקיבל המבוטח תואם את הנזק שנגרם ואת ציפיותיו של המבוטח.
10. טיפ לסוכן הביטוח: ידע את המבוטח בדבר זכותו לקבל ייצוג מקצועי של שמאי פרטי, על חשבון חברת הביטוח ויחד עם זאת, עמוד על כך שהשמאי הפרטי פועל באופן שהאינטרסים של המבוטח ושלוך כסוכן ביטוח נשמרים והם האינטרסים המנחים הבלעדיים.

להיכנס לתוקף ב- 1.6.2011 נותן כוח ביד המבוטח למנות לטובתו שמאי פרטי(ומומחים מכל סוג, כפי שממנה המבטחת) שייצג אותו מקצועית מול חברת הביטוח ויסייע לו לקבל את הפיצוי המרבי המגיע לו. באמצעות מינוי שמאי פרטי, הפועל בשיתוף עם סוכן הביטוח, יכול המבוטח ליהנות, לא רק משמירה על מלוא זכויותיו על פי הפוליסה, אלא גם מניהול יעיל ומהיר של התביעה עד לפתרונה, קבלת הכספים מחברת הביטוח ואפשרות לשיקום הנזק. אליה וקוץ בה - על מנת ליהנות מכל היתרונות שמציע השמאי הפרטי ולא לגרום לסיבוך ועיכוב הטיפול בתביעה, חייב השמאי לעמוד בסטנדרטים לעבודה עם הלקוח, מול חברת הביטוח ומול המומחים שממנה מטעמה.

#### עשרת הדיברות לשמאי הפרטי

1. כבד את המבוטח - על האינטרסים של המבוטח וזכויותיו להיות נר לרגליו של השמאי הפרטי בכל עת.
2. למד את הנזק-בקר באופן אישי במקום הנזק, סייר במקום ותעד את האלמנטים

כיצד מנהלים תביעת נזק באופן מיטבי, מגיעים לסיכום מהיר עם חברת הביטוח, משיגים למבוטח את הפיצוי המרבי בהתאם לפוליסה? ו - איך עושים את זה נכון? שמאות פרטית - מדריך

זה קורה לך יום-יום. מבוטח מודיע לסוכן כי אירע לו מקרה ביטוח ומבקש להפעיל את הפוליסה. את/ה, סוכן הביטוח, מודיע לחברת הביטוח, מעביר את פרטי הפוליסה מוסר מידע ראשוני המצוי ברשותך והטיפול בשלב זה עובר לידי המבטחת. ברגע זה יוצא לדרך מבצע צבאי קטן, בניצוחה של חברת הביטוח - האחרונה ממנה שמאי, ראה חשבון, חוקר אש ועוד מומחים שתפקידם לברר ולהעריך האם על חברת הביטוח לשלם למבוטח? ואם כן - כמה? סוכני הביטוח נתקלים חדשות לבקרים במבוי סתום בבואם לסייע למבוטח בהתנהלות המקצועית מול חברת הביטוח. לא עוד. חוזר המפקח על הביטוח "בירור ויישוב תביעות וטיפול בפניות הציבור" העתידי

## צמרת עולם הביטוח בישראל ובעולם תשתתף בכנס הבינלאומי ה-5 לביטוח כשנה 2011 AVIV RE TEL

הכנס יפתח בערב גאלה חגיגי במעמד סגן שר האוצר, המפקח על הביטוח ומכובדים נוספים מהארץ ומה"ל, ויסיימו בסדק סגור בנושא Solvency II

שצבר הכנס מספר המשתתפים השנה גדול יותר ממספר המשתתפים בשנים הקודמות, כאשר חלק ממבטחי המשנה שכבר השתתפו בכנסים הקודמים יחזרו לקחת בו חלק ואליהם יצטרפו מבטחי משנה חדשים, שעבורם תהא זו השתתפות ראשונה בכנס. הכנס יפתח בערב גאלה חגיגי שיתקיים ביום שני ה- 23 במאי במעמד האורחים מחו"ל, סגן שר האוצר ח"כ יצחק כהן, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר פרופ' עודד שריג וצמרת ענף הביטוח מישראל. הכנס יינעל בסדק סגור בנושא "Solvency II".

