



בצל הגזירות שמתכנן האוצר להטיל על סוכני הביטוח: כנסי מחאה נערכו השבוע בהשתתפות מאות סוכנים

בתוך כך ח"כ דני דנון, חבר וועדת הכספים, הביע תמיכה במחאת הסוכנים והכריז: "התקנות יארכו להכחדת סוכני הביטוח ואני ועוד חברי כנסת לא ניתן יד לכך"

נוסף ממעמד הביניים - סוכני הביטוח. דרך זו תוביל לפיטוריהם של עשרות אלפי אנשים מהענף". אייזיק הוסיף כי "הרפורמה להגברת התחרות הינה למעשה רפורמה שחלק אחד שלה עוסק בהגבלת התחרות והחלק האחר בהדברת סוכן הביטוח. האג'נדה של הממונה על אגף שוק ההון ברורה ואינה משתמעת לשתי פנים: הבנקים הם הערוץ ההפצה המרכזי בתחום החיסכון הפנסיוני. רק אם הלקוח לא יבחר בסטנדרט הוא יוכל לפנות לסוכן או ליועץ".

אייזיק חתם באומרו כי "אני חש אחריות לסוכנים שאיתי ונדרשת אחריות. מישהו החליט לסגור לנו את העסק וצריך להילחם על זה". נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, שהשתתף גם בכנס זה, הדגיש את מחויבותה של הלשכה בהובלת מאבק נחוש ונחרץ. "גם אני סוכן ביטוח וגם אני מודע להשלכות התקנות על עתיד פעילותי. אנחנו באותה סירה ולפני שהיא תטבע כדאי שמישהו במשרד האוצר יתעורר. האם יש כאן מגמה ברורה או חוסר הבנה? מבחינתי, מבחן התשובה הוא הקובע. יש בידינו את האפשרות לפנות לערוץ המשפטי, יש לרשותנו ערוץ פוליטי פתוח שמבקש להיות מעורב ויש לנו כלים נוספים שבהם נשתמש בעת הצורך. כל האפשרויות פתוחות, אולם במקביל לא נחסום בשלב זה כל הידברות האוצר, למרות כי נראה שבשלב זה אין כל כך עם מי לדבר". כץ הכריז כי "אנחנו לא נוותר, לא נכנע, ונמשיך במאבק הצודק והלגיטימי שלנו!". יצוין כי בכנס השתתפו גם בכירים מחברות הביטוח, ביניהם: **אורן אל-און** מ"הפניקס", **גיא כהן** מ"כלל ביטוח" ו**נועם גולד** מ"מגדל".

התקנות יכחידו את ענף סוכני הביטוח ורבים מהם יעלמו. אני לא אתן יד לכך". ח"כ דנון הצהיר כי "אני מתחייב בשמי ובשם עוד חברי כנסת לפעול למענכם במאבק הצודק הזה. אסור לתת שהתקנות יגיעו לוועדת כספים. האוצר בקיא בהליכים החוקתיים, הוא מיומן ומצא בדיוק את נקודת התורפה והזמן הנכון כדי להעביר את התקנות בכנסת", לדבריו. בתוך כך, **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, שיתף את הנוכחים במהלכים המתבצעים בימים אלה. כץ חזר והדגיש כי "הלשכה בראשותי רואה בחומרה את גזירות האוצר וערוכה בכל הכוחות להתמודד עם הגורמים השונים כדי להבטיח את המשך עתיד סוכני הביטוח".

כץ חשף כי הלשכה ערכה באחרונה סקר בקרב כ-500 נשאלים מקרב האוכלוסייה היהודית הבוגרת, לפיו כ-90% מלקוחות סוכני הביטוח מרוצים משירות סוכן הביטוח, מאמינים בו וסומכים על מקצועיותו. "יש כאן בעיה בהבנת המציאות", טען כץ, "בניתוק הקיים בין משרד האוצר לבין מה שקורא בשטח. לא ייתכן שגזירות שרירותיות יחרצו גורלות של סוכני ביטוח רבים ויפגעו קשות בפנסיה ובביטחון הכלכלי של מאות אלפי משפחות בישראל".

הכנס השני בסדרת הכנסים שנערכו השבוע היה ב"שרתון סיטי טאואר" רמת גן, בהשתתפות סוכני "יונט". **שלמה אייזיק**, מנכ"ל "יונט", קרא ללשכה לנהל מאבק נחוש ועיקש. "צריך שיובל שטייניץ, שר האוצר, וצוות משרדו, ירדו מסוכני הביטוח. יש בגזירות משום פגיעה קשה באזרחי המדינה על ידי הגדלת הריכוזיות והעשרת הבנקים וחברות הביטוח. בדרך פועל האוצר לחסל נדבך

בצל הגזירות שמתכנן משרד האוצר להטיל על סוכני הביטוח נערכו השבוע שני כנסים מחאה גדולים, שבהם השתתפו מאות סוכנים. הכנס הראשון, בהשתתפות חברי מועדון ה-MDRT, נערך בכפר המכבייה. **רם מסחרי**, יו"ר המועדון בישראל, היה נחרץ בדבריו וטען כי "יש כאן כוונה ברורה לסגור את הענף ולחזור לבנקים במלוא העוצמה. אם קיבלנו עד כה בהבנה את צעדי הרגולציה והכיוון שאליו היא מכוונת בטובת הלקוח הסופי, בתקנות האחרונות שהוציא המפקח יש משום חציית קו אדום בוחק בפגיעה אנושה בסוכנים מבלי שהדבר כלל ועיקר ייטיב עם הלקוח והוא ייצא נשכר מכך". מסחרי הוסיף וציין כי "תקנות האוצר הגורפות מתייחסות לכל ענפי הביטוח, כולל אלמנטארי, והדבר פשוט מבטא חוסר הבנה בסיסית בתהליכים".

יו"ר MDRT נתן כדוגמה מצב שבו שני סוכנים מטפלים במשותף בתיק ביטוח, לדבריו "התקנות לא יאפשרו את פיצול הפוליסה ומכאן פיצול התגמול בין הגורמים המקצועיים המטפלים בתיק". מסחרי הדגיש כי "לפי התקנות החדשות, ומבדיקות שערכנו בקרב סוכני ביטוח חדשים, בינוניים וגדולים, הפגיעה היא בשיעורים גבוהים מאוד, כאשר סוכנים ותיקים הזוכים לעמלה שוטפת גבוהה יפגעו הכי פחות, בשיעור של כ-50% בלבד!". מסחרי חתם באומרו כי "דמם של הסוכנים אינו הפקר, אולם לפיקוח באוצר ממש לא מזיז מכך". ח"כ **דני דנון**, חבר בוועדת הכספים, שהשתתף בכנס, נרתם בכל כוחו לסייע לסוכנים. "חייבים להיות נחושים ולדרוש כי אותן תקנות הנוגעות לסוכני הביטוח יוסרו אחת ולתמיד, בלי להתבייש ובלי להתכופף

לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נפנים מתכניות ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים



תוכנית ביטוח סיעוד - כלל

- תקופת פיצוי לכל החיים ■ פיצוי גם למצב סיעודי הנגרם כתוצאה מתאונת דרכים או עבודה ■ 100% מגמלת הסיעוד החודשית תשולם - למבוטח שאינו יכול לבצע 2 מתוך 6 ה"פעולות". כשאחת מהן היא אי שליטה על הסוגרים.

