



בכוונת המפקח על הביטוח לשנות גם את מאפייני ביטוחי הסיעוד לפרט - איסור שיווקם בפרמיה משתנה והכללת פיצוי למבוטח בחידה ויבוטלו

- בראייה לטווח ארוך, צוין ש"הקפיצה החדה בפרמיה בעת קיבועה (בגיל 65) עלולה להוביל לשיעור נטישה גבוה במועד הקיבוע, בשל חוסר יכולת לעמוד בתשלומי הפרמיה, בניגוד לצרכי מבוטחים ויכולותיהם... עבור מבוטח שקנה פוליסת סיעוד כדי לבטח סיכון בגיל מבוגר ושלא יכול לעמוד בתשלומי הפרמיה בעת קיבועה, תשלומי הפרמיה בגיל צעיר הם בבחינת 'כספים אבודים'. שינויים בכיוון זה התבטאו מכבר בשינויים שקבע הפיקוח באחרונה בנוגע לאחד המרכיבים המרכזיים בביטוחי הבריאות, כאשר החל מנובמבר הקרוב יחויבו חברות הביטוח בשיווק פוליסות פרט הכוללות כיסוי לניתוחים בישראל בפרמיה קבועה, שיכללו פיצוי כלשהו למבוטח גם למקרה של ביטול פוליסה.

והבהיר כי "מבטח רשאי לחדש חוזים קיימים להנהגת תכניות לביטוח סיעודי קבוצתי לתקופת ביטוח שאינה עולה על שנה". בתוך כך, במסגרת הסדרת ביטוחי הסיעוד לפרט, בנוסף לשינוי במרכיב הפרמיה אותם ביטוחים יכללו מרכיב פיצויי שייצבר לטובת המבוטח ויישאר בידיו גם לאחר שביטל את הפוליסה, במידה ובחר לעשות כן. השינויים שמוביל הפיקוח נועדו למנוע מצב לפיו עם ההגעה לגיל שבו הצורך לביטוח סיעודי הופך לממשי מחיר הביטוח קופץ באופן ניכר, בעוד שהכספים ששולמו לאורך השנים עד לביטולה האפשרי של הפוליסה לא מספקים זכות כלשהי לטובת המבוטחים שביטלו את הפוליסה. במסגרת מסמך לדיון שפרסם השנה האוצר ובו הוצגו סוגיות בנושא תמחור ביטוח סיעודי - פרט וקבוצתי

לאחר שהוציא לפני מספר שבועות איסור על חברות הביטוח בנוגע לשיווק תוכניות חדשות בביטוחי סיעוד קבוצתי, נודע כי בכוונת המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, לשנות גם את מאפייני ביטוחי הסיעוד לפרט כך שהפוליסות לא ישווקו עוד בפרמיה משתנה. כזכור צוין באחרונה המפקח כי "בימים אלה אנו בוחנים חלופות להסדרה של ביטוח סיעודי פרט וקבוצתי. לאור הבעייתיות הקיימת בתמחור תכניות לביטוח סיעודי קבוצתי כאמור, ועד לפרסום הוראות בנושא, הריני להורות כי החל ממועד מכתב זה אין לערוך חוזים חדשים להנהגת תכניות לביטוח סיעודי קבוצתי (למעט ביטוח סיעודי קבוצתי המוצע לחברי קופות חולים), אלא באישור מראש ובכתב מאת המפקח על הביטוח". המפקח הוסיף

היד הנוקשה של המפקח על הביטוח: הטייל קנס מצטבר של כ-3 מיליון ₪ על ארבע חברות ביטוח שלא פעלו על פי הוראות החוק

בנוסף נקנסה חברת "כלל פנסיה וגמל" בסכום של למעלה מ-1 מיליון ₪

המפקח קנסות על עוד שלוש חברות ביטוח. חברת "שירביט" נקנסה בסך של כ-540,000 ₪ בגין שיווק תכנית ביטוח מבלי הייתה רשאית לכך מטעם המפקח ומבלי שהחזיקה רישיון לפעול במסגרת אותו תחום ביטוח. קנס בגובה דומה, בסך של כ-540,000 ₪, הוטל על חברת "כלל ביטוח", בגין הפעלת פוליסת ביטוח אובדן כושר עבודה קבוצתי, שכללה הוראה "שנויה במחלוקת", המנוגדת להוראות הדין, ומבלי שקיבלה את אישור המפקח על כך. קנס בסך כ-600,000 ₪ הוטל על "הכשרה חברה לביטוח", וזאת בשל הפרת הוראות המפקח בנושאי ממשל תאגידי ומערך ההשקעות. במקביל, גם חברת "כלל פנסיה וגמל" נקנסה בסכום של למעלה מ-1 מיליון ₪ - ושוב, עקב פעולות המנוגדות להוראות הדין בעניין ההתקשרות עם העמיתים וטיפול לקוי בפניותיהם.

אגף הפיקוח ב-2010, נמצאו מבוטחים ש"הראל" צירפה לפוליסות קבוצתיות מבלי לקבל את הסכמתם. בתום הביקורת סוכם עם "הראל" שיש לתקן את העניין: לפנות לאותם מבוטחים ולקבל מהם הסכמה בכתב להיכלל בפוליסות. בביקורת חוזרת שנערכה בחודשים האחרונים, המפקח מצא כי הליקויים לא תוקנו כפי שסוכם - והחליט להטיל על "הראל" את הקנס. יחד עם זאת, נודע כי בעקבות הביקורת הראשונה "הראל" פנתה למבוטחים וקיבלה את הסכמתם הטלפונית להיכלל בפוליסות, אולם עליה היה לעשות זאת במכתבים לבתי המבוטחים - ודבר זה לא נעשה. יצוין כי החברה דיווחה על כך לבורסה וציינה כי הפעולה נעשתה בתום לב, טרם כניסתן לתוקף והסדרתן של תקנות ביטוח בריאות קבוצתי לאופן צירוף מבוטחים לפוליסות. בנוסף, כאמור, הטייל