יערך בפורמט של מפגשים עסקיים בין נציגי חברות הביטוח, דוגמת כנסי ביטוח המשנה הבינלאומיים המובילים בעולם הנערכים מדי שנה במונטה-קרלו ובאדן-באדן: פגישות עסקיות בארבע עיניים בין מבטחי המשנה לבין חברת הביטוח הישראלית, שהיא הלקוח שלו. **גדעון המבורגר**, יו"ר "איגוד חברות הביטוח בישראל" ונשיא חברת "הראל", מסר שעשרות מבטחי משנה מכל העולם הבטיחו את השתתפותם בכנס, ביניהם מבטחי משנה מאסיה, אירופה וארה"ב. המבורגר ציין כי לאור ההתעניינות הרבה והמוניטין

איגוד חברות הביטוח בישראל והתאחדות חברות לביטוח חיים יערכו בשבוע הבא את הכנס הבינלאומי ה-5 לביטוח משנה **AVIV RE 2011**. הכנס שיתקיים זו השנה החמישית בישראל, ייערך במלון "דן" בתל אביב בין 23-26 במאי וייקחו בו חלק כ-350 אורחים: כ-200 נציגים מבכירי ענף הביטוח בישראל וממשרד האוצר, וכ-150 נציגים מחברות ביטוח משנה מ-21 מדינות בחו"ל, בהם מנכ"לים ונציגים של חברות ביטוח משנה מכל העולם וכן ברוקרים בינלאומיים וחתמי לוידיס. הכנס

### דן פנחסי מסיים את תפקידו כמנכ"ל "כלל פנסיה וגמל"

הגידול המואץ בפעילות הגמל והפנסיה של כלל במהלך שנות כהונתו, ואיחול לו הצלחה רבה בהמשך הדרך. החברה טרם פרסמה מי יחליף את פנחסי בתפקיד מנכ"ל "כלל גמל ופנסיה".

אמור לעבור לחברת דש ולנהל שם את פעילות "דש גמל". **רמי דיין**, משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" ומנהל החטיבה לחסכון ארוך טווח בחברה, הודה ל**דן פנחסי** על תרומתו הרבה לקבוצה ועל

**דן פנחסי**, מנכ"ל "כלל גמל ופנסיה", מסיים את תפקידו. פנחסי, הנחשב בענף למנכ"ל מוערך ומצליח, הודיע כי לאחר 6 שנים בניהול החברה, הוא חש תחושת מיצוי ורצון לחפש אתגרים חדשים. פנחסי

**משולחנה של הוועדה לביטוח פנסיוני**

**0-25 = 45% מהאוכלוסייה בשנת 2011 - מה זה מחייב אותנו?**

**מאת: יובל ארנון, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני**

בראיון שנערך לא מזמן עם פרופ' פסיג, עתידן מפורסם מאוד ומחבר מס' ספרים בנושא, כולל ספרו האחרון והמרתק 2048, מביא מר פסיג נתון כי 45% מאוכלוסיית מדינת ישראל כיום, בשנת 2011 היא בטווח הגילים בין 0 ל-25, מה משמעות נתון זה על עולם סוכני הביטוח היום ובעתיד? אנו מדברים על אוכלוסייה של כ-3.2 מ' איש, אוכלוסייה זו תהיה חייבת למצוא פתרונות בתחום הלימודים, מגורים, גנים, בתי ספר, קניות, תרבות וביטוח ביטוח ביטוח... אותה אוכלוסייה היא למעשה הדור השני או השלישי של לקוחות הסוכנים כיום, אילו הם הבנים והבנות, הנכדים והנכדות של הלקוחות הקיימים כיום, זו האוכלוסייה אשר צריכה להיחשף לסוכן הביטוח מהיום והלאה תוך מציאת פתרונות ביטוחיים ופיננסים אשר מתאימים לכולם.

