



## אביגדור קפלן, יו"ר "ככל ביטוח":

**"יש לי תיק השקעות בשני הבנקים הגדולים. אני חקבל עליהם דיווח וייעוץ, ואם זה הייעוץ שמקבלים הלקוחות, אז אוי ואבוי"**

הבנקים, בייחוד הגדולים, משקיעים משאבי עתק במערכות ייעוץ פנסיוני, ויתקדמו עם זה לאט. כבר היום, במה שניתן לתת ייעוץ, מעניקים אותו, ובמקומות שבהם אין מספיק ידע לא לוקחים את האחריות לכך, אבל גם לשם יגיעו. פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח ופינוסים במשרד האוצר, התייחס אף לסוגיה וטען כי "אנחנו לא במשחק בשביל לעודד את הבנקים להיכנס או לצאת, וכל אחד מקבל את ההחלטות העסקיות שלו". הוא גם תהה בקול רם "האם כשאומרים שבנקאים לא יוכלו לספק את כל הייעוץ שסוכן יכול, משוכנעים שסוכן יכול להבין את המורכבות של המוצרים השונים של כל החברות?". בתגובה ענה קפלן: "לא כול הסוכנים מבינים את מורכבות המוצרים, אבל רובם - כן".

לעוסקים בענף להמשיך ולהשקיע בשירות ו"לא להמתין להנחיות המפקח על הביטוח בנושא השרות ולעיצומים וקנסות שיבואו בעקבותיהם". כן קרא קפלן לחברות למנף את תדמיתן באמצעות מעורבות בקהילה וחשיפת פעילות זו בפני הציבור. בהקשר לייעוץ הפנסיוני בבנקים טען בכנס יהודה בן אסיאג, מנכ"ל "מנורה מבטחים פנסיה", כי "בגמל ובהשתלמות ישנה מידה מסוימת של הצלחה לבנקים. אולי מעוטה ממה שציפנו, אבל העסק עובד. אבל לא כך הדבר בפנסיה, וקל להגיע למסקנה שהבנקים נוטים לבחון את הנושא במונחי עמלה מצבירה לטווחי זמן קצרים, כך שרמת הנכונות והמוכנות שלהם להיכנס לפנסיה היא נמוכה". ענת לוין, משנה למנכ"ל בנק הפועלים ובעבר בכירה ב"מגדל", הגיבה ואמרה ש"כל

"אני נגד הרחבת הייעוץ לבנקים, משום שהם סובלים מניגוד עניינים. הייתי משנה את דעתי אם הבנק היה מקבל את דמי הייעוץ מהלקוח ולא מהיצרן, אבל זה לא ריאלי" - כך אמר אביגדור קפלן, יו"ר "ככל ביטוח", בהתייחסו לסוגיית הייעוץ הפנסיוני בבנקים החיסכון הפנסיוני בכנס "גלובס" שנערך השבוע.

לדבריו, "יש לי תיק השקעות בשני הבנקים הגדולים. אני מקבל עליהם דיווח וייעוץ, ואם זה הייעוץ שמקבלים הלקוחות, אז אוי ואבוי. רמת הייעוץ שלנו הרבה יותר גבוהה מזו הניתנת בבנקים". בתוך כך ציין קפלן בדבריו את נושא ניהול התביעות כגורם המרכזי לתדמית הענף, ובעיקר הדגיש את הבעיות התפעוליות בביטוח חיים ככאלו שמשפיעות על דעת הקהל. הוא קרא

## משולחנה של הוועדה לביטוח אלמנטרי

### חוזר יישוב תביעות

#### קובי צרפתי יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי

אנו בלשכה רואים בגישה גורפת זו "מעקף" חוזר המפקח והורדת אחריות המבטח מכתפי החברה וגלגולה לכתפי הסוכן. אנו ממליצים בפני החברים שלא להחתים את הלקוחות על ייפוי כוח זה בין במישרין ובין בעקיפין ולנצל ייפוי כוח בנוסח שונה שיוסכם בין הלשכה לחברות אך ורק כאשר הסוכן רואה צורך ענייני להתערב בהליך יישוב התביעה. בימים אלה אנו נתחיל לקיים מרתון שיחות הבהרה עם החברות וכמובן שנעדכן את החברים באשר לתוכן.

ליישומו בפועל וכמובן שהדבר חולל ומחולל שינויים ארגוניים ממשיים בחברות. לתדהמתנו מה שלא ניתן לחברות "בדלת הכניסה הראשית" כלומר שילוב הסוכן בתהליך יישוב התביעה מכוח החוזר מנסות החברות להפעיל "בדלת הכניסה האחורית". בימים אלה אנו עדים לרעיונות מתוחכמים של חברות הביטוח שהמעניין שבהם הוא החתמת הלקוח על ייפוי כוח גורף לפיו ממנה הלקוח את הסוכן כמויפה כוחו של המבוטח לעניין יישוב התביעה.

ב 1 ביוני 2011 נכנס לתוקף חוזר יישוב תביעות. חוזר זה, בטרם ראה אור התגלגל משנת 2007 על שולחנות המפקח על הביטוח, חברות הביטוח וועדות ביטוח אלמנטרי בלשכה. חברות הביטוח, בלשון המעטה לא התלהבו מחוזר זה ועשו כל מאמץ למתן את המשתמע ממנו וכן לשלב את הסוכן בתהליך יישוב התביעה. משנכנס החוזר לתוקף וסוכן הביטוח לא מאוזכר בו (זאת הייתה עמדת הלשכה), חברות הביטוח נערכו וממשיכות להיערך

**סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי**

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## אברי גלעד: "הפרסומת של ביטוח ישיר היא פרסומת שקרית, מכוערת, מסיתה..."

מתוך דיאלוג שהתקיים בתוכנית הרדיו "המילה האחרונה" בין מגישי התוכנית אברי גלעד וג'קי לוי - גלי צה"ל, 12.06.2011

יותר טוב, עם אופר וכל הדברים האלה שמתארים, וזה פשוט כשמשפחת שניידמן מרוויחה מביטוח ישיר. אז פשוט האנשים באמצע מרוויחים פחות כדי שהכל יגיע למשפחת שניידמן, בעוד שלסוכני הביטוח - הכסף עובר בדרך, ומתחלק בין עוד אנשים שיכולים לחיות חיים סבירים. ולכן הפרסומת הזאת היא פרסומת מנוולת. ואל תעזבו את סוכן הביטוח שלכם!... זה הכל, תודה".

שקרית, מכוערת, מסיתה... הסוכן ביטוח שלי, אני רואה אותו. הוא עובד מהבוקר עד הערב המאוחר, הוא קורע את האחוריים, הוא עובד קשה וחי...".