הגברת האכיפה מצד המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, נותנת את אותותיה: באחרונה הטייל המפקח קנס מצטבר בסך של כ-3 מיליון ₪ על 4 חברות ביטוח, בגין פעילות שאינה עומדת בהוראות החוק. כפי שדווח לפני כשבועיים, הקנס הגבוה ביותר הוטל על חברת "הראל" - 1.6 מיליון ₪, בגין פעילות המנוגדת להוראות הפיקוח לעניין צירוף מבוטחים לפוליסות ביטוח קבוצתיות בשנים 2010 ו-2009. כיום, לפי הוראות המפקח, בצירוף של מבוטחים לפוליסת ביטוח בריאות קבוצתי, המקובלת בעיקר במקומות עבודה, מחויבת חברת הביטוח להתקשר לכל מבוטח ולקבל את הסכמתו להצטרף, בשונה ממה שהיה נהוג בעבר, כאשר חברות צירפו עובדים חדשים שנקלטו בחברה אוטומטית - בלי לשאול או להסב את תשומת לבם לכך. בביקורת שערך בחברה

עוד סכנס האלמנטאר ה-25 של הלשכה

הלשכה כיבדה את לוי רחמני עם הגיעו לגיל גבורות



בטקס הפתיחה של כנס האלמנטאר ה-25 כיבדה הלשכה את **לוי רחמני**, יו"ר קבוצת "איילון", עם הגיעו לגיל גבורות. רחמני, שבנוסף הינו נשיא המכללה לפינוסים וביטוח הקרויה על-שם אביו, **שלמה רחמני ז"ל**, ומאושיות ענף הביטוח בישראל, הודה במילים חמות לנשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU ולחברי הלשכה, וסיפר בדברי התודה על שורשיה העמוקים של משפחת רחמני בענף הביטוח ומחויבותו להמשיך ולתרום לתחום אליו הוא קשור בכל רמ"ח איבריו. לכבוד הגיעו לגיל גבורות העניקה הלשכה לרחמני שי צנוע ונטעה כמניין שנותיו 80 עצים ביערות הכרמל.

הלשכה נפרדה מאמיל וינשל

בטקס מרגש במהלך ימי הכנס נפרדה הלשכה מאמיל וינשל, לשעבר ראש חטיבת הביטוח הכללי ומשנה למנכ"ל "הראל", שפרש מתפקידו בתחילת השנה. וינשל, שניהן בתפקידו למעלה מ-8 שנים, ראה לאורך כל שנות כהונתו מחויבות רבה בחיזוק סוכן הביטוח וחתר כל העת להעצמת מעמדו תוך שיתוף פעולה פורה עם הלשכה.

איילון במבצע פוליסות דירה הכוללות כיסויי חשמל - כל פוליסה מזכה בפרס!

נוספת הינה שרות "הכן ביתך לקיץ", הכולל בדיקת תקינות והכנת המזגן והמקרר לקיץ בהשתתפות עצמית בסיסית של 165 ₪. במקרה ועד חצי שנה לאחר הבדיקה תהיה תקלה במוצרים שנבדקו במסגרת השרות, לא ישלם הלקוח השתתפות עצמית בגין התיקון! להבטחת שרות מהיר ויעיל לסוכני איילון, נפתח קו טלפון סלולרי ייעודי במנהלת "פל". מ"איילון" נמסר כי "כיסוי החשמל בפוליסת דירה הינו מוצר משלים המשתלם למבוטח ועל כן הוחלט על מבצע לעידוד מוצר זה, במסגרתו כל פוליסה מזכה בפרס, ללא תנאי מינימום".

במחירים אטרקטיביים ביותר: כיסוי חשמל מקיף בעלות של כ-1 ₪ בלבד ליום! (384 ₪ בלבד לשנה). כמו כן מציעה החברה כיסוי חשמל מורחב, הכולל כיסוי למוצרי החשמל המתקדמים ביותר: טלוויזיות בטכנולוגיית Led, Lcd ופלאזמות עד 50 אינץ', צגי מחשב, מכונת כביסה ומייבשי כביסה עד 9 ק"ג ועוד. הכיסוי מוצע במחיר של 499 ₪ בלבד לשנה. לרוכשי הכיסוי המורחב ניתנות הטבות בלעדיות: שרות התקנה והדרכה על מוצרים בבית הלקוח, לרבות התקנת טלוויזיות פלאזמה, Led ו Lcd, בהשתתפות עצמית של 165 ₪ בלבד. הטבה חדשנית

חברת "איילון" השיקה מבצע מכירות חסר תקדים לקידום פוליסות דירה הכוללות כיסוי חשמל. במסגרת המבצע, הנערך בשיתוף עם חברת "פל", יחולקו תווי קניה לרוכשים בגין כל פוליסת דירה חדשה (או בעת חידוש) הכוללת כיסוי חשמל המבצע כולל פוליסות שתאריך תחילתן החל מ-1.9.2011 ועד 8.12.2011. רכישת פוליסת דירה חדשה, הכוללת כיסוי חשמל "פל", תזכה את רוכש הפוליסה בתווי קניה בסך 100 ₪, ואילו בעת חידוש פוליסת דירה, הכוללת כיסוי חשמל "פל", יקבל רוכש הפוליסה תווי קניה בסך 50 ₪. "איילון" מציעה כיום את כיסויי החשמל

"הראל" כשיקה קורס מתקדם "תכנון פיננסי כולל":

הראל חקנה לסוכנים ידע תיאורטי ועדכני, חקצוועי ויישומי, בתחום התכנון הפיננסי הכולל

השינויים הרבים שחלו בשנים האחרונות בשוק ההון והביטוח. בורשטיין הוסיף כי "בקורס נחשפים הסוכנים למודלים של פילוח לקוחות, ובונים הצעות ערך שונות ללקוחות, בהתאם למצבם ולצרכיהם". תכנית הלימודים מורכבת משמונה מפגשים שבועיים, במסגרתם נלמדים נושאים שונים הקשורים לתכנון פיננסי ופנסיוני ומתבצעות הכשרות מקצועיות בהן ניתנים כלי עבודה פרקטיים למתכננים הפיננסיים. התכנים המקצועיים מועברים על ידי מרצים אורחים מובילים בתחומם ומנהלים בכירים מקבוצת "הראל השקעות ביטוח ופינוסים".