"הרפורמות והתהליכים שמוביל האוצר בשוק הפנסיוני דוחפים את סוכנויות הביטוח האחרונות, שנתרו בלתי תלויות ואובייקטיביות, היישר לזרועות היצרנים - חברות הביטוח ובתי ההשקעות"

קטעים מכתבה שפורסמה בעיתון "דה מרקר", נועם בר, 15.8.2011

היו פחות סוכנים בענף. יש חברה בריטית שעשתה ניתוח על השוק הישראלי וצופה שיקרה כאן מה שקרה בבריטניה, שם יותר מ-50% מהסוכנים נפלטו מהענף. אריק יוגב, שבמקביל לתפקידו כמנהל חטיבת הלקוחות במגדל משמש גם כמנכ"ל מגדל סוכנויות, מאשר: "בזמן האחרון ניכרת עלייה ברצון של סוכנים וסוכנויות לחבור לגופים גדולים. זה יכול להיות בחיבור כמו פעולה דרך בית סוכנים או דרך רכישה. יש לכך יתרון בכלל - ובטח בתקופה כזו". לדבריו, סוכנויות שענינו בעבר את קבוצת מגדל לא נמצאות כיום במוקד ההתעניינות שלה. "אנחנו מחפשים כיום סוכנויות בתחומים שהם אסטרטגיים לנו - כלומר סוכנויות שפועלות בתחומי הפרט עם דגש על ביטוחי בריאות, מוצרי גיל שלישי, ריסקים ואלנמטרי. לשם אנחנו מכוונים, ולשם מופנית כיום האסטרטגיה של מגדל". יוגב, שכהן עד לפני חצי שנה כמנכ"ל מבטח סימון, לא מסתיר את העובדה שסוכנויות שמאחוריהן חברת ביטוח או בית השקעות יעדיפו למכור מוצרים של "הבית". "סביר להניח שזה מה שיקרה", הוא אומר. הערכות בענף הן כי 50%-70% מהמוצרים שמוכרות כיום סוכנויות כאלה, הם מוצרים של החברות המחזיקות בהן - כלומר הטיה מובהקת לשיווק של מוצרי הבית... על פי דו"ח הממונה על שוק ההון האחרון, מספר הסוכנים שעבדו עם הפניקס - החברה שעמה עבדו הכי הרבה סוכנים וסוכנויות ב-2009 בתחום הפנסיוני - היה 3,100 ומספר הסוכנויות שעבדו עמה היה 588. לחברות הביטוח הגדולות האחרות, מספרים דומים. גם חברות הביטוח הקטנות - כמו איילון, אליהו והכשרה - נהנו ממספרים גבוהים, אם כי נמוכים משל החברות הגדולות. לעומת זאת, רק 224 סוכנים עבדו עם פסגות, בית ההשקעות שעמו עבדו הכי הרבה סוכנים וסוכנויות מתוך כלל בתי ההשקעות. מספר הסוכנויות שעבדו עמו הסתכם ב-142. אצל רוב בתי ההשקעות האחרים, המספרים אפילו נמוכים בהרבה. אייל גורן, מנכ"ל סוכנות ההסדרים דוידוף, שפסגות חתמה באחרונה על רכישתה... טוען כי "האוצר תופש את שוק הסוכנים כלא מקצועי - וכל מה שהוא עושה עכשיו ברפורמה יוביל לכך שדווקא הסוכנויות הבודדות והאובייקטיביות יחברו לשחקנים בשוק וימכרו להם. מבחינת הסוכנויות, הפגיעה בעמלות ההיקף שמתכנן האוצר, היא קריטית. בלי העמלות האלה הן יצטרכו לקחת הלוואות להניע את הפעילות - וכאן יש יתרון לסוכנויות שבבעלות חברות ביטוח ובתי השקעות כי יש להם גב כלכלי", אומר גורן.

הופכות את ההפצה בענף הפנסיוני ליותר ויותר ריכוזית. סוכנויות שנרכשות ממוזגות ובלענות בתוך סוכנויות גדולות שנהפכות לענקיות. במפה הזו שולטות מגדל והפניקס בפער גדול מכל שאר חברות הביטוח ובתי ההשקעות. הסוכנויות שבבעלות מגדל גובות מדי שנה פרמיה של 5.5 מיליארד שקל, ומחזיקות במכירות שנתיות חדשות של כ-850 מיליון שקל. הפניקס נהנית מדי שנה מפרמיה של כ-3 מיליארד שקל ומכירות חדשות בהיקף של 350 מיליון שקל. ההערכה היא שנתח השוק של הפניקס ומגדל בסך הפרמיות שגובות סוכנויות הביטוח גבוה מ-70%. גם הדו"ח האחרון של הממונה על שוק ההון לגבי מצב השוק הפנסיוני ב-2009 הצביע על ריכוזיות גבוהה בתחום הפצת המוצרים הפנסיוניים. לפי הדו"ח, עשר הסוכנויות הגדולות הפועלות בענף הפנסיוני קיבלו 36% מהעמלות בענף, אף שהן רק 1.1% מכלל הסוכנויות בענף. 100 הסוכנויות הגדולות במשק קיבלו ב-2009 כ-72% מכלל העמלות, אף שמדובר רק ב-10.9% מהסוכנויות... אחזקה בערוצי ההפצה של הסוכנים והסוכנויות, מחלישה גם את הסוכנויות שלא נרכשו. כוח המיקוח שלהן מול חברות הביטוח מצטמצם, ובהתאם גם היקפי העמלות שהן מקבלות מהחברות. "אנחנו רואים נהירה של סוכני ביטוח לגופים גדולים. סוכני הביטוח כיום הם הגורם הכי מאיים בענף הפנסיוני. כבר בעבר היו איומים, אבל ההצטרבות שלהם כעת גדולה, והסוכנים מרגישים את זה", אומר עופר אלעד, מנכ"ל פסגות השקעות בסוכנויות ביטוח, והאיש שאחראי בפסגות על שורת העסקות הארוכה שעשה בית ההשקעות בשנים האחרונות בתחום ההפצה. "אפילו סוכנים בודדים, כאלה שפועלים לבד והעדיפו כל הזמן להיות עצמאיים, באים לבדוק כמה הם שווים ואיך הם מוכרים את התיק שלהם וגם נשארים בעסק", הוא מספר. 'היו סוכנויות שפנינו אליהן לפני שנתיים והן סירבו - וכעת הן פונות אלינו'. אלעד: "לחברות הביטוח יש אינטרס להקטין את התלות בסוכנים, כל שקל שלא ישולם לסוכן יישאר אצלן. אחד האיומים שיש על הסוכנים הוא מערכי המכירות הישירים שמפעילות חברות הביטוח. כיום החברות מרגישות שהן מסוגלות להסתדר באמצעות המערכים הישירים". לדבריו, גם התפתחות האינטרנט מאיימת על היתרונות המסורתיים של סוכן הביטוח - כמו יחס אישי וזמינות. "הסוכנים נהפכים לפחות רלוונטיים עבור דור הצעירים. המידע יותר נגיש, ולא צריך את הסוכן בשביל לספק אותו. כשאתה מסתכל על כל זה, אתה מבין שבעוד כמה שנים קדימה,

