



במסגרת התוכנית להגברת התחרות בשוק הפנסיוני:

המפקח על הביטוח פרסם טיוטת תקנות בנוגע לשינוי שיטת תאמול סוכני הביטוח ויועצים פנסיוניים

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, הגיב ואמר כי "בכוונת הלשכה לבחון משפטית את התערבות הרגולציה ביחסי הגומלין העסקיים שבין גוף משווק ליצרנים"

שורש כואב בהתנהלות שוק זה. למשל, בדמי הניהול שנגבים במסגרת ביטוח פנסיוני קולקטיבי לחברי ארגונים גדולים. איך ייתכן שחברי הסתדרות המורים, אנשי הקבע או עובדי בזק משלמים דמי ניהול מזעריים ביותר, ממש אפסיים, בעוד שאדם פרטי מן השורה נדרש לשלם מאות שקלים בחודש דמי ניהול? למעשה מתקיים כאן סבסוד צולב והאנשים הפרטיים מממנים את הביטוחים הקולקטיביים ונושאים בנטל ניהול החסכונות של כלל הציבור. משרד האוצר פוחד להתעסק עם גופים בעלי עוצמה וכוח כמו הארגונים הגדולים והבנקים, ומעדיף להיטפל ל-ש.ג. - סוכני הביטוח.

צריך לזכור כי כל התוכנית להגברת התחרות בשוק הפנסיוני נבעה מעליית דמי הניהול בגמל ובהשתלמות, אבל הסוכנים תופסים בשוק זה חלק קטן ביותר, בשיעור של כ-10%. החלטות האוצר שהתקבלו מבוססות על תחושות או שמועות ללא אחיזה עובדתית. זהו תקדים מסוכן, שאין לו אח ורע בעולם, ויוביל לפרישת סוכנים רבים מהתחום הפנסיוני ולפגיעה אנושה בשירות לציבור. אנחנו פועלים בנאמנות ובמקצועיות לטובת ציבור הלקוחות, ועובדים קשה מאוד לפרנסתנו. עובדה שהבנקים, עם כל העוצמה והיכולות, מדשדשים ולוחצים כל הזמן על האוצר שיעזור להם."

תשלום העמלות בעת מעבר מסוכן ביטוח אחד למשנהו, מסוכן ביטוח ליועץ פנסיוני, או מיועץ פנסיוני לסוכן ביטוח. אותן תקנות קובעות כי מעבר של לקוח בין בעלי רישיונות הפצה שונים לא יזכה את שני המפיצים, המוחלף והחדש, בעמלות בגין הלקוח, אלא לתקופה מוגבלת. כך, תשלום העמלות בין בעלי רישיונות ההפצה תותר במקרה בו מפיץ שצירף לראשונה את הלקוח למכשיר פנסיוני מסוים יהיה זכאי לעמלה חלקית עד לתום פרק זמן של 3 שנים מהיום בו צורף המבוטח למכשיר הפנסיוני המסוים, ובתנאי שסך העמלות לא יעלה על דמי העמלה האחרונים ששולמו לסוכן המוחלף. הלשכה קיבלה לידיה את טיוטת החוזר ולומדת את היבטיה השונים. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, הגיב ואמר כי "בכוונתנו לבחון משפטית את התערבות הרגולציה ביחסי הגומלין העסקיים שבין גוף משווק ליצרנים". בנוסף ציין כץ כי מהלך שכזה מחייב את אישורה של ועדת הכספים והלשכה תפעל בנושא גם במישור הפוליטי והציבורי. לדבריו, "משרד האוצר מכוון לאנשים שלא נכונים ומחפה על הכשלים בשוק הפנסיוני בהחלטה פופוליסטית ובהתערבות גסה ביחסי גומלין עסקיים בשוק חופשי. פגיעה בסוכנים לא תפתור את הבעיות האמיתיות של השוק הפנסיוני בישראל. נדרש טיפול

במסגרת התוכנית להגברת התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני, שעליה הכריז משרד האוצר בנובמבר אשתקד, פרסם השבוע אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון טיוטת תקנות ש"נועדה בעיקרה לטפל בתמריצים כלכליים בעייתיים הקיימים בשיטת התגמול של סוכני ביטוח ויועצים פנסיוניים", לשון החוזר.

במסגרת התקנות מבקש האוצר להתערב ביחסי הגומלין העסקיים שבין סוכן הביטוח לגוף המוסדי ולקבוע כי התגמול השוטף של סוכן הביטוח יתבצע רק באמצעות תשלום כספי במישרין של עמלות. כלומר, תגמול הסוכן על עמידה ביעד מכירות לא יעשה במסגרת מבצעים קצרי טווח הכוללים יעדי גיוס למוצר ביטוחי מסוים, אלא יהיה כפוף לשורת מגבלות ובכל מקרה לא יעלה על 2,000 ש"ח לשנה. אותן מגבלות כוללות: יעדי מכירות ייקבעו לתקופה שלא תפחת משנה ולא יהיו מוגבלים למוצר ביטוח ספציפי; גמול שאינו כספי (לדוגמה: באמצעות השתתפות בהוצאות משרד, פרסים, מתנות וטיולים בארץ ובחו"ל) ייכלל בעמלות ההיקף שייקבל הסוכן ויהיה רק עד סכום של 2,000 שקל לשנה (ליעד מכירות מסוים); וכן שהעמלות בגין מוצר מסוים בשנת ההצטרפות לא יהיו יותר מכפליים מהעמלות בשנים הבאות. בנוסף האוצר מבקש להתערב בסוגיית

החלה ההרשמה לכינוס אלמנטר 2011

הכינוס ה-25
אלמנטר 2011

שיתקיים בתאריכים: 5-8 בספטמבר 2011 באילת

בימים אלו נשלחו לחברי הלשכה טפסי ההרשמה לכינוס בדיוור ישיר את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחב' "דיזנהאוז-יוניטורס" המלאכה 3 בית ויקטוריה, תל אביב, מיקוד 67215 טל: 1700-503-233, פקס: 03-6242175



אם הפקוח לא מאמין לסוכני הביטוח אולי הגיע הזמן סוכני הביטוח לא יאמינו לפקוח

מאת: יובל ארנון, חבר הועדה לביטוח פנסיוני

נדרשים סוכני הביטוח לעשות וגם פה הם עדיין כנראה חשודים בעיניך בהטעיה, כי אם כן, מדוע לגעת להם בעמלות? דרך אגב מתי בפעם האחרונה פתחת תוכנית חסכון בבנק? לא תמצא שם מסמך הנמקה...

אדוני המפקח, אולי במקום להתעסק עם סוכני הביטוח תבדוק את הכשל שיש בשוק הפנסיוני במדינת ישראל, שוק בו הגדולים נהנים ואילו האזרח הפשוט מממן, עסקת הפנסיה של צה"ל, עסקאות עם עובדי "בזק", הסתדרות המורים, בדמי ניהול שברור לכולם שלא ניתן להרוויח בהם, אלא רק להפסיד, הרי שאתה נותן 0.018 דמי ניהול מישוה יצטרך לסבסד את זה ולממן, ומי לדעתך זה יהיה? בדיוק אותו אחד ואותה אחת אשר שוכבת במסדרון של בית החולים... השוק הפנסיוני במדינת ישראל הוא כושל, מס' שחקנים קטן, הגופים הגדולים מכתובים תנאי הפסד כדי לשמור על חלקם בעוגה ואת המחיר משלמים האזרחים שאינם משתייכים לקולקטיבים הגדולים, ועליהם אתה לא מגן כלל.

לפני מס' חודשים שלחתי לך מכתב מפורט, בקשתי ממך לשקול שנית, הצעתי לך מס' כוונים, אכן זכיתי למענה קצר שהנושאים שהעליתי אכן ידונו בהם, זה ללא כל קשר לפעילות הלשכה ואחרים, והנה אתמול הוצאת טיוטא מס' 2 אשר מי שידוע לנתח אותה המשמעות יכולה להגיע לפגיעה של 50% ויותר בהכנסות הסוכנים, ובוודאי סגירת הגולל על כניסת סוכנים עצמאים וחדשים לענף הביטוח ושוק ההון. אם אתה רוצה לשלם 15% מעמלות שנה קודמת כעמלת היקף במקום מה שקיים כיום, זו פשוט "שחיטה" של תזרים ההכנסות של סוכני הביטוח, לחדשים בטח לא יהיה ממה לחיות...

אין ברצוני להיכנס לכל שאר הסעיפים ולא לכל תקנה 4 ואחרות, ברור לי הקו, העלאת מעמד הבנקים ושיפור תזרים הכנסתם, גם הוצאת האכיפה והקנסות מיועצי הבנק השכירים כי עמד מולך עופר עיני והתקפלת, ידעת שהבנקים יצאו מכל תחום הייעוץ אם תתעקש, והם הצליחו, ולמה לא להיכנס בסוכני הביטוח שגם כך דמם מותר ע"י פרסום במדיה המציג אותם כנהנתנים על חשבון הלקוחות?

