



עמיתי קופות הגמל הפסידו כ-2 מיליארד ₪ מתחילת חודש אוגוסט

לחברות המנהלות כדי למשוך מיידית את כספי החסכונות שלהם. יורם מנחם, מנכ"ל הגמל ב"אקסלנס", מסר כי "אנחנו שומרים על רמת נזילות טובה, שתאפשר להתמודד עם התפתחותן של משיכות בקופות. הרבה מאוד אג"ח מגיעות לפירעון בחודשים הקרובים, וזה צפוי להזרים כסף ולהגדיל לקופות את הנזילות". יאיר שני, מסביב פאניקה אנחנו מתנהלים בשמרנות ולא מגדילים נכסי סיכון. דבר ראשון צריך לראות את האמון חוזר לשווקים. אנחנו לא רצים למכור, אלא אם יש צורך".

למסלול סולידי יותר כמו קופת גמל אג"חית או כספית. לפי הערכות בענף, חל זינוק של פי 4 בבקשות להעברה בין מסלולים בענף, וכן גידול מהותי של פי 2 בשיחות שמבצעים לקוחות למרכזי השירות של החברות המנהלות. במקביל, בבתי ההשקעות ניכרת דריכות ורבים מהם תגברו את מחלקות השירות שלהם כדי להתמודד עם פניות הציבור. החשש הוא מגל משיכות של החסכונות מצד הציבור, שבעקבות הירידות החדות שהתרחשו תיווצר בציבור פאניקה, בדומה למצב שהיה במשבר של סוף 2008, כאשר עמיתים רבים פנו בבהלה

חוסר השקט בשווקים הבינלאומיים, והורדת דירוג האשראי של ארה"ב, נותן את אותותיו: ירידות השערים האחרונות הביאו מתחילת חודש אוגוסט למחיקת כ-12 מיליארד ₪ מחסכונות עמיתי הקופות, שעמדו נכון לסוף חודש יולי על כ-300 מיליארד ₪. המשך המגמה השלילית בביצועי קופות הגמל באוגוסט מצטרפת למגמה השלילית המאפיינת את הקופות מתחילת השנה ולכיוון ניכר בנכסי הענף. כצפוי, וכפי שכבר מעידים גורמים בכירים בענף הגמל, נרשמה לאחרונה עליית מדרגה בבקשות של לקוחות לפדות את כספם, או להעבירם

מחקר של בנק ישראל עולה: חוסכים בוחרים קופת גמל לפי ביצועים בטווח הקצר

במסגרת המחקר נמצא אף כי קופות גמל שאובות דמי ניהול נמוכים והשיגו בחודש מסוים תשואות גבוהות במיוחד, נהנו מגיוסים של פי שלושה משגייסו קופות שהשיגו תשואות גבוהות אבל גובות דמי ניהול גבוהים

גבוהים יחסית גם בחודשים שלאחר מכן. לפי המחקר, הדבר מוסבר במהלך שיווק המתבצע לאורך זמן, או בהשפעה מאוחרת על ביצועים חיוביים בקופה, כאשר גם למינוף תקשורתי, המביא לידי ביטוי היקף מרשים ויוצא דופן של גיוסים, תרומה לכך. בתוך כך, המחקר מצביע על נתון מעניין נוסף: למרות החשיבות שמעניקים החוסכים לתשואות הקופות בטווח הקצר, הם מגלים התעניינות בדמי הניהול ומודעים להשלכותיהם על היקף החיסכון הנצבר. בהקשר זה, המחקר מצביע על מגמה ברורה לפיה קופות גמל הגובות דמי ניהול נמוכים והשיגו בחודש מסוים תשואות גבוהות במיוחד, נהנו מגיוסים של פי שלושה משגייסו קופות שהשיגו תשואות גבוהות אבל גובות דמי ניהול גבוהים.

לשאר הענף. עורכי המחקר, יהודה פורת ונדב שטיינברג, התייחסו במחקרם לנתונים מקיפים רבים, שחלקם אינם מפורסמים לציבור, כגון: התפלגות של הפקדות העצמאים והשכירים בכל קופה וקופה. בהתאם, המחקר אף בדק האם קיים שוני בהעדפות ההשקעה של כל קבוצה. בהקשר זה נמצא כי הבחירה של העצמאים לאיזו קופה להפקיד, מושפעת באופן ברור מהתשואות שהשיגו הקופות בסמוך לביצוע ההפקדות. מנגד, אצל השכירים לא בלט הקשר בין בחירת הקופה לביצועים שלה, אלא בעיקר המלצת מקום העבודה או הסוכנות המטפלת בהם. בנוסף נמצא כי ענף הגמל מתאפיין במומנטום בגיוסים. קופות גמל שנהנו מגיוסים גבוהים בחודש מסוים, פיתחו מומנטום חיובי והמשיכו ליהנות מגיוסים

ממחקר שערך באחרונה בנק ישראל בתחום קופות הגמל, עולה כי החוסכים הישראליים בוחרים קופות גמל על סמך ביצועים קצרי טווח, וזאת למרות שמדובר במוצר חיסכון ארוך טווח. לפי המחקר, שבדק את נתוני הגיוסים והתשואות בקופות הגמל בין השנים 2003 - 2010, קופות שהשיגו תשואה טובה במשך מספר חודשים, נהנו מיד לאחר מכן מגיוסים גבוהים. בדרך כלל, שיא הגיוסים בקופות הגמל נרשם ברבעון שלאחר השגת התשואות הטובות, כשבחודשים שלאחר מכן הגיוסים מתמתנים בהדרגה. כך, בתום שנה ממועד השגת התשואות הגבוהות, חוזרים הגיוסים בקופה לרמתן הקודמת - אלא אם קופת הגמל לא המשיכה במשך התקופה הזו להציג תשואה יוצאת דופן לטובה ביחס

לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נבנים מתכניות ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים



תוכנית ביטוח אחריות מקצועית - איילון

- כיסוי רטרו מתאריך קבלת הרשיון. ■ ביטוח למקרה מוות מתאונה על 750,000 ₪
- כיסוי - run off - המשך ביטוח לתקופה בת 7 שנים לסוכן שפרש מהעיסוק על רקע גיל או הסבה כלול במחיר.