ג'קי לוי: "גם סוכן הביטוח שלי".  
אברי גלעד: "וחי, וחי רגיל מינוס. אני לא בטוח שבין סוכן הביטוח שלי או של כל אדם אחר, לבין משפחת שניידמן, שהיא המחזיקה את הביטוח הישיר... אני לא בטוח שמשפחת שניידמן לא חיה הרבה

אברי גלעד: "אני רוצה להגיד מילה על הפרסומת של שני כהן על הביטוח הישיר, ראית את זה?"  
ג'קי לוי: "לא, אבל קראתי את הביקורת על זה היום".

אברי גלעד: "...הפרסומת ש...עולה עוד שלב בהטפה נגד סוכני הביטוח, כאילו, כביכול, כשאתה משלם ועובד עם סוכן ביטוח - אתה מממן איזה אורח חיים ראוותני ומטורף של סוכן הביטוח. היא פרסומת

## חוזר משרד הבריאות: יורחבו אפשרויות הבחירה של המבוטחים בקופות החולים

השקיפות תחול החובה על הקופות לפרסם את פרטי ספקי הבריאות שעומדים לרשות המבוטחים (כולל כתובת, דרכי התקשרות ושעות קבלה) בהרחבה באתר האינטרנט, במקום בולט בכל מרפאות הקופה, במוקדי הקופות בבתי החולים, וכן למסור למבוטח שיבקש זאת העתק ללא תשלום. כאמור, הוראות החוזר בדבר הרחבת אפשרויות הבחירה של המבוטחים בקופות, ייכנסו לתוקף לקראת סוף 2011.

למבוטחים תינתן בחירה חופשית בין הספקים שבהסכם בשורה של שירותים רפואיים; מבוטחים יוכלו לפנות למרכזים לרפואה דחופה של הקופה בכל הארץ, בלי צורך בהפניה; בשורה של שירותים רפואיים הקופה תהיה חייבת לאפשר למבוטח המשך טיפול גם אם סיימה את ההסכם עם המוסד; מבוטחים יוכלו לפנות לרופאי משפחה, ילדים ורופאים מקצועיים שעמם יש לקופה הסכם בכל הארץ; להגברת

על-פי חוזר חדש שהוציא משרד הבריאות, יורחבו החל מסוף השנה אפשרויות הבחירה של מבוטחי קופות החולים. הרחבת האפשרויות תכלול באופן מעשי שבע זכויות חדשות, לפיהן: המבוטחים יוכלו לבחור באופן חופשי מבין בתי החולים שעמם לקופות החולים יש הסכם באשפוז; טרם הפניית המבוטח למוסד רפואי תחול על הקופה החובה ליידע אותו מהן האפשרויות הנוספות העומדות לרשותו;

## ד"ר אבי שפירא, יו"ר ועדת ההיגוי הבין-משרדית להיערכות לרעידות אדמה: "ישראל תחטוף הרבה רעידות אדמה"

כי "במקרה של רעידת אדמה קשה, יהיה מחסור במשק באנשי מקצוע והמחסור יקשה על המשק להתאושש". לדבריו, "במצב חירום חריף, שיגרום בין היתר למזק בתשתיות, חיוני שיהיה שיתוף פעולה בין חברות הביטוח לממשלה. במקרה של מגה רעידת אדמה לא נוכל לשקם במהירות את נזקי המבוטחים ללא שיתוף פעולה עם הממשלה". הוא קרא לממשלה "ליצור רובד ביטוחי נוסף - בניית קרן אליה ייצברו כספים שיהיו זמינים למקרי קטסטרופה, מעבר לאלו שנערכים להם".

לרעידת אדמה היא לבנות נכון את הבניינים ולטפל ולחזק את הבניינים הנמצאים כיום. בניין שלא עומד בתנאים ויכול להתמוטט על ראשי האנשים, יש לראותו כלא ראוי". בתוך כך, הוא פנה לראשי ענף הביטוח וטען כי אל להם "לבטח בניינים העומדים על כרעי תרנגולת", ומנגד כי "הממשלה החליטה לא להיערך ולא לשעבד את תקציב המדינה לטובת אירוע עם סבירות לרעידת אדמה אפוקליפטית".  
**איציק קליין**, משנה למנכ"ל "כלל ביטוח", אמר בהקשר להתרחשות רעידת אדמה

בכנס הביטוח השנתי של "גלובס", "ארנסט אנד יאנג" והמסלול האקדמי המכללה למינהל, התריע **ד"ר אבי שפירא**, יו"ר ועדת ההיגוי הבין-משרדית להיערכות לרעידות אדמה, כי "ישראל תחטוף רעידות אדמה, והרבה". בנוסף ציין ד"ר שפירא כי "לצערי, התוצאות גם לא תהיינה כפי שהיו ביפן - שם לא נפל אפילו בניין אחד כתוצאה מרעידת האדמה הגדולה, כי אם כתוצאה מהצונאמי. ולידיעתכם - אף אדם לא מת מרעידת אדמה אלא אנשים מתים מבניינים. כך שההיערכות

## מבוטחי "ככלל בריאות" יוכלו לקבל טיפול חדשני ופורץ דרך בבעיות גב תחתון וברכיים

ברכיים כגון שחיקת סחוסים וקרעי מיניסקוס. מספרים אלו עולים עד למעלה מ-50% כאשר מדובר באוכלוסייה של בני 65 ומעלה. **דניאל כהן**, סמנכ"ל שירות ב"ככלל בריאות", מסר כי: "ההסכם שנחתם הוא מהלך נוסף להגדלת מכלול השירותים החדשניים והייחודיים אותם אנו מבקשים להעניק למבוטחי החברה וזאת מעבר לתנאי הפוליסה הרגילים. נמשיך לספק למבוטחים את מיטב הפתרונות והטכנולוגיות הרפואיות".

חבילות הטיפול שיינתנו במסגרת פוליסות הבריאות של "ככלל בריאות" יכללו בדיקת התאמה, מערכת אפוס ובדיקות מעקב ללא הגבלה במשך עד 12 חודשים לאחר בדיקת ההתאמה, ועל-פי הצורך. החבילות מתאימות לטיפול באינדיקציות כגון קרעי מיניסקוס, קרעי רצועות, פריצות דיסק ובאינדיקציות כרוניות כגון הכנה ושיקום בניתוחי החלפת מפרק ואוסטיאוארטריטיס (שחיקת סחוס). יצוין כי אחד מכל 10 ישראלים סובל מבעיות

"ככלל בריאות" מוסיפה, לראשונה בישראל, למגוון הכיסויים שהיא מציעה למבוטחיה גם טיפול רפואי ייחודי וחדשני לבעיות ברכיים וגב, שאינו פולשני או תרופתי. במסגרת זו התקשרה "ככלל בריאות" עם חברת "אפוס מדיקל ישראל", מפתחת האפוסתרפיה, פיתוח ישראלי פורץ דרך לטיפול בבעיות ברכיים וגב, אשר תציע למבוטחי החברה חבילות טיפולים מורחבת בשיטה זו, שתינתן במסגרת כיסוי למחליפי ניתוח.