אדוני המפקח, שאתה פוגע בצורה כזו כבדה בהכנסתם של סוכני הביטוח אתה פוגע באזרחי ישראל לקבל שרות ברמה גבוהה, אתה פוגע באזרחי ישראל ביכולת שלהם לקבל הגנות ביטוחיות כנדרש ולא ליפול על צווארה של המדינה, אתה תגרום לכך שלקוחות

שלוש מיום מכירת הפוליסה, וקבל החלטה. האם תשלום העמלות הקיים כיום במתכונתו הנוכחית פוגע בחוסן של חברות הביטוח? בוודאי שלא... כנראה שגם משכורות ההעסק של המנהלים (חלקם לשעבר עובדי הפיקוח) גם לא פוגע בחוסן של חברות הביטוח. ולכן נשאלת השאלה מי שמך להתערב מה משלמת חברת ביטוח כעמלה לסוכן שלה?

נעבור לנקודה השניה, שקיפות ומקצועיות ושהלקוח יקבל את המוצר הטוב ביותר, בא המפקח ואומר שברצונו למנוע מהסוכן "פיתוי" לשווק מוצר כזה או אחר ללקוח כי באותו זמן נמצא במהלך מבצע וזה יגרום לכך שהלקוח יקבל מוצר נחות שאינו מתאים לצרכיו. טעון יפה, אבל בוא נבחן אותו ביחד, הרי הפקוח טרום כהונתו של פרופ' שריג יצא עם מסמך ההנמקה, מהי מטרתו של מסמך זה? הרי סוכני הביטוח שרלטנים ושקרנים, אז הנה יש מסמך ממוחשב, אשר בו חוץ ממידת המכנסיים של הסוכן, צריך לפרט לכל לקוח בדיוק למה מציעים לו מוצר כזה או אחר, מה ההשוואה למוצרים אחרים, איפה מקבל הסוכן יותר עמלה מתוך החברות שעובד איתם, תכנון פיננסי, בדיקת צרכים גם עבור פנסיית חובה של 50 ש"ח לחודש, והחתמת הלקוח שאכן הבין את המסמך ורוצה לרכוש מהסוכן את המוצר. במקביל הוקמה מחלקת אכיפה במשרד הפקוח, אשר יכולה להגיע לכל סוכן, להתנחל לו במשרד למשך זמן רב, להפוך כל נייר, לדבר עם לקוחות וגם אם ימצא הסוכן טהור כשלא, הוא ישלם כסף על הבדיקה... אבל גם זה לא מספיק כנראה, הרי כל סוכני הביטוח מגדלים פוני בחצר ונוסעים על רכב 4 על 4... אז עכשיו בוא נפגע להם בעמלות כי זה בוודאי יגביר את השקיפות.

דרך אגב אדוני המפקח, אם סוכן ביטוח אשר עובד עם חברת ביטוח מסוימת רוצה למכור ללקוח ביטוח בריאות כי זה חשוב גם ללקוח וגם התגמול של הסוכן על מוצר זה יותר גבוה ממוצר אחר כמו למשל פנסיה, מה פסול בזה? הרי מדובר במוצר שאתה אשרת לחברת הביטוח לשווק אותו, האם זה פסול? ואם העמלה שמקבל הסוכן מאותה חברה זהה על כל מוצרי הבריאות הקיימים בה אז זה גם פסול? ולמה להקטין את העמלה של הסוכן? הרי אם זו תפיסת החיים שלך, בוא נאמץ אותה בכל הסקטורים במדינת ישראל, ונוציא בחוק הנחייה שאסור לבעל עסק לנסות למקסם את רווחיו, מדוע לא? בוא תראה לי באיזה עוד תחום במשק הישראלי מוציאים מסמך הנמקה כל כך מפורט ומקיף כפי

בתאריך 3/1/11 התקיימה ישיבת המועצה הארצית של לשכת סוכני הביטוח כאשר אורח הכבוד היה המפקח על הביטוח פרופ' שריג, בנואמו לפני חברי המועצה הציג מר שריג את הרפורמה להגדלת התחרות בשוק הפנסיוני כאשר הוא משבח את עבודת הסוכנים מצד אחד ומצהיר מצד שני כי ופה אני מצטט מתוך הפרוטוקול "אין בכוונתי לפגוע בסוכנים, אלא לפעול לטובת הסוכן..." וכמובן שאנחנו ציבור הסוכנים מוזמנים לשבת עם אנשי האגף ואיתו ולהצביע על הדברים שאינם מקובלים עלינו, וכמובן שזה ילקח בחשבון במסגרת כל ההתנהלות לקראת התחלת הרפורמה בחודש ינואר 2012.

צר לי כי המפקח אשר הגיע מתחום האקדמיה, ויצר לא מעט תקוות בענף הביטוח ואצל חברי לשכת סוכני הביטוח, מתנהג כפוליטיקאי מהשורה, אשר מבטיח הבטחות שווא ובפועל מתנהל אחרת. אחת התקוות של הענף הייתה שהנה לאחור לא מעט שנים של רפורמת בכר, תיקון 3, מסמך ההנמקה ועוד ועוד תקנות והנחיות אשר נחתו השכם והערב על חברות הביטוח וסוכני הביטוח, חשבנו שהנה הגיע פרופ' מוערך מהאקדמיה, אשר ייתן לשוק לעכל את כל השינויים, אשר בניגוד אולי לקודמים בתפקידו ולאור ניסיונו וגילו יהיה יותר שקול וקשוב ויבחן את הדברים, ילמד את התנהלות השוק, ינתח את הכשלים אם יש, ייצר דיאלוג אמיתי ומקצועי ואם יקבל החלטות לעוד רפורמות זה יעשה לאחר בחינה מעמיקה של המצב הקיים. וכפי שאמר מר קפן בפתיחת הכנס השנתי האחרון של סוכני הביטוח באילת, "למה לרוץ כל כך מהר לעוד רפורמות עוד לפני שעיכלנו את הרפורמות האחרונות..."

תפקידו של המפקח לדאוג לחוסנם של חברות הביטוח עבור ציבור מבוטחיהם, לדאוג לאזרח הפשוט אשר יוכל לרכוש מוצר שעבר אישור הפיקוח כאשר המכירה מתבצעת בשקיפות מלאה ובצורה מקצועית, ופה ברצוני לנתח שתי מטרות אילו.

חוסן של חברות הביטוח או גופים מוסדיים אחרים - האם החלטה של חברת ביטוח כזו או אחרת לשלם עמלה כזו או אחרת על מוצר מסוים פוגעת בחוסן? אם תחליט חברת ביטוח מסוימת שהיא מוכנה לרכוש רכב לכל סוכן שלה האם זה פוגע בחוסנה הכלכלי? בדוק בבקשה את המשמעות של הנושא, שקלל גם בבקשה את כל המיליונים שגובות חברות הביטוח בחזרה מסוכני הביטוח בגין כל מיני קנסות על ביטולים במשך שנתיים או

<< המשך מעמ' קודם

כאלו ואחרים כולל מודלים שהלשכה הציעה לך, לעשות פילוטם כאלה ואחרים, ואח"כ לכנס את כל הגורמים הנדרשים ולחשוב ביחד לפני הוצעת נייר עמדה כזה או אחר ולא כפי שנהגת ברפורמה הנוכחית אשר יצאה לדרך ללא כל בדיקה מקדמית עם מי שנדרש, החיפזון מהשטן, וסוף מעשה במחשבה תחילה, ואולי הפעם אצליח להעביר לך את המסר בניגוד לכישלון הקודם.

ידוע לך, מדובר בציבור שמלווה את הלקוחות 24 שעות ביממה, מדובר בציבור אשר נאבק ובונה את תדמיתו, מדובר בציבור שביזמתו בונה אמנת שרות, בונה כלי עבודה מקצועיים עבור הלקוחות, ועל ציבור זה אתה מטיל גזרות קשות מנשוא אשר גורמות לנו לאבד את האמון בך והמערכת שאתה מופקד עליה, ועדיין לא מאוחר מלחזור בך מהרפורמה הנוכחית, לדחות את תחילתה, לבדוק מודלים

יקבלו מוצרים נחוצים דרך הטלפון אבל אף אחד לא יסע אליהם לפגישת שרות מסודרת ובחינה מעמיקה של צרכיהם, בצעדים שאתה נוקט אתה מכרסם באמון של סוכני הביטוח במוסד שאתה עומד בראשו, מוסד שנועד גם לשמור על האינטרסים שלהם כי שמירה על האינטרסים של סוכני הביטוח משרתת בסופו של יום גם את הלקוחות, לא מדובר בציבור של שרלטנים, מדובר בציבור ששכרו הממוצע

האסיפה הכללית אישרה את הדוחות הכספיים והמילוליים של הלשכה וליסו"ב לשנת 2010

פסטרנק רעיונות ומחשבות בסוגיות שונות, אשר נענו על-ידי נשיא הלשכה. בהצבעת החברים אושרו פה אחד הדו"חות הכספיים והמילוליים של הלשכה וליסו"ב ל-2010. כן אושר פה אחד המשך כהונתו של רו"ח **חגי רובין** כרו"ח של הלשכה והצטרפותו של **יוסי מנור**, על-פי בקשתו ובהתאם לתקנון הלשכה, כחבר במועצה הארצית. יצוין כי במהלך האסיפה פנה **מוטי דהרי CLU** באופן מיוחד לקודמו בתפקיד, **אבי ברוך**, מי שמילא לאורך שנים רבות בתפקיד יו"ר ועדת הכספים של הלשכה, ובשם כל החברים הודה לברוך במילים נרגשות באומרו: "אבי, אתה אדם יקר, ומגיעה לך תודה גדולה על תרומתך לאורך השנים בשמירת כספי הלשכה".