ואנליזה של מידע, בניית פרופילי סיכון ועוד. כמו כן, במהלך הקורס הושקה מערכת ממוחשבת מתקדמת לתכנון פיננסי כולל. **ליאור בורשטיין**, סמנכ"ל פיתוח עסקי בהראל חברה לביטוח, מסר כי "הראל כגוף מוביל, ומנוסה בתחום, אשר חדשנות היא ערך מרכזי באסטרטגיה העסקית שלו, מעניק חשיבות מכרעת לשתף את הסוכנים בידע המקצועי העדכני ביותר שנצבר בחברה. במסגרת הקורס מתרגלים הסוכנים ניתוחי תיקי לקוחות ומעמיקים בכל הקשור במיטוי לפרישה, מענקי פרישה וקצבאות, וזאת על רקע

חברת "הראל" משיקה בימים אלו קורס ייחודי לסוכנים ומתכננים פיננסיים, שמטרתו להקנות למשתתפים ידע תיאורטי עדכני, מקצועי ויישומי בתחום התכנון הפיננסי הכולל, ולהעניק לבוגרים כלים להתמודדות עם האתגרים בעולם הפיננסי והפנסיוני. זהו המחזור השני של הקורס, אשר חושף את הסוכנים למגמות ולשינויים גלובליים בתחום, תוך ראיית עולם כוללת בתכנון פיננסי. הקורס מעניק ידע תיאורטי עדכני ונרחב אודות העולם הפיננסי והפנסיוני, וכן ידע פרקטי וכלי עבודה יישומיים בהקצאת נכסים, ניהול סיכונים ללקוחות, אגריגאציה

"סטארט" חשיקה חבילת שירות חדשה לנהגים ובעלי משאיות

"התוכנית תשווק על ידי סוכני הביטוח ותביא לנהגים ולבעלי המשאיות חיסכון משמעותי בזמן ובעלויות". בתוך כך כוללת החבילה שירותים נוספים ומקיפים, לרבות נידת שירות בכל רחבי הארץ 24 שעות ביממה לאיתור וטיפול נקודתי בתקלות מכאניות, תדלוק נייד לנהגים התקועים בכבישי הארץ ואף תמיכה משפטית - ייעוץ עו"ד במקרה של תאונה וסילוק תביעות צד ג'.

מהמטרה על גניבת הרכב. במקרה של אובדן מוחלט יינתן רכב חלופי למשך 14 ימים כנגד דו"ח שמאי. אמנת השירות של "סטארט" מציינת כי בשני המקרים יינתן הרכב החלופי בבית הלקוח. לדברי **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", "תוכנית זו גובשה ונבנתה בהתאם לדרישת ציבור הנהגים ובעלי המשאיות, ונבחנה לעומק יחד עם גורמים מקצועיים בענף". קופל הדגיש כי

במסגרת פיתוח תוכניות שירות חדשות לטובת לקוחותיה משיקה חברת "סטארט שירותי דרך" חבילת שירות חדשה לנהגים ולבעלי משאיות עד 34 טון. מדובר בתוכנית הכוללת שירותי זגגות ושמשות הניתנים בבית הלקוח, בצד העמדת רכב חלופי מסחרי במקרה של גניבה ואובדן מוחלט. במקרה של גניבה יינתן רכב חלופי עד 4 טון למשך 30 ימים כנגד הצגת אישור

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז חיפה והצפון

מחוז חיפה והצפון עורך יום עיון מחוזי עם הרמת כוסית לחג בחסות "איילון" חב' לביטוח ו"סטארט שרותי רכב" ביום א' 25.9.11 במלון חוף התמרים בעכו, בשעה 08:30 בבוקר. בסיום יוענק שי לחג בחסות "סטארט שרותי דרך".

מחוז השפלה

מחוז השפלה מקיים יום עיון בחסות "מנורה מבטחים" ביום רביעי 21 לספטמבר 2011 "בסינמה סיטי" ראש"צ, רחוב משה דיין 32 א.התעשייה החדש. החניה חופשית.

מחוז באר שבע והדרום

מחוז ב"ש מקיים יום עיון שכולל יום פינוק במלון קראון פלזה בים המלח בתאריך 4.10.11 משעה 7:30 עד 17:30

סניף רחובות נס ציונה - מפגש בוקר

סניף רחובות מקיים מפגש ארוחת בוקר בחסות "שגריר פוינטר" ביום שני 26 לספטמבר 2011 בשעה 09:00, בקפה "קופי פקטורי פארק המדע, רח' ספיר 7, רחובות כל משתתף יקבל בקבוק יין מתנה לקראת "חג ראש השנה"



מיכל בר



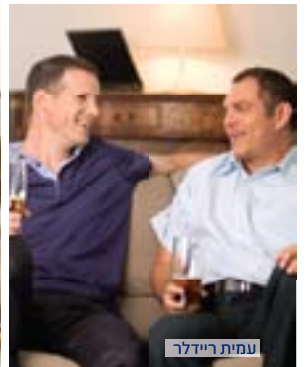
אודי כץ



אייל לוי



ציפי נחשון



עמית רייזלר



שי פדר



זאב נוי



אביעד למקה



ראובן גמיר



ירון כהן

רק לסוכן ביטוח שמכיר אותך
באמת אכפת ממך

מוגש כשירות לציבור על-ידי לשכת סוכני ביטוח בישראל בחסות:

שחיקת כעמד הביניים והשפעתו על שוק הביטוח בישראל

יובל ארנון, מנהל משותף בארנון את וינשטוק, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

במשאבים של כוח אדם, ללא התייעלות ברמה האישית של ניהול המשרד לא יחזיקו הרבה סוכנים מעמד לאורך זמן.

2. **כלל שני** - חובה על כל סוכן לשבת עם לקוחותיו לפגישת שרות מקיפה, לבצע בדיקה איזה ביטוחים מחוייבים במציאות, באיזה ניתן לצמצם או לדחות את רכישתם לקבוע סדרי עדיפויות ולהתאימם ליכולות הכספיות של המשפחה. לא פעם לקוחות רכשו ביטוחים כאשר מצבם הכלכלי היה יותר טוב, וככל שהכנסתם הפנויה יורדת היכולת לעמוד בתשלומים הולכת ויורדת, בזמן זה, חייב להיות הסוכן לצידי, לא על תקן מוכר מוצר נוסף אלא על תקן מייעץ ועוזר ללקוח לעשות סדר בסדרי העדיפויות שלו, ולאור זה לערוך מחדש את מערך הביטוחים של המשפחה. לצערי סוכנים רבים מוותרים על פגישות השרות, אבל המציאות החדשה זו חובה וצורך קיומי לכל סוכן, כי בוואקום אשר יוצר יכנסו בשמחה הבנקים.

