



נאווה ויקלמן: "למעלה מ-85% מהסוכנים עוסקים כיום בבריאות וסיעוד"

דבריה של יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד של לשכת סוכני הביטוח נאמרו על רקע קיומו של יום העיון הארצי של הלשכה ביום שני בשבוע הבא, בנושא ביטוחי בריאות וסיעוד

רוזנפלד, מנהל חטיבת הבריאות ב"הראל"; ראובן קפלן, מנכ"ל "כלל בריאות"; דורון איתן, מנהל אגף בריאות ב"מגדל"; אייל בן סימון, משנה למנכ"ל ומנהל תחום כללי ובריאות ב"הפניקס"; חיים טביבי, ראש אגף בריאות ב"מנורה מבטחים"; מיה הולצמן, מנהלת מערך הביטוח בקופת חולים "מכבי"; טל מורגנשטיין, המחלקה לפרמקואפידימיולוגיה וכלכלת תרופות במשרד הבריאות; ואלון גל, מאמן אישי ועסקי. רוני שטרן, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, ינחה את יום העיון. למשתתפים יחולק מדריך מקצועי, שהופק במיוחד לאירוע זה ויכלול, בין השאר, השוואה בין תוכניות הדגל בבריאות של חברות הביטוח.

התאמת הפוליסה לצורכי הלקוח והפרופיל שלו, ועד, חלילה, למתן השירות והעמידה לצדו בעת מקרה הביטוח". בהתייחסה למשבר ברפואה הציבורית, ויקלמן ציינה כי "המשבר מחדד את המחויבות שלנו, כשליחי הציבור, להעניק ללקוחותינו את פתרונות הבריאות והסיעוד המתאימים, שיעמדו לרשותם בכל עת, בכל תנאי, ובאופן המקיף ביותר". בתוך כך, הרב יעקב ליצמן, סגן שר הבריאות, יכבד את יום העיון בנוכחותו ויישא הרצאת אורח. עוד מבין המשתתפים: אודי כץ CLU, נשיא הלשכה; נאווה ויקלמן, יו"ר ועדת בריאות וסיעוד בלשכה; שרונה פלדמן, מנהלת מחלקת ביטוחי בריאות באגף הפיקוח על הביטוח; ד"ר יצחק ברלוביץ, מנכ"ל בי"ח וולפסון; פרדי

"למעלה מ-85% מהסוכנים עוסקים כיום בבריאות וסיעוד. זהו נתון גבוה ביותר, הגדל משנה לשנה, ומצביע על מקומם המרכזי כיום של תחומים אלה בעשייה היומיומית שלנו, למען ולטובת ציבור לקוחותינו" - כך אמרה נאווה ויקלמן, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד של הלשכה, לקראת יום העיון הארצי שתקיים הלשכה בנושא בשבוע הבא (27.6.11) באולם "אבניו", ובו צפויים להשתתף כ-1,000 סוכנות וסוכנים. לדברי ויקלמן, "לאור רגישות ומורכבות התחום, היבטי הידע והמקצוענות הם קריטיים, ויתרונותיו של סוכן הביטוח בולטים לאין שיעור, ביחס לכל ערוץ שיווק אחר". יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכה הוסיפה כי "יתרונות אלה מלווים את הלקוח מרגע

בעקבות פיצוץ צינורות הגז בנתניה:

הלשכה פתחה חוקד מידע לשירות תושבי העיר והנחתה אותם במקביל דרך אמצעי התקשורת

במסגרת המוקד תינתן לתושבי נתניה כל האינפורמציה שתידרש וכן הכוונה בטיפול בתביעות רכוש מול חברות הביטוח. בתוך כך דיווח קנול כי סוכני הביטוח בנתניה נרתמו מיידית ויצרו קשר עם המבוטחים שרכושם נפגע באסון.

הופיע כבר ביום ו' בפאנל טלוויזיוני והסביר על דרכי ההתמודדות הנדרשות מהציבור כתוצאה מנזקי רכוש כבדים, ומיד בתחילת השבוע הקימה הלשכה מוקד מידע לשירות תושבי העיר. יו"ר סניף נתניה, אבי קנול, התראיין ברדיו המקומי וציין כי

בעקבות אסון צינורות הגז בנתניה, שגרם למותם של ארבעה אזרחים ולהרס של בניין שלם בכיכר המרכזית בעיר, כיכר העצמאות, נערכו הלשכה והסוכנים לסייע במהירות לתושבים. כך, יו"ר הוועדה האלמנטארית בלשכה, קובי צרפתי,

לשכת סוכני ביטוח בישראל



במלאות שנה למותו של

זאב וינר ז"ל

נשיא כבוד של לשכת סוכני ביטוח בישראל

נעלה לקברו להתייחד עם זכרו ביום שישי, 1 ביולי 2011 בשעה 10:30, בבית העלמין מורשה ברמת השרון

אלי דפס, מנכ"ל "שירותי בריאות כללית": "מודה שהפוליסות בקופות מטושטשות - וזה מתכון לרווחים"

מנכ"ל הקופה, שאחראי בין השאר על 14 בתי חולים ציבוריים ברחבי הארץ, אף חשף על רקע השקת שירות חדש, כי 30%-40% מהרופאים עוזבים את בתי החולים בשעות העבודה