הלשכה תיתן חסות לשידור המשחק המרכזי של ליהת העל בכדורגל 2011/12

הכוללים, לרבות השירות האישי, המומחיות והנאמנות. את הערכים הללו ורבים נוספים נבליט בתשדירי החסות המתחלפים שנשדר לאורך עונת הכדורגל. הלשכה פועלת במסגרת מדיניות פרסום מסודרת ומגובשת המתייחסת ומושפעת ממכלול גורמים. לאור כך, ובהתאם להד הציבורי לו זכינו בעקבות מתן החסות לשידורי ליגת העל בשנה הקודמת, אנו רואים בחסות בערוץ 1 משום עוגן פרסומי שביכולתו למנף ולסייע בידי סוכני הביטוח".

הרייטינג של המשדרים בעונה הקודמת צפו בכל משדר כדורגל קרוב לרבע מיליון צופים, כאשר קבוצת הגיל שבה נרשם שיעור הצפייה הגבוה ביותר באופן יחסי היא בגילאי 45-54 ולאחריה בגילאי +65. ככלל, מבין הצופים בשידור המשחקים המרכזיים בערוץ 1 אזי 52% היו גברים מגיל +18, 19.4% נשים מגיל +18, 6.2% ילדים בני 4-11 ו-8.1% נוער בני 12-17. **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, מסר כי "הלשכה מחויבת לתמוך ולהעצים את מעמד סוכן הביטוח ולהבליט את יתרונותיו

בעקבות הצלחת קמפיין החסות של הלשכה בשידורי המשחקים המרכזיים של ליגת העל בכדורגל לעונת 2010/11, חתמה הלשכה על המשך מתן החסות הטלוויזיונית לשידור המשחקים המרכזיים בליגת העל בכדורגל לעונת המשחקים שתפתח בקרוב - 2011/12. כמו בעונה שעברה, גם בעונה הקרובה ישודרו המשחקים המרכזיים בערוץ 1, אלא שהפעם הם יכללו 37 משדרים (במקום 35 משדרים בעונה הקודמת), 8 הופעות חסות בכל משדר. לפי נתוני

כה שחושב אברי אלעד חושבים גם הלקוחות שלנו

מאת: יובל ארנון, "ארנון את ויינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

מהאקדמיה, ההיפך, אנחנו עוסקים בהצלת נפשות ובשמירה אמיתית על איכות החיים של לקוחותינו בזמן צרה.

אין הרבה מקצועות אשר יש בהם שליחות כפי שיש לסוכן הביטוח, יש הרבה מאוד מקצועות שאין בהם כל שליחות בכלל, למשל פקידיים במשרד ממשלתי כזה או אחר, שרק מתכננים את הרגע של המעבר לסקטור הפרטי וקבלת משכורות ענק, דרך אגב משכורות שאינן בפיקוח...

אנחנו נמצאים בתקופה לא קלה, מעולם לא עמדנו מול אטימות מסוג זה, אבל אסור לאבד תקווה, עוד לא נאמרה המילה האחרונה, וגם לאנשי האוצר עומדת הזכות כמו לכל אדם להגיד, טעינו, בוא נשקול מחדש את כל הרפורמה המתוכננת, והפעם לשם שינוי נסמן מטרה קודם, ולא נירה את החץ ואח"כ נסמן את המטרה סביבו.

בתקופה זו, כאשר מנסים להוביל עוד רפורמה כושלת תחת דגל "הגברת התחרות"... כדאי שנזכור תמיד שגם הלקוחות שלנו שמכירים אותנו מצוין יודעים שאין לנו פוני בחצר... כי אנחנו עובדים קשה מאוד לפרנסתנו.

בתקופה זו כאשר מנסים בדברי נועם לנסות ולהסביר לנו שמה שנעשה הוא "טוב" עבורנו, כדאי שנזכור שהלקוחות שלנו הם הנכס האמיתי שלנו יותר מכל נסיעת פרס או עמלה, ואת הקשר הזה לא ינצח שום רגולטור בשום רפורמה כזו או אחרת.

בתקופה זו, כאשר העתיד נראה שחור, והאקדמיה מנסה לעשות עלינו ניסויים קליניים אשר אולי יגרמו לניתוח להצליח אבל החולה ימות... זה הזמן לזכור ולהפנים, אין ולא יהיה תחליף לעבודת הקודש שעושים סוכני הביטוח, מה שעושה סוכן הביטוח לא נופל בחשיבותו מכל עו"ד/רו"ח או פרופ'

בתקופה קשה זו, כאשר הרגולטור מנסה לפגוע בצורה חזקה וללא תקדים במעמד הסוכן ובפרנסתו ובפרנסת כל התלויים בו, בתקופה זו כדאי לנו לזכור, יש מישהו אשר עדיין יודע להעריך אותנו, והם הלקוחות שלנו.

בתקופה זו, כאשר הרגולטור מנסה להעצים את כוחם של הבנקים, במיוחד לאור הצלחתם בשנים מאז רפורמת בכר... כדאי שנזכור כי הלקוחות שלנו יודעים טוב מאוד למי פונים שיש בעיה ומי הכתובת היחידה שלהם.

בתקופה זו, כאשר הרגולטור מחזיר לבנקים את הריכוזיות, ואף פותח פתח לבנק להגיע למעבידים, כדאי שנזכור כמה אובדני כושר עבודה משולמים לנתמכים במדינה תודות לעבודת הסוכנים, וכמה מכתבי הוקרה מקבלים סוכנים אשר דאגו מבעוד מועד ללקוחותיהם.



מזווינגל זשורג 5ה אלמנטרי

אלמנטר 2011 הכינוס ה-25

ההרשמה לכינוס נסגרה

הלשכה מודה לכל חברי הלשכה ומשתתפי ענף הביטוח על הרשמתכם לכינוס ומברכת אתכם בברכת כינוס מוצלח מהנה ופורה

”הבנקים רצו לקבל יותר - והצליחו”

קטעים מראיון עם עקיבא קלימן - יו”ר הוועדה לביטוח פנסיוני, עיתון "גלובס", 10.8.2011

את 3,500 הסוכנים העצמאיים לעומת אלפי הסוכנים השכירים שעובדים במערכי השיווק של המוסדיים", אמר. "לפי הרפורמה החדשה בעמלות עידוד המכירה (עמלות ה"היקף") סוכן הביטוח נדרש להון עצמי גדול כדי להתחיל ולעבוד עם חברה חדשה. היות שאין לסוכני הביטוח הון שכזה, הרי שהשחקנים שיישאו בתחום יהיו בעלי ההון הגדול, והתוצאה תהיה שרק הגדולים יוכלו להישאר בתחום, הריכוזיות במשק תגדל והתחרות תקטן". "לגבי הכללת תשלום הוצאות משרד כחלק מה"פרסים": במהלך השנים היצרנים היפנו חלק גדול מהעבודה שלהם למשרדי הסוכנים שיודעים לעשות את המלאכה בצורה יעילה וטובה יותר. אם הסוכנים לא יתוגמלו עבור השירותים - הדפסת תעודות חובה, הפקת פוליסות ועוד - הם יפסיקו לספקם, הענף יחזור שני עשורים אחורה, והציבור יקבל שירות פחות טוב במחיר יותר גבוה". "נושא הטיטות והמבצעים הוא סקסי אבל חסר חשיבות למבוטחים ולסוכנים, ובעל חשיבות גדולה לאגפי השיווק של חברות הביטוח".