בשנים האחרונות גילו חברות הביטוח את הגיל השלישי, מה כל כך מעניין פתאום בגיל זה? זהו הגיל שבו מתחילים אנשים להוציא כספים מחברות הביטוח, והרבה כספים, ולכן יש עניין רב לחברות לבנות מסלולים אשר ישאירו את הכספים בחברות (לצערי לא תמיד בשיתוף הסוכן או בתגמול), זהו גם הגיל שמעניין את היועצים בבנקים, לאור הצבירות הגדולות שאפשר איתם לשחק ולקבל עמלת הפצה, אבל הצד השני שצריך בעיקר היום לעניין את סוכני הביטוח וכנראה גם את הבנקים לאור ההטבות שמקבלים במסגרת הרפורמה החדשה, זוהי אותה שכבת גיל שעליה אנו מדברים, ואפשר ללמוד מהבנקים, משקיעים הרבה בחסכונות לילדים-תיבת נח/דן חסכן... הטבות לסטודנטים, הטבות לזוגות צעירים, חלוקת מלגות לתמיידים וכו', והכל כדי להיות ליד אותה אוכלוסייה אשר היא תהיה האוכלוסייה הקובעת בשנים בעתיד הקרוב.

**ומה צריכים היום לעשות סוכני הביטוח**

**כהכנה לשנים הבאות מול אוכלוסיית יעד זו?**

1. פילוח התיק על בסיס גיל, ובמקביל איסוף נתונים מלקוחות קיימים לגבי ילדים/נכדים.
2. קביעת פגישות עם הורים לגבי פתיחת תוכניות חסכון לילדים לטווחים ארוכים ולמטרות מוגדרות מראש כגון לימודים / דירה / חתונה וכו'.
3. ישיבה עם הזוגות הצעירים אשר או כבר מבוטחים דרך המשכנתא או שייכים לדור השני של לקוחות קיימים ובניית מערך הגנות ביטוחי משולב עם מכשירים פיננסים לטווחים קצרים וארוכים.
4. פגישה עם מבוטחים אשר הוריהם פתחו אצל הסוכן תוכניות חסכון בעבר (ז"פקים לסוגיהם השונים), זו הזדמנות להגיע לדור השני, ולהתחיל לייצר אינטראקציה בין הסוכן ללקוחות העתיד של משרדו.
5. השתתפות ופרסום במקומות בהם יש חשיפה לקהל צעיר-אינטרנט/פייסבוק, זירות שונות וכו'.
6. הכנסה לעבודה במשרד כוח עזר צעיר אשר מכיר היטב את "הראש" של האוכלוסייה בגיל זה ויכול לבנות ביחד עם הסוכן תקשורת נכונה לקהל זה.
7. לקיחת הפניות תוך שימת דגש לזוגות צעירים.

אלו הן רק חלק מהפעולות שצריך לעשות הסוכן כחלק מהערכות מול פוטנציאל גדול זה אשר נמצא אצל כל סוכן בתיק, אך הוא אינו מובן מאליו, צרכיו שונים והמחזרים סביבו ילכו וירבו.

במקביל מומלץ גם לגופים כמו לשכת סוכני הביטוח לתת מחשבה רבה לגבי כיוון זה ואיך מגיעים לאוכלוסייה זו, הטמעת חומר לימודי על הביטוח בבתי ספר כחלק מתוכנית לימודים, מלגות לסטודנטים ופעילות בקרב אוכלוסייה זו, כניסה לפורומים של הצעירים