3. **כלל שלישי** - שם המשחק בשנים הקרובות יהיה שימור הלקוחות, זה ישפיע על הכנסתם של הסוכנים, על יחסן של חברות הביטוח לסוכנים לטוב ולרע, והרבה אנרגיה ומשאבים צריכים להיות מופנים לכון זה, המשמעות לגבי הסוכנים היא סיפוק כל הצרכים ללקוח תחת קורת גג אחת, מתחום הפיננסים וההשקעות ועד לביטוח הרכוש הפשוט ביותר, ולאור המצב הקיים כיום הדבר יחייב שיתופי פעולה בין סוכנים תחת התאגדויות של מגה סוכנויות, אשר יספקו את הפלטפורמה לשיתופי פעולה כאלו, תחת בקרה מסודרת ושימוש בטכנולוגיות מתאימות. סוכנים אשר יתמקדו בשוק מוצר אחד או תחום אחד יהיו לאורך זמן בנחיתות גדולה מול סוכנים אשר ידעו לתת ללקוח פתרון בכל התחומים ומוצרים לכל צורך.

לסכום - השחיקה במעמד הביניים, המעמד העובד, המייצר, הצורך, האחראי על הצמיחה והעתיד של מדינת ישראל, לשחיקה זו יש השפעה ישירה ועקיפה על כולנו בכלל ועל סוכני הביטוח בפרט, וחובה עלינו להיערך מבעוד מועד לנושא כאוב זה, בתהפוכות שעובר השוק העולמי בתחום הכלכלה, השינויים הרבים בחוקים, והקטנת ההכנסה הפנויה של השכבות העובדות והיצרניות היא שינוי מהותי גדול מכל רפורמה עתידית של ממשלה כזו או אחרת, וחובה עלינו להיות ערוכים ככל הנדרש כבר מהיום.

ממעמד הביניים לא יצליחו לסיים את החודש, הרי המקום הראשון אליו יגיעו לקבלת פתרונות יהיו הבנקים, אשר ישמחו להגדיל מסגרות (הרי מדובר באנשים עובדים ומשתכרים יפה), ולאור הרפורמה החדשה יציעו הבנקים בהזדמנות חגיגית זו ללווים כמובן ללא כל "התניה" בדיקת צרכים/טיפול בביטוחים קיימים ועוד ועוד. אם נשלב ירידה בהכנסה פנויה, צמיחת הביטוחים הקולקטיבים ותלות יותר גדולה בבנקים, הרי שוק הביטוח בישראל צריך להיערך אחרת לאור זה ולאור השינוי בסדרי העדיפויות של מעמד הביניים בשנים הקרובות.

כיצד יש להיערך מבחינת מוצרים חדשים?

חברות הביטוח צריכות לפתח יותר ויותר מוצרים משלימים לרובד הבסיסי, מוצרים זולים, ניתנים לשיווק טלפונית או באמצעות האינטרנט מול **הסוכן**, מוצרים אלו יהיה ניתן לשווק לכל משפחה המבוססת אצל הסוכן כדי להשלים את ההגנות אשר יסופקו דרך מקומות העבודה והביטוחים הקולקטיביים. פיתוח מוצרים אשר יתחרו בבנקים ובמיוחד בכל הקשור לחסכון לילדים למטרות השכלה וכו'. מעמד הביניים בנוי מאנשים אשר רכשו השכלה אקדמאית ויודעים מה המשמעות של עלות לימודים אילו ומה חשיבותם, חברות הביטוח חייבות לייצר לציבור זה אלטרנטיבות טובות לטובת נושא זה, אשר להערכתנו יהיה אחד התחומים בנוסף לבריאות אשר אנשי מעמד הביניים גם שהכנסתם הפנויה תקטן לא יוותרו עליו. כיום הבנקים מציעים אלטרנטיבות לנושא חסכון לחינוך, אלטרנטיבות מאוד "מיושנות" יחסית אבל מושכות את העין ותשומת הלב, חברות הביטוח חייבות להעמיד לטובת הסוכנים מוצרים יותר מתוחכמים עבור חסכון לילדים אשר יכולים להתפתח לכיסויים נוספים לאורך השנים.

כיצד צריכים סוכני הביטוח להיערך?

בשלב כתיבת מאמר זה, עדיין לא ידוע כיצד תסתיים ההצעה לרפורמה החדשה להקטנת התחרות בשוק הפנסיוני בישראל, ובתכנון קדימה צריך לצאת בהנחה שאכן כל סעיפיה השונים וההזויים יתקיימו, מה זה אומר לגבי סוכני הביטוח יחד עם השחיקה במעמד הביניים?

1. **כלל ראשון** - בכל מצב מסוג זה להתחיל לצמצם הוצאות, להתייעל, לרכוש טכנולוגיות מתקדמות אשר חוסכות בעתיד

מאמר זה נכתב בימי מחאת האוהלים אשר פרצה ומקיפה את כל הארץ ומקימה נמנים על מעמד הביניים, מדובר באנשים רובם שכירים, אשר שני בני הזוג עובדים, בגיל שבין שנות ה-30 ועד גיל 45, בני זוג אשר עובדים קשה, לא מצליחים לסיים את החודש, מתקשים להתמודד עם רכישת דירה, נעזרים בשוטף בהורים, למי שיכול להרשות זאת לעצמו, בקיצור זוהי שדרת הביניים, אשר אחראית על הצמיחה והעתיד של מדינת ישראל, וציבור גדול זה, יוצא ומוחה ומנסה לגרום לשינוי במדיניות הממשלה אשר תאפשר להם לחיות בכבוד על כל המשתמע מכך.