וכי הם הניחו שיש להם אמצעי לחץ לקבל הרבה יותר משקיבלו. זה אכן קרה וזה עוד ימשיך לקרות", הוא אומר כחלק מביקורת חריפה על תוכנית האוצר, שבכל זאת כוללת, "גם חלקים מצוינים - למשל הודעה מהיצרנים ללקוח ולסוכן על שינוי בדמי הניהול - כך שלא הכול בה שחור". "אם הבנקים ייכנסו לתחום ויצליחו לדחוק החוצה את סוכני הביטוח יקרו שני דברים: השירות לאנשים יהיה פחות טוב והתוכניות יהיו חד-גוניות, עם סטנדרטיזציה, וכתוצאה מכך גם פחות טובות. או אז תוקם ועדת בכר ב' וירצו להחזיר את הגלגל לאחור, אבל יגלו שאין יותר סוכנים ואי אפשר להחזיר את הגלגל לאחור, וזה יהיה עצוב". "זכות הבחירה בסוכן שתניתן לעובדים, כמו כל הרפורמה של האוצר, תגדיל את הגדולים ותקטין את הקטנים. אם רוצים לתת לעובד תוכניות טובות יותר, עם כיסויים טובים יותר בדמי ניהול נמוכים יותר, אז צריך לאגד אותם. ל-100-200 עובדים ביחד יש יותר כוח מאשר לעובד בודד". הוא מוסיף כי הפגיעה בסוכנים העצמאיים לא מסתיימת כאן. "מפלים לרעה

בצל המחאה הציבורית הרחבה, הורדת הדירוג לארה"ב ותגובת שוקי ההון בארץ ובעולם, יצאו סוכני הביטוח במאבק יוצא דופן נגד הרפורמה בשוק הפנסיוני שמוביל האוצר. "שר האוצר יובל שטייניץ תתעודד... עוד לא הרסת את השוק הפנסיוני בישראל, אבל זה קרוב יותר מתמיד! (...). השינויים שמוביל האוצר יובילו בסופו של דבר להדברת התחרות ולהגברת הריכוזיות", קוראת המודעה שמפרסמת לשכת סוכני ביטוח, שחוששת בין היתר מהעדפה בולטת של האוצר את הבנקים. "יש נטייה לזלזל בתרומת סוכני הביטוח לציבור בהיבט הפנסיוני, אבל יש לזכור - הסוכנים הביאו לכך ש-700 אלף איש מבוטחים היום בפנסיה חובה", אומר ל"גלובס" עקיבא קלימן, מייסד, בעלים ומנכ"ל סוכנות ניהול ההסדרים הפנסיוניים "קלע", שמכהן כיום גם כיו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני ביטוח. "הרפורמה נעשתה כדי לעודד את כניסת הבנקים לשוק הפנסיוני. הם לא נכנסו עד כה כי קשה להם לעמוד בסטנדרטים של השירות שקבעו הסוכנים,

המפקח על הביטוח בהבהרה לחברות: חל איסור על ביטוח פוליסות תאונות אישיות באופן חד צדדי

בנוסף הבהיר המפקח לחברות כי החל מה-1 בנובמבר 2011 יחול איסור על מכירת פוליסות בריאות פרט בפרמיה קבועה, שאין כוללות פיצוי למבוטח במקרה של ביטוח הפוליסה

"לפי עמדת אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון על פוליסות פרט לביטוח ניתוחים בפרמיה קבועה, לכלול פיצוי בגין עודף פרמיות בפוליסה מבוטלת, ששילם מבטוח מעבר לעלות הביטוח עד למועד הביטול. פיצוי יכול להיות, למשל, בדרך של מתן תקופת ביטוח נוספת ללא תשלום, תוך מתן זכות לחידוש הביטוח אצל אותו מבטוח (חברת ביטוח)". כן קובע המפקח כי במקרה של ביטול הפוליסה, על המבטוח לתת פיצוי למבוטח אשר גובהו יחושב כך שהביטול לא ייצר רווח עודף למבטוח. בנוסף, במידה ומבטוח מציע יותר מסוג פיצוי אחד, עליו לאפשר למבוטח לבחור את סוג הפיצוי במועד ביטול הפוליסה. המפקח, אם כן, נותר בעמדתו לאסור על המשך מכירת פוליסות אלו, וקבע כי האיסור יכנס לתוקפו ב-1 בנובמבר 2011.

הקניית הוודאות למבוטח למשך תקופת הביטוח שנקבעה בחוזה, הוא עיקרון יסודי בחוזה הביטוח". לדברי המפקח "טובתו של המבוטח נפגעת במיוחד מנסיבות בהן ביטול חוזה ביטוח במהלך תקופת הביטוח עלול להסב לו נזקים, בשל הצורך למצוא מבטוח חלופי לתקופה שנתרה עד למועד תום תקופת הביטוח". המפקח חותם ומדגיש כי "לאור האמור, מובהר בזאת כי אין לכלול בפוליסת ביטוח תאונות אישיות, תנאי שלפיו המבטוח רשאי לבטל את הפוליסה במהלך תקופת הביטוח מכל סיבה שהיא". בתוך כך, אגף שוק ההון, הביטוח וחיסכון פרסם בתחילת השבוע את עמדתו בעניין פוליסות בריאות פרט בפרמיה קבועה, שאין כוללות פיצוי למבוטח במקרה של ביטול הפוליסה. במכתב שהפיץ המפקח לחברות מצוין כי