הרפורמות והתהליכים שמוביל האוצר בשוק הפנסיוני דוחפים את סוכנויות הביטוח האחרונות, שנתרו בלתי תלויות ואובייקטיביות, היישר לזרועות היצרנים - חברות הביטוח ובתי ההשקעות. סוכנים ובעלי סוכנויות רבים נוהרים אל החברות הגדולות. הם מנסים למכור את העסק ולהצטרף אליהן כשכירים או כשותפים. בתוך שנתיים וחצי בלע בית ההשקעות פסגות שבע סוכנויות ביטוח והסדרים, שלוש מהן - היימן, דוידוף ועמיתים - נרכשו מתחילת 2011. בבית ההשקעות אלטשולר שחם רכשו בחצי שנה האחרונה 20% מסוכנות מאור שוקי הון, המחזיקה בתיק פנסיוני של כ-1.5 מיליארד שקל, ו-20% מסוכנות וואן הפועלת בדרום. גם קבוצת ביטוח גדולות כמו מגדל והפניקס, ששולטות בענף ההפצה עם עשרות סוכנויות שמחזיקה כל אחת מהן, ממשיכות לרכוש סוכנויות. מבחינת אלפי הסוכנים ומאות סוכנויות הביטוח הפועלות בענף הפנסיוני, האיומים רק מתגברים. התהליך החל בטיפול הבנקים כגורם הפצה מתחרה. לאחר מכן הגיעו דרישות רגולטוריות בלתי פוסקות שמעמיסות עליהם הוצאות. באחרונה הם ספגו גם פגיעה בבטן הרכה - טיוטה שגיבש האוצר כחלק מהרפורמה להגברת התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני, הכוללת קיצוץ ומגבלות על היקפי התגמול והעמלות שמקבלים הסוכנים בענף עבור מכירת מוצרים פנסיוניים. לא כל העסקות מתפרסמות. בחלק מהמקרים מדובר בסוכנויות קטנות ובתיקים של סוכנים בודדים שנרכשו על ידי סוכנויות בנות ושלא מצדיקות דיווח מיוחד. ואולם יש כמה רכישות שזכו לפרסום. לפני כמה חודשים רכשה סוכנות שקל מקבוצת הפניקס את סוכנות אופק, כמה חודשים לאחר שרכשה את סוכנות הביטוח אודי שושני. באפריל רכשה סוכנות אורן-ישראל, שגם היא שייכת להפניקס, את סוכנות מזרח הוותיקה שהיתה בבעלות גיא בר ושי זוהר תמורת 25 מיליון שקל. לפני כחודש, רכשה מגדל 30% מסוכנות הביטוח אורלן לצד אופציה להגיע בתוך חמש שנים לאחזקה של 100% בסוכנות. גם קבוצת כלל לא שוקטת על שמריה. לפני שלושה חודשים היא רכשה את התיק של סוכן הביטוח הוותיק אורי צובנר. בתיק יש צבירה של 30 מיליון שקל, והוא הועבר לניהול בסוכנות הבת תמורה. בשוק טוענים כי בחלק מהמקרים רכישות כאלה שמבצעות חברות הביטוח, מכוונות לחסום את המתחרים יותר מאשר לספק את צורכי ההפצה של הקבוצות.

ההפצה נהפכת לריכוזית

פעילים בענף טוענים כי המגמות האלה

עו"ד יהודה טלמון, נשיא לה"ב:

"מהלך האוצר הולך לחסל את סוכני הביטוח ולהעביר את השליטה לבנקים"

את קידום והחלת פנסיית החובה לעצמאיים, למרות הסיכום שהיה עם הממונה הקודם, **ידין ענתבי**, ולמרות עתידם הפנסיוני הלא מובטח של רבים מהעצמאים בישראל. עו"ד טלמון חתם והכריז בפני הסוכנים: "מדברים על מאבק בריכוזיות והגברת התחרות, אבל המהלך של האוצר הוא סופר ריכוזי. לה"ב מחויבת לציבור הסוכנים העצמאים בישראל ואני, באופן אישי, חייל שלכם".

אחד הממשלה מרימה ידה לעידוד ציבור העצמאים ומצד שני, בפועל, רומסת אותם". הוא טען כי קיים פער עצום בין נתוני המאקרו שמחזיק האוצר לבין פעילותו בשטח של ציבור העצמאים בישראל ומאמציו האדירים כדי להבטיח את פרנסתו בכבוד ועתידו. כך למשל הצביע עו"ד טלמון על העובדה שהממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון **פרופ' עודד שריג** למעשה "הקפיא במגירה"

ארגון לה"ב, בראשות נשיא הלשכה עו"ד **יהודה טלמון**, מגביר את מעורבותו במחאת הסוכנים. עו"ד טלמון היה נחרץ השבוע בהופיעו בפני סוכני הביטוח וטען כי "מהלך האוצר בעניין התקנות שהוציא, הולך לחסל את סוכני הביטוח ולהעביר את השליטה לבנקים". נשיא לה"ב הוסיף כי "האוצר גמר אומר לחסל את ציבור העצמאיים במדינת ישראל. זו אינה סיסמא, זוהי מציאות. מצד

הכחונה על אגף שוק ההון: חשיפת תיק הפנסיה של הציבור לטייקונים הגדולים עומדת על פחות מ-7%

ההשקעה קובעות מגבלות חמורות על יכולת מנהלי כספים פנסיוניים להשקיע בגופים קשורים. כתוצאה ממגבלות חמורות אלו, החשיפה של גופים מוסדיים לחברות בקבוצות שאליהן הם משתייכים היא אפסית". במילים אחרות, אין כמעט חשש לקיום ניגוד עניינים בניהול אשראי שנותנים גופים מוסדיים לחברות קשורות".

לחברי הכנסת כי האגף ערך בדיקות רבות והחשיפה הנמוכה ללוויים, או לקבוצות עסקיות מסוימות, "היא לא מקרית אלא מהווה תולדה של תקנות השקעה שהוציא האגף, המשקפות את חובת הנאמנות של מנהלי התיקים. כתוצאה מחובה זו מנהלי התיקים עצמם מקפידים על ביזור תיק ההשקעות". פרופ' שריג הוסיף כי "תקנות

בדיון בוועדת הכלכלה של הכנסת שנערך השבוע טען פרופ' **עודד שריג**, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, כי פחות מ-7% מתיק הפנסיה חשוף לטייקונים הגדולים וכי החשיפה הגדולה ביותר של כספי החיסכון לקבוצה עסקית מסוימת, מהווה רק כ-3.2% מהתיק הפנסיוני. הממונה על שוק ההון מסר



בוא לפתח קריירה עצמאית!

פרופיט שרותים פינוסים מציעה לך מסלול ייחודי להקמת עסק עצמאי בתחום הביטוח, הפנסיה והפינוסים.

אם אתה תותח מכירות, חרוץ ובעל יכולת למידה גבוהה, המודעה הזו בשבילך!

אנו מציעים: • ליווי מקצועי • מוקד תיאום פגישות • מוצרים ייחודיים • סיוע במימון בשנה הראשונה

הזדרזו להגיש מועמדותכם!! מספר המקומות מוגבל. המודעה מיועדת לנשים וגברים כאחד, בעלי רישיון פנסיוני/מתמחים

טל. 03-7512200 פקס. 073-2155725 dian@profit-fs.co.il

סוכני הביטוח למען הקהילה:

הסוכנים נרתמו ליוזמים של סיוע בשיפוץ בית ספר לחינוך מיוחד באשקלון



אורן שמלץ, רונן שחר (איתוראן) דודו ינקובסקי, אבי ספורטה

הקהילתיים המרשימים. "הקשר שלנו עם איתוראן בראשות המנכ"ל, ניר שרצקי, וראש תחום שיווק ביטוח, אורן שמלץ, תורם רבות להאדרת שמם של הסוכנים ולהמחשת רגישותם לצורכי הקהילה. אין לי ספק כי נקדם יחד פרויקטים קהילתיים נוספים גם בהמשך".

