



אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בישיבת הוועד המנהל:

"יש לנו סיבות רבות לאופטימיות ולהמשך כינוף פעילות הסוכנים בשנה החדשה"

האלמנטאר האחרון של הלשכה - ושיתף את החברים כי דיונים לטובת שיפור תנאיהם של הסוכנים מתקיימים בימים אלה מול מספר חברות. נושא נוסף שנדון בוועד המנהל היה בעניין יעול ושדרוג מסמך ההנמקה, כך שייתן מענה לסרבול, לטופסולוגיה ולמשאבי התפעול הרבים הנדרשים למילוי. **אבי פרדס**, חבר הוועדה הפנסיונית והאחראי במסגרתה לתחום פינוסים וחיסכון, הציג בפני החברים מספר הצעות להפיכת טופס ההנמקה לטופס ידיוני וכלי עבודה יעיל (כולל בעת תכנון פנסיוני), כאשר הוחלט כי חברי הוועד יקבלו לידיהם בהקדם האפשרי את האפשרויות השונות ובהתאם יוחלט על האפשרות המועדפת שתוצג בפני הפיקוח, על רקע הדיונים המתקיימים בנושא בין הצדדים. לסיום שיבחו החברים במילים חמות את כנס האלמנטאר ה-25 של הלשכה, שנערך לפני כשבועיים, אשר ביטא לדבריהם, הן מבחינה מקצועית והן מבחינה ארגונית, את עוצמתה וכוחה של הלשכה, וחיזק את מעמדם של הסוכנים ותרומתם הרבה לתעשיית הביטוח. הרמת כוסיט לשנה טובה, מוצלחת ומעשים טובים למען ציבור המבוטחים חתמה את ישיבת הוועד המנהל, כאשר ברקע הכריז נשיא הלשכה כי "יש לנו סיבות רבות לאופטימיות ולהמשך כינוף פעילות הסוכנים בשנה החדשה".

(במחוזות ובסניפים) יוצג בהרחבה הפרויקט האינטרנטי וחשיבותו אל מול המתחרה הישיר, במסגרת אסטרטגיית המאבק של הלשכה כנגד ניסיונות אותה חברה להכפיש ולהשמיץ את סוכני הביטוח. בנוסף, הוועד המנהל דן וניתח את המיזם החדש של "הפניקס" ו"דיויד שילד" בנוגע לשירות הביטוח החדשני לנוסעים לחו"ל (ראו ידיעה נפרדת בנושא). כך מסר כי "היקפו של ענף ביטוחי הנסיעות נאמד בכ-200 מיליון דולר בשנה, כאשר סוכני הביטוח תופסים נתח שוק קטן בפעילות ענף זה. עלינו כסוכנים להעמיק אחיזתנו גם במישור זה והשירות החדשני הינו חלון הזדמנויות מצוין לשירות הוליסטי כולל לטובת המבוטחים". בהמשך ישיבת הוועד המנהל נשא דברים **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, בדבר פעילותה של הוועדה המיוחדת בראשותו לעניין גיבוש תוכנית אסטרטגית ללשכה לשנים הבאות. שטרן ציין כי חברי הוועדה, בליווי היועץ **גיא מר חיים**, ישבו על המדוכה וגיבשו תוכנית כוללת המבוססת על ארבעה מרכיבים מרכזיים, אשר יוצגו בהרחבה בישיבת המועצה הארצית הקרובה בנובמבר. כן ציין שטרן את ההדים החיוביים הרבים שקיבל בעניין גובה התגמול שמקבלים הסוכנים בביטוח חובה - בהמשך להרצאתו בנושא בכנס

באווירה חגיגית טרם כניסתה של השנה החדשה ערך הוועד המנהל ישיבת עבודה ביום ד' 21.9.2011. ישיבת הוועד הייתה גדושה בנושאים והתייחסה למכלול רחב של סוגיות העומדות על סדר יומה של הלשכה. בפתח הישיבה הציג **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, את מתווה פרויקט העתק משכנה של הלשכה למשכן חדש ומודרני, תוך שהוא מפרט את השלבים השונים והעלויות הנלוות. במקביל, **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, התייחס לצרכיה המיוחדים של המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש **שלמה רחמני** ז"ל ומסר כי הלשכה בוחנת מספר כיוונים למתן מענה הולם לצורכי הפיתוח והרחבתה של פעילות המכללה. חברי הוועד אישרו פה אחד - פעם נוספת - את מתווה הבנייה ועקרונות יישומו על בסיס מקורות המימון כפי שהוצגו על-ידי קינן. בתוך כך עדכן כץ ופירט בפני החברים אודות ההבנות שהושגו עם האוצר בנוגע לתקנות החדשות, כאשר אלו יבואו לידי ביטוי בטיטה שיוציא אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון בשבועות הקרובים. כמו כן כץ ו**קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטארית, עדכנו את החברים בנוגע לשיתופי הפעולה האחרונים של הלשכה, לרבות קמפיין "מגדל" ופרויקט האינטרנטי "סוכן אישי במחיר ישר", יחד עם "הפניקס". נמסר כי בכנסי הלשכה הבאים

לשכת סוכני ביטוח בישראל



מאחלת לחברי הלשכה ולכל העוסקים בענף הביטוח, חג שמח ושנה טובה שנת שגשוג כלכלי, צמיחה ופריחה.



יואל ליפשיץ, סמנכ"ל במשרד הבריאות: "בתחום ביטוחי הבריאות יש כפל תשלום וזו הונאה של ציבור המבוטחים"

שצינה כי היקף הפרמיות שמשלם הציבור בישראל עבור ביטוח סיעודי עומד על כ-2 מיליארד שקל לשנה. בתוך כך, ובמסגרת הכוונה להפוך ביטוחים אלה לביטוחים לכל החיים, דגן פירטה ואמרה כי "נרצה שהביטוח הסיעודי לביטוח לפרט או לביטוח קבוצתי יהיה לכל החיים - לא לתקופות כיסוי של 3, 5 או 8 שנים כפי שקיים כיום, אלא שהפוליסה תספק כיסוי לחולה הסיעודי לכל אורך חייו כסיעודי, ושכל הפוליסות הסיעודיות יכללו ערכי סילוק. לגבי הפרמיה יהיו שני סוגים: פרמיה קבועה או פרמיה 'מוגדלת' שמשמעה פרמיה משתנה העולה בשיעור מוגבל של עד 3% מדי שנה, שתתקבע בגיל 65". מכאן, החל מהשנה הבאה ישווקו הביטוחים הסיעודיים במתכונת שונה ולא לפי פרמיה משתנה, כאשר הביטוחים הקולקטיביים יהפכו למעשה לביטוחים פרטיים בניהול קולקטיבי.

גם לי דגן, המשנה לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, שהציגה בפני הנוכחים את עיקרי הרפורמות המוצעות בביטוחי הסיעוד. לדבריה צפוי הממונה לפרסם בימים הקרובים טיוטת חוזר שנועדה לשנות את המצב בתחום. היא הסבירה כי "אנשים שהיו מבוטחים בביטוח סיעודי קבוצתי במקום עבודתם מגלים שעם פרישתם מהעבודה פקע תקוף הביטוח. הם יכולים אמנם לרכוש ביטוח פרטי באותה חברה, אבל אז הפרמיה שעליהם לשלם גבוהה פי 12 ממה ששילמו בביטוח הקולקטיבי תמורת אותו סכום ביטוח, ורבים אינם יכולים לעמוד בתשלומים. גם אנשים שרכשו ביטוח פרטי מגלים שבגיל 65 הפרמיה שלהם קופצת פי 3 ויותר". "הרוכשים ביטוחים סיעודיים עושים זאת כדי שלא יפלו על ילדיהם כשהיו סיעודיים לעת זקנה, ואת זה עלינו להבטיח", הוסיפה דגן,