פתרון לבעיה המסוימת שעליה מעיד החולה, ואם הוא לא בא אלי אני לא מגיע אליו. אם הוא לא שואל, אני לא עונה. התרבות בחברות הביטוח ובקופות החולים הייתה לחסוך ולעצור את המידע. אנחנו נשנה את הדיסקט עכשיו ונספק את המידע", הוא אמר. דפס, שמתוקף תפקידו אחראי בין היתר על 14 בתי חולים ציבוריים ברחבי הארץ, אף התייחס בדבריו למאבק הרופאים וחשף כי "להערכתי, 30%-40% מהרופאים שלנו עוזבים את בתי החולים בזמן שעות העבודה המחייבות שלהם ליותר משעה אחת". הוא הבהיר כי ככוונתו להתעקש במסגרת המו"מ עם הרופאים לחייב אותם בהחתמת שעון נוכחות. "שעון מחויב בכל הסכם שייחתם כדי שיהיה סדר ניהולי. לא יכול להיות שהרופאים יגידו ששעון פוגע בכבודם. יש לנו עובדים נאמנים ומסורים שעובדים קשה, אבל לא יכול להיות שאותם 70%-60% מהרופאים ישלמו על היתר שיוצאים מבית החולים כבר בשעה 14:00".

הקופה בצד טיפול ומעקב אישי. כך למשל, מערכת המחשוב של הקופה תדע לזהות מתי נרשמה הפניה עבור רופא התפתחות לילד, כך שמשפחתו של הילד תקבל ערכה מיוחדת עם כל המידע הנחוץ. ערכות מיוחדות יינתנו גם לחולי סרטן ולמבוטחים שעברו ניתוח לב. חולים כאלה יזכו גם לליווי מצד אחיות ואף מצד עובדים סוציאליים שיגויסו במיוחד לצורך המהלך. ילד שיאושפז בבית חולים יזכה גם הוא לביקור אישי של נציג הקופה, והנציג ימשיך ללוות את המשפחה בזמן האשפוז. אפילו גמלאי הקופה יתגייסו לצורך המהלך, ויתנדבו כדי ללוות חלק מהחולים ולסייע להם עם ההליכים הביורוקרטיים של המערכת. בתוך כך, במהלך השנה יוצבו בסניפי הכללית עמדות מידע מיוחדות, שיכללו מסכי מגע עם מידע מגוון על זכויות המבוטחים בתחומים שונים. לדברי מנכ"ל הקופה, מהלך זה הינו משום דפס הסביר כי המהלך הזה של הקופה מהווה סוג של "החלפת דיסקט". "כיום השירותים ניתנים בפרספקטיבה צרה: לתת

שירותי בריאות כללית השיקו השבוע שירות חדש, שנועד להגביר את שקיפות המידע ומיצוי הזכויות מצד מבוטחי הקופה. יחד עם זאת, את עיקר תשומת הלב משכה התבטאות יוצאת דופן של מנכ"ל הקופה, אלי דפס, בעת השקת השירות. דפס אמר בגילוי לב כי "אני מודה שהפוליסות שלנו מטושטשות. אני מקבל פרמיה בכל חודש אבל אני לא מסביר ממש ללקוח למה הוא זכאי, וזה מתכון לרווחים. במסגרת המהלך הזה אנחנו נעביר מידע ללקוחות שלנו כפי שלא העברנו בעבר, ועל זה אני מכה על חטא. זה לא היה מכוון, הדברים הם כל כך מורכבים עד שאפילו לא כל העובדים מכירים את מלוא הזכויות. המהלך הזה יביא לגידול בהיקף השימושים מצד הלקוחות שלנו, וזה אומר סיכון כלכלי מבחינתי. למרות זאת אני אומר - זה לא נורא, אנחנו נתמודד". במסגרת השירות החדש, שעלותו בשנה הראשונה נאמדת ב-10 מיליון שקל, חמש קבוצות אוכלוסייה שונות יזכו לקבל פנייה יזומה מצד

חברת "הראל" נותנת את השירות הטוב ביותר לסוכנים בחיפה ובצפון

הגיעו חברות "מגדל" ו"מנורה מבטחים" בהתאמה, ובבריאות וסיעוד - "מנורה מבטחים" ו"כלל ביטוח" בהתאמה. יצוין כי 97% מהנשאלים מבין חברי מחוז חיפה והצפון ציינו כי הם עוסקים בתחום הביטוח הפנסיוני והחיים, ו-88% ציינו כי הם עוסקים בתחום ביטוחי הבריאות והסיעוד. להלן תוצאות שביעות הרצון הכללית של סוכני הביטוח חברי מחוז חיפה והצפון ביחס לאיכות השירות הניתן להם על ידי חברות הביטוח:

הטיפול, טיפול בביצוע שינויים, יחס/אדיבות עובדי החברה, שרותי מחשוב, מקצועיות העובדים ואף הוגנות התגמול לסוכנים. ממצאי הסקר, במתכונתו המיוחדת, שהוצגו על-ידי אברמוביץ ביום העיון המחוזי, בהשתתפות כ-220 סוכנים, בלטה "הראל" הן בתחום הביטוח הפנסיוני והחיים והן בתחום ביטוח הבריאות והסיעוד, והובילה בהיבטי השירות שהיא מעניקה לסוכניה. למקומות השני והשלישי במדרג השירות בתחום הפנסיוני והחיים

ביום העיון שערך מחוז חיפה והצפון, בראשות יו"ר המחוז אריה אברמוביץ, ביום ג' 14.6.2011, הוצגו ממצאי סקר השירות של הלשכה לשנת 2011 בביטוחי חיים, פנסיה, בריאות וסיעוד - שנערך בחודש מרץ - בפילוח סטטיסטי של סוכנים ממחוז חיפה והצפון בלבד. הסקר כלל, אם כן, כ-200 סוכנים צפוניים ולפיו, כמו בסקר הכלל ארצי, חברת "הראל" זכתה במקום הראשון. הוא בדק היבטים שונים כגון שביעות הרצון הכללית, מהירות