**פעילות בסניפים ובמחוזות**

**25/5/2011 - סניף ת"א ר"ג גבעתיים**

מפגש סניפים ת"א ר"ג גבעתיים בסינמה סיטי הרצליה בשעה 9:00

**24/5/2011 - סניף רחובות נס ציונה**

אולמי התאנה נס ציונה בשעה 8:30

**2/6/2011 - סניף נתניה**

יום עיון ביום חמישי בשעה 12:00 במסעדת אל גאוצ'ו נתניה

**31/5/2011 - סניף פתח תקווה**

יום עיון ביום חמישי בשעה: 12:00 "במלון כפר המכבייה" ברמת גן

## יום עיון סניף ראשון לציון

מינוף יכולותיהם השיווקיות. עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, ריתק את הנוכחים בניתוח סוגיות משפטיות, ביניהן התמודדות סוכן הביטוח עם "חוסר כיסוי ביטוחי", לכאורה, מול חברות הביטוח. עו"ד גבע נתן כדוגמא מקרה של מהילת דלק לא מתאים ברכב. מדבריו עולה כי אירוע מסוג זה יכול להיכלל במקרים מסוימים תחת קטגוריית "אירוע תאונתי", שאינו עולה בהכרח בקנה אחד עם טענה אפשרית מצד חברות הביטוח ל"חוסר כיסוי ביטוחי". יצוין כי החברים קראו להעמיק את הידע בסוגיות הביטוח השונות וביקשו לבדוק אפשרות לייזום סדנאות ייעודיות העוסקות בהיבטים משפטיים עדכניים. **תמיר פורת**, סמנכ"ל ומנהל אגף מחקר ונכסים ב"כלל פינוסים", חתם את מסכת הדוברים בהרצאה במישור הפיננסי, סביב תיאור וניתוח ההיסטוריה של משברים בעולם. צפייה משותפת בסרט קולנוע חתמה את יום העיון המוצלח והמעשיר.

הוא עדכן את החברים על המפגשים הרבים שעורכים ראשי הלשכה בראשות הנשיא **אודי כץ CLU** עם ראשי הפיקוח בעניין האכיפה המנהלתית והעיצומים הכספיים הכלולים בה, והדגיש כי הלשכה נרתמת בכל כוחה להבטיח כי פעילותם של הסוכנים למען ציבור המבוטחים לא תפגע בעקבות אותן הצעות מצד האוצר. **אורן שמלץ**, מנהל שיווק תחום ביטוח ב"איתוראן", תאר את מערכת "איתוראן SAFE" החדשה, כמו גם את פורטל החברה הידידותי שעומד לרשות לסוכנים ומהווה כלי עבודה נוח, שבבסיסו הבנת צרכים מעמיקה ומידע נרחב. בהמשך התייחס **מיקי קופל**, סמנכ"ל "סטארט", לכלים שפיתחה החברה בראשותו לשיפור הנגישות של סוכני הביטוח לשירותיה. קופל הדגיש בדבריו את הערכים המוספיים הרבים שמעניקה "סטארט" לסוכנים העובדים איתה, לרבות צמצום עלויות משרדיהם ואפשרות ניצול המערך התפעולי של "סטארט" לטובת

סניף ראשון לציון, בראשות יו"ר הסניף **רמי בן אשר**, ערך ביום רביעי ה-18 במאי 2011 יום עיון במתחם "סינמה סיטי" בעיר, בחסות חברת "איתוראן" וחברת "סטארט". בן אשר, פתח את יום העיון, והתמקד בדבריו בשלושה נושאים מרכזיים: תדמית הסוכן, השירות בענף והמגעים שמנהלים ראשי הלשכה מול הפיקוח על הביטוח בעקבות הרפורמות המוצעות, לרבות האכיפה המנהלתית. בתוך כך, יו"ר הסניף ציין כי תדמית הסוכן נובעת בין השאר מהתחרות הקיימת בין הגורמים האנושיים בענף. לדבריו, התחרות צריכה להיות ממוקדת מקצועיות ומחירים ולא דווקא הכפשה או ביטול הגורם האחר. בכך, בן אשר קרא בדבריו לתחרות על בסיס מקצוענות ולא על בסיס המישור האישי. בהתייחסותו לסוגיית השירות בענף ציין כי הלשכה חותרת להטמיע אחת ולתמיד סטנדרטים נדרשים בתחום, כאשר עמדת הלשכה בנושא זוכה לרוח גבית מצד הפיקוח על הביטוח, בנוסף,