הלשכה היא מקצועית, אחראית ומסודרת ביותר". כן הציג **איציק צרפתי CLU**, יו"ר החברה הכלכלית של הלשכה (ליסו"ב), את פעילות החברה בשנה החולפת והתייחס בהרחבה לפרויקט העתקת משכנה של הלשכה - תהליך הנמצא כיום בתהליך מואץ. **ינון בן שחר**, יו"ר ועדת ביקורת, חתם וציין כי הוועדה בראשותו קיימה במהלך השנה החולפת מספר ישיבות, שבהן נבחנו היבטים שונים בפעילות הלשכה, לרבות תפעוליים וכספיים. בן שחר הודה על שיתוף הפעולה מצד גורמי הלשכה והדגיש את חדות העשייה המאפיינת את שורותיה לטובת קידום ציבור סוכני הביטוח. בתום הצגת הדברים נערך דיון פתוח, שבמהלכו העלו החברים **יובל עופר CLU**, **ג'קי אמסלם**, **יוסי מנור** ושאלו

האסיפה הכללית התכנסה ביום ב' 27.6.2011 באולם "אבניו" שבקרית שדה התעופה, בתום יום העיון הארצי בבריאות וסיעוד. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, פתח וסקר את עיקרי הנושאים שבהם התמקדה הלשכה בשנה החולפת. "הייתה זו שנה רוויה משימות ואתגרים", ציין כץ, תוך שהוא מודה במילים חמות לאנשי הלשכה - עובדיה ופעיליה, על התרומה הרבה להצלחת פעילות המשותפת. בהמשך, **מוטי דהרי CLU**, יו"ר ועדת הכספים, הציג בפני החברים את עיקרי הדו"ח הכספיים והדו"ח המילוליים לשנת 2010 ובנוסף, ביקש למסור כי "הוועדה בדקה לאורך השנה את ההתנהלות הכספית והתאמתה לצורכי הלשכה ולמימוש מטרותיה. מהבדיקות שערכנו עולה כי ההתנהלות הכספית של

עופר אליהו נבחר ליו"ר החדש של איגוד חברות הביטוח בישראל

זאב אבן חן נבחר ליו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים ויכהן במקביל גם בתפקידיו כמנכ"ל האיגוד והתאחדות

החיסכון הפנסיוני. במקומו של כהן, כיו"ר ההתאחדות לשנה הקרובה, מונה פה אחד באסיפה הכללית של ההתאחדות **זאב אבן חן**. במקביל ימשיך אבן חן לכהן בתפקידיו הנוכחיים כמנכ"ל האיגוד וההתאחדות. **הלשכה מברכת את עופר אליהו על היבחרותו לתפקיד יו"ר איגוד חברות הביטוח**. בחירה זו היא הבעת אמון גורף ביכולותיו ובכישוריו הגבוהים של אליהו, **והלשכה משוכנעת כי שיתוף הפעולה עם האיגוד בראשותו ימשיך ויתחזק לטובת קידום ענף הביטוח בישראל**. כן מברכת הלשכה את **זאב אבן חן על היבחרותו ליו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים ומבקשת לחזק את ידיו במכלול התפקידים שהוא נושא**.

עופר אליהו, מנכ"ל חברת "אליהו", נבחר פה אחד לכהן כיו"ר איגוד חברות הביטוח באסיפה הכללית השנתית של איגוד חברות הביטוח, שהתקיימה השבוע במלון דן תל אביב. אליהו מחליף בתפקידו את **גדעון המבורגר**, נשיא חברת "הראל", שכיהן כיו"ר האיגוד בשש וחצי השנים האחרונות. בתקופת כהונתו של המבורגר טיפל האיגוד בשורה של נושאים חשובים וביזמתו התקיים בחמש השנים האחרונות כנס מבטחי המשנה הבינלאומי. בתוך כך, **ינול כהן**, מנכ"ל חברת "מגדל", שכיהן כיו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים בשנתיים האחרונות, סיים את תפקידו. במהלך תקופה זו טיפלה ההתאחדות מול הפיקוח בסוגיות מרכזיות בתחום

מינויים חדשים

איל עצמון מונה לתפקיד מנכ"ל "כלל פנסיה ואמל"

איל עצמון מונה לתפקיד מנכ"ל "כלל פנסיה וגמל". עצמון, שכיהן בשש השנים האחרונות כמנכ"ל השייוק של חברת "מנורה מבטחים - פנסיה", יצטרף לקבוצת כלל בתוך מספר שבועות ויחליף בתפקיד את **דן פנחס**, שביקש לאחרונה לסיים את תפקידו ויעבור בקרוב לנהל את פעילות "דש גמל". **עצמון (51)** הוא בעל ניסיון של 20 שנה בענף הביטוח והפנסיונים, מאז החל את דרכו כמפקח בחברות "סלע" ו"שמשון". **רמי דיין**, משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" ומנהל החטיבה לחסכון ארוך טווח, בירך על המינוי וציין, כי "כלל שמחה לצרף לשורותיה מנהל מקצועי ומוערך, המכיר היטב את זירת הפעילות שבה פועלת כלל פנסיה וגמל ויוכל להשתלב במהירות בעשייה הרבה שבה נמצאת החברה".

סגן שר הבריאות, יעקב ליצמן, ביום העיון הארצי של הלשכה בבריאות וסיעוד:

"הסוכן הוא חוליה חשובה ביותר מכיוון שהוא איש הקשר בין החולה לחברת ביטוח"

ב"הראל", כי הכשל המרכזי בביטוחי הסיעוד היה "הניסיון לערבב בין הביטוח הפרטי לקולקטיב".

לדבריו, המעבר בין הקולקטיב לפרטי בעת סיום הביטוח אינו ישים ויש לבחון פתרון אחר לטווח קצר של שנה - מסוג ריסק - ולטווח ארוך - במסגרת פרטית. **אייל בן סימון**, משנה למנכ"ל ומנהל תחום כללי ובריאות ב"הפניקס" הצביע על הגורמים המרכזיים שלדעתו צריכים לתת התייחסות מעמיקה לנושא: משרד הבריאות והמוסד לביטוח לאומי. בהקשר זה הציע **דורון איתן**, מנהל אגף הבריאות ב"מגדל", כי יש לשקול הכנסת הסיעוד לחוק הבריאות או לשווקו כחלק מקרנות הפנסיה. "פערי הסיכון בין הגילאים הצעירים לגילאים המבוגרים הם גדולים ונדרשת חשיבה מחודשת בנושא", ציין. **מנגד, ראובן קפלן**, מנכ"ל "כלל בריאות", רואה בביטוח הסיעודי פיתרון נגיש לציבור, כמענה לצורך ממשי מאוד. "רוצים לבטל את הפרמיה המשתנה בביטוח הסיעוד? בסדר גמור, ממילא רוב הסוכנים משווקים את הביטוחים בפרמיה קבועה... אז איפה כאן הבעיה?!", תהה. בתום רב השיח המרתק זכו המשתתפים לשלוש הרצאות סוחפות מפי **חני שפיס**, יועצת בביטוחי פרט, בנושא "טכנולוגיות מתקדמות ברפואת העתיד"; סיפור לקוח מרגש של **משה קופלמן**, לשעבר בכיר בשב"ס; ולקינח המאמן האישי, **אלון גל**, בהרצאה על שיווק ביטוח בריאות וסיעוד - השליחות החברתית והתמורה בצידה. **נאוה ויקלמן** סיכמה וציינה כי "אין לי ספק, כי יום זה יתרום לעוצמתנו ואנחנו יוצאים ממנו כשבידינו ארגז הכלים והידע הנדרשים להמשך תנופת העשייה והשיווק של הביטוחים". כן ביקשה ויקלמן להודות למוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, ורם אמית, ראש תחום מקצועי, על הסיוע והארגון המופתי של האירוע. ארוחת צהריים חגיגית חתמה את האירוע המרשים, שבמהלכו - חשוב לציין - קיבל כל משתתף מדריך מקצועי מורחב, הכולל השוואה אובייקטיבית ומפורטת של פוליסות הבריאות השונות בחברות הביטוח. כן הוקרן במהלך יום העיון סרט על פעילות "כפר עידוד", קהילה שיקומית - טיפולית לאנשים בוגרים בעלי צרכים מיוחדים, שאותה ואת עמותת "גיבורים קטנים", מאמצת הוועדה לבריאות וסיעוד בלשכה.

הפיקוח, שהודיעה בפני הנוכחים כי משרד האוצר צפוי לנקוט בקרוב בצעדים כדי למנוע את קפיצת התעריפים של הביטוח הסיעודי בגילאים המבוגרים. לדבריה, אחת החלופות שנבדקות היא מתן האפשרות למעבר לביטוח פרטי במקרה של ביטוח ההסכם הקולקטיבי ללא קפיצה גדולה של הפרמיות. כך, שיעור הפרמיה יהיה גבוה יותר בזמן ההצטרפות לביטוח, אולם עלייתו תמותן בסיום התקופה.