## בית המשפט השלום בחיפה: התנהלותה של ביטוח ישיר מעלה תכונה עגומה לכדיי בייחוד בנוגע לתום לבה של החברה

מאת: עו"ד חיים קליר

שלחה את בנה לפוליסגרף. הבן יצא דובר שקר וביטוח ישיר ניסתה להגיש את תוצאות הבדיקה שלו לבית המשפט. אלא שעיון בהסכם הפוליסגרף, קובע השופט, מלמד כי ההסכם מתייחס לתוצאות הבדיקה שתיערך לאלמליח ולא לתוצאות הבדיקה שיערכו לבנה. השופט מתקומם על כך שביטוח ישיר ביקשה למרות זאת להגיש את תוצאות בדיקת הבן לבית המשפט. השופט מתקומם גם על הדרך בה הושגה ההסכמה. תוך גניבת דעת והעלמת העובדה שביטוח ישיר חושדת בבן. היחסים שבין חברת הביטוח לבין המבוטח, מזכיר השופט, אינם יחסים חוזיים רגילים. "חוק חוזה הביטוח נושא אופי צרכני, בעל סממן מעין פטרנליסטי, שנועד להגן על זכויות הצרכן המבוטח. לנוכח היחסים הבלתי שוויוניים מלכתחילה ובשים לב לכך שבדיקת פוליסגרף יש בה מטבעה פגיעה קשה בפרטיותו של הנבדק, אשר מגיעה אף לכדי פגיעה בזכויות יסוד, נדרשת חברת הביטוח לדקדק בהסכמים מעין אלה ולוודא כי הם משקפים נאמנה את שסוכם בין הצדדים. כל ספק לעניין זה צריך שיפעל לרעת חברת הביטוח שבידה הכלים, המנגנון והאמצעים לערוך הסכמים ברורים שאינם מותירים מקום לספק". בסופו של דיון חייב השופט את ביטוח ישיר לשלם לאלמליח את מלוא שווייה של הב.מ.ו. וכן את הוצאות המשפט. רק חבל שהשופט הסתפק בכך ולא חייבה בפיוצוים עונשיים. בעצם אין לביטוח ישיר כל מחסום להמשיך ולהתנהג בדרך זו שהשופט מכנה אותה כאמור, "התנהלות המעלה תמונה עגומה למדיי בייחוד בנוגע לתום לבה של ביטוח ישיר".

אביזרים ותוספות. ימים ספורים לפני הגניבה תיקנה אלמליח את מערכת המיגון. "הדעת נותנת כי אילו הייתה לה יד בהעלמת הרכב, לא הייתה משקיעה מכספה ברכב, ולא הייתה טורחת לתקן את מערכת האזעקה זמן קצר לפני הגניבה". די היה בדברים אלה כדי להכריע את הכף לטובת אלמליח. אולם השופט טובי מצא לנכון להוסיף ולהעיר גם ביחס להתנהלותה של ביטוח ישיר בפרשה. כלשונו, "התנהלות המעלה תמונה עגומה למדיי בייחוד בנוגע לתום לבה של ביטוח ישיר". בראש ובראשונה השופט מתקומם על נימוקי הדחייה החילופיים המופיעים במכתבה של ביטוח ישיר לאלמליח. אם ביטוח ישיר אכן חשדה בכנות כי הרכב נגנב בשל מעורבות הבן, מדוע הייתה צריכה להוסיף שמערכת המיגון לא הופעלה בעת הגניבה. השופט מכנה מכתב זה בשם "רשת הגנה" שביטוח ישיר פרשה לעצמה. "ביטוח ישיר ביקשה להדוף את התביעה בשלל טענות, שמא אחת מהן תתפוס ברשתה את אלמליח. לא זו הדרך בה אמורה חברת ביטוח לנהוג". השופט מתקומם גם על כך שביטוח ישיר הגישה לבית המשפט תוצאות של בדיקת פוליסגרף שנערכו לבנה של אלמליח ללא כל הסכמה לכך. כפי שהתרענו על כך רבות במדור זה, תוצאות בדיקות פוליסגרף מהוות ראייה פסולה והן אינן קבילות בבית המשפט, אלא אם כן הצדדים הסכימו שהן תהינה קבילות. כדי להכשיר את השרץ, החתימה ביטוח ישיר את אלמליח על מסמך לפיו היא מסכימה להיבדק בפוליסגרף, ותוצאות הבדיקה יכריעו את הכף. בפועל אלמליח לא נבדקה בפוליסגרף. ביטוח ישיר

יפה אלמליח נהגה להתאמן בחדר כושר באחד מבתי הספר בנשר. באחד הימים הגיעה אלמליח לחדר הכושר עם רכבה מסוג ב.מ.ו. 325, וחנתה בחניה הסמוכה לחדר הכושר. תוך כדי האימון, ניגש אליה מנהל חדר הכושר, ודיווח לה כי מתאמן אחר הבחין בשני בחורים בריונים בקרבת הב.מ.ו. אלמליח חשה מייד לחניה וגילתה, למגינת ליבה, כי רכבה נעלם. הרכב היה מבוטח בחברת הביטוח ביטוח ישיר. אולם אנשי התביעות בביטוח ישיר סירבו לשלם לאלמליח את תגמולי הביטוח. כל שאנו מוכנים להודות בו, כתבו מסלקי התביעות לאלמליח, הוא כי שמך הוא יפה אלמליח וכי הקשת על החמש כשהחלטת לתת בנו אמון. אבל לנו אין ברך כל אמון. אנו לא מאמינים כי רכבך נגנב, כתבו אנשי ביטוח ישיר לאלמליח. ואפילו אם נגנב, הוסיפו, אנו לא מאמינים כי הפעלת את מערכת המיגון. ואפילו הפעלת את מערכת המיגון, המשיכו אנשי ביטוח ישיר, אנו לא מאמינים שהיא הייתה תקינה. ואפילו אם את לא שקרנית, הטיחו אנשי ביטוח ישיר את שורת המחץ, הרי בנך הוא שקרן. מנין לנו? מבדיקת הפוליסגרף שערכנו לו. הצדדים הגיעו כמובן לבית המשפט והשופט אמיר טובי מבית משפט השלום בחיפה, שמע את עדותה של אלמליח. "עדוטה עשתה עלי רושם מהימן ולא מצאתי לפקפק ביושרה ואמינותה", כתב השופט. "לא מצאתי יסוד לטענת ביטוח ישיר כי לא הוכח אירוע הגניבה. ודוק - הרכב לא נמצא עד היום והמשטרה לא הצליחה לעלות על עקבותיו". השופט גם התרשם מהעובדה שאלמליח טיפחה את רכבה והשקיע בו

## “הראל” מקימה חטיבה חדשה לניהול ולטיפול בתביעות

כמנהל מחלקת תביעות חיים וסיעוד כשמונה שנים ומזה שנתיים מנהל את אגף תביעות בריאות וחיים. כעת, כאמור, הוא יקודם ויעמוד בראש החטיבה החדשה ב"הראל" לניהול וטיפול התביעות. בתוך כך הודיע **ניצן צעיר הרים**, מנהל מערך התביעות בביטוח כללי, על פרישתו מהחברה. בהודעתו, סיבוי הודה לצעיר הרים על תרומתו הרבה לחברה ואיחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו.