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע הבהרה למנהלי חברות הביטוח בעניין פוליסות ביטוח תאונות אישיות עם אפשרות לבטלן באופן חד צדדי מצד המבטוח (חברת הביטוח). "לאחרונה הוגשו למשרדינו פוליסות לביטוח מפני תאונות אישיות הכוללות בפוליסה תנאי המאפשר למבטוח לבטלה, מכל סיבה, ובהודעה למבוטח", ציין פרופ' שריג. בהבהרתו, הוא מדגיש כי הדבר אינו עומד בהוראות חוק חוזה הביטוח 1981 ביחס לביטוח תאונה, מחלה ונכות, שבו נקבע כי מבטוח אינו רשאי לבטל חוזה לביטוח תאונה, מחלה ונכות בשל החמרה בסיכון. לדברי המפקח "התנאי בחוזה הביטוח, המאפשר למבטוח לבטל את החוזה מכל עילה שהיא, אינו עולה בקנה אחד עם העיקרון החשוב האומר כי

"פסגות" זכה במכרז ניהול תיקי קרנות ההשתלמות של המורים והגנות בסך 13.4 מיליארד ש"ח

דמי הניהול שהציע "פסגות" הם נמוכים במיוחד ומסתכמים ב-15% 0.0. כלומר, על ניהול התיקים בסך 13.4 מיליארד שקל יקבל פסגות כ-2 מיליון שקל לשנה בלבד

בתיק של 1.6 מיליארד שקל. מנגד, רשם בית ההשקעות מתחילת השנה גם מספר אכזבות, כאשר קופת הגמל של ועד עובדי "דיסקונט", המנהלת 2.6 מיליארד שקל, החליטה לאחר שנים של עבודה עם "פסגות" להוציא ממנו חצי מהתיק לניהול בית ההשקעות "הראל פיננסים". קודם לכן, קרן ההשתלמות "רום", השייכת לעובדי הרשויות והתאגידים המקומיים, החליטה להוציא מחצית מנכסיה מ"פסגות" והעבירה 1.3 מיליארד שקל לניהול בית ההשקעות "אי.בי.אי".

"אי.בי.אי" ו"אינפיניטי". לשלב הסופי הגיעו "פסגות" ו"הראל פיננסים". עד היום נוהלו התיקים הללו בחברת ניהול תיקים מקבוצת הבנק הבינלאומי, כשגם תפעול הקופות רוכז בבינלאומי. הזכייה במכרז מביאה את הנכסים המנוהלים ב"פסגות" לשיא חדש - יותר מ-140 מיליארד שקל, והיא מצטרפת לשתי זכיות נוספות מתחילת השנה: קופת הגמל "שובל" של ארגון הביוכימאים והמיקרוביולוגים, עם היקף נכסים של 140 מיליון שקל, וקופת הגמל "כלנית", גם היא של הסתדרות המורים, המנהלת נכסים

בית ההשקעות "פסגות" זכה באחד המכרזים הגדולים בענף הגמל וינהל את תיקי קרנות ההשתלמות של המורים והגנות ושל המורים התיכונים. מדובר בתיקים הכוללים היקף נכסים של 13.4 מיליארד שקל. דמי הניהול שהציע "פסגות" הם נמוכים במיוחד ומסתכמים ב-0.015%. כלומר, על ניהול התיקים בסך 13.4 מיליארד שקל יקבל פסגות כ-2 מיליון שקל לשנה בלבד. במכרז שערכה הסתדרות המורים התמודדו מול "פסגות" בתי ההשקעות "הראל פיננסים", "דש",

את עתיד הלקוחות שלך הבטחת. ואיך?

מיזוגים, רכישות ושותפויות

אורלן
הביטוח שלך להצלחה

www.orlan.co.il

למידע נוסף

טל לוינסון טלפון: 03-6259888

מייל: tal@orlan.co.il

סוכן הביטוח שלי | נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

המפקח על הביטוח פרסם את חוזר השירות בענף

להנהלת הגוף המוסדי סקר פערים בין רמת השירות הניתנת ללקוחות ובין רמת השירות שנקבעה במדיניות הדירקטוריון למתן שירות; (3) להמליץ להנהלת הגוף המוסדי לגבי: רמת השירות שתינתן ללקוחות והמדדים לבדיקתה; רמת השירות שתינתן ללקוחות בתקופות שיא, ואופן הערכות מערכי השירות בגוף לתקופות כאלו; תיעוד מידע בנוגע לפניות ללקוחות למוקדי השירות, לרבות ביחס לאמצעים אשר ישמשו לתיעוד וסיווג המידע שיתועד, אשר יכלול לכל הפחות את זהות הפונה, מהות הפניה וזמני המתנה ממוצעים למענה; (4) לפעול ליישום החלטות ומדיניות הדירקטוריון לגבי שירות הגוף המוסדי; (5) להגיש להנהלת הגוף המוסדי דוח שנתי אשר יסקור את עמידת הגוף המוסדי בתכנית העבודה ובמדיניות הגוף המוסדי למתן שירות". חוזר השירות ייכנס לתוקף ב-1 בינואר 2013.

על פניות ציבור, אופן קבלת שירות באמצעי התקשורת השונים וכדומה - ומתן אפשרות ללקוחות להביע בפני כל גוף מוסדי השגות בנוגע לרמת השירות הניתן להם. כן קובע החוזר כי "גוף מוסדי יקבע עבור כל סוג עובד המשרת ללקוחות (כגון משווק, מוקדן ומקבל קהל) כללים ביחס לרמת המקצועיות הנדרשת ממנו, השכלתו, הכשרתו וניסיונו, הרלוונטיים לצורך מתן השירות, וכן יקבע את הנהלים של הגוף המוסדי, המוצרים והוראות הדין שעל העובד להכיר במסגרת עבודתו". בתוך כל מבהיר החוזר כי "גוף מוסדי ימנה ממונה שירות ללקוחות שיהיה במעמד של עובד בכיר, אשר ידווח למנהל הכללי של הגוף המוסדי", ומפרט מהם תפקידי ממונה שירות הלקוחות בגוף המוסדי כדלהלן: (1) להגיש להנהלת הגוף המוסדי מיפוי של מערך השירות הקיים לפני יישום הוראות חוזר זה; (2) להגיש