יואל ליפשיץ, סמנכ"ל פיקוח על קופות החולים ושירותי בריאות נוספים במשרד הבריאות, התבטא בחריפות בעניין ביטוחי הבריאות הפרטיים, בכנס "עדיף" שנערך השבוע בנושאי בריאות וסיעוד. לדבריו, "יש כפל תשלום אבל אין כפל שירות וכפל פיצויים בביטוחי הבריאות ובשב". מכירת כפל ביטוחי במודע היא הונאת המבוטחים. מי שאשם בזה זה כולנו - משרד הבריאות, האוצר וחברות הביטוח. לפעמים יש בפוליסות אלו תנאים שכמעט אף פעם לא מתממשים". ליפשיץ זכה בעקבות דבריו לתגובה לא פחות תקיפה מראובן קפלן, מנכ"ל "כלל בריאות", שאמר כי "הציבור לא מטומטם והוא קונה ביטוחי בריאות מתוך צורך. לפי מה שיואל אומר הייתי צריך לראות אצלי שיעור הפסד של 0% אבל המצב לא כך ויש לנו תביעות מהמבוטחים. הפוליסות נותנות כיסוי ולא שטויות". בכנס השתתפה

בית ההשקעות אלטושלר שחם מרחיב את פעילותו הביטוחית ונכנס לשותפות בסוכנות ביטוח שלישית

לאחר שרכש בתחילת השנה כ-20% אחזקות בעלות על שתי סוכנויות ביטוח, הודיעה בית ההשקעות "אלטושלר שחם" על רכישה נוספת של בעלות על סוכנות ביטוח. מדובר בסוכנות הביטוח "כנען סופר", המשתייכת לקבוצת "כנען סוכנויות", ומתמחה בניהול הסדרים פנסיונים, פרט, בריאות, סיעוד ואלמנטרי. בכך מרחיב בית ההשקעות את פעילותו בתחום הביטוח, במקביל לניהול נכסים בהיקף כולל של כ-20 מיליארד ש. לדברי יוסי בצרי, מנהל זרוע הביטוח ב"אלטושלר שחם", "הרכישה מאפשרת לאלטושלר להיכנס למגרש של סוכנויות ההסדר וליצור מינוף עסקי של מוצרי הפנסיה, הביטוח האלמנטרי ומוצרי הפרט של החברה". בצרי הוסיף כי "שיתוף הפעולה הנוכחי יעניק לשאר הסוכנים פתרונות מגוונים וייחודיים ויחזק את זרועות ההפצה של החברה".

קופות הגמל איבדו ב-12 החודשים האחרונים כ-3 מיליארד ש

השנה 6%. "גדיש", הקופה הגדולה בענף, שהיקף נכסיה המנוהלים עומד על קרוב ל-19 מיליארד ש, איבדה באוגוסט כ-2.5% וקרוב ל-4% מתחילת השנה. בתוך כך, התשואה המצטברת שרשמו קופות הגמל בשלוש השנים האחרונות עומדת על כ-19% בממוצע. למרות הפסדי השנה, קופות "תמר" וגפן הן עדיין בין הקופות המובילות מבחינת תשואה מצטברת ב-36 החודשים האחרונים, עם תשואות של 23.67% ו-23.44% בהתאמה. בראש דירוג התשואות בטווח זמן זה עומדות קופות "ילין לפידות" ו"אנגליסט", עם תשואות של למעלה מ-30%.

ירידות חדות, בשיעורים שהגיעו עד לכדי כ-4.5%, סיכמו חודש שחור עבור קופות הגמל באוגוסט. בכך איבדו הקופות כ-3.5% בממוצע מתחילת השנה וב-12 החודשים האחרונים - כ-3 מיליארד ש. את אוגוסט סיימו כמעט כל הקופות בתשואה שלילית. שתי קופות מבית "אקסלנס" הן למעשה היחידות שרשמו תשואה חיובית בחודש החולף (0.3% ו-0.7%) ואף היחידות שרשמו עליות מתחילת השנה. קופת "תמר" של "כלל", הקופה השנייה בגודלה בענף הגמל, המנהלת למעלה מ-11 מיליארד ש, איבדה באוגוסט כ-4.3% ומתחילת

"איילון": ערב הוקרה לסוכני מועדוני היוקרה

בשנה שחלפה ולשמחתי הצטרפו כ-20 סוכנים למועדון. חברות במועדון הצמרת מחייבת אותנו להתמקדות בשירות ופיתוח העסקים עם הסוכנים שאילון הינה הדגל העסקי שלהם. אנו רואים בהגדלת הפעילות ביטוי לקשר החם וההדוק של החברה עם סוכניה. אנו נמשיך ונדאג להצלחת סוכנינו, שהינם השותפים המלאים של החברה בפעילותה ובהצלחתה".

הביטוח נגה רחמני, ומנכ"ל חברת הביטוח אייל זינגר, את מגני מועדון "צמרת איילון" ומועדון "המיליון" לשנת 2011-2012. למגן מיוחד זכו סוכנים הפעילים עם "איילון" זה מעל ל-18 שנה. האירוע הסתיים בארוחת גורמה בגלריית "לורנס" שביפו העתיקה. אייל זינגר, מנכ"ל "איילון ביטוח": "סוכני הצמרת, עמודי התווך של איילון, הגדילו את פעילותם העסקית

מעל 120 בכירי הסוכנים של "איילון" התכנסו השבוע באווירה משפחתית וחמה לאירוע הוקרה שנתי ויוקרתי אותו עורכת החברה לחברי "מועדון המיליון" ומועדון "צמרת איילון". לוי רחמני, יו"ר ומנכ"ל קבוצת "איילון", הביע את הערכתו והוקרתו לסוכנים והביע את בטחונו בהמשך פעילותם המשותפת עם "איילון". בהמשך העניקו יחד יו"ר חברת

סוכני ביטוח זוכים בסיבוב הזה

(מתוך כתבה שפורסמה באתר www.auto-insurance.co.il)

במקרה של היוזמות האחרונות של מגדל והפניקס. שני האתרים שהן הקימו לסוכני הביטוח מבליטים בעיקר דבר אחד: את שירות הלקוחות הגרוע לכאורה של חברות הביטוח הישיר. האתרים מתמקדים פחות באיכות השירות של הסוכנים שלהם ויותר באיכות השירות של הביטוחים הישירים, ומי שעושה זאת בעוצמה הרבה ביותר הוא אתר הפניקס, שבאופן לא מפתיע גם מריצה בימים אלה קמפיין פרסום אינטרנטי יחד עם לשכת סוכני הביטוח שמכוון כולו נגד ביטוח ישיר...

הדרכים העיקריות שיש לחברות הביטוח להביא לקוחות חדשים הן כדלקמן:

- מחיר זול ותחרות ללקוחות חדשים
- חלוקת מתנות, אותן מגביל המפקח על הביטוח לשווי מרבי של 200 ₪
- מחיר תחרותי בזמן חידוש ביטוח הרכב
- מתן שירות לקוחות איכותי יותר מאשר המתחרים

למרות שהאמור למעלה נכון בעיקר לביטוחים אלמנטריים כגון ביטוח רכב, יש לו נגיעה ישירה גם לסוגי ביטוח אחרים, ובעיקר ביטוחי חיים, ביטוח מנהלים וביטוחים פנסיוניים, שהם ענפי הביטוח הרווחיים ביותר, שכן מרבית הלקוחות בהם הם לקוחות שבויים שאינם נדרשים לחתום על מסמכי חידוש מדי שנה.

קצת היסטוריה

בשנת 2007 הקימה ביטוח ישיר את אתר האינטרנט הרציני הראשון שמוכר ביטוח רכב באינטרנט, היא עשתה תוך השקת קמפיינים מרהיבים בעלויות עתק מתוך רצון עמוק לשנות את הרגלי הקנייה של מר ישראלי הממוצע, ומתוך אמונה שאותו צרכן ביטוח רכב יעדיף את המחיר הזול יותר שמעניקה ביטוח ישיר על רכישה באמצעות האינטרנט תוך הפחתת עמלת סוכן הביטוח על פני ביטוחים דומים שמציעות חברות הביטוח. למשך פרק זמן לא מבוטל ביטוח ישיר אכן הציעה את מחיר ביטוח הרכב הזול ביותר בישראל, אבל תוך שנה או שנתיים מרבית הסוכנים יישרו קו והציעו ללקוחותיהם מחירים תחרותיים, גם אם לא עמד לרשותם תקציב הפרסום הנדיב של ביטוח ישיר כדי לבטא את זה באופן פומבי.