זכויות המבוטחים באופן יעיל והוגן תוך המשך מיצובה של הראל כמובילת השוק גם בתחום זה". יוגב (38), סמנכ"ל בכיר, המכהן כיום כמנהל אגף תביעות בריאות וחיים ב"הראל", ימונה עם שדרוג תפקידו גם לחבר ההנהלה המצומצמת של "הראל ביטוח". לרשות יוגב עומד רקורד עשיר בתחום התביעות. הוא הצטרף ל"הראל" בשנת 1998 כמיישב תביעות במחלקת תביעות בריאות וחיים, כיהן

חברת "הראל" עורכת שינוי ארגוני ובמסגרתו היא מקימה חטיבה חדשה לניהול ולטיפול בתביעות. בראש החטיבה, שתרכז את התביעות בענפי הביטוח הכללי, ביטוח החיים והבריאות, יעמוד **שגיא יוגב. מישל סיבוי**, מנכ"ל החברה, מסר בהודעה לעובדים כי "הקמת החטיבה החדשה תאפשר להראל להמשיך ולהוביל בשירות ללקוחות החברה ולסוכניה. החטיבה תקדם את מערך מימוש

## חני אסלן נבחרה למנהלת המצטיינת של "כלל ביטוח" בשנת 2010

בין השאר, איחוד מקורי, ראשון וחד פעמי של להקת משינה יחד עם חברי מיומנה. את הערב הנחה השחקן והקומיקאי, **אדיר מילר**, ובמהלכו אף בחן מילר את **שי טלמון**, מנכ"ל "כלל ביטוח", במספר שאלות מהתחום החביב עליו: ההיסטוריה של הספורט.

בראש ובראשונה לעובדי מרחב ירושלים והדרום על שיתוף הפעולה ועבודת הצוות הפורייה. כזכור, אסלן שימשה כמנהלת המרחב בכלל ומונתה בחודש שעבר לתפקיד חדש בחברה - ממונה על השירות. למעלה מ-3,000 עובדי כלל השתתפו באירוע, שכלל,

באירוע הזקרה מרשים למנהלי "כלל ביטוח" ועובדי החברה, שנערך השבוע בפארק רעננה בסימן "הניצחון מתחיל בלב", נבחרה **חני אסלן** למנהלת המצטיינת של "כלל ביטוח" בשנת 2010. אסלן הוזמנה לבמה יחד עם בני משפחה והודתה, בהתרגשות רבה,

## משולחנה של הוועדה לביטוח פנסיוני

### בן ואבא = איזה אפוס!

#### אורי פרלשטיין חבר הוועדה לביטוח פנסיוני

העבודה המשפחתית. אני כבנו של אבי נקלע לפעמים לעימותים בין עולמות שונים. האם לוותר לאבי בגלל שהוא מבוגר ממני? האם לוותר לאבי רק מעצם היותו אבי מולדידי? האם לוותר לאבי מכיוון שהוא יסד את העסק המשפחתי? האם לוותר לאבי למרות שהוא מחליט לפעמים לבד ולא תמיד משתף אותי? האם לוותר לאבי מעצם היותו ותיק, ידוע ומקצוען בענף? רבות הדילמות, אולם, הפתרון הוא אחד ויחיד ואין בלתי - "ותור" וכפי שציינתי בשורות הקודמות. ותור אין קץ וכן סבלנות וסובלנות בלי גבול. הכרה מתוך הבנה כי זכותי, ולמען האמת גם אבי, לעבוד בצוותא ובהשלמה הדדית כאשר בעצם כוחנו המשותף מהווה מכפלה של עשרות כוחות שאין גבול להם. צריכים והנני משתדל לבצע זאת מדי יום ביומו, לחוות את העבודה ולדעת כי זיכנו המקום, אותי ואת אבי, לשתף פעולה בתוך סמבטיון גועש ביטוחי זה לחבוק ידיים זרועות, ולקוות כי בני ירצה ויחפוץ לשתף עמי פעולה עם הגיעו לגיל בו אני החילותי לעבוד עם אבי.

הסתבר והובהר לי מעל ומעבר לכל צל של ספק כי קשה הדרך וארוך לו המשעול הפתלתל אל רומו של ההר. לפני הביטוח ועיסוקי המגוונים, קיים משהו אשר מסתתר תחת מילה אחת בת ארבע אותיות בלבד, אולם, משמעותה היא מעל ומעבר לכל דבר אחר ואין דומה לה ואין ישווה לה. המילה היא "ותור". בואו ונחשוב כולם את אשר אני הבנתי ולו באיחור. לא החילותי לעבוד במשרד הביטוח עם אבא, אלא, נרתמתי לעסק המשפחתי לעבודה עם **אבא** במשרד הביטוח. זהו שינוי משמעותי והבדל ערכים מעין כמות. אבי תמיד אמר לי כי סוכן הביטוח דומה לזאב בודד. הוא קצת טעה. סוכן הביטוח הוא זאב בודד וגלמוד מעין כמותו, זאת למדתי משיחות עם קולגות ויודעי דבר, אולם, בעבודתי עם אבי התרחש משהו ואשר מבחינתי הוא עולם ומלואו. לפני הביטוח חשבתי שלמדתי להכיר את אבי לפני ולפנים. מה שלא ידעתי עד כה כאשר ראיתי את אבי חוזר מעמלו היומיומי עייף ומותש, נוכחתי בזאת בעבודתו המשותפת. אודה על האמת, כי לא תמיד אהבתי את

רבות התלבטתי באם לכתוב ולהעלות את הגיגי הנפש שלי אשר מתעתעים בי חדשות לבקרים והעוטפים כמסך את עבודתי היומיומית כסוכן ביטוח המשתלב במשרדו של אביו. אני טורח ועמל כבר כ-11 שנה בפאזל מורכב ומפותל מאין כמוהו. לא פשוט הדבר ואל יראה הדבר כקל בעיניכם קוראי מאמר זה, עבודה משולבת ומשותפת ביני - הסייח הצעיר אשר נפתחו לו זה מכבר דלתות האורווה והוא-אני רוצה לצאת בדהרה פראית ומשחררת בתוך ולתוך מבוך שדה הביטוח הישראלי. תוך יום וכאשר "אני מביט אחורה ולא בזעם", החלפתי את מדי הזית הצבאיים בלבוש מגוהץ ומוקפד של סוכן ביטוח ייצוגי, והנה אני אשר חשבתי לתומי כי כל העולם שרוע לרגליו וממתין לגאולה, נוכחתי כי את אשר אבי שכח, כנראה אצטרך ללמוד ובמהלך שנים רבות. למרות המחשבות אשר הטריפו את מוחי ולפיהן לא היה לי ספק כי אכנס למשרד הביטוח המשפחתי, אזעזע את אמות הסיפים ו: - "אני אקבע ואני אכוון ואני אנהיג..." באה המציאות וטפחה על פני בעוצמה.