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע את חוזר "שירות ללקוחות גופים מוסדיים". לדברי המפקח "שירות איכותי ואמין מהווה תנאי יסודי ליכולתו של לקוח לממש את זכויותיו, לרבות בזמנים בהם חלה עליה יוצאת דופן בכמות הפניות אל גוף מוסדי (להלן - תקופות שיא)". לפיכך, פרופ' שריג מצוין וקובע כי "מטרת חוזר זה להבטיח רמה נאותה ושיפור מתמשך בשירות אותו מקבל הלקוח". החוזר כולל את חובת הנהלת גוף מוסדי לקבוע אמנת שירות אשר תתבסס על התייחסות הוגנת ומכובדת ללקוחות ולפרטיותם, קיום תקשורת יעילה וזמינה עם הלקוחות, מענה על שאלות בזמן סביר ומתן תשובות ברורות ומנומקות ככל הניתן, מסירת מידע מלא וענייני ללקוחות בהתאם לפנייתם - בין היתר לגבי אופן הגשת בקשה לשירות או לתביעה, אופן הטיפול בתלונה אצל הממונה

סגן שר הבריאות הציג את הרפורמה בביטוח סיעודי - עלותה כ-1.2 מיליארד ש"ח

לסיעוד. הרפורמה תהפוך את מימון הסיעוד לאוניברסלי - בעלי ההכנסות הנמוכות ישלמו פחות ובעלי ההכנסות הגבוהות, שכיום לא מקבלים מימון מהמדינה, יקבלו מימון". בן צור ציין כי "יש הסכמה בין משרדי הממשלה על זיהוי הבעיות. עדיין אין הסכמה על כל הצעדים, אך סגן השר נחוש להעביר את הרפורמה". משרד האוצר נמסר בתגובה: "כיום קיים ביטוח אשפוז סיעודי לכל אזרחי ישראל באמצעות משרד הבריאות והמוסד לביטוח לאומי, בכפוף למבחן הכנסה. באופן זה קיימת מערכת ערבות הדדית על בסיס סוציאלי, כך שרק בעלי הכנסות גבוהות מאוד לא זכאים לעזרת המדינה באשפוז. משרד האוצר מתנגד להצעת משרד הבריאות, שעלותה צפויה לגדול פי כמה בעתיד בעקבות הזדקנות האוכלוסייה. מימון התוכנית יצריך העלאה של מס הבריאות, המוטל בעיקרו על שכבות הביניים, מעבר ל-0.5%. מעמד הביניים צפוי להיפגע מכך, שכן הוא ידרש לשלם יותר תמורת אותו שירות שהוא מקבל כיום. מעבר לכך, הטלת אחריות ביטוחית לאשפוז סיעודי על קופות חולים אינה מקובלת בעולם, אינה מתחום ההתמחות והעיסוק הרגיל שלהן וצפויה לערער את יציבות הפיננסית ואת יכולתן לספק את שירותי הבריאות שעליהן הן אחראיות".

הרחבת הזכאות לשירותי הסיעוד, הרחבת האחריות של קופות החולים, בקרה של קופות החולים על הסיעוד הניתן על ידי מטפלי חברות כוח אדם - הפועלות כיום ללא פיקוח - ועיגון הזכאות לנזקים בחוק. בשלב השני תועבר לאחריות קופות החולים, אספקת שירותי האשפוז הממושך - כפי שנהוג כיום באשפוז הכללי הרגיל. בשלב השלישי, כשלוש שנים לאחר תחילת יישום הרפורמה, מתוכננת העברת אחריות כוללת מהמוסד לביטוח לאומי למשרד הבריאות ולקופות החולים, תוך הרחבת חוק ביטוח בריאות ממלכתי. במשרד הבריאות הסבירו כי הרפורמה "נועדה לשפר את איכות הטיפול הרפואי-סיעודי, תוך יצירת רצף טיפולי במסגרת אחת, להרחיב את הזכאות לטיפול סיעודי רפואי לקשישים בכל שכבות האוכלוסייה ולצמצם את הבירוקרטיה הקיימת בטיפול בקשיש". מטרה נוספת היא הקטנת הנטל על משפחות החולים, שרבות מהן נושאות בו כיום לבדן. "זהו צדק חברתי ותיקון עוול היסטורי לאוכלוסייה המתבגרת בישראל", לדברי ליצמן במסיבת העיתונאים. לדברי עמית בן צור, יועץ בכיר למנכ"ל משרד הבריאות לענייני מדיניות בריאות, "לא יכול להיות שאנשים ישלמו כל חייהם ביטוח לאומי וביטוח בריאות ולא יקבלו דבר בהגיעם

סגן שר הבריאות, יעקב ליצמן, הציג השבוע במסיבת עיתונאים את הרפורמה הכוללת שהוא מתכנן להוביל בתחום הטיפול הסיעודי. במסגרת התוכנית, הביטוח הסיעודי ייכנס לסל הבריאות ומשרד הבריאות ייהפך האחראי הרגולטורי היחיד לתחום הטיפול הסיעודי בישראל. עלות התוכנית המוערכת היא כ-1.2 מיליארד שקל, והטמעתה צפויה להימשך כחמש שנים. סגן השר ליצמן אמר כי בכוונתו להעלותה להצבעה בכנסת בתחילת מושב החורף. יחד עם זאת, נושא המימון לרפורמה לא יושב עד כה. במשרד הבריאות מעוניינים לממנה באמצעות העלאת מס הבריאות בכ-0.5%, אך אם תהיה הצעה לממנה מתקציב המדינה, המשרד לא יתנגד. במשרד האוצר מתנגדים לרפורמה ולאופן מימונה המוצע. לפי תוכנית משרד הבריאות, במסגרת הרפורמה יקבלו חולים סיעודיים המתגוררים בבתייהם תוספת של 50% לשעות הטיפול השבועיות (מ-22 ל-33 שעות). בנוסף, יוקצה תקציב לתמיכה בבני המשפחה המטפלים בקשיש. כמו כן, תונהג הקלה במבחני ההכנסה לקביעת היקף המימון הציבורי שלו יזכו הסיעודיים - לרבות ביטול מבחני ההכנסה לבני המשפחה. הרפורמה תונהג בשלושה שלבים. בשנה וחצי הראשונות מתוכנן טיפול בסיעוד בבית:

"הכשרה" מקימה מרכז ארצי ייעודי להפקה מהירה של ביטוחי המשכנתא

באמצעות הגדלת והכשרת כ"א ייעודי ומקצועי לנושא. מיהון ציין כי "יתרון נוסף למקבלי השירות במרכז ייחודי זה נעוץ בעובדה שהחברה יצאה לאחרונה במבצע הנחות בביטוחי משכנתא. כך שמעבר למהירות התגובה ייהנו הסוכנים ולקוחותיהם גם ממחירים אטרקטיביים".