אין בכונתי להביע דעה או תחזית האם למאבק זה תהיה הצלחה ואכן יחול שינוי, במילים מועטות לא מעריך שיהיה שינוי עד לשינוי השיטה הפוליטית במדינת ישראל, אבל ברצוני להתייחס כיצד מצב זה יכול להשפיע על שוק הביטוח במדינת ישראל בשנים הבאות.

מה משמעות שחיקת מעמד הביניים כאשר בקרע גם קיימת הרפורמה החדשה של המפקח על הביטוח אשר אם תתקבל חו"ח תפגע קשות במוטיבציה של סוכני הביטוח לצאת ולשווק ביטוחים חדשים, מס' משמעויות עלולות להיות וכדאי שנקדיש לכך מחשבה כבר היום:

1. **פחות כסף פנוי** - לאותו מעמד הביניים יהיה פחות כסף פנוי לעריכת ביטוחים וכמובן לצרכים אחרים, כוון שנושא הביטוח לא נמצא בעדיפות גבוהה אצל קהל זה בגיל זה, וכמות הכסף הפנויה תופנה לצריכה שוטפת וסיפוק צרכים בסיסיים, למצב זה יכולה להיות השפעה דרסטית על כמות פוליסות הפרט אשר ימכרו במדינת ישראל בשנים הבאות ועל חשיפת קהל גדול לקטסטרופות ביטוחיות שלא יהיו מכוסות.

2. **צמיחת הביטוחים הקולקטיביים** - לאור הקטנת הכסף הפנוי של המשפחה, הרי במסגרת מקומות העבודה ידאגו הוועדים והארגונים הגדולים לספק הגנות בסיסיות לעובדים מביטוחי בריאות פרטיים שיהיו חלק בלתי נפרד מתנאי עבודה ועד לביטוחי שיניים וכו', ולמעשה עובדים, והכוונה לעובדים המשתתיכים למעמד הביניים יקבלו דרך מקומות העבודה הגנות לרובד ראשוני דרך מקום העבודה מעבר לפנסיות החובה ושאר התנאים הסוציאליים.

3. **תלות גדולה יותר בבנקים** - ככל שהמצב הכלכלי יהיה יותר קשה, ופחות משפחות

חברות הגמל כשתכשורת בבקדייטינה כדי לשמר לקוחות

מתוך עיתון "דה מרקר", נועם בר, 12.9.2011

לקופה סולידית, כשהוא יודע שלעבור ליצרן אחר ייקח 20 יום, וזו תקופה מאוד תנודתית, אפשר להציע לו אפשרות שלוקחת פחות זמן - להישאר בקופה ולעבור מסלול. זו גם הסיבה שבתקופות של ירידות חדות בשווקים, הניוד בין החברות הוא נמוך יחסית לתקופות אחרות". באגף הפיקוח על שוק ההון במשרד האוצר, מודים כי החוק יכול להוליד מצבים של שימוש רטרואקטיבי במידע שנוצר בשוק ההון ומניעת הפסדים בדיעבד. באוצר מדגישים כי "הגופים המוסדיים מחויבים לפעול בהתאם להוראות הדין, לרבות חובת הנאמנות כלפי החוסכים בניהול כספם". באוצר מסתמכים על כך שחובת הנאמנות של החברות כלפי החוסכים תמנע מהחברות להשתמש בחוק לרעה - בצורה שתפגע ברוב העמיתים ותיטיב עם עמיתים בודדים, שאותם מנסה החברה לשמר. בפועל, הדברים נראים אחרת: בגלל הירידות האחרון, במחצית הראשונה של חודש אוגוסט, היו גופים שהשתמשו בשיטת הבקדייטינג כדי לשמר לקוחות. בסוף יולי, החליט לקוח ותיק של דש להעביר את קופות הגמל שלו לקופות שמנהל ילין לפידות. לפי החוק, לדש היתה שהות של 20 יום לבצע את הבקשה. מדובר בלקוח שמחזיק בדש, עם משפחתו, קופות גמל וקרנות השתלמות בהיקף כספי של יותר מ-700 אלף שקל. הסוכן שהמליץ ללקוח על ההעברה הזהיר אותו מניסיונות שימור אגרסיבי - שבהם הוא צפוי להיתקל בימים הקרובים. למרות פניות ממחלקת השימור של דש, התעקש הלקוח לעזוב את החברה. ב-7 באוגוסט הגיעה ההזדמנות. בסוף השבוע שקדם לאותו היום, חוותה ארה"ב הורדת דירוג ראשונה בהיסטוריה - על ידי סוכנות הדירוג P&S - והשווקים צנחו. מדדי המניות בתל אביב נפלו בשיעור של 7%-9%. באותו יום, נציג של דש מיהר להציע ללקוח הצעה שקשה לסרב לה. הוא הציע לו לבטל את בקשת ההעברה לילין לפידות. במקום זאת, הציע הנציג ללקוח להישאר בדש ולהעביר את הכספים למסלול סולידית של אג"ח ממשלתית - כשהכספים מקבלים את ערכי הפדיון של יום חמישי של סוף השבוע שקדם לירידות החדות.