שביעות רצון בתחום ביטוח בריאות וסיעוד מחוז הצפון		שביעות רצון בתחום ביטוח חיים מחוז הצפון	
79%	הראל	69%	הראל
75%	מנורה	64%	מגדל
72%	כלל	62%	מנורה
71%	מגדל	48%	כלל
50%	הפניקס	43%	הפניקס
** (האחוז שנתנו ציון 8-10 בחברה עיקרית)		** (האחוז שנתנו ציון 8-10 בחברה עיקרית ושנייה)	

המשיכות מקופות הגמל הגיעו בחודש מאי לשיא מאז סוף 2008

מגייס בולט נוסף הוא "כלל ביטוח" - עם 357 מיליון שקל (אל מול משיכות בסך 195 מיליון ש"ח). מנגד, בצד הפדיונות, בית ההשקעות "פסגות" ממשיך ומאבד כספים לטובת מתחריו. בחודש החולף יצאו מ"פסגות" כ-60 מיליון ש"ח, שעברו לקופות אחרות. כמו כן, לראשונה מאז 2008, רושם "דש" צבירה חודשית שלילית (הפקדות מול משיכות) של כ-30 מיליון ש"ח.

עמד היקף הנכסים בשוק הגמל - הנמצא בסטיגנציה מתמשכת - על 303.7 מיליארד שקל, מתוכם מנהלות קופות הגמל 168.5 מיליארד שקל, קרנות ההשתלמות 112.5 מיליארד שקל והשאר בקופות הפיצויים המרכזיות. בתוך כך, בית ההשקעות "לין לפידות" חצה בחודש החולף רף העברות של מעל למיליארד שקל מתחילת השנה והגיע לצבירה של 1.14 מיליארד שקל. גוף

בעקבות הירידות בחודש מאי הפסידו עמית קופות הגמל קרוב ל-2.5 מיליארד ש"ח. בצל נתון זה מתברר כי בחודש זה נרשמו משיכות מקופות הגמל האישיות בסך של כ-770 מיליון ש"ח. היקף המשיכות שנרשם גבוה ב-25% מהממוצע החודשי ב-12 החודשים האחרונים וגם זהו היקף המשיכות הגבוה ביותר שנרשם מתחילת השנה וככלל, מאז סוף שנת 2008. נכון לסוף חודש מאי

הוכרע מכרז הפנסיה הענק של צה"ל: "הראל" היא הזוכה!

פנסיה, תשלום קצבאות, הפקדת סכומים חד פעמיים ועוד". "ההסדר המיוחד של אנשי הקבע מתאפשר לנוכח המשקל הגבוה של מימון ההסדר על ידי הצבא", הדגיש סיבובי, שהודה גם לעובדי ומנהלי "הראל" אשר לקחו חלק בהליך הארוך והמורכב של יצירת המוצר הטוב ביותר לטובת אנשי צבא הקבע בישראל. **דורון גינת**, ראש החטיבה לחסכון ארוך טווח ב"הראל ביטוח ופנינסים", ציין כי: "אני מאמין שמרכיבי התוכנית שהותאמו למאפיינים הייחודיים של אנשי צבא הקבע, יחד עם רמת השירות הגבוהה שאנחנו מעניקים, והתשואות המובילות ברמת סיכון נאותה, שמשגיגה הראל באופן עקבי, יוצרים יחד את המוצר הפנסיוני הטוב ביותר עבור העמיתים - אנשי הקבע".

תוצאות המכרז אמר **מישל סיבובי**, מנכ"ל הראל ביטוח: "אנו מברכים על הבחירה של הצבא בהראל ורואים בה נדבך נוסף בהמשך ביסוסה של הקבוצה כגוף פנסיוני מוביל בישראל. אנחנו רואים בצה"ל אבן יסוד מהחברה הישראלית ומהחזון הצינוני, ולכן מבחינתנו מדובר בהרבה יותר מאשר התקשרות עסקית רגילה. מהיכרותי רבת השנים עם תהליכים דומים - אני מוצא לנכון להביע הערכתי לתהליך המקצועי, הייחודי, הארוך והמורכב שנעשה". סיבובי הוסיף: "כאן מדובר על מבנה ייחודי שאינו דומה להסדר פנסיוני רגיל. התכנית מורכבת מכמה תחומי פעילות שונים ומשלבת בתוכה הן קופת גמל, ביטוח חיים, ביטוח אובדן כושר עבודה, חוקי שיקום של משרד הביטחון, קרן

בתום מאבק של מספר חודשים נפל הפור: חברת "אופקים", שניהלה עבור צה"ל את המכרז הפנסיוני של אנשי הקבע, בחרה בחברת "הראל" כזוכה הגדולה. "הראל" גברה בשלב הסופי של המכרז על חברת "איילון", שאליה חבר בית ההשקעות "פסגות" (דרך קרן הפנסיה המשותפת "מגן זהב"), ובשלבים מוקדמים יותר גם על עוד שתי חברות שהתמודדו: "הפניקס" ו"מנורה מבטחים". יצוין כי מאז 2004, מטפלות באופן זמני קרנות "מקפת" של "מגדל" ו"מגן זהב" בכספי הפנסיה הצוברת של אנשי הקבע. בעקבות המכרז תהנה "הראל" מזרם הפקדות שנתי של 300 מיליון ש"ח בשנה (לפחות). את הכספים הפנסיוניים תנהל "הראל" דרך קרן הפנסיה הקטנה שלה, "מנוף". עם פרסום

"איילון" כשתפת את שמאי הרכב בהיערכות ליישוב תביעות

מנהל תחום תשלומי ביטוח (תביעות). כן ניתנה הרצאה מקצועית אודות אחריותו המקצועית של השמאי לאור הוראות המפקח על הביטוח. **זינגר** ציין בדבריו כי "איילון מייחסת חשיבות רבה לאיכות ומקצועיות שמאי הרכב המשרתים את מבוטחי איילון. פעילותנו תחת המוטו של 'אנשים לשרות אנשים' באה לידי ביטוי בפעילות החברה מול מבוטחים ומול ספקיה השונים. אנו מאמינים כי מפגש זה יתרום לשיתוף הפעולה ההדדי ולעמידת החברה ביעדיה בתחום".