כן הציגה פלדמן נתונים לפיהם גדל היקף הפרמיות בביטוח סיעודי פרטי פי 3.5 בין השנים 2003 ל-2010. את האירוע כיבד בנוכחותו סגן שר הבריאות, **יעקב ליצמן**. סגן השר היה נחרץ בדבר קידום שלוש הרפורמות העומדות על סדר יומו של המשרד: רפואת השיניים לילדים (שעברה השבוע בממשלה), בריאות הנפש ושילובו של האשפוז הסיעודי כחלק מסל הבריאות הממלכתי. ליצמן העריך כי הרפורמה בביטוח סיעודי תעבור בסופו של דבר, ובעניין שביתת הרופאים הדגיש כי הוא אינו מתכוון לוותר לרופאים ויעמוד, בין השאר, על כך שרופא מתמחה לא יעבוד יותר מ-18 שעות במשמרת וכי דיווח נוכחות יהיה חלק מחובת הרופאים. בהקשרם של הסוכנים, אמר סגן השר כי הוא מכיר בחשיבות פועלם בביטוחי הבריאות והסיעוד. "הסוכן הוא חוליה חשובה ביותר מכיוון שהוא איש הקשר בין החולה לחברת ביטוח", אמר. בהמשך נשא דברים **ד"ר יצחק ברלוביץ**, מנהל ב"ח וולפסון, שקרא להגברת שיתוף הפעולה בין מערכת הבריאות הציבורית לזו הפרטית. "על אף ההבדלים, ניתן למצוא את החיבור בין שתי המערכות, ולהעמיק אותו", אמר ד"ר ברלוביץ, לשעבר משנה למנכ"ל משרד הבריאות. לדבריו, "האזרחים הנמנים עם העשירונים הגבוהים בישראל משלמים מכיסם סכומי כסף גבוהים על שירותי בריאות, בעוד שהעשירונים התחתונים אינם רוכשים שירותים חיוניים, כגון תרופות חשובות וביטוח משלים". בתום הפסקת קצרה, נערך במסגרת יום העיון רב שיח, בהנחיית **רן רזניק**, עיתונאי בכיר לענייני בריאות ב"ישראל היום", ובהשתתפות בכירי חברות הביטוח בתחומי הבריאות והסיעוד. בתוך כך, ועל רקע אי הוודאות סביב הביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים, ציין ברב השיח **פרדי רוזנפלד**, מנהל חטיבת הבריאות

באווירה חגיגית בסימן "מחויבות לבריאות", ובהשתתפות למעלה מ-1,000 סוכנים, קיימה הלשכה ביום ב' 27.6.2011 יום עיון ארצי בבריאות וסיעוד, באולם "אבניו" שבקריית שדה התעופה. בצד הסוכנים הרבים השתתפו באירוע בכירי חברות הביטוח וכן נציגי האגף לפיקוח על הביטוח במשרד האוצר. **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, פתח את יום העיון, וציין כי "מתוך ההכרה הגוברת בחשיבות הבריאות והסיעוד בתמהיל פתרונותיו של סוכן הביטוח לרווחת ציבור המבוטחים, הלשכה יוזמת, זו השנה השנייה ברציפות, יום עיון ארצי שמציב תחומים אלה בחזית הבמה, באופן ממוקד ובוולט". כן הוסיף שטרן כי "אנחנו, הסוכנים, הנושאים בשליחות מקצועית וחברתית, חייבים להמשיך ולהבטיח שפתרונות הבריאות והסיעוד המקיפים יעמדו לרשות כל לקוחותינו, בכל עת ובכל תנאי".

נאוה ויקלמן, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד, שהייתה הרוח החיה מאחורי קיומו של יום העיון, יחד עם חברי הוועדה, ביקשה להודות בפתח דברי לחברות הביטוח, שנתנו את חסותן לאירוע - "כלל", "הראל", "מגדל", "הפניקס" ו"מנורה מבטחים". ויקלמן הוסיפה כי "בסקר הלשכה שפורסם במרץ בכנס האלמנטר באילת, ציינו 86% מהנשאלים כי הם 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. אני רואה בנתון זה, כמו ממדדים נוספים וממפגשים רבים עם סוכנים מכל רחבי הארץ, סיפוק מקצועי רב - ותוצאה של עבודה מאומצת לאורך זמן, בלשכה בכלל ובוועדת הבריאות והסיעוד בפרט". **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, חיזק את דבריו וי"ר הוועדה וחשף כי "היקף התביעות המוגשות מדי שנה לחברות הביטוח בענייני בריאות, הוא כמעט הגדול בענף, ורק היקף התביעות בענייני רכב ותאונות דרכים גדול יותר. בהקשר זה, מי שמטפל בתביעות ודואג למאות אלפי משפחות ומבוטחים, שיקבלו מידי חודש בחודשו תגמולי ביטוח ולא יזקקו לסיוע של המדינה או עמותות תמיכה שונות, הוא גורם אחד ויחיד - סוכני הביטוח". מטעם הפיקוח על הביטוח הייתה זו **שרונה פלדמן**, מנהלת מח' ביטוח בריאות באגף

“כלכל ביטוח” חציעה לסוכנים פוליסה בדיוור ישיר

השירות החדשני והמתקדם Print & Go יחסוך לסוכן עלויות משמעותיות של הוצאות הדפסה, ביול, נייר ושירותי משרד * בנוסף השיקה החברה את "בדרך כלל" - פוליסה לתאונות אישיות לנהג ולכל הנוסעים ברכב המבוטח

אחרים. הפוליסה תוצע במחיר של 176 שקלים לשנה, וכוללת פיצוי עקב פגיעה גופנית שנגרמה בתאונת דרכים כגון נכות צמיתה או מקרה מוות. הביטוח מיועד לכל הנוסעים ברכב המבוטח בעת התאונה. סכום הפיצוי לכל מקרה ועבור כל נוסע ברכב הינו עד 100,000 שקלים למקרי נכות של למעלה מ-10%. הכיסוי כולל גם הרחבות נוספות ללא תוספת פרמיה כגון: כיסוי בשעת פריקה וטעינה של הרכב בעת חנייה, תיקון שנעשה ברכב שלא על-ידי המבוטח או לא במסגרת עבודתו של המבוטח או פגיעה ברכב שארעה בעת חניה מותרת. **אסף חגאי פריי**, סמנכ"ל מנהל תחום ביטוחי פרט בחטיבה לביטוח כללי בחברה, מסר כי "לצערנו בכל יום אנו שומעים על תאונות דרכים ועל נוסעים שנפגעים, גם אם אינם נוהגים באופן ישיר ברכב, ולכן הפוליסה תציע מענה ביטוחי נרחב לנהג ולכל נוסעי הרכב".

ראשונה שחברת ביטוח מאפשרת לסוכן להשתמש בטכנולוגיה העומדת לרשותה בכדי להפיק, להדפיס ולשלוח פוליסות", מציין **אסף חגאי פריי**, סמנכ"ל ומנהל תחום ביטוחי הפרט בחטיבה לביטוח כללי בכלל. "כמובן שמדובר גם בשיפור משמעותי ללקוח, מאחר והפוליסה תשלח אליו ישירות תוך יממה אחת, ללא עיכובים או בירוקרטיה. היתרון לסוכן הוא עצום, הן בשל החיסכון בעלויות המשרד, שכן השימוש ב-Print&Go מונע הוצאות מיותרות רבות והן בשל העובדה שעל ידי השימוש בשירותי וכל הסוכן להתפנות לעבודה, במקום לעסוק בניירת. בנוסף, חשוב לציין כי המערכת מספקת מעקב אמין ואינדיקציה אחר הביצוע בכל שלב". במקביל, "כלכל ביטוח" השיקה באחרונה את "בדרך כלל" - פוליסה לתאונות אישיות לנהג ולכל הנוסעים ברכב המבוטח. מדובר בפוליסה המעניקה פיצוי נוסף במקרה של תאונת דרכים ללא תלות במקורות פיצוי

קבוצת כלל יוצאת עם שירות חדש לסוכניה ומציעה להם לראשונה להשתמש בטכנולוגיה של החברה תוך גישה למערכת המחשוב, דרכה יוכלו בלחיצת כפתור לבצע משלוח פוליסות ללקוחותיהם בדיוור ישיר. השירות החדשני, Print&Go, מספק לסוכן יכולת להעניק ללקוחותיו שירות מהיר, יעיל וחסכוני, שגם דוגל בשמירה על סביבה ירוקה. במסגרת השירות החדש יוכלו סוכני הביטוח של "כלכל ביטוח" להיכנס למערכת המחשוב ולהפיק פוליסות עבור הלקוחות כאשר כל תהליך ההדפסה, הביול והמשלוח נעשה ישירות ללקוח, תוך יממה אחת, וזאת באמצעות בית דפוס ייחודי ומתקדם. היתרון הגדול הינו עבור הסוכן, שחוסך חיסכון משמעותי בעלויות הכבדות של ציוד משרדי כגון: טונרים, נייר ובולים, ויתרה מכך - חוסך בזמן העבודה היקר של צוות המשרד, שיוכל כעת להתפנות לשיפור השירות ללקוחות ולמכירה. "זו פעם

נזיפה מהאוצר לחסלקה הפנסיונית: "הצעתכם פגומה ואתם פוגעים בשוק"

מאת: רון שטיין, "גלובס", 28.6.2011

כל השחקנים הרלבנטיים. בסיכום הביקורת החריפה, האוצר דורש מהחברה להקמת המסלקה הפנסיונית להתייחס להתייחסויות הרבות שהעביר להם עד סוף החודש. לולא כן, כך מעריכים בשוק, באוצר ישקלו להפעיל סנקציות כנגד החברה ואולי אף לקדם הקמת מסלקה פנסיונית חלופית. בפברואר האחרון הניח שריג בישיבת דירקטוריון המסלקה "אקדח" מאיים על השולחן, כדי לזרז את הקמת המסלקה הפנסיונית המרכזית, ואמר כי החקיקה שאושרה תאפשר לאוצר להוציא מרכז לבחירת גורם מקים ומתפעל אחר למסלקה, וגם להקים יותר ממסלקה אחת. טענות האוצר:

1. ההזמנה אינה כוללת לוחות זמנים להקמת המסלקה בשלמותה ואף לא לשלבי הקמה.
2. אופן פיצול תהליך הקמת ותפעול המסלקה לחלקים והאחריות בגינם אינם ברורים.
3. למרות שהמימון הוא קריטי, אופן המימון טרם נקבע ולא מאפשר תמחור ראוי.
4. אין כל התייחסות לנושא הגנת הפרטיות.