## הכר את לקוחותיך או איך להרוויח ללא חיפוש כתמיד של לקוחות חדשים

### אלכסנדר גולדשטיין חבר הוועדה לביטוח פנסיוני

שלכם חווית נראות מדהימה - "אני רואה אותך, דואג לך, מבין אותך ומתאים עבורך פתרונות ביטוחיים ופינוסיים לפי הצרכים המשתנים שלך".

הרי כולנו רוצים זאת, בחיי היומיום - שיראו אותנו ויכירו בנו כבעלי משמעות, ייחודיות ויכבדו את צרכינו הייחודיים.

אסיים את הכתבה בשתי דוגמאות קטנות.

נניח שסוכן נדל"ן (מכר או חבר שלכם) הפנה אליכם לקוח לו ערכתם פוליסה לביטוח משכנתא. על פי "שאלון צרכים ופרטים אישיים" שמילאתם יחד בפגישה

הבחנתם כי בעוד 11 חודשים מסתיים לו ביטוח מקיף וחובה לרכבו, קיימת לו גם פוליסת בריאות בחברת ביטוח מסוימת

ואת כיוויה הוא כלל אינו יודע. אתם מנהלים עמו שיחה על כיוויים אפשריים ובכך מעבירים לו את הכוח הטמון בידע

המקצועי שלכם. אתם מציעים לבחון עמו את סעיפי ביטוח הבריאות הקיים

ומכאן הדרך סלולה... ובעוד 11 חודשים אתם ככל הנראה שוב תצרו עמו קשר.

מזהים את הפוטנציאל?! אם כך, שיטה זו מאפשרת למצות את אותן נקודות השקה

עם הלקוח שלנו ומאפשר להציע מגוון שרותי ביטוח ופינוסים הניתנים ישירות

מהסוכנות או באמצעות יועצים חיצוניים - זהו השרות המדהים הנקרא "one stop shop".

אסיים בהדגמה נהדרת - בפגישה במשרדו של הסוכן פקידתנו מחדשת פוליסה לביטוח רכב ובסיום התהליך

ממלאה עמו "שאלון צרכים ופרטים אישיים" בו היא מעדכנת את פרטי הלקוח,

לרבות טלפון נוסף, דואר אלקטרוני וכדומה וכמובן עוברת עמו על כל סעיפי הטופס. בעצם בטופס חכם זה מסתתרים

להם 13 או יותר הצעות עבור צרכיו של כל לקוח פרטני. כמובן שלפירמה נוכל

להציע הרבה יותר מכך.

הזמן לגשת לאיך. אז איך עושים זאת? הרי במשרד של סוכן ביטוח ממוצע יש מעל 500 לקוחות / משפחות והסוכן פשוט לא יכול להכיר על בסיס אישי כל כך הרבה אנשים, למעט המעגל הקרוב ביותר - חברים, ידידים, לקוחות נבחרים. השיטה

אותה אני מציע שמה זרקור על הלקוחות הפוטנציאליים, על אותם 20% המובילים אשר על כולנו להכיר, ליצור קשר עסקי המבוסס על אמון, יחס אישי ומקצועי.

אנא הכירו - שאלון צרכים ופרטים אישיים (הטופס מצורף בסוף הכתבה).

טופס פשוט, קל למילוי וקצר מאוד ממולא על ידי סוכן או נציגי שרות במשרדינו על בסיס יומי בעת הגעתו של מבוטח למשרדי הסוכנות או בעת פגישת עסקים עם לקוח קיים או מוצע ללקוח חדש בעת מפגש עסקי ראשון. לצד הפשטות של טופס זה מדובר באיסוף פרטים רלוונטיים לצורך זיהוי מדויק של צרכי הלקוח בכל חתומי הביטוח על סוגיו השונים. הצורך הוא המניע הראשוני והחשוב ביותר ליצירת ביקוש והזדמנויות בשוק. לכן הבנת הצרכים של הלקוחות שלך היא תנאי בסיסי לקיום העסק שלך. איתור צרכים נכון תורם בכמה אופנים: הבנה מי הוא הלקוח שעומד מולנו, קיצור זמן השיחה התמקדות בלקוח ולא בנו או במוצר, הבנה מהם הצרכים של הלקוח ובהתאם איך המוצר/השירות שלי נותן ללקוח מענה על הצורך.

טופס פשוט זה, אותה שיטה אותה אני משווק מולכם מהווה שולחן השרטוט או אם תרצו, סקיצה לניהול סיכונים הוליסטי עבור הלקוח או/ו משפחתו או/ו פירמה. טופס זה אמור ללוות אותנו חודשים רבים גם לאחר כריתת עסקה ראשונה עם הלקוח. אם תהפכו את הטופס לכלי מארגז כלים מקצועיים שלכם לא רק תגדילו את ההכנסות שלכם, אלא תאפשרו ללקוח

שלום, ראשית אציג את עצמי. שמי אלכסנדר גולדשטיין ואני משמש כמנהל סיכונים בסוכנות ביטוח "דורות" שמשרדיה נמצאים באשדוד.

השנה החלטתי לקחת חלק פעיל בפעילות הלשכה בה אני חבר כבר זמן רב ואליה אני שייך והיא מהווה חלק מהזהות המקצועית שלי. כיום אני חבר בוועדה לביטוח פנסיוני בראשותו של מר עקיבא קליימן ואני גאה להיות חלק מגוף מקצועי ומייצג זה. במסגרת הוועדה קבלתי

משימה ראשונה - להציג ולחלוק עמכם אחת משיטות שיווק שלנו אשר בעזרתה

אנו הצלחנו וממשיכים להצליח להגיע לתוצאות מרשימות במכירות יעילות.