# 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



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

# האם על סוכן הביטוח והמבטחת להזהיר את המבוטח שרישיון הנהיגה שבידיו אינו תקף בישראל?

דהיינו, כי "מרכז חיו" של הנהג נמצא בחו"ל. בית המשפט קבע חזקה, לפיה יוחאי היה מודע, במועדים הרלוונטיים לתביעה, אודות מצבו החוקי הנוגע לתוקף רישיון הנהיגה שהיה בידיו, בין היתר הואיל וידע מה היו המועדים בהם יצא וחזר לארץ, ואילו מידע זה לא היה חלק מנחלתם של "איי אי ג'יי" והסוכנות.

## תוצאות פסק הדין

בית המשפט הפנה לפסק הדין בת.א. (י-ם) 21724/08 **ביטוח חקלאי אגודה שיתופית מרכזית בע"מ נ' סבח מקסים**, שם נפסק כי בטופס ההצעה או בפוליסה עצמה, אשר בידי המבוטח, קיימת התניה, לפיה הכיסוי הביטוחי מותנה בקיומו של רישיון בר תוקף בישראל.

בהתאם נפסק, כי אין מקום להטיל על "איי אי ג'יי" או על הסוכנות את האחריות לבדוק האם במועד התאונה, נהג יוחאי על פי רישיון תקף, שכן בנסיבות דנן, מוטלת חובה זו על המבוטח.

בנוסף קבע בית המשפט, כי אין בכך ש"איי אי ג'יי" פיצתה בעבר את יוחאי, כדי להעלות טענת השתק גורפת כנגד תוקפה של הפוליסה, וכי כל מקרה יבחן לגופו, ללא תלות במקרים קודמים.

לסיכום, האחריות לבדיקת התקיימותם של תנאי הפוליסה הושתה על יוחאי, הואיל והנתונים הרלוונטיים, כאמור לעיל, ממילא נמצאו ברשותו. אשר על כן, התביעה נדחתה, ויוחאי חויב לשלם ל"פטרטק" את מלוא הנזקים והוצאות התביעה.

## מה ניתן ללמוד מפסק הדין?

חרף תוצאת פסק הדין, מומלץ שסוכן הביטוח, אשר מודע לכך שלקוחו נוהג על פי רישיון נהיגה זר, לא יקל ראש, ולכל הפחות יפנה את הלקוח לבדוק מול הגורמים הרלוונטיים, האם רישיונו תקף לצורך תנאי פוליסת ביטוח הרכב (רכוש וצד ג').

כמו כן נדגיש, כי בכל הנוגע לביטוח רכב חובה (גוף בלבד), המצב המשפטי שונה, ומוסדר על פי הוראות חוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, תשל"ה-1975.

הפוליסה. לטענת "איי אי ג'יי", אם תתקבל התביעה, יהיה בכך כדי להטיל חובה על מבטחים בביטוח רכב (רכוש) ועל סוכני הביטוח, לבדוק את המצב המשפטי הנוגע לרישיונם של המבוטחים, ובכלל זה להיגרר לשאלות של פרשנות משפטית, לפי הדינים הנוגעים לדיני התעבורה, ולהתחייב כלפי המבוטחים בממצאיהם. בהתאם טענה "איי אי ג'יי", כי האחריות לוודא שהמבוטח הוא בעל רישיון נהיגה תקף בישראל, מוטלת על כתפי המבוטח, על אחת כמה וכמה משקיבל לידיו את מסמכי הפוליסה, ומשכך תנאי הפוליסה ידועים לו.