האוצר את מסמך ההזמנה להגשת הצעות לאפיון מפורט, הקמה ותפעול המסלקה, במסגרת הליך מרכז לבחירת הספק להקמת ותפעול המסלקה. מדובר במהלך שהיה אמור לצאת לדרך כבר לפני כמה חודשים והמיועד בעיקר לגופי IT. הממונה על שוק ההון, **פרופ' עודד שריג**, הצהיר בעבר כי הוא רואה חשיבות עליונה בפעילות המסלקה ואף הודיע שתחל לפעול בתחילת 2011. עם זאת, נכון לכתיבת שורות אלה, תחילת עבודת המסלקה עדיין אינה נראית באופק. לאור הדברים הללו, מטילים באוצר ספק משמעותי באשר ליכולת החברה לעמוד במשימת הקמת המסלקה, וזאת כתוצאה משורת פגמים שעשויים להוביל לבחירת הצעה שלא תענה על צרכי השוק והמטרות העומדות בבסיס הקמת המסלקה הפנסיונית, לדברי דגן. בין היתר, מבקרים באוצר גם את סוגיית ההגנה על הפרטיות במאגר המידע של המסלקה. נציין שהמסלקה נועדה לשמש פלטפורמה מרכזית בשוק הפנסיוני להעברת מידע וכספים בתחום החיסכון לטווח ארוך בין

"אנו מאוכזבים מקצב עבודתכם עד כה (...). העיכובים של המסלקה הפנסיונית בלוחות הזמנים גורמים לשוק החיסכון הפנסיוני לעבוד באופן לא יעיל ללא צורך ולעלויות נוספות המושגות על החוסכים". כך נכתב במכתב נזיפה חריף ויוצא דופן ששלחה לאחרונה **לי דגן**, המשנה לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון באוצר, **למאיר שביט** - יו"ר החברה להקמת המסלקה לחיסכון לטווח ארוך. במכתב הארוך שהוציא האוצר, הוא תוקף חזיתית ומבקר לפרטי פרטים את ההזמנה שהוציאה החברה להקמת המסלקה, בראשות שביט, אותה מגדירים באוצר כ"לוקה בחסר ואינה כוללת התייחסות למספר סוגיות עקרוניות ומהותיות. כמו כן, נראה כי בנושאים מסוימים אין ההזמנה עולה בקנה אחד עם הוראות חוק הייעוץ, והשירותים אשר ניתן לספק בהתאם לו. בתחילת החודש, ולאחר עיכובים רבים וניכרים, החברה להקמת המסלקה - בה שותפים יצרנים ומשווקים פנסיוניים ובראשם חברות הביטוח והבנקים - העבירה לבחינת

”הכשרה” - הדור הבא ”הכשרה” מבטחת את וילת תוכנית הריאליטי החדשה ”הדור הבא - 24/7”, שעלתה השבוע בערוץ 10

בתוך כך השיקה החברה מסלול ביטוח מיוחד חדש לעבודות שיפוצים

להשיק מסלול המעניק רשת ביטחון מקיפה, מקצועית ואמינה, במהלך ביצוע עבודות שיפוץ. מסלול זה בא להשלים את מה שלא ניתן לבטח במסלול 'בנה ביתך' הקיים", אמר **שרון עמירה**, חתם ראשי ב"הכשרה". לדבריו, "התכנית מצטיינת במתן כיסוי רחב ביותר תמורת פרמיה נמוכה במיוחד". החבילה כוללת, בין השאר, כיסוי ביטוחי של מתקני העזר וציוד קל, פינוי הריסות לאחר הנזק, נזק לרכוש סמוך, נזק לרכוש עליו עובדים, נזק עקיף מתכנון לקוי, שכר אדריכלים ומהנדסים, כיסוי פריצה וגניבה, פרעות ושבתות, נזק רעידת אדמה, נזקי טבע ואחרות צד שלישי.

בתוך קומפלקס אולפן בגודל 3.5 דונם, הכולל את אזור המגורים וכן אולפן בגודל 700 מטר מרובע ואזור ייעודי המתפרש על פני 900 מטר מרובע, בו הוקמו חדרי השידור והעריכה.

במסגרת שיתוף הפעולה, "הכשרה" העלתה ותעלה סרטוני חסות במהלך פרקי התוכנית. במקביל הודיעה החברה על השקת מסלול ביטוח מיוחד לעבודות שיפוצים. המסלול החדש מיועד לעבודות שיפוצים שמבצעים אנשים פרטיים ולא לקבלני שיפוצים, שזהו עיסוקם. "בהמשך למאמצינו להרחיב ולהעשיר את מגוון מוצרי הביטוח שלנו, אנו שמחים

"הכשרה חברה לביטוח" חתמה על שיתוף פעולה עם ערוץ 10, במסגרתו תבטח את הווילה של תוכנית הריאליטי החדשה של הערוץ - "הדור הבא 24/7" - ותהיה אחת מנותנות החסות הראשיות לתוכנית. מדובר במיזם הריאליטי החדש של ערוץ 10 אשר יצא לדרך השבוע וישודר במשך שלושה חודשים בשידור חי באתר וואלה! ופעמיים בשבוע בערוץ 10. הביטוח כולל את מבנה הווילה בה יגורו משתתפי התוכנית, ואת תכולתה. יצוין כי וילת "הדור הבא 24/7" משתרעת על פני 600 מטר מרובע והיא כוללת אזור בנים, ואזור בנות, פאטיו ובריכה. הווילה נמצאת

”הפניקס” לסוכניה: ”ביטוח ערך הקרקע הינו הביטוח האולטימטיבי במצבים שאין למבוטח שליטה בהם”

השיפוי הביטוחי הסטנדרטי יוכל להחזיר את מצבו של המבוטח טרם קרות מקרה הביטוח. **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר ומשנה למנהל תחום ביטוח כללי ב"הפניקס", ציין כי "ביטוח ערך הקרקע הינו הביטוח האולטימטיבי במצבים שאין למבוטח שליטה בהם. בעקבות פניות של סוכנים, החלטנו לפשט את הכיסוי וכעת ניתן לקבוע לכיסוי ערך הקרקע סכום ביטוח הגבוה עד פי 7 מסכום ביטוח המבנה על בסיס ערך כינון".

במקרה כזה, נכתב, תהליך הריסת המבנה, השגת אישורי הבניה החדשים והתחייבות לעמוד בסטנדרטים חדשים של בנייה על פי דרישת הרשויות, עשויים להמשך תקופה ארוכה ביותר ולהגדיל את עלויות הבניה. כפועל יוצא מכך, לטענת גורמי "הפניקס", עלול המבוטח בביטוח סטנדרטי של ביטוח מבנה למצוא עצמו חשוף לעלויות כבדות מנשוא - לרבות מגורים ארעיים חלופיים - שאינם מכוסות בביטוח וספק, כלל ועיקר, אם

"הפניקס" פועלת להגברת החשיבות של הכללת ערך הקרקע במסגרת ביטוחי הדירות. על רקע אסונות הטבע הקשים בעולם והאירוע הטראגי בנתניה, בעקבות פיצוץ צינורות גז, שלחה החברה באחרונה מידעון לסוכניה, שבו היא מפרטת ומדגישה את חשיבות כיסוי ערך הקרקע ללקוח. בחברה מביאים כדוגמה את האירוע בנתניה, ומציינים כי במידה והמבנה שנפגע יוכרז ככזה שאינו ניתן לשיקום, יינתן צו הריסה לכולו.

”שומרה”: תעריף חדש ואטרקטיבי לביטוח גני ילדים ולביטוח קייטנות

לקראת שנת הלימודים הבאה וכחלק מהתרחבות התחום העסקי ב"שומרה", החברה פרסמה באחרונה תעריף חדש לגני ילדים, פעוטונים ומשפחתונים. התעריף כולל הוצלה משמעותית בפרמיה והרחבות חדשות ללא תוספת פרמיה. לדברי **יעל ליבוביץ**, מנהלת התחום העסקי ב"שומרה", תעריף מוזל דומה יצא לביטוח קייטנות קיץ, כאשר גם הוא כולל הרחבות דומות ללא תוספת פרמיה. מנכ"ל החברה, **דן יצחקי**, מסר כי "במסגרת הרחבת הפעילות העסקית בשומרה, מתוכננות לצאת פוליסות נוספות בתחום, שיתנו מענה הולם לדרישות הסוכנים ויעמדו בתנאי התחרות בענף".