בית הספר, הילדים המדהימים ואפילו מצד בכירי עיריית אשקלון, שבאו והתרשמו עמוקות מרוח ההתנדבות של הסוכנים והפלא החדש שיצרנו". ספורטה הוסיף כי "הפרויקט באשקלון עלה בקנה אחד עם המטרות שהוגדרו לשיתוף הפעולה בתרומה לקהילה בין איתוראן ללשכה, והיווה נדבך נוסף לפעילות הקודמת שלנו השנה לטובת קהילת קריית שמונה". כזכור, אך לפני מספר חודשים הצפינו הסוכנים לקריית שמונה ויחד עם עובדי "איתוראן" שיפצו מבני חינוך מוזנחים ונטושים בעיר הגבול הצפונית. על רקע הצלחתו של הפרויקט הנוכחי באשקלון, אשר זכה להתעניינות ולהתייחסות בתקשורת האזורית, ביקש ספורטה להודות במילים חמות לחברי הוועדה שבראשה הוא עומד: **מנחם אלפנט אל-רום, רמי שבת, בני חנונה, רחל קדם ומיכל וינצר**, וליו"ר סניף אשדוד-אשקלון בלשכה, **אבי בן דוד**, וכן לשבח את תרומת "איתוראן" לפרויקטים

במסגרת הפרויקטים השנתיים של הלשכה וחברת "איתוראן" בתרומה לקהילה, יצאו השבוע סוכנים רבים, בראשות יו"ר הוועדה לפעילות למען הקהילה בלשכה, **אבי ספורטה**, ועובדי "איתוראן", לעבודות שיפוץ של מבנה מוזנח בבית ספר "מעין שרה" שבאשקלון. מדובר במבנה המיועד לכיתת מוזיקה וחדרי טיפולים בבית ספר לחינוך מיוחד, שמטפל ביותר מ-100 ילדים ובני נוער בעלי צרכים מיוחדים (פיגור שכלי ואוטיזם), מגילאי 6 עד 21. העבודות התבצעו במשך יומיים מרוכזים, וכתמיד הסוכנים גילו רוח התנדבותית, התפנו מעיסוקם השוטף והפכו את המבנה המוזנח למבנה מטופח, צבעוני ומזמין, תוך שהם מסייעים בצוות הבינוי "הנפלא", לדברי ספורטה, של חברת "איתוראן". יו"ר הוועדה לפעילות למען הקהילה העיד כי "אנו חווים כל פעם מחדש התרגשות עצומה בסיוע לקהילה ובהושטת יד לטובת אוכלוסייה חלשה. זכינו למחמאות רבות מצד הנהלת

אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון: תוצאות המכרז להקמת הסלוקה הפנסיונית יפורסמו בינואר 2012

והמפיצים הפנסיוניים שהוקמה בתחילת 2010, לאחר כארבע שנים של עיכובים. לטענת האגף, החברה לא התקדמה לקראת הקמת מסלוקה אלא התבוססה בוויכוחים בין בעלי המניות בה. פרופ' שריג מסר כי "אגף שוק ההון מייחס חשיבות עליונה להקמת המסלוקה ככלי לפיתוח ולשכלול שוק החיסכון הפנסיוני. מסלוקה פנסיונית תביא לקפיצת מדרגה בטיב השירות הניתן ללקוחות ותייעל את התהליכים בשוק החיסכון הפנסיוני כולו". סגן שר האוצר, **יצחק כהן**, הוסיף כי "פרסום השלב הראשון במכרז להקמת המסלוקה הפנסיונית מהווה בשורה חשובה לציבור החוסכים".

ההתקשרות עם הזוכה במכרז (החוק מאפשר לבחור ביותר מגוף אחד) תהיה למשך 7 שנים מיום הפעלת המערכת, עם אופציה להארכה לתקופות נוספות של עד 6 שנים במצטבר. על-פי לוחות הזמנים, המועד האחרון להגשת הצעות בהליך המיון המוקדם הוא 10 בנובמבר 2011, המועד המשוער להכרזה על העוברים הליך זה הוא דצמבר 2011 והמועד הצפוי/המשוער לפרסום מסמכי המכרז המרכזי לבחירת הגוף, שיקים בפועל את המסלוקה, יהיה ינואר 2012. כזכור, בחודשים האחרונים הביע האוצר אכזבה על אופן ההתנהלות של החברה הפרטית שבבעלות היצרנים

לאחר שהחליט להוציא את פרויקט הקמת המסלוקה הפנסיונית למכרז חיצוני, הוציא השבוע אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון באוצר, בראשות פרופ' **עודד שריג**, הזמנה לשלב המיון המוקדם להקמת המסלוקה הפנסיונית. מדובר למעשה בשלב הראשון להוצאת המהלך לפועל כאשר האוצר הקים ועדת מכרזים שפונה עתה לשלל גופים מעוניינים שיציגו את מועמדותם לבנות מערכת שתספק שירותי העברת מידע וכספים בין גופים מוסדיים, סוכני ביטוח פנסיוניים, משווקים פנסיוניים, יועצים פנסיוניים, מעסיקים וכמובן החוסכים עצמם. באוצר מפרטים בין היתר כי

"הכשרה": ביטוח חיים - מידע "און ליין"

באמצעות המייל, דבר שלקח לרוב זמן רב יותר. באמצעות מהלך זה יקבלו הסוכנים כלי משמעותי לטובת שיפור השירות ללקוחותיהם ובו בזמן נשפר גם אנו את השירות שאנו מקנים להם". יצוין כי השירות החדש מצטרף לשורת שירותים נוספים שעברו שדרוג באגף ביטוח חיים של "הכשרה". כך למשל, החברה הקימה לאחרונה מרכז ארצי ייעודי להפקה מהירה של ביטוחי משכנתא.

משמעות השדרוג בערוץ תקשורת זה הינה מתן שירות יעיל מקצועי ומהיר עבור סוכני החברה ולקוחותיה. לדבריו של **שמעון מירון**, סמנכ"ל ראש אגף ביטוח חיים וראש החטיבה הפיננסית ב"הכשרה", "החשיבות של קבלת מידע בזמן אמת בענף הביטוח ככלל ובתחום ביטוח החיים בפרט הינה רבה ולפיכך הוחלט לתת מענה מיידי לסוכנים בתחום זה. שכן עד היום מידע מסוג זה הגיע לסוכנים

במסגרת פעולותיה של "הכשרה" - חברה לביטוח" ליעל את העבודה מול סוכניה ולקוחותיה, החליטו באגף ביטוח חיים בחברה לשדרג את מערכת ההידברות אונליין עם הסוכנים ולהקים את "הכשרה אונליין". מדובר בשדרוג של מערך ה-SMS, כך שהסוכנים יקבלו תמונת מצב ב"זמן אמת" בכל הנוגע לסטטוס הטיפול בלקוחותיהם בנושאים שונים (תביעות, פדיונות, פתיחת תיקים וכו').

הושלמו השינויים החבניים בחברת "הראל"

בחטיבה לביטוח כללי פרט. אריק סער ימונה לסמנכ"ל. סער (58), בוגר תואר ראשון במנהל עסקים ותואר שני במשפטים, עובד בחברה 10 שנים ובתפקידו האחרון ניהל את המחלקה לביטוחי פרט ורכב וחתם ראשי בחטיבה לביטוח כללי פרט. מירי זילכה-גפן תמונה לסמנכ"ל ולמנהלת אגף תביעות בריאות וח"ל. זילכה-גפן (36), בוגרת תואר ראשון בכלכלה וניהול, עובדת בחברה 10 שנים. בתפקידה האחרון ניהלה את המחלקה לתביעות בריאות ומנהלת הסכמים מערך רפואי. אילן גרמיזה, סמנכ"ל, ימונה למנהל אגף תביעות חבויות ורכוש. גרמיזה (46), מוסמך לעריכת דין, בוגר תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים (MBA), עובד בחברה 15 שנים. בשש השנים האחרונות ניהל את המחלקה לחבויות ותביעות תעשייה וסיכונים מיוחדים. בנוסף להם ימונו מיכל האוזרמן למנהלת מחלקת תביעות רכב חובה; יעל הרפז-גורביץ למנהלת המחלקה לתביעות חיים; וענת אטלס למנהלת מידע ובקרה.