אציג בפניכם שיטה אותה רובכם מכירים, אך מניסיון ומחקר קטן שערכתי בקרב מכריי בענף, מעטים משתמשים בה

בדרך קבע זאת למרות שאולי מכירים בפוטנציאל הרב הטמון בה.

הנחת היסוד של השיטה אותה אציג בכתבה זו מתבססת על עיקרון פשוט - עיקרון פראטו, פרי הגותו של הכלכלן וילפרדו פארטו. זהו בעצם חוק מתמטי שידוע גם

"כחוק 80/20" (או לעיתים 70/30) ולפיו 20% מהפעולות שעושה אדם אחראיים

ל- 80% מהערך שהוא יוצר, בעוד שעבור 20% הנותרים של הערך הוא נאלץ להשקיע

המון - 80% מהאנרגיה שלו.

הרבה צעדי יעול ותכנון עסקי נגזרים מהחוק הזה, המשמעות עבורנו הלכה למעשה שכאשר אנו עוסקים בשימור לקוחות, נקדיש מאמץ גדול במיוחד לשימור הלקוחות שנמצאים בקבוצת

20% הלקוחות הגדולים. הצלחה במאמץ זה פירושה שימור של 80% מההכנסות.

אז מובן כי עלינו לזהות מי הם אותם 20% הלקוחות המובילים שלנו ונוכל להמריא...

עכשיו אנו יודעים מה אנו צריכים לעשות, היגיע



<< המשך מעמ' קודם

שאלון פרטי הלקוח

שם פרטי ובן-בת זוג ילדי המבוטח	משפחה	כתובת	מיקוד
טלפון בבית/עבודה	טלפון נייד	פקס	אימייל

ביטוחים וחסכונות קיימים אצלי/ לא אצלי/לא קיימים

סוג הביטוח/חסכון	קיים אצלי	לא קיים אצלי	אין ללקוח
רכב מקיף			
רכב חובה			
מבנה דירה			
תכולת דירה			
תאונות אישיות			
ביטוח חיים			
ביטוח בן/בת זוג			
ביטוח משכנתא			
קופת גמל			
קרן השתלמות			
חיסכון בבנק			

האם אתה מוכן לפספס פוטנציאל שכזה?!

בהצלחה. מקווה שהיה זה מועיל ותגדילו את ההון העסקי שלכם באמצעות שיטה פשוטה, יעילה וחביבה זו. אשמח לסייע במידת הצורך.

## מפגשים יומיים עיון בסניפים ובמחוזות

### יום עיון סניף השרון

ישראל מרגשים, עם תוספות שירים בעלי ניחוח בינלאומי. **דני קסלמן**, יו"ר הסניף, מסר כי "היה זה סיור מרתק, שסיפק לחברים חוויה היסטורית, תרבותית וחברתית. סיימנו את הסיור עם טעם של עוד, ובכוונתנו להמשיך ולהרחיב את פעילות הסניף גם במישור המקצועי וגם במישור החברתי-תרבותי".

הקסומים, הייתה זו גם סוכנת הביטוח **צביה טבע**, שסיפרה מזיכרונות ילדותה ביפו ועל תהליך הפיכתה למרכז אמנות מזרחית. בתום הסיור התקיימה ארוחת ערב חגיגית משותפת במסעדת "קפה יפו" שבמתחם שוק הפשפשים. את הארוחה ליוו חבר הלשכה והזמר, **דוד הראובני**, ברפרטואר מרשים ומהנה של שירי ארץ

סניף השרון ערך ביום ג' 14.6.2011 סיור חוויתי לחבריו ביפו העתיקה ובאתריה הקסומים. הסיור, שהחל בשעות אחר הצהריים ונועד לחברי הסניף ובני/ות זוגם/ן, נפתח במפגש בכיכר השעון ביפו וסיור במנהרת הזמן אל תוככי יפו העתיקה ואתריה. בצד סקירה היסטורית של המדריך **ראובן צמח** על רקע המקומות

## יום עיון מחוז חיפה והצפון

את החברים למישור המקצועי בהרצאה בנושא "התמודדות עם הרפורמה במסגרת סטנדרט שירות חדש בהכשרה". לטענתו, החברה לא תעבוד עם הבנקים, כך שהם לא יוכלו להעביר את לקוחותיה אליהם. לדבריו, "הכשרה" אף בנתה כלים חזקים, הוזילה ושיפרה תעריפים, והמהלכים הללו מאפשרים לכל סוכן לעמוד בהצלחה מול כל הצעה של הבנק. במסגרת יום העיון אף הוצגו לראשונה תוצאות סקר הלשכה ביחס לעמדות חברי מחוז חיפה והצפון בנוגע לשירות הניתן להם על ידי חברות הביטוח. מדובר בסקר שהוצג על ידי הלשכה בכנס ביטוח ופינוסים במרץ השנה באילת, כאשר החידוש הפעם היה בכך שפילוח הסקר נעשה על-פי תשובות חברי המחוז בלבד. כמו בסקר הכלל-ארצי, גם בפילוח האזורי נמצא כי "הראל" היא חברת הביטוח המצטיינת בשירות לסוכנים בצפון. בסיכום דבריו הודה יו"ר המחוז לחברי ועד המחוז, **לגרשון בת שבע וסיגל גבעון, ליצחק גולן**, למנחה יום העיון **שמעון אזולאי** - שכתמיד תיבל את הנחיותיו בחן רב - ו**ליירדנה שפיר**. ארוחת צהריים חגיגית חתמה את יום העיון המרשים.

סוכני ביטוח", תוך שהוא שם דגש לנושא החידוש האוטומטי ולחובת הסוכן לקבל אישור מפורש מהמבוטח לחידוש הביטוח. כמו כן, הוא ציין את חשיבותה של עריכת פוליסת אחריות מקצועית לכל סוכן כהגנה במקרה של תביעות.

בהמשך ניתח **דרור גורדון**, סמנכ"ל וראש אגף לביטוח כללי ב"הכשרה", את הדרכים לפיתוח תיק עסקים. כדוגמה הציג גורדון את האפשרות לשיפור העסק של סוכן הביטוח באמצעות התמקדות בנישות ביטוחיות. **יובל ארנון**, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, סיפק למשתתפים טיפים והמלצות ליעול פגישת המכירה. לאחר הפסקה קצרה, קיבלו הסוכנים את פניו של ראש עיריית חיפה, **יונה ירב**, שריתק את חברי המחוז בנתונים על התפתחות העיר, איכות החיים בה והתוכניות לעתיד. בהמשך היה זה **אהוד יערי**, פרשן ערוץ 2 לענייני ערבים, מזרח תיכון ואסלאם, שהתייחס בהרצאתו לשאלה: "פני המזרח התיכון לאן?", כשהוא משרטט את תמונת המצב באזור ופורט את הכוחות הפעילים בו. **שמעון מירון**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ופינוסים ב"הכשרה", החזיר

מחוז חיפה והצפון ערך ביום שלישי 14 ביולי 2011 יום עיון במלון "דן כרמל", בנושא "הקשר בין הסוכן ללקוח - מבט לעתיד". יום העיון, שהתקיים בחסות חברת "הכשרה", משך אליו סוכנים רבים מאוד והכיל תמהיל רחב מאוד של מרצים ותכנים.