חברת "איילון" קיימה השבוע כנס מקצועי לשמאי הרכב החיצוניים הנותנים שרות למבוטחי החברה. במסגרת פעילותה המקיפה של "איילון" ביישום חוזר יישוב התביעות של משרד האוצר ומינופו לשדרוג השרות למבוטחיה, כינסה החברה את שמאי הרכב כדי לייצר פלטפורמה לעבודה משותפת ומתואמת העונה על הנדרש גם מכוח חוזר זה. בכינוס נשא דברים **אייל זינגר**, מנכ"ל "איילון חברה לביטוח" ו**עופר טל**, מ"מ שמאי הרכב הראשי של "איילון", ו**יוסי אביגדורי**,

מהיום:

ד"ר אביגדור קפלן

אביגדור קפלן, יו"ר "כלל ביטוח" ומאושיות ענף הביטוח בישראל, התכבד לאחרונה גם בתואר ד"ר מטעם הפקולטה למדעי הבריאות באוניברסיטת בן גוריון שבבאר שבע. גם ממרום גילו ומעמדו מסתבר כי קפלן שקד בשלוש השנים האחרונות על לימודיו לתואר, במקביל לדרישות התובעניות מעבודתו. כמי שהגדיר עצמו "ממוקד מטרה", התוודה קפלן לאהבתו ללימודים בכלל ולקרבתו לתחום הבריאות בפרט, וציין כי הזכאות לתואר, באופן פורמאלי ועל-ידי מוסד אקדמי מוכר ומוביל, נעשתה מבלי שהדבר פגם בעבודתו השוטפת.

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לרמי דנגור חבר לשכה ובני המשפחה משתתפים בצערכם במות האב **יעקב 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: 03-6395820, פקס: 03-6395811 machon@insurance.org.il

כבצע חיוב של כפר הגמלאים "פרוטאה בהר"

משולחנה של ועדת הרווחה | מאת: אלי אנגלר יו"ר הוועדה

חיים גבוהה. הנהלת הכפר החליטה גם על קיומו של מערך הסעות יומי חנים מהכפר לירושלים ולסביבה בשעות זמנים קבועים. בכפר אגף נפרד לדיור תומך ושתי מחלקות סיעודיות. דיירי הכפר ייהנו משמירה ואבטחה קפדניים והשגחה רפואית 24 שעות ביממה. "פרוטאה בהר" מציעה אגירה של מועדון חברים יוקרתי, וחבילה של אפשרויות בילוי והעשרה. במגורים בכפר נארגן לך כמובן פעילויות חברתיות מגוונות וביניהם חוגי לימוד והעשרה, הרצאות, פעילות יצירה, שחיה, חדר כושר, התעמלות, מועדון ברידג', חדרי עיון וספרייה, פעילויות חברתיות הכוללות טיולים, הסעות לקונצרטים והצגות תיאטרון ועוד.

לשכת סוכני ביטוח תערוך יום סיור במקום בעוד כחודשיים. למעוניינים להצטרף לסיור במקום יש להתקשר לדודו בלשכה, ותצא הסעה מאורגנת מת"א לכפר. נקבל פרטים על המפגש ב"פרוטאה בהר" עם הסבר, כיבוד והטבה ברכישה. אנו נודיע לכל המעוניינים על תאריך האירוע.

הוא בהיותו שכונת מגורים כפרית. "פרוטאה בהר" נבנה על שטח של 33 דונם בפסגות מושב שורש, בואכה ירושלים. אל מול נוף החורש המרהיב. את הכפר מקימה קבוצת שפונדר וחברת הניהול ברשות יחיאל ניסנהולץ האחראים להצלחתו שדל פרוטאה בכפר באזור השרון שזוכה למוניטין ורשימת המתנה ארוכה. כפר הגמלאים "פרוטאה בהר" יכלול בסימו 305 דירות ב-17 בנינים בני ארבע קומות ובנין מרכזי. כל הדירות נבנות באיכות גבוהה במיוחד עם מעילות, חיסום תת רצפתי, רצפת פרקט בחדרי השינה, לחצני מצוקה ומרפסות או גינות בגדלים שונים. בכפר שטחים נרחבים לשימוש הדיירים, כגון חניון תת קרקעי, לובי, קפיטריה, קפיטריה ומסעדה, חדרי חוגים, אולם אירועים, אולם קולנוע, מרפאות, רכולית, פארק ופינות ישיבה, אולם אירועים, בית כנסת וספא מפואר הכולל בריכת שחיה מחוממת, חדרי טיפול ומכון כושר משוכלל - כל אלה נועדו לפנק אתכם ולהזכיר לכם שבחרתם להתגורר במקום קסום ומיוחד. כפר הגמלאים הפסטורלי מיועד לאוכלוסיית גמלאים עצמאית הרוצה להינות מרמת