קצת אחרי ביטוח ישיר על שני האתרים שלה, זה של 555 וזה של 9 מיליון, החלה בפתאומיות גם חברת מגדל למכור ביטוח באינטרנט (אמנם רק ביטוח חובה), ותוך חודשים ספורים הקימה גם הפניקס אתר לתפארת שאפשר לגולשים לקנות ביטוחי

לסוכנים ולא רק זאת, הן מאפשרות להם להציע מחירים תחרותיים לאלה של חברות הביטוח הישיר לא רק בשלב השוואת המחירים, אלא בתאריך חשוב יותר, שנה לאחר מכן בזמן חידוש הביטוח. בתחום הביטוח האלמנטרי כולל ביטוח רכב או ביטוח דירה, ואת זה יודע כל מי שקצת מצוי בתחום, מחיר החידוש שונה ממחיר רכישת הפוליסה עצמה. בעוד חברות הביטוח הישיר ובהן ביטוח ישיר 555 נאבקות על כל לקוח חדש ועל כן מציעות להם מחירים אטרקטיביים במיוחד, החברות הגדולות מציעות ללקוח חדש הטבות מינוריות, אבל מחירים נוחים יותר כאשר הוא מגיע לחדש את ביטוח הרכב, וזאת תודות למדיניות שימור לקוחות אגרסיבית יותר. לכאורה, הדבר המשתלם ביותר שלקוח יכול לעשות הוא לרכוש ביטוח רכב כל שנה אצל חברה אחרת, אבל בפועל ישנן חברות ביטוח שיעניקו הטבות דווקא מהשנה השנייה והלאה, ואלה הן בעיקר החברות הגדולות והמבוססות שעובדות מול הסוכנים. אז איך אפשר לדעת איזו חברת ביטוח מציעה מחיר זול ומשתלם יותר בזמן חידוש הביטוח? אז זהו, שאי אפשר לדעת מראש ועל זה בונות חברות הביטוח הישיר, שמנסות לרכוש עוד ועוד לקוחות חדשים שמתפתים על ידי המחיר הראשוני הזול. זאת ועוד, בהחלט ייתכן שעבור דגם רכב מסוים ונהג כזה או אחר גם מחיר החידוש יהיה זול יותר בחברת ביטוח ישירה, וכאן מגיע לכלל ביטוי הפקטור המרכזי השלישי שמכתיב את התנהגות חברות הביטוח: מתן שירות לקוחות טוב ככל האפשר.

שירות לקוחות כאמצעי להבאת לקוחות חדשים

כל חברות הביטוח חרטו על דגלן בשנים האחרונות את איכות שירות הלקוחות שלהן והרצון ללכת לקראת לקוחותיהן בשעת תאונת דרכים או מקרה ביטוח אחר, למרות שבפועל זה לא תמיד כך, והבאת דוגמאות לזה היא חוכמה קטנה מאוד. העיתונים מלאים בסיפורים על פרקליטים של חברות כאלה ואחרות שבחרו ללכת לבית משפט מול לקוחות מעוטי יכולת וקשי יום במיוחד, אבל זו לא הנקודה של כתבה זו ואין הרבה טעם להתעכב עליה. אבל כן שווה להתעכב לטעמי על העובדה שכל חברות הביטוח, קטנות כגדולות, מנסות להציג עצמן כספקיות שירות לקוחות מובילות בתחומן, והן עושות זאת כדי להשיג לקוחות חדשים, אבל גם כדי להכפיש חברות ביטוח אחרות, וזה בולט במיוחד

רק השבוע החלה חברת הפניקס להציע לסוכני הביטוח שעובדים איתה לקבל הצעות ביטוח ישירות מאתר האינטרנט שלה, תוך התחייבות על מחירים שווים או זולים יותר מאלה שמציעות למבוטחים שלהן חברות הביטוח הישיר. מגדל נוקטת במהלך דומה ומשיקה את אתר "הסוכנים שלי", יוזמה המאפשרת לכל סוכן ביטוח שעובד עם מגדל לפתוח אתר אינטרנט משל עצמו במסגרת האתר הכללי של מגדל, במסגרתו הוא יכול למכור למבוטחים שלו ביטוחים אלמנטריים אונליין, בשלב זה ביטוח רכב או ביטוח נסיעות לחו"ל בלבד, כאשר עבור שאר תחומי הביטוח הוא יכול לקבל הצעת מחיר ישירות מסוכן הביטוח המועדף עליו. ראשית חייבים לומר, מדובר בשינוי משמעותי בתפיסת האינטרנט של חברות הביטוח. אם עד היום ניסו למכור לנו ביטוח ישירות באמצעות האתרים של חברות הביטוח הגדולות, הרי שהיום סוכני הביטוח משתלטים על הזירה ומראים שהכוח האמיתי נמצא אצלם, וחברות הביטוח מנסות לנצל את האינטרנט כדי לשווק מוצרים באמצעות סוכני הביטוח שלהן, אותם הן מייצגות גם באינטרנט. מדובר ביוזמה מרתקת, אני באופן אישי לא מכיר דומות לה בעולם. אבל גם העיתוי של השקת שני אתרים כמעט זהים של שתי חברות ביטוח מתחרות הוא קצת מוזר, שלא לומר חשוד. גם הפניקס, המדורגת אחרונה בדירוג סוכני הביטוח, וגם מגדל, זו שמדורגת ראשונה ובאופן די מפתיע, משיקות אתרים כמעט זהים לטובת סוכני הביטוח. מן ענן אפרפר של ריגול תעשייתי עולה מכל הסיפור הזה, אבל זו כמובן רק השערה, מה שסביר יותר הוא שמדובר במהלך מתואם אותו מובילה לשכת סוכני הביטוח, זו שחוברת לחברות הביטוח המובילות כדי להשמיץ את חברות הביטוח הישיר וזאת כמענה ישיר לסדרת הפרסומות של 9 מיליון בהובלת שני כהן.

ישיר או סוכן, מלחמת מחירים

מעבר לספקולציות מדובר כאמור בסיפור מעניין. חברות הביטוח המסורתיות נלחמות בינן לבין עצמן בזירה חדשה יחסית עבורן, כשהיריב המוצהר הוא חברת ביטוח ישיר, זו ששמה בשנה האחרונה את סוכני הביטוח על הכוונת שלה, וכמעט מבלי להתכוון קלעה בול בגלל טיימינג שכולל מחאה חברתית כנגד טייקונים וחברות ענק שעושקות את הציבור לכאורה. חברות הביטוח מגיבות לטעמי בצורה חכמה, הן נותנות גיבוי מלא

<< המשך מעמ' קודם

מכירה מאסיבית של ביטוח באינטרנט

לחפש מקורות הכנסה נוספים, בעיקר על ידי רכישות ומיזוגים עם חברות ביטוח קטנות יותר להן יש אחיזה בתחומי ביטוח בהן החברות הגדולות מיעטו לשחק עד היום, הכוונה בעיקר לביטוח אלמנטרי כגון רכב או דירה - שוק בעל רווחיות נמוכה יחסית, אבל עם פוטנציאל ענקי למי שמשכיל לנצל אותו כמו שצריך.

האתרים של סוכני הביטוח

אז אחרי כל זה, נשאר רק לכתוב על הפורטלים החדשים שחברות הפניקס ומגדל הקימו במיוחד לכבוד סוכני הביטוח שלהן, שתיהן בוודאי עם שאיפות ברורות לגבי סקר שביעות הרצון הבא של סוכני הביטוח. למעשה, לא נתפלא עם גם שאר החברות יקימו בקרוב פורטלים דומים לסוכני הביטוח שעובדים איתן, ולא רק כדי למצוא חן בעיני ציבור שמייצר עבורם את הרוב המכריע של המכירות. כפי שכבר כתבתי למעלה, שני האתרים, ובעיקר זה של הפניקס, מכוונים חיצים חדים נגד חברות הביטוח הישיר. עד כמה חדים החיצים, הנה הם לשיפוטכם.

שורה תחתונה

בסיבוב הזה ידם של סוכני הביטוח על העליונה. על פי מצב הדברים הנוכחי לסוכנים יש את כל הכלים שמאפשרים להם לכופף את חברות הביטוח ולהכתיב להן תנאים וזאת בעיקר משום שהציבור עדיין לא השתכנע לקנות ביטוח רכב או ביטוח דירה או כל סוג ביטוח אחר באינטרנט. האם זה יהיה המצב גם בעוד שנה, חמש או עשר שנים? קשה להתנבא במדויק...