וחיים. לצידו יעמוד אופיר רוטשילד, שימונה לסמנכ"ל. רוטשילד (36), בוגר תואר ראשון משולב במשפטים וכלכלה מהאוניברסיטה העברית, החל את דרכו בחברה כיועץ משפטי של "הראל פנסיה", ובשנתיים האחרונות שימש כיועץ משפטי של החטיבה לחסכון ארוך טווח. ניר שמריהו ימונה לסמנכ"ל ולמנהל אגף תביעות רכב. שמריהו (57), טכנאי תעשייה וניהול ובוגר המכללה לפיקוד ומטה של צה"ל, עובד בחברה 16 שנים. אלון ברזילי, סמנכ"ל, ימונה לסמנכ"ל בכיר. ברזילי (41), בוגר תואר ראשון בכלכלה וסטטיסטיקה ותואר שני במנהל עסקים מטעם האוניברסיטה העברית, עובד בחברה כ-9 שנים ובשנתיים האחרונות ניהל את אגף ביטוח אלמנטארי פרט, בחטיבה לביטוח כללי פרט. עמית אורון, סמנכ"ל, ימונה לסמנכ"ל בכיר. אורון (40), רואה חשבון, בעל תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה ותואר שני במנהל עסקים (MBA), ניהל בשלוש שנים האחרונות את אגף תפעול, מידע ובקרה

מישל סיבוני, מנכ"ל חברת "הראל", הציג בפני עובדי החברה את התמונה הכוללת בדבר השינויים הצפויים במבנה חטיבת מימוש זכויות וניהול תביעות בחברה - תהליך שהחל כבר לפני מספר חודשים. בתוך כך ציין סיבוני כי יעודה של חטיבת מימוש הזכויות וניהול התביעות בריכוז זכויות המבוטחים וניהול התביעות של כל מערכי החברה בתחומי הביטוח הכללי, ביטוח החיים והבריאות. במסגרת המהלך פירט והציג מנכ"ל "הראל" את המינויים הפרסונאליים החדשים הקשורים לחטיבה החדשה, שחלקם החלו מכבר בעבודתם. בראש החטיבה יעמוד שגיא יוגב (38), שכזכור מונה לתפקיד כבר ביוני. יוגב, סמנכ"ל בכיר וחבר בהנהלה המצומצמת, בעל Executive MBA מהאוניברסיטה העברית בירושלים, הצטרף ל"הראל" בשנת 1998 כמיישב תביעות במחלקת תביעות בריאות וחיים. במשך כשמונה שנים כיהן כמנהל מחלקת תביעות חיים וסיעוד ומזה שנתיים מנהל את אגף תביעות בריאות

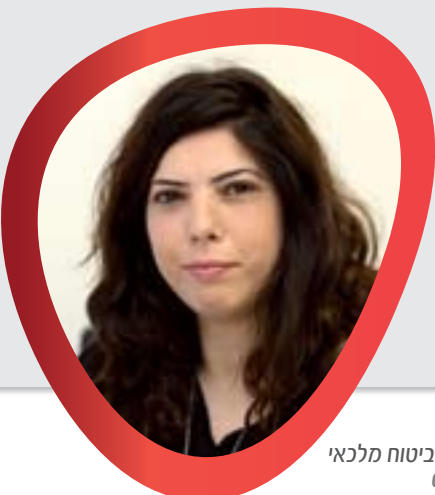
מינויים חדשים

זיו שמש מונה למנכ"ל החדש של "מנורה מבטחים פיננסים"

ב"מנורה מבטחים פיננסים" כ-22 מיליארד שקל, מתוכם כ-6 מיליארד שקל בקרנות, כ-13 מיליארד שקל בקופות גמל והשאר בניהול תיקים. אביגדור מונה למנכ"ל בית ההשקעות "מנורה מבטחים פיננסים" בסוף שנת 2009. הוא החליף את יו"ר בית ההשקעות, יהודה בן-אסאייג, כיום מנכ"ל "מנורה מבטחים פנסיה".

בלבד בתפקיד, שם היה אחראי על ניהול חברת הקרנות הגדולה בשוק, עם 25 מיליארד שקל מנוהלים. שמש יכהן כמנכ"ל בית השקעות של מנורה, על כל זרועות הפעילות שלו - קרנות, קופות גמל, תיקי השקעות וחיתום. בנוסף, הוא יחליף את אביגדור גם כמנכ"ל חברת הקרנות של בית ההשקעות. בסך-הכול מנוהלים

רוני אביגדור (46), מנכ"ל "מנורה מבטחים פיננסים", נאלץ להתפטר השבוע מתפקידו, על רקע חקירתו ברשות ני"ע בחשד לעבירות של תרמית, קבלת דבר במרמה, הפרת אמונים ושוחד. את אביגדור יחליף זיו שמש (32), מנכ"ל קרנות הנאמנות של "פסגות", שעוזב את בית ההשקעות אחרי ארבעה חודשים



דנה מלכאי, סוכנות ביטוח מלכאי | טל' 03-5527847

הכשרה זה חדשנות!

"בעולם הביטוח אתה לא יכול לעצור במקום. כדי להתקדם אתה חייב כל הזמן להתחדש ולשווק מוצרים המתאימים לדרישות השוק. את החדשנות במוצרים מצאתי בשיתוף הפעולה עם "הכשרה". כי "הכשרה" היא חברת סוכנים ששואבת את ההשראה ממני ויודעת לתרגם את הרעיונות למוצרי ביטוח חכמים."

אני עם "הכשרה"... ומה איתך?

הכשרה ביטוח בעולם פתוח

חברה לביטוח אריה שנקר 2, תל אביב 68010 טל': 03-7960000, פקס: 03-5167870 www.hcsra.co.il

לנפץ את הצביעות והשקר

סוכן הביטוח המושמץ שוב הוא היחיד בשטח שפועל כולל המבוטחים ומונע קריסת הביטוח הפנסיוני.

מאת: אורי צפיר

זרקו לזרועות חברות הביטוח ולחברות זה יעלה פי כמה מהתיגמול שמשלמים לסוכנים היום.

ומה על הלקוחות - מי יאבק על זכויותיהם?! את המפקח כנראה שזה לא באמת מעניין. אם לא האחריות המוטלת עלינו, הסוכנים, הייתי מציע לחברי לסגור את המשרדים לשבוע, לשלוח העובדים הביתה ואז היו רואים ומבינים את הערך האמיתי של סוכן הביטוח לא רק ללקוחותיו אלא גם לחברות הביטוח.

בימים אלה עובר העולם טלטלה והיא לא תפסח על מדינת ישראל וכמו ב-2008 מי שיציל את החסכון ארוך הטווח אלה הסוכנים!! ראו מה קורה בקופות הגמל והקרנות-פדיונות במיליאדים!! חשבו מה יקרה אם תתקבל הצעת התקנות של המפקח והסוכנים יעלמו! מי אז יעמוד בפרץ לצד המדינה (האוצר וחברות הביטוח) והאזרח מן השורה?!

ושוב, אם לא האחריות והיושרה של סוכני הביטוח הייתי משאיר את המערכה בימים טרופים אלה למפקח לבדו ואז הוא היה צריך להסביר בועדת החקירה העתידית שתוקם כיצד קרס הביטוח הפנסיוני בישראל ומה תרמו הבנקים וחברות הביטוח הישירות לחוסנה הכלכלי של המדינה ולאזרח מן השורה!!

היום כולם כבר מבינים שסוכני הביטוח העצמאים הינם "שומרי החומות" של המדינה והאזרח ולפיכך אני קורא למפקח לחזור בו מהריצה לזרועות הבנקים, לאמץ את הסוכנים ולחזקם, אחרת הינו שותף במודע או שלא במודע לתשדירי ההסתה והשקר של השייוק הישיר!!