”פסגות” ממשיך ברכישת אחזקות של סוכנויות ביטוח - רכש חחצית מהסוכנות הצפונית ”היימן”

תמשיך לעסוק בכל תחומי הביטוח החיסכון לטווח ארוך והפינוסים. **רון טוב**, מנכ"ל פסגות, מסר: "מטרותינו בתחום החיסכון הפנסיוני ובעתיד גם בתחום הביטוח מחייבות אותנו לקדם רכישות מסוג זה. מבחינתנו מדובר בהשקעה במנהל ובחברה עם אופק צמיחה ייחודי. ההשקעה בהיימן משקפת את האסטרטגיה שלנו; מדובר במנהל הסדר מהשורה הראשונה, מקצועי, עם כ"א איכותי ויכולות מהטובות בשוק, שיאפשרו לנו בין היתר להעניק למעסיקים ולעובדיהם טיפול מלא וכולל בצרכי ניהול החיסכון שלהם. העסקה מייצרת לשני הצדדים אופק רחב לפעילות".

בית ההשקעות "פסגות" ממשיך בביסוס אחיזתו בשוק הפנסיוני באמצעות רכישת סוכנויות ביטוח. השבוע נודע כי "פסגות" רכש 50% מהבעלות על מנהלת ההסדרים הפנסיונים הגדולה באזור חיפה והצפון - "היימן סוכנות לביטוח". הרכישה בוצעה לפי שווי חברה של 40-50 מיליון שקל. מדובר ברכישה הגדולה ביותר שעשה "פסגות" בתחום סוכנויות הביטוח עד היום. זו העסקה השישית של "פסגות" בשנים האחרונות בתחום רכישת אחזקות בסוכנויות ביטוח, אך הראשונה בה רוכש פסגות אחזקה של 50%, ולא כפי שנהג עד כה - רכישה של 25% אחזקה בשלב הראשון. הסוכנות

משולחן מועדון MDRT

אטלנטה - חוויה מסעירה שעברתי בכנס MDRT

מאת: אסף לוי חבר מועדון MDRT ישראל

ואחד מהם יש סיפור חיים מרתק שיכול להכיל לפחות 5 ספרים עבי כרס, וכל מה שהם רוצים זה לשתף אותך בתובנות שלהם ובמשך שעה אתה ממוגנט לכסא ללא יכולת תזוזה עד לסיום ההרצאה! פשוט מלהיב, מרתק וסוחף אותך למחוזות שלא הכרת בעברך ואין דומה לו בכל מה שחווית בכנסים אחרים. בנוסף לכל אלו, אתה פוגש ומכיר קולגות מכל רחבי העולם, אתה מקבל ברכה מכל אחד אם אתה בכנס הראשון שלך (כמוני), מחליפים איתך דעות ומחליפים גם כרטיסי ביקור בכדי לשמור על קשר עתידי. אכן חברים - מדובר על חוויה אחרת ומיוחדת שאני חושב שכל אחד שרוצה להיות מקצוען בתחום הביטוח חייב להיות נוכח ולהשתתף בה! נתראה שנה הבאה באנהיים, קליפורניה.

של ענף הביטוח בישראל שונה מהמקובל בעולם ויש לי עוד הרבה מה ללמוד?... כל החששות שלי התבדו עם הגעתי לאטלנטה החמה. הארגון היעיל, הסדר המופתי קבלת הפנים החמה - גרמו לי להרגיש כאילו זה לפחות הכנס העשירי שלי, ולא הראשון. ההרצאות הרבות מאפשרות לכל אחד לבחור בין מגוון רחב של תחומים אשר כולם רלוונטים לתחומנו: שיווק, מכירות, טכנולוגיה, שירות וטיפול בלקוחות ועוד... בכל הרצאה כזו מספיק שתלכוד רעיון אחד - שתוכל בעזרתו להיות טוב יותר ממה שבאת. עיקר הכנס מבחינתי הייתה הבימה המרכזית - THE MAIN PLATFORM. הרצאות של אנשים מיוחדים אשר לכל אחד

בתחילת חודש יוני 2011 נסעתי לאטלנטה להשתתף בכנס MDRT השנתי בפעם הראשונה שלי. המסע לאטלנטה היה מיוחד ומרגש בו זמנית. מיוחד כי זו פעם ראשונה שאני משתתף בכנס MDRT בסדר גודל של כ-7000 (!!) איש מרחבי העולם על אדמת ארה"ב - ארץ האפשרויות הבלתי מוגבלות. מרגש היה להיות נוכח בבימה המרכזית - THE MAIN PLATFORM עם טובי סוכני הביטוח חיים בעולם ולשמוע הרצאה מאדם שמעולם לא שמעתי עליו איך הגיע בעזרת אמונה והתמדה - להיות מהטובים בעולם בתחומי. ההגעה לכנס לוותה אצלי בחששות:

- אולי לא אבין על מה מדברים שם?
- אולי ההרצאות יהיו משעממות?
- אולי בכנס אבין שהעובדה שאני בצמרת

5 עד 8 ביולי 2011 הכנס השנתי של MDRT באטלנטה

מאת: רם מסחרי יו"ר MDRT ישראל

של המקצוע, שמענו הרצאות מוטיבציה מדהימות שהגדולה שבהם היתה של דן תורמון אשר שטף דיבורו המהיר לא נקטע ולו לרגע אחד תוך שהוא מבצע להטוטי אקרובאטיקה להטוטנות וזריזות ידיים שחלקם מסמרי שיער והוא לא מפסיק לדבר ולהסביר שעבודתנו היא מאוד דומה כולנו מלהטטים ומשלבים כוחות שונים אצלנו על מנת להצליח להיות אנשי מכירות מעולים וצריכים להתאמן כל הזמן ולשאוף למצוינות. במשך שלושה ימים עברנו מחדר הרצאות אחד לשני שמענו עשרות מרצים והרצאות, ונהננו מכל רגע, הכנס באטלנטה היה אחד מהמוצלחים בשנים האחרונות, נהננו לראות קבוצות שלמות של סוכנים מארצות שונות עוברות בלבוש תואם מהרצאה להרצאה, השנה הגיעו משלחות גדולות מהודו (700) וממכסיקו (700) להוציא כמובן את המשלחות מהמזרח שקצת קשה להבדיל ביניהן. נהוג לומר שאם חזרת מכנס ולקחת עימך רעיון אחד או שניים - היה שווה, ברצוני לשתף אתכם בשתי הרצאות שהותירו עלי

האנגלי והאירי לערב של בירה וריקודים ואף חזינו בהופעה של להקת רקדנים בריקודים אירים מלהיבים. סוכני TOT (מועדון העילית) פונקו השנה על ידי המועדון בקבלות פנים מידי ערב בתשורות אישיות והרצאות נוספות, לנו יש כעשרה חברים ב TOT (תפוקה פי 6 מתפוקה רגילה) ואני מקווה שבשנה הבאה יצטרפו חברים ישראלים נוספים לצמרת. את הבמה המרכזית פתח וולטר בונד בהרצאתו "גדול יותר חזק יותר מהיר יותר" וולטר שחקן NBA לשעבר סחף את הקהל בהתלהבות אין קץ ושילב את דבריו בדוגמאות מליגת הכדורסל הטובה בעולם והמוטיב המרכזי בדבריו השאיפה למצוינות שתמיד צריך לדחוף קדימה ולהגיע להישגים. במשך שלושה ימים שמענו הרצאות מטובי המוכרנים של עולם הביטוח שהרביצו בנו הרבה מוטיבציה ריגשו אותנו עד דמעות בסיפורים אמיתיים של סוכנים שלמרות שנפגעו גופנית והפכו נכים המשיכו לעבוד ואף הפכו ליותר חדורי שליחות

כנס MDRT השנתי נערך השנה באטלנטה ג'ורג'יה זהו הכנס ה 84 של המועדון, מעל 6500 סוכנים מכ-80 ארצות התקבצו ובאו מכל העולם לארבעה ימים של הרצאות דיונים החלפת דעות ורעיונות מוטיבציה וכוח להמשך הדרך. את ישראל יצגו כעשרים סוכנים ובתוכם משלחת מרשימה של סוכנות יונט, נושא הדגל שלנו השנה היה חבר הנהלת המועדון אלי גולן. ערב הפתיחה המרשים נערך באקווריום הענק באטלנטה, אלפי הסוכנים חוו חוויה מדהימה של מסע בין עשרות יותר אקווריומים חלקם ענקיים בגודלם שבהם שוחים כרישים דולפינים ומאות סוגים נוספים של דגים. התקיימה ארוחה וריקודים לצלילי תזמורת דרומיות ושירי קאונטרי. גם השנה התנדבו אלפי הסוכנים לתרום לקהילה והפעם בסימן תרומה של זוגות נעליים חדשות ומשומשות למיליוני נזקקים אשר אף זוג נעליים אין להם, חברי המועדון תרמו למעלה מ 7500 זוגות והשתתפו בקונצרט תודה בו כיכב הזמר מייקל פרנטיק ולהקתו. השנה הוזמנו הסוכנים האירופאים על ידי חברי המועדון