בימים אלו מגיע לשיאו שיווק ומכירת שלב א' של כפר הגמלאים "פרוטאה בהר", במושב שורש בואכה ירושלים. "פרוטאה בהר" היא ללא ספק ספינת הדגל של הדיור המוגן היוקרתי והיא בית חלומות מפנק ודואג המאפשר לדייריו חיים טובים ומלאי עניין באווירה כפרית, נעימה ושלווה. שלב א' כולל 6 בנייני דירות שאכלוסם ותפעול הכפר ייחלו כבר בסוף השנה. בין הדירות המוצעות לחברי לשכת סוכני ביטוח מגוון רחב של 7 סוגי דירות החל משני חדרים ומעלה, פנטהאוסים ועוד. כל הדירות מרווחות החל מ-50 מ"ר ועד לדירות פנטהאוס של 95 מ"ר בתוספת מרפסות. סוכם עם הנהלת פרוטאה בהר כי תעניק הטבה ייחודית, הנחה של 5% על מחיר הדירות כפי שהם מופיעים בפרסומי החברה, או הנחה של 1000 ₪ בדמי האחזקה למי שירכוש דירת 2.5 חדרים. לחברי הלשכה, בני משפחותיהם ועובדיהם. פרטים נוספים באתר האינטרנט של פרוטאה בהר: www.proteahills.co.il ייחודו של כפר הגמלאים "פרוטאה בהר"

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 בביטוח 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

חום יולי-אוגוסט-נוחות המזגן מול החום בחוץ

יובל ארנון, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

הסוכן לצאת לשטח, להגיע למפעלים שמבטח, להיפגש עם הבעלים, אבל גם עם העובדים, להגיע לעצמאים ולבקר אותם בעסק שלהם ולא רק בחידוש... לקבוע פגישות שרות בבית הלקוח או לחילופין במשרדו, אבל בסופו של יום המכנה המשותף לכל פעולות אלו זה מגע עם הלקוח, מגע יזום ע"י הסוכן, מגע מתוכנן ומקצועי, מגע אשר נעשו לפניו שעורי בית וברור לאן רוצים להגיע, לא להשאיר כלום לספק או לאלתור, רק בצורה זו יש סיכוי לסוכן להגן בצורה הנכונה והיעילה ביותר על הטריטוריה שלו מפני טורפים, ובטח לא במכירה דרך הטלפון או חלוקת לוח שנה. דרך אגב, אותו סוכן חזר השבוע לשטח, בילה יום שלם בצפון, בחום, אבל חזר עם סיפוק אדיר, לקוחות העריכו מאוד את הגעתו אליהם, רכשו ממנו מוצרים חדשים, עדכנו פרטים אשר השתנו, ובסופו של תהליך הוחלף קור המזגן עם החום שהרעיפו הלקוחות, וכפי שסיכם הסוכן זה רק עושה לו חשק של עוד ומחזיר אותו כמה שנים אחורה מבחינת הסיפוק שהיה לו בעבודה. **נקודה למחשבה.**

משאב לוטשים עיניים טורפים רבים אשר חלקם גם לא בוחל באמצעים כאלו או אחרים. אחד הפרמטרים היום יותר מתמיד לשערך שווי עסק ואיתנות היא בדיקת מידת הנאמנות של הלקוחות, ככל שהלקוח חוזר ורוכש מאותו יצרן ולאורך זמן רב הוא מוגדר כלקוח טוב, וככל שיש רבים כאלו המשמעות היא שתיק הסוכן במקרה שלנו הינו יציב לאורך זמן ולזה יש מחיר ומשמעות חשובה ביותר. הלקוח של היום חשוף כאמור לטורפים רבים, כולם רוצים "לטעום" מבשרו, הלקוח עצמו נחשף כל הזמן לאיתותים וגירויים, במדיה הכתובה או הדיגיטלית, בפניות של יועצים מהבנק או דרך מקום עבודתו וכו', הדבר היחידי שיכול לעמוד כחוצץ בינו ובין שאר הטורפים היא מידת הערכתו ונאמנותו לסוכן הקיים, לא מחיר נמוך, ולא ברכה ליום ההולדת, אלא אמונה אמיתית ומבוססת שהוא שם את מבטחו והיקר לו, בידי אדם מקצועי, הוגן ואשר יודע לתת שרות. סדר היום בעבודת סוכן הביטוח עובר שינוי, במקום להתחפר מאחורי מחשב ומזגן, חייב

לפני מס' ימים הייתי נוכח בפגישה של מפקח מחברת ביטוח עם סוכן להצגת מספר מוצרי ביטוח בתחום הבריאות והסיעוד, תוך כדי הצגת החומר שאל הסוכן אם ניתן למכור את המוצרים דרך הטלפון, שנענה בשלילה תגובתו הייתה שזה לא מעניין אותו... מסתבר לאחר תחקור קצר כי הסוכן כבר זמן רב אינו מסתובב בשטח אצל לקוחותיו, ואם אפשר למכור בטלפון מוצר מסוים עושה זאת ואם לא אזי לא עושה מאום. כוון שאותו סוכן עובד באזור הצפון עם פריסה גיאוגרפית גדולה לאור פיזור לקוחותיו אחת הטענות שעלתה כי "אין טעם להגיע ללקוחות... חבל על הזמן והדלק..." "ופה לדעתי נעוצה אחת הסכנות הגדולות לעתידו של סוכן זה ולצדדי לעוד טובים ואחרים אשר מסיבות שונות ומשונות אינם יוצאים לשטח ונפגשים עם לקוחותיהם, אלא מסתפקים בדוור או שיחת טלפון ודי. אנו חיים בעידן בו הלקוח הוא המשאב החשוב ביותר של הסוכן, לא הרכב שלו, לא המשרד שלו, וגם לא המחשב שלו, המשאב החשוב ביותר לכל סוכן הוא הלקוח שלו, ולא אותו

את עתיד הלקוחות שלך הבטחת. ואיך לא?