הכותב: אורי צפיר, המנכ"ל והבעלים של צפונית סוכנויות ביטוח-קבוצת צפירים, לשעבר משנה למנכ"ל כלל חברה לביטוח ומנכ"ל החברות הבנות אררט ואיתן. חבר המועצה הארצית של לשכת סוכני הביטוח.

מה לזה ולהגנת האזרח?! לא ראינו את המפקח פועל נמרצות למען "האזרח הקטן" בנושא סיבוסד החזקים במשק (גופים וקולקטיבים למיניהם) שמשלמים דמי ניהול מצחיקים הגורמים להפסדים לחברות הביטוח שמפצות את עצמן בגביית דמי ניהול גבוהים מהחלשים.

אם היה עושה תפקידו נאמנה היה צריך מחר בבוקר להתקין תקנה שאין להפלות בין מבוטחים ושלא יהיה סבסוד צולב!!

מה הכוונה האמיתית של המפקח בהתנפלותו על הסוכנים?!

מתגנבת ללבי התחושה לאור האמור לעיל שמדובר בהטעיה והרדמת הסוכנים בהקשר אחר - דחיפתו הבלתי נילאת של המפקח להגביר את מעורבות הבנקים בתחום הביטוח, בניגוד למה שרק לפני 5 שנים הטיפו מעל כל במה - שיש לרסק את השליטה והריכוזיות של הבנקים בתחומי החסכון והגמל.

יאבקו הסוכנים על קיומם וירפו לפיכך ממאבקם למנוע מהבנקים השתלטות מוחלטת על תזרים כספי אזרחי המדינה גם בתחומי הביטוח וחיסכון ארוך הטווח.

ומה על חברות הביטוח? באופן רשמי וגלוי החברות תומכות במאבק סוכני הביטוח אולם מאחורי הקלעים במסדרונות הגבוהים של חברות הביטוח מחכים את הידיים בהנאה - ישחקו הנערים לפנינו.

כבר שמעתי, לא ממנהל אחד, שעדיף לעבוד מול 5 בנקים מאשר מול 4,000 סוכנים. קל-אולי, אני לא בטוח, אבל זול יותר בטוח שלא!!

נראה את אותם פונקציונרים בחב' הביטוח, כאשר יצטרכו להתמודד עם עוצמתם של הבנקים.

הם יתגעגעו לצרות במרכאות כפולות ומכופלות שיש להם כביכול עם סוכני ביטוח. הבנקים יעמדו על כל שבריר אלפית האחוז בתיגמול המגיע להם ואת עבודת השירות מול הלקוחות שהם לא יודעים ולא מסוגלים לבצע

המפקח על הביטוח מקרין אמינות ונחמדות (דבש וחלב תחת לשונו), אולם נשאלת השאלה האם תוכו כבדו (או חרב פיפיות בידו) או שמא הכפופים לו מתמרנים אותו להכשילו? (אל תטעו יש מאבקים של כוח, יוקרה ואגו גם באגף שוק ההון והביטוח)?

את סוכני הביטוח התשובה לא מעניינת אלא התוצאה, כי בכל מקרה הם וציבור לקוחותיהם ישלמו את המחיר.

עבדתי בשירות הממלכתי (המוסד לביטוח לאומי 18 שנה) ובגוף עסקי (כלל חברה לביטוח במשך 15 שנה) סה"כ 33 שנים ומעולם לא ראיתי טיוטת תקנות הזויה, לא מובנת ותלושה מהמציאות שהקשר בינה לבין המטרות המוצהרות שאמורות להשיג אין ולא כלום.

משתמע, שמי שניסח את טיוטת התקנות אין מושג כיצד פועל ענף הביטוח ויחסי הגומלין במשולש מבוטח-סוכן-חברה. מה הקשר בין מכירת מוצרים פנסיונים לבין מוצרי בריאות, סיעוד, מחלות קשות ועוד? הכניסו הכל לסד אחד. כיצד יעדיף הסוכן למכור מוצר אחד מהנ"ל ע"ח השני?! הראשון (הפנסיוני) הינו מוצר הנכפה ע"י החוק והאחרים וולנטריים לפי רצונו וטעמו של הפרט! למפקח ולעובדיו פתרונים.

מה זה עניינו של המפקח התיגמול של הסוכן בגין המוצרים הוולונטריים?! תגמול זה, יקבע בין הסוכן לחברה? אם החברה תתגמל את הסוכן "יותר מדי" זה יהא על חשבונה - מה לזה ולהגנת "האזרח הקטן" עליו מופקד המפקח?!

לגבי המוצרים הפנסיונים מתכוון המפקח להגביל את דמי הניהול וממילא הגבלה זו תצמצם מטבע הדברים את המרווחים של חברת הביטוח שאמורה לתגמל את הסוכן מתוך הכנסותיה מדמי הניהול. אז למה להתערב במערכת בין שני גופים עסקיים - הרי הם יגיעו לנקודת שיווי המשקל גם ללא התערבותו.

סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה הינו בעל רשיון כחוק

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז ירושלים בסימן תרומה לקהילה

והרצאה מרתקת (כמיטב המסורת) של עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, בעניין סוגיות משפטיות עדכניות, הרכיב רוני שטרן, ממלא מקום וסגן הנשיא, וסקר את דרכי התמודדות של הלשכה עם תוכנית האוצר להגברת התחרות בשוק הפנסיוני. לדברי שטרן, התוכנית כוללת חלקים שיש בהם משום סכנה על עתידם של הסוכנים וכפועל יוצא, פגיעה קשה בלקוחות ובשוק כולו. שטרן חזר והדגיש כי הלשכה מחויבת לפעול בכל הכלים והמישורים העומדים לרשותה על מנת להבטיח כי גזירות אלו לא יהוו בכייה לדורות ויובילו לכאוס מוחלט, שאת מחירו ישלמו קודם כל ציבור החוסכים בישראל. כן שיתף שטרן וסיפר לנוכחים על עבודת הוועדה המיוחדת שהוקמה בראשותו לגיבוש תוכנית אסטרטגית ללשכה לשנים הבאות. על רקע האתגרים הנכונים לסוכנים בשנים הבאות והסביבה הדינאמית שבה הם פועלים, טען שטרן כי תוכנית זו תתייחס למכלול רחב של היבטים וגורמים משתנים, ותציב בפני הנהגת הלשכה את היעדים הנדרשים לקידום. לאחר ארוחת צהרים חגיגית, הסתיים יום העיון של מחוז ירושלים, שכמו קודמיו זכה למחמאות רבות מצד משתתפיו.

יוכל להשתלב באחת מהן". בתום הסקירה המקיפה של הפרויקטים הקהילתיים המיועדים נשא דברים עופר טרמצ'י, מנכ"ל נותנת החסות, "הכשרה". טרמצ'י הבהיר לסוכנים כי החברה בראשותו רואה בהם את העוגן האסטרטגי והעסקי, ומשום כך לא תקים ערוצי הפצה מתחרים ולא תתקשר בהסכמים עם הבנקים. מטעם "הכשרה" נשאו דברים ביום העיון גם שמעון מירון, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ופיננסים ב"הכשרה", על רקע הרפורמות השונות, ודרור גורדון, סמנכ"ל וראש אגף לביטוח כללי ב"הכשרה", בדבר הדרכים לפיתוח תיק עסקים. במקביל הציגה החברה בפני הסוכנים פרויקט קהילתי ייחודי שבכוונתה לקדם בירושלים, בשיתוף עובדי המחוז וסוכני החברה. הכוונה בליגת "הכשרה לחיים", שבמסגרתו תאמץ החברה וסוכניה קבוצות כדורגל של ילדות בירושלים, חלקן יהודיות, חלקן ערביות וחלקן מעורבות. יצוין כי ליגה זו היא מסגרת הכדורגל הראשונה לילדות בירושלים אי פעם, והליגה היחידה הפועלת באזור. לאחר הרצאה חגיגית מפי שושי גל, מומחית בינלאומית לאומנות ה"סמול טוק" וה"נטוורקינג", בהקשר לחשיבות אלמנטים אלו לקידום פעילותם של הסוכנים,