מכירת ביטוח באינטרנט זה העתיד, אני לא סבור שיש מישהו שמפקפק בזה ברצינות. על דבר אחד אף אחד לא מתווכח - מספר האנשים שקונים ביטוח באינטרנט רק צפוי לעלות, הוא פשוט לא עולה בקצב שקיוו לו בביטוח ישיר, וגם לא בזה של חברות הביטוח האחרות. נכון לשנת 2011 ולשנים הקרובות, הציבור אמר את דברו, הוא שם את מבטחו בסוכן הביטוח שלו, זה שיוכל להתקשר אליו באופן אישי אם בנו יהיה מעורב חלילה בתאונת דרכים, ולא בגופים אחרים שמבטיחים לו רק מחיר זול יותר, שלא לדבר עם העובדה שמחיר זול יותר נתפס לפעמים גם כמוצר נחות יותר. בבחינת אם חסכתם במחיר, אולי חסכתם גם בשירות, וזו אחת מנקודות התורפה של הביטוח הישיר בכלל וביטוח באינטרנט בפרט. הרבה ישראלים מרגישים שלא יהיה להם למי לפנות במקרה של צרה, ושהמחיר הזול כולל ויתור על שירות לקוחות איכותי יותר, מה שמחזיר אותנו לנקודה הקודמת של שירות לקוחות.

מחיר, שירות ותחרות

האינטרנט, למרות היותו מרחב סקסי יחסית וכזה שזול יחסית לפעול בו, הוא עדיין לא מדיום המוני בכל מה שקשור לביטוח. כל מסר הולך לאיבוד בים של מסרים אחרים וקשה עד בלתי אפשרי לגרום למסר שלך לבלוט מעל זה של המתחרים. הנקודה הזו אולי היא לא זו שהקיפצה את הפיוז למנהלים הבכירים, אבל היא כן מהווה סעיף אחד בשורה ארוכה של סעיפים שגורמים לחברות הביטוח הגדולות

רכב, דירה או נסיעות לחו"ל וכל זאת מבלי לספק עמלה לסוכני הביטוח - כלומר להקים זרוע ישירה עוקפת סוכנים - מתוך מחשבה שהעתיד מצוי באינטרנט וכי ההישענות על סוכני הביטוח היא זמנית, ואם רוצים לקבל את העתיד כפי שהוא, חייבים ליישר קו ולמכור ביטוח ישירות באינטרנט. זו לא טעות כתיב, אותן שתי חלוצות לפני המחנה, מגדל והפניקס, אלה שהיום נלחמות בחירוף נפש על כבוד הסוכנים שלהן וממנות להם אתרי אינטרנט וקמפיינים פרסומיים הן אותן השתיים שבתחילת הדרך היו הראשונות לזנוח את הסוכנים לטובת מה שנראה בשעתו כתחליף האולטימטיבי שייטיב עם שורת הרווח שלהן.

נכון, גם המגדל וגם הפניקס עדיין מוכרות ביטוח רכב וביטוחים אחרים באמצעות אתרי האינטרנט שלהן, אבל הן עושות זאת מתוך פשרה שהשיגו עם הסוכנים, פשרה שמאפשרת להן למכור באינטרנט תוך מתן עמלה כלשהי לסוכנים, שהם כאמור העיקר. ולמה הם העיקר? המסקנה היחידה המתבקשת היא שביטוח ישיר כשלה במסעות הפרסום שלה. הציבור הישראלי לא משתכנע בהמוניו, שוקה סוכן הביטוח אולי עשיר, אבל האזרח המצוי עדיין מעדיף לרכוש את ביטוח הרכב שלו ישירות מולו ולא באמצעות אתר אינטרנט או נציג שירות טלפוני. אם הדבר נכון בביטוח זול יחסית כמו ביטוח רכב, הוא נכון שבעתיים בביטוחים מורכבים כגון ביטוחי בריאות או חיים, שהם הכסף הגדול באמת, זה שהופך את מגדל לחברת הביטוח הגדולה בישראל, והם גם הביטוחים שמניבים את הרווחים הגדולים ביותר.

אגף שוק ההון בודק האם בתי השקעות העלו את דמי הניהול בקופות גמל חבלי לידע את הלקוחות

העלה דמי ניהול בניגוד להתחייבות קודמת שניתנה לעמיתים עוד כשהקופה נוהלה בבנק הפועלים. ביוני התקיים דיון ראשוני בתביעה, בו הוחלט לאפשר לצדדים להגיע לפשרה, עד לדיון נוסף שיתקיים בנובמבר הקרוב. בכל אופן, מגמת בדיקת העלאת "שקטה" של דמי ניהול על-ידי בתי השקעות הינה חלק ממגמה כוללת, כך נראה, בדבר הגברת האכיפה בענף ובחינת פעילות הגופים בהתאם להוראות החוק. אך באחרונה, כזכור, נקנסו מספר גופים מוסדיים בקנס כולל של כ-4 מיליון ₪ בגין אי עמידה בהוראות בנושאים שונים.

ליידע אותם על ההתייקרות. עוד התגלה כי במקרים מסוימים ההסכמים הישנים בהם נקבעה ההטבה בדמי הניהול, "הלכו לאיבוד" ואינם נמצאים במשרדי בתי השקעות. אמנם לפי הפרקטיקה הנהוגה כיום על העלאת דמי ניהול יש להודיע ללקוח 60 ימים מראש, אולם במקרה בו הטבה מסוימת שניתנה ללקוח נגמרת, דמי הניהול עולים אוטומטית. ככל הידוע אחד הגופים שקיבלו את הדוח הוא "פסגות", שבדצמבר 2010 הוגשה נגדו בקשה לתביעה ייצוגית בהיקף של כ-40 מיליון שקל, על ידי עמית בקופת הגמל "גדיש", שטען כי בית השקעות

אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, בראשות פרופ' עודד שריג, שלח לאחרונה דוח ביקורת למספר גופים מוסדיים, בו הוא ביקש לקבל נתונים על חשבונות והסכמים שונים, על מנת לברר כיצד בוצע מהלך העלאת דמי הניהול ללקוחות בקופות הגמל. סוגיה זו, לפיה מבקש האגף לבחון את תהליך העלאת דמי הניהול בקופות הגמל על-ידי בתי השקעות מבלי לידע את הלקוחות נבחנה בצורה מסוימת מכבר בעבר, ומבדיקות שנערכו נמצא כי במקרים מסוימים הועלו אוטומטית דמי הניהול לעמיתים שתקופת ההתחייבות שלהם חסתימה, וזאת מבלי

מאות אלפי לקוחות בחרו בקרנות ההשתלמות של מגדל

תושבי TBWA



הצטרפו למגדל מקפת, מבית מגדל - חברת הביטוח הפנסיוני הגדולה והמובילה בישראל עם נסיון של למעלה מ-75 שנים.

- ✓ לבחירתך מבחר קרנות השתלמות של מגדל המנהלות כ-12 מיליארד ש"ח* במגוון עשיר של מסלולי השקעה וביניהן: מגדל קהל - קרן ההשתלמות הגדולה בישראל, מגדל השתלמות וביג אפיקים.
- ✓ מערך ניהול השקעות גדול, מוביל ומתקדם המנהל את כספי הלקוחות בין מסלולי השקעה שונים ובפיזור גאוגרפי בארץ ובעולם.
- ✓ חיסכון פנסיוני פטור ממס עד לתקרה המזכה על פי דין.

מציעים לכם קרן השתלמות? תוודאו שיש מגדל

מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ - חברה בת של מגדל חברה לביטוח בע"מ *לפי יתרת נכסים נכון ליום 31.8.11 בהתאם לנתונים המופיעים בגמלנט <http://gemelnet.mof.gov.il>, לא כולל קרן השתלמות סקטוריאלית שאינה "פתוחה" לכלל הציבור. האמור בפרסום זה אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

טוב שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il



מהפך בתחום ביטוח הסיעוד הקבוצתי

מאת: רם אמית, ראש תחום מקצועי בלשכה

הם: **ביטוח קבוצתי**, דרישה לתמחור על בסיס ביטוח פרט בו תינתן הנחת קבוצה בשיעורים שבין 10% ל 30% ואולי גבוהה יותר, בהנחה שגובה ההנחה ייקבע ע"י כוחות השוק. הפוליסות שתופקנה תהיינה במבנה **פוליסות פרט** בניהול קבוצתי. הפוליסות תהיינה **לכל החיים** ותכלולנה **ערכים מסולקים**. מובן שבמצב זה גיל הכניסה של הפרט לביטוח הוא הקובע את שיעור הפרמיה האישי ואילו בעת עזיבת הפרט את הקבוצה שינוי הפרמיה יהיה מינורי ולא כפי שהוא במצב הקיים. **בביטוח פרט**: השינויים לא מרובים אך מהותיים. הפוליסות הן לכל החיים, הפרמיה קבועה או משתנה, פרמיית הביטוח של פוליסות עם פרמיה משתנה תעלה מידי שנה ב 3% עד גיל 65, שינוי הדרגתי זה של הפרמיה בגיל 65 יהא מקורב ביותר לשיעור הפרמיה הקבועה של גיל 65. גם כאן ההנחה היא שלפוליסות יהיו ערכים מסולקים. מידע זה הוא מידע ראשוני ומיד כשתפרסם טיוטת החוזר ואם יהיו בה שינויים נעדן וניידע.