<< המשך מעמ' קודם

את רישומם. הראשונה של ביל קאטס, ביל הינו סופר ומרצה שהתמחותו היא בהפניות, כולנו יודעים שחלק חשוב מעבודתנו הוא החלק השיווקי ואיסוף שמות לפגישות חדשות, הפניות נחשבות למעגל השיווק הטוב ביותר, ביל מתרכז אך ורק באיך לשפר את יכולת קבלת ההפניות מלקוחות, נושא הרצאתו הפעם היה: "DON'T KEEP ME A SECRET" כלומר פנה אל הלקוח המרוצה שלך ובעת שאתה מבקש ממנו הפניה חמה למעגל הקרוב אליו, משפחה, חברים, לקוחות, תאמר לו "אל תשמור עלי בסוד" ספר להם עלי אל תשאיר אותי לתת שרות רק לך, פניה נכונה בגישה הזאת לטענת ביל מביאה

את רישומם. הראשונה של ביל קאטס, ביל הינו סופר ומרצה שהתמחותו היא בהפניות, כולנו יודעים שחלק חשוב מעבודתנו הוא החלק השיווקי ואיסוף שמות לפגישות חדשות, הפניות נחשבות למעגל השיווק הטוב ביותר, ביל מתרכז אך ורק באיך לשפר את יכולת קבלת ההפניות מלקוחות, נושא הרצאתו הפעם היה: "DON'T KEEP ME A SECRET" כלומר פנה אל הלקוח המרוצה שלך ובעת שאתה מבקש ממנו הפניה חמה למעגל הקרוב אליו, משפחה, חברים, לקוחות, תאמר לו "אל תשמור עלי בסוד" ספר להם עלי אל תשאיר אותי לתת שרות רק לך, פניה נכונה בגישה הזאת לטענת ביל מביאה

סוכנות "אגוז" נפרדה בערב חרשים משלמה מחוזאי, שפרש לפנסיה

בערב חגיגי ומרגש, שכלל את כל קשת העובדים והמנהלים בסוכנות "אגוז" ובחברות הביטוח, נפרדה בשבוע שעבר הסוכנות משלמה מחוזאי, מי שהיה ממייסדיה ומוותיקי סוכני הביטוח בישראל, שפרש לפנסיה בתחילת השנה. ראשי הסוכנות העלו על נס בפני מאות הנוכחים את תרומתו של

מחוזאי והנחלת ערכי השייכות והמשפחתיות, ההוגנות העסקית והמקצוענות חסרת הפשרות, בצד טיפוח דורות של סוכנים מתוך שליחות ומחויבות למקצוע. מחוזאי, שהיה נרגש מדברי השבח ומהאהבה הרבה שהורעפה לעברו, הודה במילים חמות לשותפות האמיצה שנקמה במהלך השנים

בין הסוכנות לשותפיה, לסוכנים ולעובדים, וציין כי אומנם הוא יצא מענף סוכני הביטוח אך ענף זה לעולם לא יוכל לצאת ממנו, והוא תמיד יהיה נכון לתרום ולסייע ככל הנדרש. במהלך הערב צוינו גם סוכני הביטוח המצטיינים של הסוכנות לשנת 2010 והזמרת שרית חדד שחפה את האירוע בריקודים אל תוך הלילה.

פעילות בסניפים ובחוזות

יום עיון מחוז ת"א 20.07.2011
במלון קרלטון ת"א משעה 03:8

מפגש בוקר סניף חדרה 06.07.2011
מפגש בוקר סניף חדרה בשעה 09:00, במסעדת תטה, רחוב פיקא 1 פרדס חנה, בתחנת דלק דור אלון על הכביש בין פרדס חנה לצומת גן שמואל (טל: 04-6376401)

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

משולחן הוועדה לביטוח פנסיוני

טיפים לכניסה של סוכן לענף הביטוח

מאת: ארז גוטרמן

בשביל סוכן ביטוח, להיות בפגישות בחוץ זה כמו שהחנות של בעל עסק פתוחה. כשאתה בפגישה, יכול להיות שקרוב משפחה של הלקוח יגיע, יכול להיות שייכנס שכן, יכולה להתפתח שיחה באינספור מצבים כשאתה בחוץ. זה לא אומר שתהיה עסקה. גם חנות פתוחה לא מבטיחה לבעליה שיקנו אצלו, אבל הוא לבטח מגדיל את הסיכויים מאשר היא הייתה סגורה. כך גם אצלנו - להיות בחוץ כמה שיותר!

להתקשר כל כמה חודשים ללקוח. לשאול לשלומו, לברר אם יש לו שאלות או בירור כלשהו, חייבים להכניס לראש של הלקוח שאנחנו כאן, ואנחנו נשארים כאן, להטמיע אצלו שיש לו איש שירות שנגיש לו זמין לו ולהזכיר לו את התחומים בהן אנו עוסקים על מנת שיפנה אלינו ברגע שמתעורר אצלו צורך כלשהו ועל מנת שיזכור אותנו כדי שנוכל לקבל ממנו הפניות בעתיד.

לפנות לאנשים שנפגשנו איתם בעבר אבל לא נסגרה עסקה, לאחר כמה חודשים מהפגישה. זה מפתיע כמה עסקאות יכולות לצאת מפעולה זו. לפעמים הם לא סגרו כי היה להם יום רע או תקופה רעה ומהרבה סיבות שלא דווקא קשורות בנו. לפעמים פנייה שכזאת יוצרת פגישה שבה יש סגירה וניתן לקחת הפניות.

ובמשפט אחד - לעשות את כל מה שחשבת שלא כדאי לעשות כי במילא זה לא כדאי ולא ילך - ולהיות מופתע לטובה.

הוא המשאב הכי חשוב של העסק ומאחר וזה עסק חדש, חייבים לנצל כל הזדמנות על מנת לגייס (לסגור) לקוח פוטנציאלי, ובמידה וסוגרים, להפוך אותו ממבוטח ללקוח.

לכן כדאי לבצע מספר דברים:

לקחת מוצר אחד משלל המוצרים בתחום, להתמקצע בו, ללמוד אותו, להפוך אותו למומחים בו, עדיף גם שיהיה לנו יתרון תחרותי במוצר זה ואיתו להיכנס ללקוח ועליו לדבר. שיטה זו גורמת לאחוזי סגירה רבים יותר של לקוח בתחילת הדרך.

לירות לכל הכיוונים - לא לסגן לקוחות ע"פ פרמטרים של - מבוגרים/צעירים, יש להם או אין להם כסף, גרים קרוב/רחוב. להגיע לכולם ולנסות לסגור את כל מי שאפשר למסור את המוצר אישית. כמו שכתבתי, הלקוח הוא המשאב הכי חשוב, ובהתחלה הוא משאב שקשה להשיג. לכן כדאי לבוא ולהיפגש עם הלקוח שוב לאחר שהמוצר הופק ולבקש פגישת שירות בה המוצר יימסר אישית. לרוב הלקוח יזכור שיש לו עוד תוכניות ויבקש אותך לעיין בהן, הוא כבר רואה אותך פעם שנייה, מרגיש איתך יותר נוח ואתה כבר הוכחת את האמינות שלך (חזרת אליו עם המוצר והראית לו שהתנאים שסיכמתם מופיעים בו), כאן תוכל לשבת איתו על תוכניות שאתה פחות בקיא בהם, לקחת אותן ולהתמקצע גם בהן.

שטח, שטח ושטח - להיות כמה שיותר בחוץ.

סוכן חדש שמבקש להתחיל את צעדיו הראשונים בענף, נתקל כמו בעלי מקצוע אחרים, בשני כובעים אותם הוא צריך לחבוש. האחד - מקצועי והשני - שיווקי.

את השיטות להגיע ללקוחות כמו שיטת המעגלים, לידיים/הפניות וכו' כולם מכירים, אבל ההכנה לכניסה לענף צריכה להיות קודם כל מנטלית. חשוב שסוכן המתחיל את צעדיו בתחום יבין שהוא פותח עסק חדש והוא צריך מימון לתחילת הפעילות. כל בעל מקצוע חופשי, וזה לא משנה אם זה ר"ח, עו"ד או שמאי, יודע שכשהוא פותח משרד, יהיו לו כמה שנים שבהן הוא לא ירוויח אלא יבנה את עתידו ואת שמו. כל בעל עסק שפותח חנות או מסעדה, יודע שהוא צריך להשקיע סכום כסף ראשוני.

בתחום שלנו לא צריך להשקיע סכום כסף ראשוני וגם אם כן - מדובר בסכום קטן יחסית, אבל כן צריך לדאוג למימון לטווח הקרוב. אני נתקל באנשים שנכנסים לענף ובטוחים שהם אמורים להרוויח מהחודש הראשון. מותר לרצות זאת, אבל אני חושב שזאת טעות לקחת עמלה שנתית מראש או הלוואות מחברות הביטוח ולכן ההכנה צריכה להיות בראש ובראשונה מנטאלית, חייבים להכין מימון לשנים הראשונות ולהבין שבונים עסק. נכון שאצלנו, כך לדעתי, הבנייה היא יותר קלה וניתן להגיע לרווחים מהר יותר, אבל עדיין - כדאי שיהיה מימון.

לאחר שהעסק "הוקם", צריך להבין שהלקוח

האם כבר הצטרפת לתוכניות הביטוח למציעה האלצה לחבריה?