## הדין המשפטי

בית המשפט פנה לתקנה 567 לתקנות התעבורה, תשכ"א-1961 (להלן: "התקנות"), לפיה בעל רישיון נהיגה שהופק בחו"ל (רישיון נהיגה זר), ואשר אינו תושב ישראל, פטור מהוצאת רישיון ישראלי, וזכאי לקבלת תוקף זמני לרישיון הזר שבידיו, בהתאם לסוג הרישיון: לגבי רישיונות מסוגים B-A, אם מיום כניסתו האחרונה לישראל, לא שהה הנהג בישראל לתקופה שלמעלה משנה, במצטבר; לגבי רישיונות מסוגים D-C אם מיום כניסתו האחרונה לישראל, לא שהה הנהג בישראל לתקופה שלמעלה מ-3 חודשים, במצטבר. יחד עם זאת ציין בית המשפט, כי הוראות תקנה 567 לא תחולנה על מי ש"מרכז חיו", בפועל, בישראל.

על פי פרשנות בית המשפט לתקנה 567(2) (א) (רישיונות מסוגים B-A), כדי שבעל הרישיון הזר ייחשב כמי שמקום מגוריו הקבוע בחו"ל, והוא פטור מהוצאת רישיון ישראלי נוסף, עליו לעמוד בשני התנאים המצטברים הבאים: **האחד**, כי הוא נעדר מהארץ למשך שנה אחת רצופה, לפחות, ובהקשר זה ציין בית המשפט, כי נדרש שתקופת הזמן תהיה רצופה - פרק זמן של שנה מרגע היציאה מהארץ ועד החזרה; **והשני**, כי במועד בו נבחן אם רישיונו הזר תקף בישראל (ולענייננו, במועד התאונה) שווה בעל הרישיון בארץ באופן זמני, בהתאם למבחן "מרכז החיים" -

בבית משפט השלום בראשון לציון, נדונה תביעתם של פטרטק בע"מ (להלן: "פטרטק"), כנגד יוחאי פרידמן ואיי אי ג'יי ישראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "יוחאי ו"איי אי ג'יי", בהתאמה). כמו כן, נשלחו הודעות צד שלישי כנגד "איי אי ג'יי" וכנגד סוכנות הביטוח אליה פנה יוחאי (להלן: "הסוכנות"). פסק הדין ניתן בפברואר 2011, מפי השופטת מיכל עמית-אניסמן. שמות עורכי הדין לא צוינו בפסק הדין.

## רקע

בשנת 2002, רכש יוחאי רכב, וביטח אותו בפוליסת מקיף (רכוש וצד ג'), באמצעות הסוכנות ב"איי אי ג'יי" (להלן: "הרכב של יוחאי ו"הפוליסה").

במועדים הרלוונטיים לתביעה, היה יוחאי תושב זר, המתגורר בארץ במשך כ-20 שנה, במעמד תייר, אשר מרכז חיו בישראל. בשנת 2007 ארעה תאונה בין כלי רכב שבבעלות "פטרטק" לבין הרכב של יוחאי (להלן: "התאונה ו"הרכב של פטרטק").

התביעה הוגשה בגין סירובה של "איי אי ג'יי" להכיר בתוקפו של הכיסוי הביטוחי מכוח הפוליסה, לצורך תשלום פיצויים בגין הנזקים שנגרמו לרכב של "פטרטק" (תביעת צד ג'), בטענה שבמועד התאונה, רישיון הנהיגה של יוחאי, שהופק בחו"ל, לא היה תקף בישראל, ומשכך הפוליסה לא חלה על נזקי התאונה.

## טענות הצדדים

לטענתו של יוחאי, על הסוכנות היה להסב את תשומת ליבו לתנאי הפוליסה לפיה המבוטח חייב להיות בעל רישיון תקף, וזאת בשים לב להיותו תושב זר. כמו כן טען יוחאי, כי הסוכנות ידעה על היותו בעל רישיון זר, בין היתר הואיל ורכישת הרכב הייתה פטורה ממס, ומשכך נטען כי היה על הסוכנות להבהיר ליוחאי בדבר התנאי הרלוונטי בפוליסה.