בחיתום. אולם המעבר הוא לא ראלי. פערי הפרמיה שבין הביטוח הקיבוצי לביטוח הפרט הם משמעותיים ביותר ולעיתים במכפלות פי עשר וכך יוצא שמבטוח מבוגר שרכש 10,000 ₪ פיצוי חודשי, תמורת אותו מחיר יוכל לרכוש 1000 ₪ פיצוי חודשי. מצב זה הוא בלתי נסבל בעיקר משום שהוא פוקד את המבטוח המבוגר דווקא בתקופה הכלכלית היותר חלשה שלו היינו עם מועד היציאה לגמלאות וכידוע אין דומה ההכנסה החודשית מקרן הפנסיה לשכר החודשי השוטף המשולם ממקום עבודה בעת פעילות אקטיבית, מצב הבריאות כבר לא מה שהיה פעם ועוד נוספים צרכים של הגיל השלישי שמפחיתים משמעותית את כמות הכסף הפנוי לרכישת ביטוח. המסקנות המתבקשות והנחיות המפקח על הביטוח תטפלנה בביטוח הקבוצתי וכן בביטוח הפרט. בנקודות התורפה של הביטוחים האלה. טיוטת חוזר ובה עקרונות תמחור הביטוח הקבוצתי וביטוח הפרט תתפרסם בקרוב. בראשי פרקים השינויים שיידרשו

נושא הביטוח הסיעודי הקבוצתי (למעט ביטוחי סיעוד המשווקים ע"י קופות החולים) הטריד את הממונה על שוק ההון - המפקח על הביטוח, במשך תקופה ארוכה. הסיבה העיקרית לכך הייתה העובדה שתעריפי הביטוח הקבוצתי בוססו בין השאר על סבסוד צולב, משמע הצעירים בקבוצה מסבסדים את המבוגרים. גם בסיס הפרמיה לא היה מובן אך עובדה היא שמאות אלפי מבטוחים בוטחו ומבטוחים בביטוח זה. ביטוח קבוצתי מבוסס על הסכם מוגדר בזמן, ואולם גם במהלך תקופת הביטוח רשאי המבטח, נוכח תוצאות עסקיות לשנות את הפרמיה. לעיתים עם מגבלת מקסימום לשינוי בתקופת ההסכם ולעיתים תתבצע התאמת הפרמיה ללא הגבלה. מעצם העובדה שההסכם מוגבל בזמן ושזכות המבטח לא להמשיך ולחדש את הסכם הביטוח משמע לבטלו מכאן נובע שבבטוח זה מובנה אי צדק הפועל כנגד האוכלוסייה הבוגרת שבקבוצה. נכון, הסכם הביטוח מאפשר לכל מבטוח עם ביטולו, לעבור לביטוח פרט ללא צורך

שוק של סוכני ביטוח - או דעיכת חברות הביטוח הישיר

(מתוך כתבה שפורסמה באתר www.auto-insurance.co.il)

מדינה של סוכנים

למרות המאמצים האדירים של חברות הביטוח הישיר, נראה שבשנים הקרובות המבטוח הישראלי לא הולך לשנות את הרגלי הקניה שלו. הפניקס, הלכה למעשה, נסוגה מאסטרטגיית מכירת ביטוח רכב באינטרנט עם הקמת אתר "סוכן אישי במחיר ישיר", ביטוח ישיר נשארה חברת נישה למרות מאמצי פרסום אינטנסיביים ו-AIG אפילו לא על המפה מבחינה זו, וסוכני הביטוח יוצאים כמנצחים הגדולים שמכתיבים את המדיניות של חברות הביטוח. זה לא בהכרח רע. נכון לימים אלה עם ישראל משתמש באינטרנט בעיקר כפלטפורמה להשוואת מחירי ביטוח, ולא לרכישה בפועל. אולי זה ישתנה בעתיד, כנראה שכן - אבל לא בטוח, נכון לעכשיו חברות הביטוח מעדיפות לשים את מבטחן בסוכנים ולא בהרפתקאות אינטרנט כאלה ואחרות - וזו השורה תחתונה המהותית ביותר.

משחררת הודעות לעיתונות ומביעה תמיכה בלתי מסויגת בסוכנים ובהצעות במחיר שהם מציעים למבטוחים... הפניקס השיקה אתר חדש בשם "סוכן אישי במחיר ישיר" שמבטיח לתת למבטוחי AIG או ביטוח ישיר (555 או 9 מיליון) מחיר זהה או נמוך יותר מזה שמציעות להן חברות אלה בתחום ביטוח רכב. מנכ"ל הפניקס, אייל לפידות, אף העניק אתמול ראיון נרחב למוסף ממון של ידיעות אחרונות, בו הוא מסביר את המהלך האסטרטגי ומדוע ההנחה מוענקת ללקוחות החברות הישירות בלבד, סיבה שידועה מזה שנים - חברות ביטוח ישיר מוכנות למכור במחירי הפסד כדי להשיג לקוח חדש מתוך כוונה לשמר אותו בכל מחיר ולמכור לו ביטוחים נוספים על הדרך כדי לכסות את ההפסדים. **בזמן החידוש, תעריף הביטוח, בעיקר ביטוח רכב, עולה, תופעה שלא תמיד מתרחשת כשרוכשים ביטוח אצל סוכני ביטוח. כך או כך, אתר המשנה של הפניקס מכון כולו ישירות נגד חברות הביטוח הישיר.**

למעשה מאז 2007, החברה הדומיננטית ביותר בארץ הייתה ביטוח ישיר 555 והחברה האחות 9 מיליון. החברה המאוחדת השקיעה בשנים אלה סכומי עתק בפרסומות טלוויזיה ואינטרנט במטרה לכבוש את ליבו של הצרכן ולשכנע אותו לקנות ביטוח ישירות מחברת הביטוח וללא עמלות של סוכן ביטוח, שלכאורה מייקר את המחיר ללא צורך על חשבון הצרכן. ביטוח ישיר אף השקיעה הון בבניית אחד מאתרי האינטרנט המתקדמים מסוגו בארץ, ולפעמים אפילו חברת הנישה AIG ניסתה לזנוב בה לרכב על גל הפרסום שלה, בלי הצלחה יתרה. **המאבק של ביטוח ישיר בסוכני הביטוח זכה ללא מעט כותרות, כולל באתר זה, וכרגע נראה כי מי שיוצא וידו על העליונה הם דווקא סוכני הביטוח.** כפי שכתבנו לפני מספר ימים, ביטוח ישיר עשויה למצוא עצמה נמכרת לחברת ביטוח אחרת בקרוב, למרות שבשלב זה מדובר רק בשמועות, ואילו סוכני הביטוח זוכים לתגבורת לא צפויה מצד הפניקס, שבימים האחרונים

u-neteam הדור הבא!

מאת: שלמה אייזיק, מנכ"ל

חברי הקבוצה יכירו אחד את השני. מפגשי הפורום עוסקים במגוון של נושאים כגון:

- איך לעשות את הבלתי אפשרי
- ניהול זמן מתקדם
- השליחות שבמקצוע
- התמודדות בלחץ ובשחיקה
- אמנות המכירה באמצעות המוח הקדמון
- מיומנות קביעת פגישות בטלפון
- ניהול מצב נפשי
- ועוד... ועוד... ועוד...