וראש אגף ביטוח חיים ב"הכשרה", "ייחודו של המרכז האמור, הינו בראש ובראשונה ביכולת מתן תגובה מהירה ו'בהפקה מיידית' של ביטוחי המשכנתא. זאת תוך שמירה, כמובן, על רמת מקצועיות ושירות גבוהה המאפיינת את החברה. אנו נערכים לטובת הקמת המרכז

"הכשרה - חברה לביטוח", מקימה מרכז ארצי ייעודי להפקה מהירה של ביטוחי משכנתא עבור סוכניה. מהחברה נמסר כי היא החליטה להשקיע ולהרחיב אותו, תוך ראייה לטווח הארוך, לאור זיהוי הפוטנציאל הגלום בתחום המשכנתאות לדבריו של **שמעון מירון**, סמנכ"ל

"מגדל" כשיקה את שירות "כוחה מלווה"

מדובר בשירות שבו רופא בכיר ילווה וייעץ למבוטחים באירועים רפואיים • בראש השירות החדש יעמוד פרופ' צבי שטרן, מנהל המרכז הרפואי הדסה בהר הצופים

בתחום הרלוונטי, שייפגש עם המבוטח תוך זמן קצר ולאחר שעבר על התיק הרפואי האינטרנטי. בהתאם לצורך ייקבעו פגישות נוספות עם הרופא המומחה ו/או רופאים בכירים נוספים. **דורון איתן**, מנהל תחום הבריאות ב"מגדל", מסר כי "שירות 'מומחה מלווה' הוא שיפור משמעותי נוסף שמעניקה מגדל למבוטחיה במסגרת הרחבת פעילותה בתחום ביטוחי הבריאות. יש היענות חסרת תקדים לפוליסות הבריאות החדשות שלנו, הכוללות פתרונות מודולאריים, ייחודיים ובלעדיים למגדל".

ביטוח תגיע אחת מוסמכת לבית המבוטח, תשוחח עמו ותאסוף את החומר הרפואי הרלוונטי. לכל מבוטח יוקם תיק רפואי מקוון שירכז את ההיסטוריה הרפואית שלו ויבטיח כי כל רופא מטפל שאליו יגיע המבוטח יקבל תמונה מקצועית, ממצה ויעילה אודות מצבו הרפואי. בכל אירוע רפואי שיצריך זאת יבחן המנהל הרפואי של השירות, פרופ' צבי שטרן, מנהל המרכז הרפואי הדסה בהר הצופים, את התיק הרפואי המקוון ולאחר מכן יאפשר למבוטח לבחור (מתוך רשימה של מנהלי מחלקות ויחידות) את אחד מבכירי הרופאים

חברת "מגדל" ממשיכה ליישם את אסטרטגיית הרחבת פעילותה בתחום הבריאות והכריזה השבוע על השקת שירות "מומחה מלווה" ללקוחות ביטוחי הבריאות של "מגדל" - ליווי אישי וייעוץ ע"י רופאים מומחים מהמובילים בתחומם. המומחה המלווה ירכז עבור המבוטח את כל הפרטים הרפואיים הרלוונטיים למקרה, יקבע פגישות ייעוץ עם רופאים מומחים מובילים ויקבע איש קשר במוקד הזמין 24 שעות ביממה 7 ימים בשבוע. במסגרת שירות המומחה המלווה של "מגדל" למבוטחיה, בעת מקרה

"שומרה" משדרגת את ענף "שומרה CX" - ביטוח מקיף לרכבי יוקרה. רכבי היוקרה

"שומרה" משדרגת את ענף "שומרה CX" - ביטוח מקיף לרכבי יוקרה. בין השיפורים שבוצעו תבטח "שומרה" רכבים בשווי של עד 800,000 ₪ בפרמיות אטרקטיביות במיוחד. יצוין כי ענף רכבי היוקרה ב"שומרה" נגיש לתמחור בכל משרד סוכן הפעיל בחברה, זאת אודות למחולל המחירים של החברה, אשר מאפשר קבלת הצעת מחיר בקלות ובמהירות. מ"שומרה" נמסר: "לאור ריבוי בכמות המסירות של רכבים יקרים בתקופה האחרונה החלטנו להיות אטרקטיביים גם בפלח שוק זה ולהעניק, כהרגלנו, פתרונות אטרקטיביים לסוכני הביטוח שלנו".

סינויים חדשים

סינויים חדשים בצמרת אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון

סבב מינויים חדשים באגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר. ר"ח **מיכל היימן** תמונה למנהלת מחלקת ביטוח חיים ותחליף בתפקיד את **יואב גפני**, שימש נציג ישראל בארגון ה-OECD. במקביל יחליף **עבד ג'בל חסדיה** את ר"ח **באשר קאסם** בתפקיד מנהל מחלקת קופות גמל, לאחר שהאחרון הודיע על פרישה.

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז השרון - 18.8.2011

חברות/חברים יקרים,

הנכם מוזמנים ליום עיון של מחוז השרון שיתקיים ביום חמישי 18 באוגוסט 2011 במלון דן אכדיה" חוף הרצליה רחוב רמות ים 122 9:00 נא לדייק! יום העיון בחסות: "פסגות בית השקעות" במסגרתו יישאו דברים דניאל קסלמן, עו"ד ג'ון גבע, רם אמית, עמית סגל, עומר גטניו, אריק פרץ. נשמח לראותכם בין המשתתפים.

נא לאשר השתתפות לעינת בלשכה בת"א

טל: 03:6396676 פקס: 03:6396322 center@insurance.org.il

בעין משפטית



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

עריית כפר סבא תפצה בעלים של רכב בשל קריסת עץ באין נזקי רכוש שנהרמו לרכב

נפומניאשיץ ורה נ' עיריית חיפה, שם נקבע כי "...הטלת רף גבוה ביחס לעצים, עלול להביא למדיניות של 'הבה נעקור נטוע ונקצץ בנטיעות' מחשש של תשלום פיצויים. כך, נמצאנו מעדיפים 'הר טרשים קרח' על פני 'גן השקמים' בעיבורה של עיר".