מחוז ירושלים ערך ביום רביעי 10.8.2011 יום עיון בחסות "הכשרה - חברה לביטוח", אשר התקיים במלון "קראון פלאזה". פתח את יום העיון יו"ר המחוז, אילן שגב, אשר תיאר בפני הנוכחים הרבים את תוכניות המחוז בעניין התרומה לקהילה. מדובר באחת המטרות המרכזיות שהציב שגב עם כניסתו לתפקיד, לצורך קידום תדמית סוכני המחוז בסביבת פעילותם. בתוך כך פירט יו"ר המחוז קשת רחבה של פרויקטים מתוכננים, כגון: אימוץ כפר הילדים בקרית יערים וייזום פעילויות שונות במסגרת האימוץ כדוגמת פסטיבל זמר, מסע בעקבות לוחמים ופעילויות נוספות סביב מועדים חגיגיים; שיתוף פעולה עם עמותת "אור ירוק" במסגרתו סוכנים יעבירו קורסי הדרכה בבתי הספר בנושא זהירות בדרכים וביטוח, וידריכו נהגים צעירים לנהיגה בטוחה; מתן ייעוץ על-ידי סוכנים בתחנות שמפעילה העירייה בנושאי פנסיה, ביטוח, גמל, השתלמות וכו'; והעצמה נשית - גיוס כוח נשי משרדי הסוכנים לטובת קידום המגזר הנשי בירושלים ומתן כלים למינוף ולפיתוח אישי. "הכוונה שנפרוס בפני הסוכנים קשת רחבה של אפשרויות לתרומה וסיוע לקהילה לאורך השנה, כאשר כל סוכן חבר המחוז

סניף חיפה והצפון - בוקר של סיף לנשים

את שלב ההרצאות סיים מר דורון שפיר בהרצאה מעניינת בנושא זיקנה ואנטיאיג'ינג. לאחר הפסקת פופקורן ושתיה ולסיום היום המהנה קינחו הבנות בסרט המצחיק "איך להיפטר מהבוס". במפגש בוקר זה שנערך בגלובוס מקס קריון השתתפות כ-100 סוכנות ומנהלות משרד אשר לא נפרדו לפני שהודו מכל הלב לגב' מירב סלומון (חברת ועד הסניף) על הארגון והפקת האירוע ולאיתורן על נתינת החסות.

בשוק ההון. אחריו פירט מר אורן שמלץ מנהל שיווק תחום הביטוח באיתורן איך ניתן להשתמש בכלים טכנולוגיים בעבודה מול איתורן. בתחום האיפור נהנו הנשים מהרצאה ע"י מדריכה ראשית מביה"ס לאיפור של יוסי ביטון, ממנה למדו איך ניתן להתאפר כולל הדגמות חיות. בתחום המשפטי היתה הרצאה ע"י עו"ד גלית צור בנושא זוגיות עם היבטים משפטיים וטיפים לחיים טובים מצד אחד וגירושין מצד שני.

ביום חמישי האחרון ערך סניף חיפה מפגש בוקר של סיף לסוכנות ומנהלות משרד (נשים בלבד) שהפך למסורת. עם הבוקר פתחו הנשים בארוחת בוקר מפנקת שלווה בתצוגת אופנה עם מיטב הדוגמניות והדגמים. את החלק של ההרצאות פתח יו"ר המחוז מר אריה אברמוביץ כאשר נתן סקירה על המתרחש כיום בענף הביטוח והרכיב בפרוטו את דרכי פעולות הלשכה במסמך המפקח על הרפורמה בהגברת התחרות



הכשרה זה חדשנות!

"בעולם הביטוח אתה לא יכול לעצור במקום. כדי להתקדם אתה חייב כל הזמן להתחדש ולשווק מוצרים המתאימים לדרישות השוק. את החדשנות במוצרים מצאתי בשיתוף הפעולה עם "הכשרה". כי "הכשרה" היא חברת סוכנים ששואבת את ההשראה ממני ויודעת לתרגם את הרעיונות למוצרי ביטוח חכמים."

אני עם "הכשרה" ... ומה איתך?

על רקע התאונה הקטלנית בשבת 13.8.2011

עמותת "אור ירוק": חודש אוגוסט הוא החודש הקטלני ביותר לרוכבי אופניים

נפגעים 370 איש בשנה בתאונות אופניים. בין השנים 2003-2010 נפגעו בתאונות אופניים כ-3000 איש. ממוצע ההרוגים בשנה בתאונות אופניים מסתכם ב-16 בני אדם בשנה. בשנת 2010 נהרגו 18 בני אדם בתאונות אופניים. משנת 2003 נהרגו 125 בני אדם בתאונות אופניים.

הללו. באוגוסט גם נרשם מספר הפצועים קשה הגבוה ביותר בהשוואה ליתר חודשי השנה. לכן, "אור ירוק" פנתה בדרישה לסגור בכל שבת בבוקר מספר כבישים בינעירוניים לתנועת כלי רכב ולאפשר בהם נסיעה לרוכבי אופניים בלבד. מנתונים נוספים של "אור ירוק" עולה כי בממוצע

מנתוני עמותת "אור ירוק" עולה כי חודש אוגוסט הוא החודש הקטלני יותר לרוכבי האופניים. במהלך חודש זה, לאורך שלוש השנים האחרונות (2008-2010), נהרגו הכי הרבה רוכבי אופניים בהשוואה ליתר חודשי השנה: 7 רוכבים, המהווים 15% מכלל הרוכבים ההרוגים בשלושת השנים

מגדל של הזדמנויות עסקיות וכלים טכנולוגיים מתקדמים לסוכני אורלן

חברת מגדל חשפה בפני סוכני אורלן את מערכי התמיכה והכלים הייחודיים שיועמדו לרשותם לאחר שהושלמה העסקה במסגרתה מכרו חגי וטל לוינסון 30% מהסוכנות למגדל

את הערך המוסף, את הכלים המקצועיים והטכנולוגיים, את המוצרים הייחודיים, את החדשנות ואת כל התמיכה הנדרשת כדי שמגדל תהיה הבחירה שלכם."

משה תמיר, משנה למנכ"ל ומנהל תחום שיווק ופיתוח עסקי הרשים את סוכני אורלן בארגז הכלים הטכנולוגיים שפיתחה מגדל כדי להקל על סוכניה להעניק ללקוחותיהם שירות מקצועי עדכני, נגיש וזמין בכל עת - כגון מגוון אפליקציות האיפון והאייפד המתקדמות, כמו גם במעטפת הטכנולוגית והשיווקית שמעמידה מגדל לרשות הסוכנים בבואם לשווק את מגוון מוצרי הביטוח, הפנסיה והפינוסים של הקבוצה - ללקוחות. עשרות רבות מסוכני אורלן ניצלו את ההזדמנות ונרשמו כבר במהלך הכנס לאינדקס אתרי הסוכנים שמקימה מגדל ולקבלת מגוון הכלים דיגיטליים המתקדמים של החברה.

מנהלת תחום ביטוח כללי בחטיבת הלקוחות, עלית כספי, פרטה באוזני סוכני אורלן את מגוון הפעילויות והמוצרים של מגדל בתחום האלמנטר ומנהל מרחב מרכז במגדל, **אודי לקסר**, שיהיה מופקד על פעילות אורלן בקבוצה, הציג את ההזדמנויות העסקיות המיידיות שפותחת השותפות החדשה לסוכני אורלן.