רון אשכנזי, בנו של הסוכן משה אשכנזי, אומר: "זוהי יוזמה ברוכה, מרתקת ומעשירה של **יונט** המעניקה לנו כלים הן בפן האישי והן במקצועי. אני אישית מיישם את הנלמד ורואה את התוצאות והתרומה לי ולמשרד באופן מיידי. כיף לראות ולדעת שבעולם של סוכן לסוכן זאב יש קבוצה שמשקיעה בסוכניה ובדור ההמשך שלהם, ואני בטוח שפעילות זו תניב פירות נוספים וברוכים."

בעתיד הקרוב יפתח **יונט** פורום נוסף של **יונטים** - הדור הבא אשר ההשתתפות בו תהיה פתוחה לכל בן או בת ממשיכים של כל סוכן באשר הוא. סוכנים החפצים בכך שילדיהם יתחזקו ויקבלו את תוספת הכוח המשמעותית הניתנת במסגרת של **יונטים** - הדור הבא יוזמנו לפנות לרון אנגלנדר - אחראי גדילה - יונט.

ולערכים אותם אנו מקנים לסוכני הרשת צריכים להיות גם נחלתם של ילדי סוכנינו המשתלבים בפעילות המשרד. בנינו תוכנית הדרכה מיוחדת עבור דור ההמשך שמאפשרת לילדי הסוכנים התפתחות עסקית, חיבור למקצוע ולשליחות ומעל הכל כלים אשר יאפשרו להם להיות בני-אדם ואנשי מקצוע טובים יותר. הקמת המסגרת המונה כיום **24!!!** בנים ובנות אשר כבר השתלבו במשרדי סוכנינו הינה חשובה ביותר להמשך התפתחותה ואיכותה של רשת יונט וסוכניה בהווה ובעתיד."

"נראה כי **יונט** בראשותו של **שלמה אייזיק** זיהתה את הקשיים שיש לילדי דור ההמשך במדויק ופעלה בהתאם. אומר יהודה לוי בנו של הסוכן הוותיק יוחאי לוי, "**יונט** איגדה לקבוצה אחת את כל בני/בנות דור ההמשך של סוכני **יונט** ופתחה בסדרת מפגשים עם הקואצ'ר **רון אנגלנדר**. בהדרכתו המקצועית של רון הצלחנו לרכז ולסכם את עיקר הדברים עליהם אנו רוצים לעבוד ואני חייב לציין שזה עובד נפלא. רון פיתח שיטות ניהול משרד ברמה מאוד גבוהה. אחרי כל מפגש של **יונטים** - הדור הבא אני מגיע למשרד ומשתף את שאר הצוות בשיטות העבודה שלימד אותנו רון ואין ספק שרואים תוצאות. דבר נוסף ולא פחות חשוב שקיבלתי מהמפגשים הללו זה חברים חדשים לעבודה; רון מעביר את המפגשים בצורה קלילה וכיפית תוך דגש על כך שכל

"ילד, מה תרצה להיות כשתגדל?" לשאלה הזאת, אומרת שני סרור בתה של הסוכנת שלומית סרור, שהיא משערת כי התשובה כשאגדל אני רוצה להיות סוכנת ביטוח איננה נפוצה, וזאת בלשון המעטה.

"ואף על פי כן, מוסיפה שני, "ישנם בנות ובנים כמוני המהווים חלק מדור ההמשך של המקצוע החשוב הזה. מדובר בדור אשר היה עד למצבים בהם הוריו נתנו צ'ק לאלמנה אשר חרב עליה עולמה או לחילופין היו עדים לשיחת טלפון נוראה בה מבוטח מודיע כי הוא זקוק להשתלה - כולנו מתכנסים במסגרת הפורום: **יונטים** - הדור הבא."

יונטים - הדור הבא הוא שמו של הפורום של ילדים ממשיכים של סוכנים שאותו פתחה לאחרונה **יונט** - רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח ופינוסים. הפורום מתכנס אחת לחודש, לחצי יום כל פעם, במהלך מיוחד במינו לחיזוקם האישי והמקצועי של ילדי סוכני הרשת העובדים במשרדים של הוריהם.

"זה לא קל להיות בן ממשיך", טוען יאיר שוחט בנו של זאב שוחט, מנהל סוכנות 'ביטוח דרום' בבאר שבע, "כי מצפים ממך להיכנס לנעליו של אביך או אמך שהן די גדולות, לאחר שבנו את העסק במשך שנים רבות. אך בעזרת המפגשים הללו **יונט**, לנו, הבנים הממשיכים, יש לאן להתפתח ולגדול כדי שנוכל לעמוד בציפיות אלו ואף לעלות עליהם."

שלמה אייזיק: "חיבור ילדי הסוכנים ליונט

"דיוויד שילד" ו"הפניקס" חשיקות שירות חדש בביטוח נסיעות לחו"ל:

תשלום הוצאות רפואיות בחו"ל באמצעות כרטיס חיוב המקושר לחשבון חברת הביטוח

מאריך - רלוונטי בעבור כל נתן שירות בריאות בעולם המשרת שירותים באמצעות ויזה ומאסטרקארד. הכרטיסים תקפים ל-3 שנים, וב"דיוויד שילד" מציינים שאין עלות הנפקה בעבורם, כשהתשלום היחיד הוא עבור ביטוח נסיעות לחו"ל המבוצע בפועל. השירות החדש מגיע בשלושה סוגים: פוליסה לתייר לפי תעריף יומי; פוליסה לנוסע המתמיד - פוליסה שנתית העולה כ-120 דולר; ופוליסה לתרמילאי (לתקופות ארוכות ליעדים אקזוטיים) לצעירים עד גיל 35 אשר ישהו מחוץ לישראל במשך 30 ימים ויותר.

כיום, המבוטח משלם מכיסו וההתחשבנות מול חברת הביטוח בנוגע להחזרים מתבצעת בשלב מאוחר יותר (להוציא מקרים חריגים). השירות החדשני ישווק באמצעות סוכני הביטוח. **אלון קצף**, מנכ"ל חברת "דיוויד שילד", המבטחת ישראלים בביטוח רפואי בכל העולם, אמר כי "אנו משנים את סדר הפעולות המוכר בתחום הביטוח ומעבירים את הכוח ליד של הצרכן". לדבריו, "היעד שלנו הוא 2 מיליון כרטיסים בשלוש השנים הקרובות". הכרטיס - שיינתן למבוטח ויוכל להיכנס לתוקף ככרטיס חיוב ייעודי באישור

חברת "דיוויד שילד" וקבוצת "הפניקס" הודיעו השבוע על השקת שירות חדשני לציבור הנוסעים לחו"ל. מדובר בשירות במסגרת ביטוח נסיעות לחו"ל - passportcard - לפיו המבוטח מקבל כרטיס חיוב ייעודי, שישימש לתשלומים ישירים במקרים שבהם יש צורך בשירותי בריאות מחוץ לישראל. ה-passportcard הינו למעשה במעין כרטיס אשראי המחובר לחשבון של חברת הביטוח ("הפניקס"), כאשר לפני כל גיהוץ של הכרטיס על המבוטח לקבל אישור ואסמכתא מהגורם המתפעל ("דיוויד שילד"). יצוין כי במצב הנהוג

יזמה חדשה של 'הכשרה' לחיזוק מעמדו של סוכן הביטוח:

החברה הפיקה מדריך מיוחד לפעילות סוכן הביטוח בעולם הפתוח

'הכשרה', כתב במכתב שנשלח לסוכנים כי "המדריך הינו יזמה חדשנית נוספת שלנו, אשר נועדה לתרגם בשפה פשוטה וברורה את יכולותיו ויתרונותיו של סוכן הביטוח לקהל הלקוחות הקיים והפוטנציאלי". הוא הוסיף כי "השותפות בינינו היא ארוכת שנים ולכל אורך הדרך אתם מלווים אותנו, ועכשיו יותר מתמיד, אנו איתכם ולצידכם". טרמצי' חתם והדגיש ש"הכשרה מאמינה כי בעידן הרב ערוצי אין תחליף לסוכן הביטוח והיא חרתה על דגלה את המחויבות לשיתופיות ולמתן מענה לצרכיו. מחויבות זו איננה רק בדיבורים אלא במעשים".