הכספים. שילוב של ההוראות האלה מאפשר לחברות הגמל להציע ללקוחות בעייתיים, ביום של ירידות חדות בבורסה, לעבור מיידית בין מסלולים או קופות - ובכך ליהנות משימור התשואה שנצברה יום לפני הירידות החדות. נציגים במחלקות השימור של החברות מודעים היטב לסעיפים הרלוונטיים מתקנות החוק ומשתמשים בהם בעת טיפול בלקוחות, במצבים בהם הלקוח אינו מרוצה מההצעה שקיבל. היקף התופעה והפגיעה שנגרמת בפועל לעמיתים לא ברורים, אך גופים שונים מספרים כי השכיחות של התופעה עולה בימים של ירידות בשווקים - כשבכיר בענף מעריך כי שימוש בבקדייטינג לשימור לקוחות גורם לפערים גדולים בתשואות הקופות. ככל שיש יותר עמיתים בקופה שהועברו למסלול שונה, תוך כדי שמירת התשואות שהיו להם לפני הירידות - כך תהיה תשואת הקופה טובה פחות. בכיר באחת החברות טוען כי מצב שבו נזקפת לזכות הלקוח תשואה מלפני בקשת ההעברה, איננו מצב שהחברות שולטות בו, אלא קשור למהירות העבודה בבנקים המתפעלים את ההעברה. למרות זאת, שיחות עם חברות אחרות בענף וגורמים רגולטורים בשוק, מבהירות כי ביצוע הבקדייטינג תלוי בחסדי חברת הגמל, בנוסף למהירות בה תבוצע בקשת העמית להעברת מסלול - ולא תלוי בבנק המתפעל את הקופה. אם חברת הגמל תחליט לבצע את בקשת ההעברה שלא באופן מידי - העמית יפספס את האפשרות לזקוף עבורו את התשואה שצבר לפני הירידות החדות. "זה כלי שימורי לגיטימי, אבל לדעתי לא נכון לעשות את זה כי זה מייצר אפליה בין עמיתים", אמר ל-TheMarker מנכ"ל של חברת גמל גדולה. "מאוד חריג לעשות העברה תוך יום אחד. לפעמים מקבלים החלטה פרטנית לזרז עניינים. זה אפשרי בעיקר במעבר בין מסלולים בתוך קופה, ופחות במעבר בין קופות - שם יש תהליך תפעולי ארוך יותר. אם זה נדרש - אפשר לבצע העברה בין קופות בתוך יום". לדבריו, העברה בין מסלולים היא כלי יעיל לשימור לקוחות. "לקוח שרוצה לעבור ליצרן אחר

חברות גמל מבצעות בקדייטינג - תיארוך לאחור - בהעברות כספים בין קופות גמל ומסלולים. פעולות הבקדייטינג מתבצעות בחסות החוק, ומשמשות את מחלקות שימור הלקוחות בחברות כדי להציע לעמיתים, בימים של ירידות חדות, להשאיר את קופות הגמל בחברה ולהימנע, רטרואקטיבית, מהפסדים. השיטה מאפשרת לחברות גמל להעביר עמיתים ממסלול אחד למסלול אחר בקופה תוך כדי שימוש בערכי פדיון ישנים, מלפני בקשת ההעברה, ושמירה על שווי הנכסים שנצברו ביום שקדם לירידות החדות בשווקים. הנפגעים מכך הם העמיתים האחרים בקופה, שביום של ירידות חדות נאלצים לספוג גם את הפסדים שלהם וגם את הפסדים של אותם עמיתים בקופה שזוכים לפריבילגיה הבעייתית.

בכירים בשוק שמכירים את התופעה מציינים כי בפעמים רבות, חברות מעכבות בקשות העברה לחברה מתחרה ככל שמאפשר החוק ומחכות ליום של ירידות בבורסה כדי להציע ללקוח את האפשרות לעשות בקדייטינג - כהצעה שמצד אחד תחסוך לו הפסדים ומצד שני תשאיר אותו אצל החברה. למרבה ההפתעה, ביצוע הבקדייטינג נעשה תוך כדי התבססות על חוזרים ותקנות שהוציא בעבר האוצר. ההסתמכות על החוק אינה טריוויאלית ודורשת שילוב של סעיפים שונים מתקנות חוק שונות. שיחות עם חברות גמל שונות מבהירות כי לא בכל החברות מודעים לאפשרות הזו בחוק, והיו כאלה שהגיבו מיידית שמדובר במעשה פלילי לכל דבר ועניין. על פי תקנות המפקח על שוק ההון והביטוח, העברת כספים בין מסלולים בקופות גמל צריכה להתבצע תוך שלושה ימי עסקים, כשלחברת הגמל יש את החופש לקבל החלטה אם לבצע את ההעברה בתוך יום אחד, יומיים או שלושה. העברה בין קופות גמל שונות צריכה להתבצע בתוך 20 יום. הוראות אחרות שהוציא המפקח, שמתבססות על תקנות מס הכנסה, מחייבות את חברות הגמל לזקוף לחשבונם של עמית שהעביר כספים בין מסלולים וקופות את התשואה שצבר בשני הימים שלפני העברת

חברים/ות יקרים/ות,

אנו גאים ומודים על התגייסותכם החשובה בצירוף סוכנים חדשים כחברי הלשכה, כך חוזקנו גדל מידי יום - יישר כח! ההפניות שהתקבלו מכם עד כה טופלו בהצלחה.

פניות נוספות יתקבלו בברכה אצל מזכירת גיוס חברים - בת שבע מרקנטי
באמצעות פקס: 03-6396322 ו/או מייל financeg@insurance.org.il

לשכת סוכני ביטוח בישראל



”כך בונים חומה”

כל חבר נוסף מחזק את הלשכה



נוכח האתגרים העומדים בפנינו, השתייכות לארגון מקצועי היא בסיס פעילותו של כל בעל מקצוע. והיום יותר מתמיד חשוב לצרף כל סוכן ביטוח ללשכה ולכך נדרשת עזרתך!

יעד הגיוס הוא 2 חברים חדשים על ידי כל חבר לשכה

זכור, כוחנו בגודלנו ובאחדותנו! חבר מביא חבר

חבר שיש בידיו מידע על סוכנים שאינם חברי לשכה, מתבקש להעביר אלינו את פרטיהם ואנו ניזום את הצטרפותם ללשכה.

מינויים חדשים

אורית קרמר מונתה לסכנכ"לית ומנהלת תחום הבריאות ב"מנורה מבטחים"

אורית קרמר, מי שפרשה באחרונה מתפקידה כסגנית מנהל חטיבת הבריאות ב"הראל" וסמנכ"לית בכירה בחברה, הצטרפה ל"מנורה מבטחים" כמנהלת תחום הבריאות, סמנכ"לית וחברת הנהלה. קרמר שימשה בתפקידה ב"הראל" מאז השינוי הארגוני שהוביל **מישל סיבוני**, עם

כניסתו לתפקיד בספטמבר 2009. לפני כן היא הקימה את תחום הבריאות של חברת הביטוח שבבעלות "הראל" ביוון וב-17 שנים הקודמות כיהנה בתפקידים שונים בחברת הביטוח שבשליטת "הראל" - "דקלה". קרמר החליפה ב"מנורה מבטחים" את חיים טביבי, שניהל בשנה האחרונה

את תחום הבריאות בחברה, ובתפקידו החדש ינהל את תחום המשפחה - תחום חדש ב"מנורה מבטחים", שיעסוק במתן פתרונות ביטוחיים ופינוסיים ללקוחות ולבני משפחותיהם. במסגרת תפקידו יהיה טביבי כפוף באופן ישיר למנכ"ל החברה, **מוטי רוזן**.