לדברי בית המשפט, היות ועסקינן בעץ עתיק המתנשא לגובה רב, עיריית כפ"ס הייתה חייבת לבצע את הבדיקות והטיפול הנדרשים, על מנת למנוע מפגעים. כלומר, "החלטה של רשות מקומית להותיר בשטח שיפוטה עצים מסוג זה, מצריכה מנגד הקצאת משאבים המתאימים לטיפול בהם ובדיקתם על מנת למנוע הישנות מקרים כאמור".

בהתאם לכך, פסק בית המשפט פסק כי אילו רצתה עיריית כפ"ס להוכיח את ניתוק הקשר הסיבתי בשל מפגעי מזג האוויר, בין אחריותה לתחזוקת העצים שבתחמי סמכותה לנזק, היה עליה להראות כי האירוע היה חריג במיוחד. אולם, היות ועיריית כפ"ס לא הציגה מסמכים תומכים, לפיהם ביום התאונה היה אירוע מזג אוויר חריג, נפסק שלא הצליחה להוכיח את ניתוק הקשר הסיבתי לקרות הנזק הנטען. לסיכום פסק בית המשפט, כי על עיריית כפ"ס לפצות את התובעים בגין נזקי הרכוש שנגרמו לרכב בשל קריסת העץ עליו.

וחצי קודם לכך, ביצעה עיריית כפ"ס טיפול יסודי ואינטנסיבי, אשר כלל בין היתר עבודות סניטציה, ניקוי רקיבות, והפחתת משקל העצים. לפיכך, לשיטת עיריית כפ"ס, קרס העץ כתוצאה ממזג אוויר חריג אשר שרר באותו היום, ומכאן שהתאונה התרחשה עקב כוח עליון, ועל כן נותק הקשר הסיבתי בין התאונה לבין הנזק הנטען.

לדברי בית המשפט, בבחינת עוולת הרשלנות, יש לשים לב למספר תנאים מצטברים, קיומה של חובת זהירות, התרשלנות, ונזק שנגרם כתוצאה מההתרשלנות.

לפיכך הפנה בית המשפט לסעיף 249(9) לפקודת העיריות [נוסח חדש], הקובע חובה "לנטוע עצים בכל רחוב או בכל מקום ציבורי, ולהקים סוככי עצים, ובלבד שהרחוב או המקום לא ייפגעו על ידי כך יותר מן הראוי". נוסף על כך, בסעיף 235(3) נקבע, כי "בענין רחובות תעשה העירייה פעולות אלה: ... (3) תמנע ותסיר מכשולים והסגת גבול ברחוב...". כלומר, **לכל עירייה נתונה סמכות לנטוע עצים בתחום שיפוטה, ובלבד שלא יהיה בכך כדי לגרום לפגיעה או לנזק.**

לדברי בית המשפט, קיים מתח תמידי בין רצון העיריות לשמר חזית יפה וירוקה בתחומיה לבין החובה למניעתם של מפגעים בדמות עצים שקורסים, כפי שנקבע בעניין ת.א. 1108/01 (מחוזי - חי').

בבית המשפט לתביעות קטנות בכפר סבא, נדונה תביעתם של טובה וצבי תאשמע (להלן: "טובה", ושניהם יחד: "התובעים"), כנגד עריית כפר סבא (להלן: "עיריית כפ"ס"). פסק הדין ניתן באפריל 2011, מפי השופטת רחל קרלינסקי.

בפברואר 2009, עת נהגה טובה ברכבה, קרס ונפל עץ פיקוס על רכבה (להלן: "הרכב", "התאונה" ו"העץ"). בשל האמור, פנו התובעים לעיריית כפ"ס, על מנת לקבל פיצוי בגין הנזק שנגרם לרכב, אולם זו דחתה את בקשתם, בטענה של העדר אחריות. לפיכך הגישו התובעים תביעה לבית המשפט. יובהר, כי במהלך הדיון צמצמו התובעים את טענותיהם לגבי נזקי הרכוש שנגרמו להם בתאונה בלבד, ואילו בגין נזקי גוף, נקבע שתוגש תביעה נפרדת.

לטענת טובה, הואיל והעץ נמצא בשטח המצוי בתחום שיפוטה של עיריית כפ"ס, אזי חבה העירייה בחובה לשמור ולתחזק אותו. קל וחומר חלה חובה זו לגבי עצים עתיקים, אשר "מועדים לפורענות", חלשים, ופחות יציבים, כדוגמת העץ שקרס בעת התאונה.

מנגד טענה עיריית כפ"ס, כי היא דואגת לבצע עבודות תחזוקה וטיפול בעצים כל העת. עוד טענה עיריית כפ"ס, כי חודש עובר לתאונה התבצעו פעולות גיזום עצים ברחוב בו התרחשה התאונה, וכן כי שנה

8 באוגוסט 2011

לכבוד: ניצן סוכנות לביטוח - אבי ספורטה, מקבוצת ד.נ.ר סוכנות לביטוח רח' בן גוריון 2 (מגדל ב.ס.ר 1), רמת גן 52573



אבי היקר,

תודתנו העמוקה נתונה לך ולצוות היקר, על שתרמת יום כיף נפלא שגרם אושר ושמחה לילדים. אנו מאמינים כי פעילותה של "יד ביד" חיונית ובעלת חשיבות רבה למתן הזדמנויות שוות לכל ילד. כל סיוע ש"יד ביד" מקבלת מתומכיה מופנה למטרה זו. במאמץ משותף של כל הגורמים התומכים בנו, ניתן יהיה לשלב את ילדי הבתים בחברה הישראלית ולהעלות בקרב הציבור את המודעות לנושא המצוקה הכלכלית החברתית. אנו חוזרים ומוזים על הכרתך בחשיבות התרומה ועל נדיבותך. אבי, אנו מאחלים לך עוד הרבה שנים של התנדבות ונתינה.

כל הכבוד. ישר כח!