**אריה אברמוביץ'**, יו"ר המחוז, פתח ואמר כי "לקשר בין הסוכן ללקוח אין אחר ורע בשום מקום בעולם כפי שהוא מתבטא בארצנו הקטנטונת. זאת כולם צריכים להפנים ולזכור שעלינו לשמור קשר זה ולהעמיק בכל דרך שהיא". בתוך כך שיבח אברמוביץ' את חברת "הכשרה" על הקשר בין החברה לבין הסוכנים ואת **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל החברה, על חיזוק הסוכנים ויציאתו בגלוי ובאופן נחרץ נגד קמפיון "ביטוח ישיר". לדברי טרמצ'י ביום העיון, היתרון הכי חשוב של הסוכן הוא הידע והניסיון. לטענתו, מי שפונה לבנק יחזור להתייעץ עם סוכן הביטוח וכך הדבר בערוצי הביטוח הישירים. "בסופו של יום, הסוכן הוא זה שנותן את המענה המקצועי ביותר ואין לו תחליף", הדגיש. הדובר הבא, **עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי של הלשכה, התייחס בהרצאתו לשאלה "כיצד להימנע מטענות של מבוטחים כנגד

## יום עיון סניף רחובות-נס ציונה

והפינוסים, פרס בפני הנוכחים את מפת החיסכון הפנסיוני בישראל והפוטנציאל הרב הטמון בו, מבחינת עתירות העמלות הגלומות בו מחד, והפוטנציאל העולה מאידך, ו**עו"ד גיא קפרי** פירט אודות הפתרונות המשפטיים העומדים לרשות סוכני הביטוח והיתרונות הגלומים בו בעיקר מול ערוצי הביטוח הישיר, בראשם ביטוח ישיר. **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, חתם וסקר בהרחבה על פעילות הלשכה בימים אלה, תוך שימת דגש על: קידום חוזר יישוב התביעות; קידום קורסים והעשרה מקצועית לסוכנים הכוללים, בין השאר, תכנון פנסיוני-פינוסי; קידום תחומי הבריאות והסיעוד על רקע קיומו של יום עיון ארצי בתחום ב-27 ביולי; המגעים מול משרד האוצר בנוגע לרפורמות המוצעות - הגברת האכיפה והתחרות; פעילות במסגרת צוות ייעודי לגיבוש תוכנית אסטרטגית ללשכה לשנים הבאות; וככלל, חשיבות ההתמקצעות והרחבת מקורות ההכנסה של הסוכנים בעת הזו.

**יקיר פלסנר**, לשעבר המשנה לנגיד בנק ישראל, ניתח לשיטתו את בועת הנדל"ן, שוק ההון, השוק הריאלי והקשרים ביניהם, כ**שעומר גטניו**, סמנכ"ל "פסגות" ומנכ"ל "פסגות פנסיה", התמקד לאחריו באפשרויות הרבות שמציע בית ההשקעות הגדול בישראל בשיתוף הפעולה עם ערוץ הסוכנים. גטניו הדגיש כי "פסגות" מכירה בחשיבות הסוכנים וחותרת להגדלת הכנסותיהם ורווחיותם - וכביטוי לכך, כדוגמה, ציין כי הסוכנים העובדים עם בית ההשקעות נהנים גם מתגמול בגין צבירה בפנסיה. **דני פינקלשטיין**, חבר הוועדה האלמנטארית, הציג בפני הסוכנים זווית נוספת: מיזוגים ורכישות בין משרדי סוכנים. ניתוחו, שזכה להד רב, התייחס אף לצורך בהרחבת מקורות הכנסתו של הסוכן באמצעות פעילות במגזר הפינוסי ושילובו של דור צעיר ואיכותי במשרדי הסוכנים לרענון ולקידום הפעילות. בין המרצים הנוספים ביום העיון, **דורון אלנקרי**, מרצה בתחום הפנסיה

סניף רחובות-נס ציונה, בראשות יו"ר הסניף **אודי הוד**, קיים ביום ג' (14.6.2011) יום עיון באולם "התאנה" שברחובות, בחסות בית ההשקעות "פסגות". הוד פתח את יום העיון במחווה מרגשת ליו"ר המחוז והסניף הקודם, **מוטי דהרי CLU**, שסיים את תפקידו לאחר שתי קדנציות. דהרי, שקיבל מגן הוקרה על פעילותו, הודה במילים חמות לחברים וציין כי גם בתפקידו הנוכחי בשורות הלשכה, כיו"ר ועדת הכספים, הוא תמיד עומד לרשות החברים ונכון לסייע בקידומם. בהמשך התייחס הוד בדבריו לאתגרים הניצבים בפני הסוכנים והדגיש כי עליהם להעמיק את אחיזתם במישור הפינוסי - הן במיומנויות מכירה, הן בידע והן, ככלל, בהטמעת מרכזיות התחום בתמהיל פעילותם. להערכתו, עיקר הכנסותיו של הסוכן בשנים הקרובות יגיעו ממוצרים פינוסיים, ולצורך כך יש להיערך בהתאם ול"שפר עמדות", לרבות יצירת הסכמים משותפים בין הסוכנים אל מול הגופים המוסדיים. בתוך כך, **פרופ'**

# היכוננו ליום עיון ארצי בביטוח בריאות וסיעוד

27.06.2011 יום שני בשעה 8:30  
באולם "אבניו" - 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 אגבי ביטוח הבריאות בחברות הביטוח
- ✓ התבוננות המפקח על הביטוח על תחום ביטוחי הבריאות והסיעוד.
- ✓ השתלבות סוכן הביטוח בשיווק מוצרי ביטוח הבריאות והסיעוד

## ביטוח איכותי נשען על שירות מקצועי!



דובצ'ני, זקס, אורנצ'ני




**ISUZU**  
**UMI SERVICE**  
 רשת מוסכים מורשים בפריסה ארצית  
 מרג'ישם 2600

סוכן ביטוח יקר,  
 רשת הפחחיות והמוסכים המורשים של UMI SERVICE מעמידה לרשות לקוחותיך במקרה של  
 תאונה 56 מוסכים מורשים בפריסה ארצית וחלקי חילוף איכותיים המבטיחים את תקינות  
 ובטיחות הרכב. כל שנתר לך לעשות הוא להפנות את לקוחותיך לרשימת הפחחיות ומוסכי  
 ההסדר עפ"י חברות הביטוח השונות הנמצאת באתר.  
 לרשימת פחחיות ומוסכי הסדר: \*3505 / [www.umiservice.co.il](http://www.umiservice.co.il)