מיזוגים, רכישות ושותפויות

אורלן
הביטוח שלך להצלחה

www.orlan.co.il

למידע נוסף

טל לוינסון טלפון: 03-6259888

מייל: tal@orlan.co.il

ביטוח בחו"ל: אפשר לסמוך על כרטיס האשראי?

מאת: אליצפן רוזנברג, YNET, 20.6.2011

כי במקרים רבים רכישת הרחבת ביטוח האשראי תהיה יקרה יותר מאשר רכישת ביטוח בנפרד (ישירות מול חברות הביטוח, קופות החולים או סוכנים למיניהם וכן באמצעות האינטרנט). יש לזכור כי רכישת ביטוח דומה לרכישת כל מוצר אחר, הפערים בין הצעות הביטוח השונות יכולים להגיע לעשרות ואף מאות אחוזים. כך לדוגמה: הרחבת ביטוח בכרטיס של ישראלכרט, המבוטח על ידי כלל, לאדם בריא בן 33, לטיול של 20 יום, תעלה 1.37 דולר ליום ובנוסף יהיה על הלקוח לשלם 5 דולר "דמי טיפול". אך בכך לא מסתיימת ההצעה: נציג חברת הביטוח ינסה לשכנע את הלקוח לרכוש הרחבה נוספת של "המשך טיפול בארץ לשנה" בעלות של 7.5 דולר (סעיף זה קיים בפוליסה המורחבת, למשך 3 חודשים). סה"כ: 35.79 דולר. עכשיו שימו לב: ביטוח מקיף הרבה יותר ניתן לקבל בחברת ביטוח מתחרה (לדוגמה, ביטוח "מוצ'לר" של חברת הפניקס), בעלות של דולר אחד בלבד ליום (תוספת ביטוח מטען תעלה 25 סנט ליום). סה"כ: 25 דולר (כולל מטען), הפרש של יותר מ-40%. יש לציין כי מכיוון שמדובר במוצר המותאם לפרופיל האישי של כל נוסע, השוואה מדויקת יכול רק הנוסע עצמו לעשות. באופן כללי אפשר לקבוע כי לפחות כאשר מדובר באדם בריא עד גיל 35 המעוניין בפוליסה רחבה יותר - רכישת הרחבה במסגרת כרטיס האשראי עלולה להיות יקרה יותר, לעומת רכישת פוליסה אצל מבטח בנפרד.

איזו חברת אשראי מעניקה את הכיסוי הנרחב ביותר?

אז האם אי אפשר להסתמך על הפוליסה של חברת כרטיסי האשראי? מכיוון שמדובר בכרטיס ביטוח בסיסי יחסית, על מנת שהוא יהיה שווה ערך, יש לבחון כמה נקודות:

להיכן אתם טסים? עלות יום אישפוז באנטליה שונה מעלות יום אישפוז בניו-יורק.

ברבים מהיעדים בחו"ל היקף הכיסוי של הפוליסה לא יספיק במקרה של אישפוז. שימו לב לכך שהמבטחים מבליטים את סך ההוצאות הרפואיות בפוליסה, המגיע למאות אלפי דולרים. חשוב לזכור כי סכום זה כולל בתוכו את כל סעיפי הכיסוי השונים ביחד - אולם כל אחד מהם מוגבל לכמה מאות או אלפי דולרים בלבד.

מה מצב בריאותכם? סוג הביטוח הדרוש לבחור בן 22 בריא ורענן, שונה מזה הנחוץ לגבר בשנות ה-50 לחייו עם הסטוריה רפואית של התקפי לב.

אם אתם סובלים ממחלה כלשהי או נוטלים תרופות באופן קבוע, הפוליסה הבסיסית לא תכסה אתכם. כך הם פני הדברים גם ביחס לנשים בהיריון.

מה פרופיל הטיול שלכם? האם אתם בדרך ל"בטן - גב" בבית מלון על שפת הים התיכון, או בדרך לטיפוס על הקלימנג'רו? פעילות של ספורט אתגרי אינה מכוסה בפוליסה הבסיסית. כמו גם פינוי מוטס ממקומות נידחים, בעת הצורך. שאלה נוספת שתצטרכו להשיב עליה היא האם תסתפקו בביטוח המטען שהפוליסה מעניקה, או שברצונכם לרכוש הרחבה גם בתחום זה.

בחינת הכיסויים השונים שמעניק הביטוח לכרטיס בינלאומי רגיל או זהב, מעלה כי חברת כ.א.ל (ויזה) מציעה את היקף הכיסויים הגבוהה ביותר בהשוואה לחברות האחרות (הביטוח ניתן באמצעות הראל). יש לציין כי בכרטיסי האשראי היוקרתיים יותר, לרוב מציעות החברות ביטוחים רחבים יותר, עם כיסוי גבוה יותר. ואולם, השורה התחתונה היא שברוב המקרים פוליסת הביטוח שמציע כרטיס האשראי אינה מספקת. קחו בחשבון גם שפוליסות אלו תקפות לשהייה של עד 55 יום.

החופש הגדול כבר מעבר לפינה ומאות אלפי ישראלים יעברו בחודשיים הקרובים בנתב"ג, בדרכם לחופשה הנכספת בחו"ל. ההכנות כבר בעיצומם, התוכניות גובשו, אולם האם נתנו את דעתנו לנשוא חשוב אך לעיתים נשכח - ביטוח הנסיעות?