בברכה,

שלי חשן, יו"ר ונשיאה, אגודת "יד ביד"

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

לוח הביטוח

דרושה/ עובדת/ עם רישיון סוכן או לקראת קבלתו עבור משרת ראש צוות לניהול צוות עובדים בתחום ייעודי בענף אלמנטרי יכולת מכירה וניהול עובדים המשרה הינה באזור חיפה והקריות
קו"ח לכתובת: yaara@orgal.info

לסוכנות ביטוח וותיקה באשדוד, דרושה/ פקיד/ת ביטוח מנוסה בתחום האלמנטרי.
קרן 050-9440933

למשרד סוכן ביטוח באזור פ"ת דרושה/ פקיד/ה בעלת נסיון במשרד סוכן ביטוח לפחות 5 שנים בתחום האלמנטרי דירות ורכב כולל טיפול בתביעות
קו"ח למייל - levy@egoz-insu.co.il
או בטלפון 052-2521139 רפי

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות למכירה תיק ביטוח בגוש דן
dani@gsr.co.il

סוכן ביטוח מאזור צפון מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי/פנסיוני. סודיות מלאה מובטחת טל' 054-7981155 חיים
מייל hprrt@zahav.net.il

לסוכנות ביטוח ותיקה בתל אביב דרושה/ פקיד/ת בטוח חיים במשרה מלאה. תואר אקדמי - חובה. אפשרויות קידום והתפתחות מובטחות למתאימות. ידע במחשבים - חובה. ניתן לשלוח קורות חיים לאי-מייל: peri1@zahav.net.il

סוכנות ביטוח המתמחה בביטוחי מנהלים וניהול הסדרים מציעה את שרותיה לסוכנים הן בגיוסי לקוחות גדולים והן בהתמודדות מול סוכנויות ההסדר בניהול הסדרים, גביה מרוכזת, יעוץ ותכנון מקצועי והנחות בדמי ניהול. המעוניינים לפנות ישירות ליוסי 052-6655536

דרושה/ פקיד/ה למשרד ותיק בת"א אחראי/ת, כישרונית ויידע בביטוח נא לשלוח קו"ח
למייל: motiginter@gmail.com
או לפקס: 03-7316801

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות למכירה תיק ביטוח בקריות מטה 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

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

למשרד לביטוח ותיק ברמות מאיר (אזור רחובות) דרושה/ פקיד/ה ביטוח בעלת ניסיון בביטוח אלמנטרי.
נא לשלוח קורות חיים ל: goldinsu@netvision.net.il

לסוכנות ביטוח ותיקה בירושלים דרושים עובדים מנוסים לביטוח חיים ופנסיה וכן לביטוח אלמנטרי בעלי ידע בתוכנות אופיס ובעבודה מול לקוחות וחברות ביטוח.
סודיות מובטחת
קו"ח למייל - m_dorit@netvision.net.il

סוכנות ביטוח העוסקת בתחום ביטוח חיים, בריאות, פנסיה ופינוסים, מעוניינת להשכיר חדר/2 חדרים במשרדי סוכנות ביטוח באזור מתחם הבורסה/ עזריאלי (קרוב לרכבת). ניתן לפנות ליפעת בטלפון 074-7031223
או למייל elioragency@gmail.com

דרושה/ פקיד/ה אלמנטר בתחום הרכב והדירה כולל טיפול בתביעות. ראש גדול לבעודה מיידית. לפרטים: 052-2938563
montiuri@gmail.com

סוכן ביטוח פנסיוני מתחיל וצעיר מחפש חדר/שטח משרד קטן באזור תל אביב. אפשרי בתוך משרד קיים
נא לפנות לראובן רפ 050-5296280

סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה בעלת ניסיון רב בתחומי האלמנטרי, החיים והפינוסים מעוניינת ב:
1. רכישת 50%-100% מתיק הביטוח שלך, תוך שיתוף פעולה מלא ופורה דיסקרטיות מלאה מובטחת
2. הגדלת הכנסותיך - יש לנו פתרונות חדשניים ומקצועיים עבורך.
3. סוכן/ת ביטוח חיים/אלמנטרי לבית סוכן בחיפה - הוזלת עלויות והגדלת הרווחיות.
לפרטים: dudi@gamafinansim.co.il
נייד: 050-5368629

סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה בעלת ניסיון רב בתחומי האלמנטרי מעוניינת להציע לך הצעה למיזם משותף: באם הינך סוכן/ת ביטוח בתחום החיים ללא כל פעילות בתחום האלמנטר בואי/ ובבנה יחד שיתוף פעולה פורה אשר יגדיל את הכנסותיך וסל מוצרי הביטוח של משרדך וכמו כן תגדיל את רמת שימור לקוחותיך.
לפרטים: dudi@gamafinansim.co.il
נייד: 050-5368629

דרושה/ פקיד/ה בתחום האלמנטרי (בענפי הרכב והדירה) עם ניסיון בעבודה במשרדי ביטוח תנאים מעולים למתאים/ה המשרה בקיבוץ עין דור
איתן - 050-2280160

סוכנות קפלן, נעים ושות' מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות, סיוע בהלוואות כמו גם אפשרויות השקעה. לפרטים: אייל 054-4755655
eyal_w@naim.co.il

בוא לפתח קריירה עצמאית! פרופיט שירותים פינוסים מציעה לך מסלול ייחודי להקמת עסק עצמאי בתחום הביטוח, הפינוסים והפנסיה. ליווי מקצועי, מוקד לתיאום פגישות, מוצרים ייחודיים, סיוע במימון בשנה הראשונה. המודעה מיועדת לנשים וגברים בעלי רישיון פנסיוני/מתמחים. לפרטים: 073-2155725, 03-7512200
מייל: dian@profit-fs.com

מחפש לקנות תיק אלמנטרי או לקלוט סוכן/ת ביטוח בעלת תיק אלמנטרי יוסי פיינרמן, הר החוצבים ירושלים.
טל. 052-6604304

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

למשרד ביטוח בחיפה דרושה/ פקיד/ה מנוסה, לטיפול בתביעות ומכירות ביטוח חיים למשרה חלקית (כשלושת רבעי משרה). נא לפנות עם קורות חיים והמלצות למייל בלבד לפי הכתובת:
Sk13071991@gmail.com

לסוכנות ביטוח באור יהודה דרושה/ פקיד/ה בביטוח רכב ודירה ניסיון חובה
קו"ח ל haim@haverh.co.il

סוכנות לביטוח ותיקה וגדולה בת"א, מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח, מכל סוגי הביטוח. עדיפות לאלמנטרי.
Deanm.dri@gmail.com
מובטחת. 050-5234664

סוכן ביטוח ותיק מהמרכז מחפש שיתוף פעולה עסקי עם סוכן פעיל (כל התחומים) או בטלפון skashro@nana10.co.il
03-5032893 om