ולא רק עיניי ביטוח. בהרצאה האחרונה בכנס המיוחד שקיימה סוכנות אורלן לרגל כניסת מגדל לשותפות בבעלות על הסוכנות, הציג הפרופסור **יורם יובל** את... "הדרך אל האושר"...

מהיום אנחנו מעמידים לרשותכם את העוצמה של מגדל כדי שתגדילו את המכירות" אמר כהן והפתיע את סוכני אורלן כשציין "במגדל אנחנו מכבדים תחרות ורואים בה הזדמנות לשיפור מתמיד. גם אחרי כניסתנו לשותפות באורלן המשיכו למכור ללקוחות את המוצר הביטוחי הטוב ביותר שתמצאו עבורם. אנחנו נעשה כמובן הכל כדי שזה יהיה המוצר של מגדל". כהן הדגיש עוד כי בעיניו אין הבדל בין מחוייבות מגדל לקידום רווחת עובדיה השכירים לבין מחוייבות הקבוצה לקידום עניינם של סוכניה.

אריק יוגב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה במגדל, שניהל במשך עשרות שנים את סוכנויות הביטוח ובתי הסוכנים של קבוצת מגדל ומשמש היום גם למנכ"ל מגדל סוכנויות, חברת האחזקות של הסוכנויות לרבות אורלן, הדגיש את העוצמה והניסיון העסקי והניהולי שמגדל מביאה לאורלן אך לא התעלם גם מתחושת אי הודאות שחשים עתה חלק מסוכני אורלן "ולכן אני מבקש להבהיר שגם כאשר אנחנו מסתכלים על רווחים ועל מספרים, חשובים בעינינו לא פחות - האנשים. אנו בחרנו בחגי וטל, בעלי אורלן, להיות שותפים במימוש האסטרטגיה שלנו וסומכים עליהם שימשיכו להוביל את החברה, עוד שנים רבות, להישגים מצויינים הן בתחומי האלמנטר, הבריאות ומכירות הפרט - שהם מנועי צמיחה חשובים ביותר של מגדל והן בהרחבה המתמדת של פעילות הקבוצה בתחום החיסכון ארוך הטווח".

יוגב הדגיש בפני סוכני אורלן "אנו ניתן לכם

הכנס המיוחד שערכה סוכנות אורלן, בסוף השבוע שעבר, ליותר ממאה סוכניה ועובדיה היה הפעם שונה מכל קודמיו. תחושה הגאוה על השלמת עסקת המכירה של 30% מהון המניות של הסוכנות לקבוצת **מגדל** עלתה אפילו על גובהם של מגדלי עזריאלי, שם נערך הכינוס.

גם בעיניהם של סוכני הביטוח הוותיקים ביותר באולם, נצנצה לחלוחית כשמייסד אורלן, הבעלים והמנכ"ל, **חגי לוינסון**, הקפיד להודות במעמד המיוחד כל כך בחייה של הסוכנות לשותפיו לעשייה. "השלמת העסקה היא מחמאה מקצועית גדולה לא רק להנהלת אורלן אלא לכל אחת ואחד מעובדי אורלן וסוכניה. השותפות עם מגדל פותחת בפני סוכני אורלן הזדמנות עסקית אדירה ומערך חשוב של תמיכה במכירות, בשימור התיק ובייעול העבודה - כדי שכל אחד מאיתנו יוכל להתמקד בשדרוג השירות ללקוח ובהבאת עסקים חדשים". לוינסון שהודה לבנו טל על חלקו החשוב בגיבוש פרטי העסקה, ציין כי אורלן סיימה את החציון הראשון של 2011 עם גידול של יותר מ-14% בעסקים החדשים וכי אין לו ספק שכבר במהלך המחצית השנייה של השנה יהיה לשותפות החדשה עם מגדל ביטוי ממשי בתוצאות העסקיות של הסוכנות בכלל ושל כל אחד מסוכני אורלן בפרט.

מנכ"ל מגדל, יונל כהן, הבהיר בכינוס כי אורלן תמשיך לנהל את עסקיה כמותג עצמאי תחת ניהולם של חגי וטל לוינסון. "במצאיות העסקיות המתגרות של היום עלינו להתאמץ פי שניים ולייצר כפול, רק כדי לשמר את אותה רמת הרווחיות שהורגלנו אליה בעבר. החל

מאבק הלשכה נגד השינויים שמציע משרד האוצר:
ממשיך קמפיין המודעות בעיתונות

שר האוצר יובל שטייניץ

תתעודד...

**עוד לא הרסת את השוק הפנסיוני בישראל
אבל זה קרוב יותר מתמיד!**

הכשלים בשוק הפנסיוני ידועים וברורים, אבל משרד האוצר מעדיף לחזק את החזקים ולהחליש שכבות רחבות בעם.

חלקים מהתוכנית שמוביל משרד האוצר להגברת התחרות בשוק הפנסיוני, יובילו בסופו של דבר להדברת התחרות ולהחזרת הריכוזיות.

היום זה מצוקת הדיור, מחירי מוצרי החלב, עתיד הרפואה הציבורית ובכלל, יוקר המחיה בישראל.

מחר זה יהיה הפנסיה של כל אחד!



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

לוח הביטוח

סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה בעלת ניסיון רב בתחומי האלמנטארי מעוניינת להציע לך הצעה למיזם משותף: באם הינך סוכן/ת ביטוח בתחום החיים ללא כל פעילות בתחום האלמנטר בוא/י ונבנה 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/ עובדת/ עם רישיון סוכן או לקראת קבלתו עבור משרת ראש צוות לניהול צוות עובדים בתחום ייעודי בענף אלמנטארי 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.
050-9440933 קרן

למשרד סוכן ביטוח באזור פ"ת דרושה/פקיד/ת בעלת ניסיון 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 אלמנטארי/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 בגיסי 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/ת למשרד ותיק בת"א אחראית/ת, כישרונות וידע בביטוח נא לשלוח קו"ח למייל: motiginter@gmail.com
או לפקס: 03 - 7316801

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

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

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

למשרד לביטוח ותיק ברמות מאיר (אזור רחובות) דרושה/פקיד/ת ביטוח בעלת ניסיון בביטוח אלמנטרי. נא לשלוח קו"ח 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

באשקלון - דרושה/פקיד/ת אלמנטר בתחום הרכב והדירה כולל טיפול בתביעות. ראש גדול לעבודה 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 האלמנטארי, 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/אלמנטארי לבית סוכן בחיפה - הזלת עלויות והגדלת הרווחיות.
לפרטים: dudi@gamafinansim.co.il
נייד: 050-5368629

להשכרה חדר בסוכנות ביטוח בז'בוטינסקי 100 פתח תקווה לפרטים: זיו - 052-2998888

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקיד/ת לחצי משרה אחת/צ' דרושה/סוכן/ת צעירה ונמרץ בתחום אלמנטרי / בריאות ק.ח. לשלוח לת.ד 55 רמלה 72100

דרוש שותף/שותפה מפתח תקווה והסביבה, לתיק ביטוח אלמנטרי.
לפרטים: ziv@avivit.co.il

לסוכנות ביטוח בפתח תקווה דרושה/פרנטיית לביטוח חיים (חיים, בריאות, גמל ופנסיה). שעות עבודה 8-17 ללא גמישות. תנאים טובים למתאימים! קו"ח יש להעביר למייל hadar@avivit.co.il
הדר 052-8900404

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

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: טל: 03-7512200, פקס: 073-2155725, 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/ת באלמנטרי למשרה מלאה. ניסיון הכרחי. קו"ח לפקס 03-5783008

למשרד ביטוח בחיפה דרושה/פקיד/ת 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/ת בביטוח רכב ודירה ניסיון חובה
קו"ח ל haim@haverh.co.il