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

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

בעין משפטית



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

על המידע הנמסר כידי הרופא לטופל להיות ענייני ובהיקף סביר בנסיבות המקרה

המחוזי, כי ביום הבדיקה חזר ד"ר שטרנברג על ההסבר אודות הבדיקה, בנוכחותם של המערער והאח הרפואי (להלן: "האח"), ולאחר מכן חתם המערער על הטופס.

קביעת בית המשפט המחוזי התבססה, בין היתר, על התרשמותו מעדותו של ד"ר שטרנברג שנתמכו גם בעדות האח, וכן בהתייחס לנהוגי העבודה בהם נקט ד"ר שטרנברג לאורך שנות עבודתו כרופא, כפי שעלה מהעדויות.

לדברי בית המשפט העליון, הכלל לבחינת היקף המידע, שנמסר לטופל, נבחן באמצעות מבחן אובייקטיבי, כלומר: "על הרופא למסור לטופל את כל המידע שאדם סביר היה נדרש לו כדי לגבש החלטה אם להסכים לטיפול המוצע", ולפיכך יש למסור את כל המידע הרלוונטי לסיכונים מהותיים אפשריים. אולם, בית המשפט ציין, כי אין בכך כדי לחייב את הגורם המטפל למסור לחולה "כל מידע שהוא", ואף הדגיש כי "לא זו בלבד שהדבר אינו מעשי, אלא שהדבר גם לא ייטיב עם המטופל".

לשיטת בית המשפט העליון, בנסיבות בהן לא הייתה זאת הפעם הראשונה בה עבר המערער את הבדיקה, שאף במהלכה נכרת פוליסה, ישנה השפעה על היקף המידע, שעל רופא למסור לטופל לפני טפול רפואי, ובענייניו קבע בית המשפט כי "די בכך שנמסר לחולה מידע ענייני באשר לטיב הטיפול שהוא עתיד לעבור ובאשר לאפשרות שבמהלך הטיפול תידרש כריתתם של פוליפים, והסיכונים הנגזרים מכך".

לסיכום פסק בית המשפט העליון, כי המידע שמסר ד"ר שטרנברג למערער הן בכתב והן בעל פה, אפשרו למערער לקבל החלטה לביצוע הטיפול תוך הסכמה מדעת. לאור זאת ולנוכח נימוקים נוספים החליט בית המשפט לדחות את הערעור שבענייניו.

אפשרויות (סיכונים) של ההליך. לדברי בית המשפט: "ככלל, חולה אינו מחויב לעבור פרוצדורה רפואית מסוימת, וקנייה לו הזכות לבחור האם לעבור טיפול, ומהו הטיפול שיינתן לו. לשם מימושה של זכות זו, דרוש לו לחולה מידע, המצוי ברגיל בידי הרופא. על הרופא למסור לחולה את המידע [ההדגשות הוספו - ג.ג.] יתרה מכך, קבע בית המשפט, כי עיקרון ההסכמה מדעת, אף עוגן בפסיקה, בע"א 4960/04 סידי נ' קופת חולים של ההסתדרות הכללית. דהיינו, מסירת המידע לחולה מעניקה לחולה את האפשרות לקבל החלטות. בנוגע לגופו ולחיו, באופן מושכל.

לטענת המערער, המידע שנמסר לו בטרם הבדיקה, הסתכם בהחתמתו על גבי הטופס, אך ללא כל הסבר נוסף. יתירה מכך נטען, כי חתימת המערער על גבי הטופס התבצעה תוך מתח נפשי לו היה נתון, ומשכך ללא הסכמתו מדעת. בהקשר זה ציין בית המשפט, כי "החתמת המטופל על טופס הסכמה אינה כשלעצמה תנאי מספיק לקיומה של 'הסכמה מדעת' [ההדגשות הוספו - ג.ג.] (ע"א 2781/93 דעקה נ' בית החולים "כרמל" חיפה).

יחד עם זאת, הפנה בית המשפט העליון לפסק דינו של בית משפט המחוזי (שדן בתביעה במקור), שם נקבע, כעניין שבעובדה, כי ד"ר שטרנברג לא הסתפק רק בהחתמת המערער על הטופס, הואיל ובמהלך הפגישה הראשונה בין הצדדים, מסר ד"ר שטרנברג למערער את כל המידע הרלוונטי על הבדיקה, לרבות דף הסבר, בו פירוט כל הפרטים הרלוונטיים לבדיקה לרבות הסיכונים.

בית המשפט המחוזי קבע, כי ד"ר שטרנברג הסביר למערער אודות הליך הבדיקה, ואף כי במידת הצורך תבוצע כריתה של פוליפ מהמעי. יתירה מכך, ציין בית המשפט

על המידע הנמסר מידי הרופא לטופל להיות ענייני ובהיקף סביר בנסיבות המקרה מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה בבית המשפט העליון, נדון ערעור של מטופל (להלן: "המערער"), שיוצג על ידי עו"ד אברהם אליה, כנגד ד"ר עמוס שטרנברג, בית גדי מדיקל סנטר נתניה בע"מ והראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "ד"ר שטרנברג" ו"בית-גדי", בהתאמה), שיוצגו על ידי עוה"ד שרון בר-און ושמואל אהרנסון. פסק הדין ניתן מפי השופט עוזי פוגלמן, ובהסכמת השופטים עדנה ארבל וחנן מלצר.

החל משנת 1995 היה המערער נתון למעקב רפואי במסגרת בדיקות קולונסקופיה (להלן: "הבדיקה"), בשל סימני דם שנתגלו אצלו בצואה. בשנת 1998 פנה המערער לבית-גדי, כדי לעבור בדיקה נוספת, שם הופנה לד"ר שטרנברג, מומחה בתחום הגסטרואנטרולוגיה, ובעל ניסיון רב בביצוע הבדיקה. עובר לבדיקה, התקיימו בין המערער לבין ד"ר שטרנברג שני מפגשים, ובזו השנייה התבצעה הבדיקה.

אחת המחלוקות אליהן נדרש בית המשפט, הייתה בדבר נסיבות חתימת המערער על טופס ההסכמה ביום הבדיקה (להלן: "הטופס"). דהיינו, האם חתם המערער על גבי טופס ההסכמה, מדעתו.

לטענת המערער, חתימתו על גבי הטופס נעשתה מספר דקות לפני כניסתו לבדיקה, בלחץ זמנים, וכשהוא נתון להתרגשות מהבדיקה. מנגד טען ד"ר שטרנברג, כי ביום הבדיקה שב והסביר למערער בדבר הסיכונים והסיכונים הכרוכים בבדיקה, ורק לאחר מכן חתם המערער על הטופס.

בית המשפט הפנה להוראות פרק ד' לחוק זכויות החולה, תשנ"ו-1996, לפיו חובה על רופאים, לספק לחולים את כל המידע הכרוך בהליך רפואי, לרבות סיכונים ותוצאות

לשכת סוכני ביטוח בישראל

החותם המקצועי של

סוכן הביטוח

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

לוח הביטוח

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

לתמוז סוכנות לביטוח דרושה/פקידה מנוסה/להפקת ביטוחי רכב ודירה. העבודה במשרד 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, נסיון - 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. סוכנות ביטוח - מעוניינת להגדיל את הכנסותיך?! יש לנו פתרונות חדשניים ומקצועיים עבורך.
3. סוכנות ביטוח בתחום החיים ו/או האלמנטרי לתפעול מלא/חלקי, הגדלת ההכנסה מובטחת.
לפרטים: dudi@gamafinansim.co.il
נייד: 050-5368629

לסוכנות ביטוח בגוש-דן פקידה/אלמנטרי למשרה מלאה נסיון הכרחי קו"ח לפקס 03-5783008

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

לסוכנות ביטוח ברמת השרון דרושה/עובדת/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

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 בת"א דרושה/פקידה 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. פרטים 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

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

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

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

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

דרושה/פקידה/למשרד ותיק בת"א אחראית/כישורנית וידע בביטוח נא לשלוח קו"ח למייל: motiginter@gmail.com או לפקס: 03-7316801

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים dani@gsr.co.il 054-4884220

קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינים לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים כללי. הרכישה הינה מלאה ומיידית. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים דוא"ל: avi@hozez-group.co.il טלפון: 050-9507465

פקידה/לניהול משרד סוכן ביטוח ניסיון של שנתיים עבודה במשרד ביטוח אלמנטרי וחיים, בנין umi ליד קניון הזהב ראשל"צ לפנות לכרמל 050-8715050

לסוכנות ביטוח דרושה/פקידת/אלמנטרי רכב דירות ומעט עסקים משרד בנהריה - 050-8244068 סודיות מובטחת

לסוכנות ביטוח בחולון דרושים:
• עובדת/מזכירות כללית
• חתמת/רכב ודירות
• עובדת/ביטוח חיים / בריאות / סיעוד תנאים מצויינים למתאימים. קו"ח למייל: insjob7@gmail.com פקס: 03-6516668

למשרד ברמת גן דרושה/מנהלת 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. חתמי/ות רכב ודירה - ניסיון הכרחי
3. סוכנים/ות להסכמי עבודה בכל הענפים מול כל חברות הביטוח
4. מנהלי/ות מכירות בתחום האלמנטרי והחיים - בעלי ניסיון. תנאים מצויינים למתאימים. נא ליצור קשר עם ש: נייד 052-8033305 ובמייל shay@klauzner.co.il

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