# בואו תראו

## למי אתם משלמים כשאתם עושים ביטוח בביטוח ישיר...

כשאתה עושה ביטוח בביטוח ישיר, אתה למעשה מממן את שכרו השנתי של מנכ"ל החברה, שבשנת 2010 קיבל **5,555,000 ש"ח**, ואת שכרו של מנכ"ל חברת הבת, שקיבל בשנה שעברה שכר שנתי של **4,718,000 ש"ח**, ואת שכרו השנתי של דירקטור בחברה, שהגיע "רק" ל-**3,752,000 ש"ח**, ועוד חבר דירקטוריון, ש"הסתפק" בשכר שנתי של **3,637,000 ש"ח**, וגם את השכר השנתי של יו"ר החברה, שעמד על סכום "צנוע" של יותר מ-**2,000,000 ש"ח**...

ומי משלם את המשכורות האלה? נכון, המבוטחים בביטוח 7 פעמים 5 או 9 מיליון, שהם אותה חברה, הפועלת תחת אותו מוקד טלפוני. עכשיו, אתה יכול לממן את מנהלי ביטוח ישיר, או פשוט להמשיך ולעשות ביטוח אצל הגורם האישי והמקצועי, שעומד לצדך בכל רגע. סוכן הביטוח.

\* על-פי דין וחשבון תקופתי של "ביטוח ישיר השקעות פיננסיות בע"מ", ליום ה' 31 בדצמבר, 2010.

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

## לוח הביטוח

גורדון רודן סוכן ביטוח בירושלים קולט מתמחים בביטוח פנסיוני מועמדים מתאימים ישולבו במשרד מקצועי בעל ניסיון רב ומגוון לקוחות.  
פרטים: [rodan@yeuls.co.il](mailto:rodan@yeuls.co.il)

סוכן ביטוח מחיפה מעוניין ברכישת תיק ביטוח אלמנטרי/חיים מאזור חיפה והקריות סודיות מובטחת  
עמי נייד: 052-2289082  
[Ameir11@walla.com](mailto:Ameir11@walla.com)

למשרד ביטוח בחיפה דרושה פקידת ביטוח מנוסה, ידע בטיפול תביעות ומכירה ביטוח חיים למשרה חלקית (כשלוש רבע משרה) נא לפנות עם קורות חיים בלבד+המלצות למייל: [sk123071991@gmail.com](mailto:sk123071991@gmail.com)

שטחי משרד ברמה גבוהה, כולל שרותי משרה על פי הצורך בתוך סוכנות ביטוח פעילה בהתאמה אישית לפנות לאורי מיכאלי - סוכנות לביטוח צ'ק פוסט חיפה 04-8420444 אפשרות לשיתוף פעולה עסקי

קלאוזנר סוכנות לביטוח לסניפנו החדשים במושב הגרמנית, צ'ק פוסט בעפולה דרושים/ות מנהלים/ות וחתמים/ות בתחום האלמנטרי תנאים מצויינים למתאימים יתרון -ניסיון מייל: [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

לסוכנות ביטוח באשקלון דרושה/ עובד/ת בתחום האלמנטרי העבודה מיידית.  
ניתן להעביר קו"ח בפקס 08-6757163 מייל [levor-leon@bezeqint.net](mailto:levor-leon@bezeqint.net)

לסוכנות ביטוח בחולון דרושים:  
• פקיד/ת ביטוח אלמנטרי בעלת ניסיון הכרחי ברכב  
• פקיד/ה - רקע בביטוח יתרון משרה מלאה, תנאים טובים למתאימים.  
קו"ח למייל: [insjob7@gmail.com](mailto:insjob7@gmail.com)

סוכנות ביטוח מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל, סודיות מובטחת. לאבי-050-5234664

לתמוז סוכנות לביטוח דרושה/ה פקיד/ה מנוסה/ה להפקת ביטוחי רכב ודירה. העבודה במשרדי הסוכנות בתל אביב קורות חיים לפקס 03-5665122 או למייל [call@tammuz.co.il](mailto:call@tammuz.co.il)

לסניפנו החדשים במושב הגרמנית, צ'ק פוסט ועפולה דרושים/ות מנהלים/ות וחתמים/ות בתחום האלמנטרי. תנאים מצויינים למתאימים, ניסיון - יתרון.  
[liron@klauzner.co.il](mailto:liron@klauzner.co.il)

דרושים סוכני ביטוח חיים וכללי רכב צמוד, תאום פגישות ע"י המשרד משרה מלאה לחברת "שכל", ליעוץ 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 ביטוח וותיקה בחיפה בעלת ניסיון רב בתחומי האלמנטרי, החיים והפינוסים:  
1. מעוניינים לרכוש 50%-100% מתיק הביטוח שלך תוך שיתוף פעולה מלא ופורה דיסקרטיות מלאה מובטחת  
2. סוכן/ת ביטוח - מעוניין/ת להגדיל את הכנסותיך?! יש לנו פתרונות חדשניים ומקצועיים עבורך.  
3. סוכן/ת ביטוח בתחום החיים ו/או האלמנטרי לתפעול מלא/חלקי, הגדלת ההכנסה מובטחת.  
לפרטים: [dudi@gamafinansim.co.il](mailto:dudi@gamafinansim.co.il)  
נייד: 050-5368629

לסוכנות ביטוח בגוש-דן פקיד/ה באלמנטרי למשרה מלאה ניסיון הכרחי קו"ח לפקס 03-5783008

לסוכנות ביטוח בפ"ת דרושה/ה פקיד/ת אלמנטר (רכב דירות ומעט עסקים) העבודה מיידית  
לפרטים: דוד טל: 03-5604089, נייד: 052-5025557

לסוכנות ביטוח ברמת השרון דרושה/ה עובד/ת למשרה מלאה בתחום ביטוח החיים עם דגש על ביטוחי בריאות וסיעוד ניתן להעביר קורות חיים ל- [TED@TED.CO.IL](mailto:TED@TED.CO.IL)

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים.  
054-4884220 [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

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

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

לסוכנות ביטוח ותיקה ומצליחה ביישוב שוהם דרושה/ה פקיד/ת 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/ה פקיד/ה אלמנטרי 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 אלמנטרי/ חיים, סודיות מובטחת. פנינה 052-2425226

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

את/ה מחפ/ש שינוי? מקצוען/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 וינטוק מחפשת 3 סוכנים לבית סוכן חדש, שרותי בק אופיס וליווי מקצועי למתאימים. לפרטים נוספים נא לפנות לפרטים: 054-4289636, סודיות מובטחת.