ביטוח מוגבל - משאבת מזומנים

חברות כרטיסי האשראי מעוניינות לעודד את הנוסעים להשתמש בכרטיס שלהם בחו"ל, שכן פעולת הגיהוץ תניב להן עמלות חביבות. אחת הדרכים לעשות זאת, היא להעניק ללקוח ביטוח נסיעות חינם בכרטיס האשראי שלו.

מה מעניק הביטוח של כרטיס האשראי?

(הסכומים נקובים בדולרים)

הכיסוי	לאומי קארד	כאל (ויזה)	ישראלכרט ואמריקן אקספרס
יום אישפוז	1,350	2,000	1,800
הוצאות רפואיות שלא בעת אישפוז	1,600	1,600	1,500
טיפול חירום בשיניים	1,100	1,100	500
ביטל קיצור נסיעה	1,250	1,250	1,250
כבודה	סה"כ: 1,100 פריט בודד: 220	סה"כ: 1,100 פריט בודד: 250	סה"כ: 1,100 פריט בודד: 220
השתתפות עצמית	50	90	100
המבטחת	AIG	הראל	כלל

כאמור, כדי שהביטוח ייכנס לתוקף, יש צורך להפעילו. כלומר, על הלקוח ליצור קשר עם מוקד חברת הביטוח ולהודיע על נסיעתו. לא תמיד חויבו לקוחות כרטיסי האשראי להתקשר למרכז של החברות כדי להפעיל את הביטוח. עד לפני מספר שנים ברוב כרטיסי האשראי, הביטוח היה נכנס לתוקף באופן אוטומטי, ברגע שהלקוחות יצאו מהארץ. בחברות כרטיסי האשראי מסבירים כי השינוי במדיניות שלהם חל לנוכח התייקרות שירותי הבריאות ברחבי העולם, שהפך את הכיסוי הביטוחי שמעניק כרטיס האשראי לפחות יעיל. לדבריהן, מטרתם בכך היתה לעורר את הלקוח, כך שיהיה מודע לכיסויים המוגבלים שנותן הכרטיס. נראה כי חברות כרטיסי האשראי לא טורחות לדרוש מחברות הביטוח לעדכן את מרכיבי הפוליסה, כך שיתאימו למציאות המשתנה כפי שהם מתארים אותה. כך הם מספקים מראש כיסוי מוגבל, מה שהופך את העניין ליותר גימיק שיווקי ופחות למוצר יעיל. במתכונת הנוכחית, בעת "הפעלת הביטוח", נציגי חברת הביטוח מסבירים ללקוח שיתכן כי הביטוח אינו מספיק עבורו, ועל פי הצורך מציעים לו לרכוש הרחבה לביטוח. בפועל נציגי החברה מרוכזים יותר במכירת כמה שיותר מוצרים ובסכומים גבוהים, מאשר במתן עצה משתלמת למבוטח הפוטנציאלי. מנתוני חברת כרטיסי האשראי עולה כי המהלך הזה מצליח לא רע: 70% מהלקוחות המפעילים את הביטוח, מחליטים לרכוש הרחבה. בכך מעניקות חברות כרטיסי האשראי תמורה יפה לחברות הביטוח עבור "ביטוח החינם" של לקוחותיהן.

פער של עשרות אחוזים

נציג הביטוח יעשה הרבה כדי למכור לנו את ההרחבות, גם אם הן לא ממש נחוצות או לא ממש משתלמות. מעטים מהלקוחות מבצעים סקר שוק קטן לפני שהם רוכשים הרחבה כל שהיא - וחבל. מתברר

בעין משפטית



פורסם בדה מארקר ע"י עו"ד עודד יחיאל

הסכמים עם מבטח יש לכבד

אלהיו וכהן סיכמו עסקה, קובעת השופטת, ועל אלהיו לעמוד בעסקה.

על פי העסקה זכאי היה כן לעשות בשרידים כראות עיניו, וגם אם מכרם ברווח גדול, רווח זה אינו יכול להיזקק לזכות אלהיו.

אלהיו לא ויתרה וטענה, כי כהן הצליח למכור את השרידים בסכום שמעל להערכת השמאי בדרך בלתי ראויה, וכי למעשה הוא רימה את הקונה.

איני נכנסת לטענה זו, מבהירה השופטת. העסקה שעשה כהן עם מי שרכש ממנו את השרידים אינה רלוונטית. גם אם היה ממש בטענת אלהיו כי כהן ביצע איזושהי פעולה בלתי כשרה, לא ברור מדוע אלהיו סבורה כי היא זכאית ליהנות

מכספים שלטענתה הושגו באופן לא כשר.

לסיכום

על אלהיו, קובעת אפוא השופטת, לכבד את ההסכם שאליו הגיע עם כהן, ולשלם לו את מלוא שווי הרכב כפי שסוכם בתוספת הפרשי הצמד וריבית.

אלהיו גם חויבה לשלם לכהן את הוצאות המשפט בבית המשפט לתביעות קטנות בסך 700 ₪.

לחזור בהם מההסכם? - "לא, לא הטעית אותנו".

"אולי אתם טוענים שניצלתי את חולשתכם השכלית או הגופנית, או את חוסר ניסיונכם, באופן המבסס טענת עושק שמקנה לכם זכות לחזור בכך מההסכם?", שאל כהן. "לא, לא עשקת אותנו".

"אולי אתם טוענים שכפיתי עליכם את ההסכם בואפן המאפשר לכם לחזור בכך מן ההסכם?" - "תנוח דעתך מר כהן, לא כפית עלינו את ההסכם.

פשוט, משנודע לנו שהצלחת למכור את השרידים בסכום גבוה מההערכת השמאי, אנו חוזרים בנו מהסכמתנו".