פנסיה ופינוסים ומעניקים טיפים משמעותיים לקהל לקוחות הסוכן. כדי לאפשר לסוכנים להשתמש במדריך ולהפיצו ללקוחותיהם, בין

עופר טרמצי', מנכ"ל 'הכשרה': "מדובר ביזמה חדשנית שנועדה לתרגם לשפה פשוטה וברורה את יכולותיו ויתרונותיו של סוכן הביטוח לקהל הלקוחות הקיים והפוטנציאלי"

אם הקיימים ובין אם הפוטנציאליים, העלתה 'הכשרה' את המדריך לאתר האינטרנט של החברה ולדף הפייסבוק. **עופר טרמצי', מנכ"ל**

במסגרת מחויבותה לחיזוק והעצמת סוכני הביטוח השיקה 'הכשרה חברה לביטוח' מהלך שיווקי חדש נוסף: מדריך "סוכן הביטוח בעולם הפתוח". המדריך, שהושק לראשונה בכנס האלמנטאר של הלשכה, כולל את המידע הנדרש בדבר חשיבות ההתקשרות עם סוכן הביטוח. הוא נכתב מזווית ראייה צרכנית וניתן למצוא בו הסבר אודות מקצוע הסוכן, תפקידיו, חשיבותו ומטריית הכיסויים המשוקים על-ידו. כל זאת, על רקע מפת הביטוח בישראל ומגוון הפתרונות של 'הכשרה'. בתוך כך מציינים בחברה כי תכני המדריך מתייחסים לכל תחומי הביטוח,

חדש בענף הביטוח! "שומרה" השיקה הרחבה ייחודית של "נהגת צעירה"

הרחבה מכסה נהגת צעירה בפוליסות בהן נוהגים נהגים בוגרים ובכך חוסכת למבוטחים אלפי שקלים בשנה

הביטוח שלהם ונדרשים לשלם תוספת של אלפי שקלים, לעיתים אפילו פרמיה כפולה, מכפי ששילמו לפני הוספתה של הנהגת הצעירה לביטוח. **איל טולדנו**, ראש תחום פרט ב"שומרה", מסר כי "הרחבה ייחודית זו מהווה מהפכה בענף הביטוח ואני בטוח כי היא תקנה לסוכני שומרה יתרון משמעותי מול המתחרים, בעיקר אל מול המבטחים הישירים".

באופן ניכר מהתוספות המקובלות כיום במקרה של נהגים צעירים ו/או חדשים. ההפרשים משמעותיים במיוחד כאשר נרכשת הנחת חובה בפוליסה. הרחבת "נהגת צעירה" נותנת פתרון חדשני וייחודי בענף לבעיה נפוצה בה כל סוכן נתקל חדשות לבקרים: מבוטחים בוגרים וטובים מבקשים להוסיף את ביתם הצעירה שהוציאה זה עתה רישיון נהיגה, לפוליסת

בכנס שערכה "שומרה" השבוע השיקה החברה הרחבה ייחודית בענף הביטוח: הרחבת "נהגת צעירה". החל מתאריך תחילת ביטוח 1/10/2011 יתאפשר לרכוש ב"שומרה" כיסוי עבור (עד) 2 נהגות נקובות צעירות ו/או חדשות בפוליסה בה נוהגים נהגים בוגרים ובכך לחסוך עד אלפי שקלים בשנה. תוספת הפרמיה שתגבה בגין הרחבה זו נמוכה

סטארט שירותי רכב בע"מ
מאחלת לסוכני הביטוח שנה מלאה
בבריאות, חיים וכמובן אלמנטרי!



לך ולבני משפחתך,
שנה טובה, הצלחה,
אושר ושגשוג מבית



שטארט ביטוח

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח

לשכת סוכני ביטוח בישראל



"פסגות" זכה במכרז הפנסיה של האוניברסיטה הפתוחה

מהפרמיה לצד תשלום של 0.15% מהצבירה בלבד. זכייתו של "פסגות" מתווספת לדברי **רון טוב**, מנכ"ל "פסגות", "למו"מ מתקדמים שאנו מנהלים עם גופים נוספים להצטרפות לקרן הפנסיה של פסגות". בבית ההשקעות מציינים שבקרב חברים בשלב זה כ-4,000 עמיתים.

החדשה" של מנורה - הודות למתן הצעה הכוללת הטבות בדמי הניהול של חברי הסגל הזוטר של האוניברסיטה, כך שהם ישלמו דמי ניהול של 1% בלבד מהפרמיה (מתוך מקסימום מותר של 6%) לצד דמי ניהול של 0.2% בלבד מהצבירה (לעומת 0.5% מקסימאלי המותרים לגבייה), או ישלמו 2%

"פסגות", בית ההשקעות הגדול בישראל, זוקף הישג בשוק הפנסיה המקיפה, כאשר זכה במכרז הפנסיה וקרן ההשתלמות של עובדי הסגל האקדמאי הזוטר של האוניברסיטה הפתוחה, המונה כ-1,300 עובדים. לפי הערכות, "פסגות" זכה במכרז - וגבר בדרך על קרן הפנסיה של "הראל" וקרן "מבטחים

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז השפלה

מבטחים", שהמשיך וחיזק בדבריו את הקו המנחה של החברה, בראייתה בסוכנים את העוגן האסטרטגי למינוף והעצמה הדדיים, תוך שהוא מציין שהחברה אינה עובדת עם הבנקים; **שרית ברעם**, ראש תחום תכנון אסטרטגי באגף ביטוח חיים ב"מנורה מבטחים", שהציגה בפני הנוכחים מגוון פתרונות וכלים ליעול ולשדרוג יכולותיהם; **ואלעד הדר ואסף הנאמן הלל** - מומחים בתכנון וביישום אסטרטגיות שיווקיות, שנשאו הרצאה מקצועית מרתקת בדבר פתרונות מתקדמים לשילוב שיווק און-ליין ואוף ליין בעבודתם של הסוכנים כדי להשיג תוצאות בולטות. יצוין כי פתרונותיהם שולבו בפייסבוק והביאו במהלך יום העיון - און ליין - להתעניינות במתרחש במהלכו ולכניסות רבות של סוכנים וחברים בדף הלשכה - קרוב ל-100 כניסות במשך שעתיים בלבד.

חלקו הראשון של יום העיון הסתיים בארוחת צהרים משותפת, ולאחריה - הפתעה מהסרטים: צפייה משותפת בסרט מהנה. בן אשר חתם וציין כי "היה זה עוד יום עיון מוצלח ומעניין, שהיווה נדבך מקצועי וחברתי נוסף לפעילות הענפה המתבצעת בלשכה ובמחוז השפלה וסניפיו, לחיזוק וקידום הסוכנים, יכולותיהם וכלי העבודה שברשותם".

השתתף בפעילותה של הוועדה למען הקהילה בראשות **אבי ספורטה**, יחד עם חברת "איתוראן", בשיפוץ מבנה בית ספר לילדים בעלי צרכים מיוחדים באשקלון, וקרא לחברים להשתלב בפעילויות דומות בהמשך.

כן שיבח בן אשר את כנס האלמנטאר של הלשכה שנערך לפני כשבועיים, אשר היה לדבריו "מוצלח ביותר בתכנים מקצועיים והפגיש תחת קורת גג אחת בין סוכני הביטוח ובינם לבעלי תפקידים בחברות הביטוח, נציגי האוצר ושאר הגורמים העומדים עם הסוכנים בקשרי עבודה".

בן אשר חתם במילות תודה ליו"ר סניפי המחוז, **אודי הוד** - סניף רחובות-נס ציונה - **ואבי בן דוד** - סניף אשקלון - אשדוד, על שיתוף הפעולה ושילוב הידיים לטובת קידום סוכני המחוז, ובברכות חמות לחברים לרגל השנה החדשה.