בעין משפטית



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

בית המשפט קיבל תביעה לפיה על המבטחת להוכיח קשר סיבתי בין אי גילוי מידע מהותי לבין קרות סקרה הביטוח

עובדות המקרה

בבית משפט השלום בחיפה הוגשה תביעתו של מרסל אורן (להלן: "מרסל"), כנגד הראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הראל"), שמות עוה"ד לא צוינו בפסק הדין. פסק הדין ניתן במאי 2011, מפי השופט יחיאל ליפשיץ. אורן הינו אלמן המנוחה דוריס אורן ז"ל (להלן: "המנוחה"). בשנת 2007, רכשו אורן והמנוחה מ"הראל" פוליסה לביטוח חיים כנגד הלוואה מובטחת במשכנתא, שנטלו מבנק הפועלים בע"מ (להלן: "הפוליסה" ו"הבנק"). בינואר 2009, נפטרה המנוחה, בשל מקרה טביעה, אולם "הראל" סרבה לשלם לבנק את תגמולי הביטוח. על פי מכתב הדחייה, סירובה של "הראל" נבע מעובדות רפואיות מהותיות שנמצאו בתיקה הרפואי של המנוחה, אשר לטענת "הראל" לא גולו עובר לחתימת על טופס הצעת הביטוח והצהרת הבריאות (להלן: "מכתב הדחייה" ו"טופס ההצהרה").

טענות הצדדים

לטענת הראל, המנוחה לא השיבה בגילוי לב על גבי טופס ההצהרה עליו חתמה, ולא גילתה שהיא סובלת מבעיות של לחץ דם גבוה ובעיות רפואיות נוספות. בנוסף נטען, כי המנוחה הצהירה כי לא חלתה במחלות שפורטו על גבי טופס ההצהרה, כשנתיים עובר לכך. בהתאם לכך, לשיטת "הראל" אילו ידעה אודות מצבה הרפואי המלא של המנוחה, הייתה דורשת פרמיה גבוהה יותר, בתוספת 75% ממה שגבתה בפועל. לפיכך, שילמה "הראל" תגמולי ביטוח מופחתים לבנק.

לטענתו של מרסל, הואיל ו"הראל" לא טענה (ואף לא הוכיחה) כוונת מרמה מצד דוריס. משכך נטען, כי רק אם יוכח שהיה קשר סיבתי בין מות המנוחה לבין מצבה הרפואי האמיתי, בדגש על בעיות הבריאות שצוינו במכתב הדחייה, הרי שאז יהיה מקום להפחתת תגמולי הביטוח. מנגד טענה "הראל", כי אין צורך טענת להוכיח כוונת מרמה, היות ועל פי סעיף 43 לחוק חוזה ביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: "החוק"), משטרם חלפו 3 שנים ממועד עריכת הפוליסה, ניתן להסתפק בטענה של אי גילוי מידע מהותי, לצורך הסעדים המנויים בחוק בנושא זה, גם בביטוחי חיים (יודגש, כי בביטוח חיים, על פי סעיף 43 לחוק, ישנה הגבלה לגבי התרופות המוקנות למבוטח במצב של אי גילוי מידע מהותי על ידי המבוטח, לאחר 3 שנים ממועד כריתת הפוליסה, או אז נדרשת גם כוונת מרמה).

פסיקת בית המשפט

בית המשפט קבע, כעניין שבעובדה, כי המנוחה אכן לא השיבה בגילוי לב על גבי טופס ההצהרה, ובכלל זה לא גילתה את כל המידע הרלוונטי שנדרשה לגבי מצבה הרפואי האמיתי. בית המשפט פסק, כי המידע שהוטר מ"הראל" הינו בבחינת "עניין מהותי", כמשמעות סעיף 6(א) לחוק, אשר המבוטח נדרש להשיב עליו "תשובה מלאה וכנה".

לדברי בית המשפט, יש לדחות את טענת "הראל" בכל הנוגע להוראות סעיף 43 לחוק (3 השנים בהן לא נדרש להוכיח כוונת מרמה בנוסף להסתרת מידע מהותי), הואיל

ו"תקופת 3 השנים מהווה מעין 'תקופת אכשרה' שבסופה מבשילה זכאותו של המבוטח לתגמולים, חרף מצגו המטעה", כפי שמציין המלומד ירון אליאס, בספרו. לשיטת בית המשפט, לכלל הקבוע בסעיף 43 לחוק ישנם מספר טעמים, כלהלן: "משום אופיו המיוחד של ביטוח החיים - היינו, ביטוח לתקופה ממושכת, והרצון לשחרר כעבור פרק זמן סביר את המבוטח מהחשש שיבוטל; הקושי להוכיח סיבתיות ככל שעובר הזמן בין המצג המטעה למקרה הביטוח... עוד נימוק - מניעת מצב בו המבטחת תכפור בתוקף חוזה הביטוח לאחר שקיבלה תקופה ארוכה פרמיות בגיננו", כפי שציטט בית המשפט מספרו של המלומד שחר ולר.

אשר על כן פסק בית המשפט, כי מבחינה לוגית וצורנית, יש לדחות את טענת "הראל", לפיה אין צורך להוכיח כוונת מרמה לצורך הפחתת תשלום תגמולי ביטוח במקרה זה. בנוסף לכך קבע בית המשפט, כי אכן נדרש להוכיח קשר סיבתי בין "העניין המהותי" שלא גולה ל"הראל", על מנת להוכיח קשר בין אירוע הטביעה שגרם למותה של המנוחה לבין מצבה הרפואי שלא גולה כאמור. יתירה מכך, סבר בית המשפט, כי על פי סעיף 8(2) לחוק, לא ניתן להפחית את תגמולי הביטוח היות ו"העניין המהותי" לא השפיע על מקרה הביטוח, חבותו והיקפו.