בנוסף ציין יוחאי, כי כשנה לפני התאונה, תבע את "איי אי ג'יי" בגין אירוע תאונה אחר, ובמקרה זה שולמו לו מלוא הפיצויים לפי הפוליסה, ומשכך, לטענתו, מושתקת "איי אי ג'יי" מלהעלות טענה כנגד תוקף הכיסוי לפי

לשכת סוכני ביטוח בישראל



הלשכה משתתפת בצערה של משפחת לוי במות חבר הלשכה יוסי לוי ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח על שם שלמה רחמני ז"ל

נמשכת ההרשמה

לקבלת מידע נוסף והרשמה: טל. 03-6395820, פקס: 03-6395811, [machon@insurance.org.il](mailto:machon@insurance.org.il)

תכניסו את זה טוב-טוב לכיס:

# באתם בגלל המחיר? בכיתם בגלל השירות!

ממדרג תלונות הציבור של משרד האוצר\* נמצא כי:  
**חברת ביטוח ישיר נותנת  
שירות גרוע ביותר ללקוחותיה!**

מתייחס לביטוח 9,000,000 ו־5555555 (שהם אותה חברה)



אין תחליף לגורם המקצועי והאישי.

**סוכן הביטוח**

**ברגע  
האמת**



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

## לוח הביטוח

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים:  
1. מנהלי תיקים לתפעול וניהול תיקי סוכני ביטוח בעלי רישון פנסיוני ורישון רכב חובה- עדיפות לבעלי ניסיון.  
2. לבית הסוכן בצפון: סוכני ביטוח בעלי תיק לקוחות אלמנטארי וחיים לתפעול מלא/חלקי - תנאים מעולים.  
3. מתאמיו/ות פגישות טלמיטינג לתיקי ביטוח קיימים - תנאים מצויינים.  
4. רפרנטים מקצועיים לתפעול תיקי ביטוח קיימים בענפי האלמנטארי 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 האלמנטארי 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 רישון עבודה אתגרית עם קידום מהיר למועמד המתאים. קו"ח לפקס 03-9092003  
סודיות מובטחת

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@eretzbar-ins.co.il](mailto:mail:shaul@eretzbar-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)

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

סוכנות ארנון את וינשטוק 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/פקידה/אלמנטארי 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

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/פקידה/ית ביטוח עם ידע במכירות עם ניסיון והמלצות.  
קו"ח למייל [pninamoses@012.net.il](mailto:pninamoses@012.net.il)

לסוכנות דורון בפ"ת דרושה/פקידה/אלמנטר דגש על שרות ומכירות למשרה מלאה פקידה/ית חיים מנוסה למשרה מלאה  
לפרטים: 03-9292767 יואב

לסוכנות ביטוח ותיקה ומצלחה ביישוב שוהם דרושה/פקידה/ית ביטוח בתחום האלמנטרי, למשרה מלאה.  
חובה ניסיון בתחום. שליטה במחשב, סביבת עבודה נעימה ומגוונת. שכר הולם  
קו"ח למייל [meir@dolphin-ins.co.il](mailto:meir@dolphin-ins.co.il)

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקידה/אלמנטארי לחצי משרה בין השעות 14:00-19:00  
קו"ח לשלוח לת.ד 55 רמלה  
מיקוד 72100

סוכנות ביטוח ותיקה בעלת ניסיון בהסדרים וידע רב בפינוסים וניהול תיקים מחפשת תיק ביטוח חיים (אפשר מלווה באלמנטר) למכירה באזור תל-אביב - חדרה  
לפניות: [taggar1@barak.net.il](mailto:taggar1@barak.net.il)  
או יוסי 052-6655536

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

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 אלמנטארי/חיים, סודיות מובטחת.  
פנינה 052-2425226

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

את/ה מחפש/ש שינוי? מקצוע/ית ומלא/ת אנרגיה? אנחנו מחפשים אותך. לאור התרחבות הקבוצה:  
- מנהל תיקים עם רישון פנסיוני  
- רפרנט מקצועי בביטוח חיים  
- קלדניות בביטוח אלמנטארי  
- 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 פקידה/אלמנטארי מקצועית. קו"ח בצרוף טלפון למייל [eti\\_rai@walla.com](mailto:eti_rai@walla.com)