בהמשך יום העיון נשאו דברים **יקיר פילוסוף**, מנהל מחוז דרום בחברת "מנורה מבטחים", ששיבח את פעילותם של הסוכנים וחשיבותם לענף הביטוח והפינוסים; עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, שידע - כתמיד - להאיר את עיני הסוכנים ולנתח בפניהם סוגיות משפטיות מפתיעות מכס השיפוט; **משה מורגנשטיין**, סמנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים ב"מנורה

מחוז השפלה בראשות יו"ר המחוז, **רמי בן אשר**, קיים יום עיון ביום רביעי ה-21 בספטמבר 2011, בסינמה סיטי, בחסות חברת "מנורה מבטחים". היה זה יום העיון השני במספר בקדנציה החדשה, אשר נפתח בדבריו של בן אשר אודות הקשר בין חגי תשרי העומדים בפתח לבין השנה שחלפה בהיבט הרחב ובהקשרם של הסוכנים בפרט. מדבריו, "זה הזמן בו נהוג לומר 'תכלה שנה וקללותיה תחל שנה וברכותיה'. חווינו על בשרנו לא אחת במהלך שנה זו משברים כלכליים, גזרות האוצר, הורדת עמלות, טופסולוגיה, בירוקרטיה והיעדר כלים המקשים על תפקודנו היומיומי וגורמים לנו להוצאות תפעול מרובות... הלשכה פעלה ללא לאות, בראשותו של נשיא הלשכה, אודי כץ, כדי להביא את דברנו לשולחן הדיונים, מול המפקח. זה לא היה קל... אבל כתוצאה מפעילות הלשכה, הוסכם על ניסוח טיוטת תקנות חדשה של המפקח בו אנו מקווים שיתקבלו דרישותינו ותמנע הפגיעה בנו".

הוא הוסיף וציין בפני הנוכחים הרבים את חלקה החשוב של הלשכה בהיבט נוסף - ניסוח 'אמנת שירות', הבאה להסדיר את שירותיו של סוכן הביטוח ללקוחותיו. בתוך כך תיאר בן אשר את חווייתו האישית עת

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 יענק' שי לחג בחסות "סטארט שרותי דרך".

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"

בעין משפטית



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

בית המשפט דחה את התביעה ופסק כי הרכב הושאר כמנוע ללא השגחת קשר עין וללא שליטה אפקטיבית

כי קשה לקבל את גריסתו של יוחנן, לפיה שמר על 'קשר עין' עם הרכב, הואיל ויוחנן לא ראה חשודים בקרבת הרכב עת האירוע. לאור כך, קבע בית המשפט, כי יוחנן לא היה בקרבת הרכב, כלומר הרכב לא היה 'מאויש', ועל כן היה חייב יוחנן בהפעלת מערכת המיגון ומשלא נעשה כך, פטורות המבטחות מתשלום תגמולי הביטוח.

יתירה מכך, בית המשפט התייחס לטענת אורי, לפיה הפוליסה דורשת התקנה של מערכות מיגון אולם היא אינה דורשת הפעלתם. לדברי בית המשפט, לא היה ראוי לעלות טענה זו, הואיל וקבלתה "תרוקן מתוכן כל משמעות קיום מערכות המיגון שהרי לא לנוי היא נועדה".

בנוסף פסק בית המשפט, כי יש לקבל את טענת המבטחות, לפיה יש להחיל על המקרה דין את הוראות סעיף 61(א) לחוק חוזה ביטוח, תשמ"א-1981, הקובע כי "אין המבטח חייב בתגמולי ביטוח בעד נזק שהמבוטח יכול היה למנוע או להקטין, בקרות מקרה הביטוח או לאחר מכן, בנקיטת אמצעים סבירים, או אמצעים שהמבטח הורה לו לנקוט". דהיינו, נפסק כי השארת רכב מנוע ללא כל השגחה, כשדלתות הרכב אינן נעולות, חורגת מדפוס ההתנהגות הסביר.

לסיכום, קבע בית המשפט, כי יש לדחות את התביעה כנגד המבטחות, בעוד ש"תיגבור מאגר" ויוחנן, חבים בפיצויים כלפי אורי, יחד ולחוד, בגין גניבת הרכב. יחד עם זאת, משלא עלה בידי אורי להוכיח את גובה הנזק, נדחתה התביעה גם כנגדם.

לעבור את הבדיקה משום אי שיתוף פעולה עם חברת הביטוח. בהתאם לכך פסק בית המשפט, כי יוחנן היה רשאי לסרב לעבור את בדיקת הפוליסה.

לדברי בית המשפט, גרסתו של יוחנן, השתנתה רבות. בדיווח הראשוני, דיווח למוקד, כי הרכב נגנב, עת היה מנוע במתקן שטיפת כלי רכב. בנוסף מסר יוחנן ביום האירוע, הודעה למשטרה, לפיה הוא נכנס לחצי דקה למאפיה, ועת היציאה מהמאפיה הבחין במתרחש. נוסף על כך, מספר ימים לאחר האירוע, מסר יוחנן לחוקר מטעם המבטחות גרסה נוספת, ולפיה מפתחות הרכב היו בידו או על הדלפק במאפיה או תלויים עם זו על רצועת החגורה. יתירה מכך, צוין בתצהיר של יוחנן שהוגש לבית המשפט, כי שמר על קשר עין עם הרכב, והציק לעברו עת היה במאפיה.

בנוסף ציין בית המשפט את עניין ע"א 146/96 (מחוזי ת"א) אשר חנן ואח' נ' ג'אן השכרת רכב בע"מ ואח', שם נקבע כי "קו הגבול הנדרש לשם הבנה מתי יציאה מהרכב תיחשב כדורשת הפעלת האזעקה ומתי לא, אינו ברור, אפוא, ואין לקבוע מסגרת נוקשה של מקרים. ראוי לפעול על פי דוקטרינת 'הציפיות הסבירה' כמתואר לעיל ועל פי ניסיון החיים". כלומר, די בכך שהנהג ימצא בקרבת הרכב, ויוכל לשלוט בנעשה ברכבו.

אשר על כן קבע בית המשפט, כי גרסתו הסותרות של יוחנן מובילות למסקנה, כי יוחנן לא היה בקרבת הרכב ולפיכך שליטתו ברכב מוטלת בספק. בית המשפט התייחס לכך,

בבית משפט השלום בתל אביב, הוגשה תביעתו של כהן אורי (להלן: "אורי"), שיוצג על ידי עו"ד יעקב כהן, כנגד הדר חברה לביטוח בע"מ וכנגד הפניקס הישראלי חברה לביטוח בע"מ, שיוצגו על ידי עו"ד עמיקם גנות וורד וינשטוק (להלן: "הדר" ו"הפניקס"), וכנגד תיגבור מאגר כח אדם מקצועי זמני בע"מ (להלן: "תיגבור מאגר"), וכן כנגד יוחנן בן שיטריט, שיוצגה על ידי עו"ד טרגש (להלן: "יוחנן"). פסק הדין ניתן ביוני 2011 מפי השופטת מיכל שריר. שמות שאר עוה"ד לא צוין בפסק הדין.

אורי, נכה צה"ל, רכש באמצעות משרד הביטוח, רכב בפטור ממס (להלן: "הרכב"). הרכב בוטח על ידי "הדר" ו"הפניקס" (להלן: "המבטחות"). היות ואורי אינו מסוגל לנהוג, נעזר ביוחנן כנהג, שהועסק אצל "תיגבור מאגר". במרץ 2004, עת נהג יוחנן ברכב, חנה בסמוך למאפיה ויצא מהרכב, כאשר המפתח נותר בחור המתנע והמנוע דולק. בעת היציאה מהמאפיה הבחין יוחנן, כי הרכב נגנב (להלן: "האירוע").

לטענת המבטחות, יש לראות בסירובו של יוחנן לעבור בדיקת פוליסה, כעילה לסילוק התביעה כנגדן על הסף. אולם, בית המשפט הפנה להוראות חוזר המפקח על הביטוח מיום 29.05.2002, שם נקבע כי "סירוב של מבוטח לעבור בדיקת פוליסה אינו יכול לשמש לכשעצמו נימוק לאי בירור חבותה של חברת הביטוח ע"פ הפוליסה, משהוגשה תביעה או לדחיית תביעת הביטוח על הסף - רק מטעם זה. למבוטח עומדת הזכות לסרב לעבור בדיקת פוליסה ואין לראות בסירובו

**רוצים ללמוד ביטוח?
בואו למכללה המובילה בתחום!
המכללה לפינוסים וביטוח מבית לשכת סוכני ביטוח**

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, הפינוסים 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 וודיות 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/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 שעיקר פעילותו ביטוח אלמנטרי מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח שעיקר פעילותו בביטוח פנסיוני מעוניין גם להגיע להסדר או לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי/פנסיוני מסוכן באזור הצפון. סודיות מלאה מובטחת טל" 054-7981155 חיים. hprt@zahav.net.il אמ"ל

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 הפינוסים 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