לסיכום

בית המשפט קיבל את התביעה, ופסק שעל "הראל" לשלם לבנק את יתרת חוב המשכנתא ולהשיב למרסל סכומים ששילם לבנק מאז מות המנוחה ועד מתן פסק הדין.

טוב שאתם מאחורינו. טוב להיות מאחוריכם.

סקר חברות הביטוח לשנת 2011 קובע:

מגדל היא חברת הביטוח הגדולה בישראל אשר נותנת את השירות הטוב ביותר בענף הביטוח הכללי. מגדל זכתה בציון גבוה במיוחד על השירות בתחום הטכנולוגי, מהירות הטיפול בתביעות, הוגנות בקבלת החלטות לגבי תשלום תביעות, מקצועיות העובדים והכשרות לסוכנים. יחד, עובדים וסוכנים, נמשיך להעניק שירות איכותי ומקצועי ללקוחותינו ולהצדיק את האמון שאנו זוכים לו.



טוב שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il



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

לוח הביטוח

דרושה/פקידה 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, הפיננסים והפנסיה. ליווי מקצועי, מוקד לתיאום פגישות, מוצרים ייחודיים, סיוע במימון בשנה הראשונה. המודעה מיועדת לנשים וגברים בעלי רישיון פנסיוני/מתמחים. לפרטים: טל: 073-2155725, פקס: 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 פקידה/באלמנטרי למשרה מלאה. נסיון הכרחי. קו"ח לפקס 03-5783008

למשרד ביטוח בחיפה דרושה/פקידה 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/פקידה/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 ניסיון דודיות מובטחת. 050-5234664

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

למשרד לביטוח ותיק ברמות מאיר (אזור רחובות) דרושה/פקידה/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

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

דרושה/מנהלת/תיק אלמנטרי בקרית אריה, קו"ח - sefi@mei-zahav.co.il

קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים וכללי. הרכישה הינה מלאה או חלקית. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים דוא"ל: pini@hozez-group.co.il טלפון: 052-2453199

דרוש סוכן ביטוח עצמאי, דובר רוסית ועברית למיזם שיווקי על בסיס שכר ואחוזים. אזור: ראשון לציון נא לפנות עם קו"ח למייל: Shawish73@hotmail.com

סוכנות ביטוח איכותית בת"א מעוניינת בשיתוף פעולה ו/או רכישת תיק. למעוניינים לפנות ל: pninam@012.net.il

משרד ביטוח בשיכון דן מבקש לגייס חתמת/רכב דירה: נמרצת עם שמחת חיים. ידע בתחומים נוספים יתרון. קו"ח לשלוח למייל pninam@012.net.il

משרדים מפוארים למוכרי ביטוח! לפנות לשישי - 054-3531610 פארק אולימפיה, רחוב שמשון 8, פ"ת דמי שימוש (מחירי מבצע לתקופה מוגבלת): יחיד - 2,250 ש"ח + מע"מ שתי עמדות - 2900 ש"ח + מע"מ דמי השימוש כוללים: ריהוט משרדי מפואר מטבחון משותף מאובזר, עמדה משותפת סריקה/צילום/הדפסה, אינטרנט אלחוטי 10MB, אבטחת s-box מיסי ארנונה ומים, חשמל, מיזוג, אחזקה, ניקיון ביטוח מבנה.

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

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקידה/לחצי משרה אחה"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/פרנסית 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

באיזור הדרום מחפש לקנות תיק בכל הענפים עדיפות אלמנטרי או לקלוט סוכן/ת ביטוח בעלת תיק אלמנטרי באיזור הדרום-באר שבע והסביבה. סודיות מוחלטת. extratop1@gmail.com

סוכן מאזור המרכז מעוניין ברכישת תיקי ביטוח חיים/פנסיוני המוכרים יקבלו מחירים אטרקטיביים !!! עדי 052-4467510

סוכנת שיווק פנסיונית עצמאית, אקדמאית, בעלת ניסיון ומוטיבציה להצלחה, מעוניינת בשיתוף פעולה עסקי עם סוכנות אלמנטרית גדולה בעלת פוטנציאל להגדלה והרחבת תיק ביטוחי חיים בתחומי הפרט (בריאות וריסק) באזור המרכז. סודיות ודיסקרטיות מובטחת. sharon.mel12@gmail.com

סוכן ביטוח מאזור צפון שיעקר פעילותו ביטוח אלמנטרי מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח שיעקר פעילותו בביטוח פנסיוני מעוניין גם להגיע להסדר או לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי/פנסיוני מסוכן באזור הצפון. סודיות מלאה מובטחת טל" 054-7981155 חיים. hprrt@zahav.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה מחיפה המנוהלת ע"י דור ההמשך מעוניינת בשיתופי פעולה עם סוכני ביטוח לפני פרישה בצורה של רכישת תיקים חלקית או מלאה. חשוב לנו שהלקוחות שלך ירגישו שיש מי שמטפל בהם גם בעתיד. דיסקרטיות מובטחת. dotan@vigodzky.com 0523797333 דותן

סוכנת ביטוח בעלת משרד ביטוח בשרון מחפשת ממלאת מקום לעובדת שעזבה לחופשת לידה. עובדת לתפעול/מזכירות, משרה מלאה. ניסיון חובה. קו"ח נא להעביר לפקס 09-7964961

לקלאוזנר סוכנות לביטוח סוכנים לבית הסוכן המתרחב. סוכנים לתחום הפיננסים כעצמאיים/שכירים.

סוכנים בעלי רישיון לתחום השיווק בריאות והריסק על גבי תיקי סוכנים וותיקים. פקידים/ות למוקד הטלמרקטינג. מייל: noah@klauzner.co.il

קלאוזנר מתרחבת ומציעה לך להצטרף אלינו הן בענפי החיים והאלמנטרי והן בתהליכי ליווי לפרישה מדורגת ורכישה מלאה או חלקית בכל הארץ. מייל: noah@klauzner.co.il

דהרי סוכנות לביטוח בע"מ - רחובות מעוניינים לרכוש תיק ביטוח מרחובות בכל התחומים. מתחייבים לסודיות מוחלטת 057-7490000 מוטי דהרי dahar@017.net.il