איך יתכן שאלהיו תחזור בה מההסכם בינינו, תמה כהן, רק משום שהצלחתי למכור את השרידים בסכום גבוה יותר מההערכת השמאי? ואם הייתי מצליח למכור את השרידים בסכום נמוך מההערכת השמאי, האם אז הייתה מוסיפה לי את ההפרש?

פסק הדין

השופטת מלכה אביב מבית המשפט לתביעות קטנות בירושלים ראתה את הדברים עין בעין עם כהן.

עובדות המקרה

רכבו של אהרון רוני כהן ניזוק בתאונה. שמאי קבע, כי הרכב ניזוק כדי אובדן מוחלט. שווי הרכב לפי השמאי היה 4,140 ₪. השמאי העריך את שווי שרידי הרכב ב-420 ₪. חברת הביטוח אלהיו הסכימה לשלם לכהן את שווי הרכב, בניכוי שווי השרידים בהתאם להערכת השמאי.

בהתאם להסכם, כהן היה רשאי למכור את השרידים למרבה במחיר, כראות עיניו.

כהן המתין לקבל מחברת אלהיו את סכום הפיצוי שהוסכם בסך 3,720 ₪. בינתיים ניסה כהן למכור את שרידי הרכב, והצליח לקבל עבורם 3,000 ₪.

או אז חזרה בה חברת הביטוח אלהיו מההסכם עם כהן, וסירבה לשלם לו את סכום הפיצוי שסוכם בסך 3,720 ₪.

טענות הצדדים

"אנו מוכנים לשלם רק 720 ₪", הודיעה אלהיו לכהן. "אבל הגענו להסכם שתשלמו 3,720 ₪" הזכיר כהן לאלהיו. "נכון", הסכימה אלהיו. "אז למה אתם לא מכבדים את ההסכם?", ניסה כהן להבין. "אולי אתם טוענים כי הטעית אתכם, ולכן הנכם רשאים

ביטוח איכותי נשען על שירות מקצועי!



דובצקי. קפי. אובדנצקי



UMI SERVICE

רשת מוסכים מורשים בפריסה ארצית

מרג'ים זלוח

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.

*3505 | www.umiservice.co.il

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

לוח הביטוח

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

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

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים.
dani@gsr.co.il 054-4884220

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

לסוכנות דורון בפ"ת דרושה/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/פקיד/ת ביטוח בתחום האלמנטרי, למשרה מלאה. חובה ניסיון בתחום. שליטה במחשב, סביבת עבודה נעימה ומגוונת. שכר הולם meir@dolphin-ins.co.il קו"ח למייל

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקיד/ת 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 או יוסי 052-6655536

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

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

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

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 או לפקס: 03-5212182

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

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

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

לתמוז סוכנות לביטוח דרושה/פקיד/ת מנוסה/להפקת ביטוחי רכב ודירה. העבודה במשרדי הסוכנות בתל אביב קורות חיים לפקס 03-5665122 או למייל call@tammuz.co.il

לסניפינו החדשים במושבה הגרמנית, צ'ק פוסט ועפולה דרושים/ות מנהלים/ות וחתמים/ות בתחום האלמנטרי. תנאים מצוינים למתאימים, ניסיון - יתרון. liron@klauzner.co.il

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 נייד: 050-5368629

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

למשרד ברמת גן דרושה/מנהל/ת משרד עם אוריינטציה שיווקית וידע בפנסיוני אפשרות לטטאג' בפנסיוני וניהול תיקים לפרטים חב' אפיקים תכנון פינוסי ופנסיוני 052-4524626

לקלאוזנר סוכנות ביטוח דרושים/ות:
1. סוכנים/ות לבתי סוכן בחיפה ובצ'ק פוסט
2. חתמים/ות רכב ודירה- ניסיון הכרחי
3. סוכנים/ות להסכמי עבודה בכל הענפים מול כל חברות הביטוח
4. מנהלים/ות מכירות בתחום האלמנטרי והחיים - בעלי ניסיון. תנאים מצוינים למתאימים. נא ליצור קשר עם שי: נייד 052-8033305 ובמייל shay@klauzner.co.il

לסוכן ביטוח דרושה/ת למשרה חלקית / מלאה מנהל/ת משרד עם ראש גדול, מסודרת מאוד, מתפקד/ת בתנאי לחץ, קפדנית ויוזמת, חובה ידע במחשב, לא מעשנת מאזור המרכז יש לשלוח קורות חיים לפקס' 03-9333690

לסוכנות ביטוח בת"א דרושה/פקיד/ת למשרה מלאה עם ידע בחיים רצוי גם אלמנטרי עם רקע בעבודה עם לקוחות עיסקים בקיאות בתוכנת צל ושליטה בתוכנות שונות. קו"ח למייל: info@ins4u.co.il

גורדון רודן סוכן ביטוח בירושלים קולט מתמחים בביטוח פנסיוני מועמדים מתאימים ישולבו במשרד מקצועי בעל ניסיון רב ומגוון לקוחות. לפרטים rodan@yeuls.co.il

סוכן ביטוח מחיפה מעוניין ברכישת תיק ביטוח אלמנטרי/חיים מאזור חיפה והקרית סודיות מובטחת עמי נייד: 052-2289082 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

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

לקלאוזנר סוכנות לביטוח לסניפינו החדשים במושבה הגרמנית, צ'ק פוסט בעפולה דרושים/ות מנהלים/ות וחתמים/ות בתחום האלמנטרי תנאים מצוינים למתאימים יתרון-ניסיון מייל: shay@klauzner.co.il