



היד הקשה של החפקח: קנס את "כלל ביטוח", "הפניקס" ו"מנורה" בסכום כולל של 4.3 מיליון ₪

דעת ולא להטיל קנסות אישיים על בכירים ב"כלל בריאות" ו"להסתפק" בעיצום כללי. תגובות החברות: מ"מנורה מבטחים" נטען כי "ההכרעה מתעלמת מטענות רבות של 'מנורה מבטחים' כאילו לא היו, ובראשן הטענה כי פרשנותו של המפקח לחוזר בלתי סבירה, בלתי הגיונית וסותרת את האמור בחוזר עצמו. לפיכך, ובניגוד לקביעה בהכרעה, 'מנורה מבטחים' כלל לא הפרה את החוזר. בנוסף, הפעלת הכלי של קנס בנסיבות אלה היא מעשה מנהלי בלתי סביר באופן קיצוני, ובוודאי לא מידתי"; מ"כלל ביטוח" נמסר כי "כל התקלות שהתגלו, טופלו באופן מהיר וכל הכסף למבוטחים הוחזר במלואו. בניגוד להודעה לעיתונות של משרד האוצר, אין כלפי כלל ביטוח כל טענה של הטעיה".

ב-2003 נקבע כי בפוליסות ביטוח סיעודי בפרמיה קבועה, שבהן צובר המבוטח זכויות, במידה וביטל המבוטח את הפוליסה מחויבת החברה להשיב לו כספים עודפים (ערכי סילוק) בתשלום חד פעמי. זאת, אם צבר קצבה חודשית הנמוכה מ-800 שקל. נמצא כי החברות לא פעלו כך ולכן הורה להן המפקח להחזיר תשלומים למבוטחים ובמקביל, קנס אותן. בנוסף הטיל המפקח עיצום כספי של 80 אלף שקל על "כלל בריאות" בשל "מסירת מידע באופן שיש בו כדי להטעות את המפקח במהלך הביקורת". זאת לאחר שבזמן הביקורת נמצא כי מידע שהועבר על ידי אנשי החברה הציג תמונה לפיה היא פעלה לפי הנחיות האוצר, בעוד שבפועל לא בוצעו ההנחיות. למרות חומרת האירוע, הוחלט בביקוח להפעיל שיקול

ממשיכה מדיניות האכיפה המחמירה של המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג. באחרונה הטיל המפקח קנס מצטבר בסך 4.3 מיליון ₪ כנגד חברות "כלל ביטוח", "הפניקס" ו"מנורה מבטחים", בגין הפרת הוראות בנוגע לפוליסות לביטוח סיעודי. על "כלל בריאות", שבבעלות "כלל ביטוח", הוטל קנס של 1.46 מיליון שקל; על "הפניקס" קנס של 1.43 מיליון שקל; ועל "מנורה מבטחים" קנס בסך 1.4 מיליון שקל. בעקבות הביקורת הורה פרופ' שריג לחברות הביטוח שהפרו את ההוראות להשיב סכום מצטבר של 24 מיליון שקל לכ-11 אלף מבוטחים. הקנסות הוטלו בעקבות ביקורות שערך הפיקוח על הביטוח, ובמהלכן נמצא כי שלוש החברות לא שילמו כספים למבוטחים שביטלו פוליסות סיעוד, בהתאם להוראות המפקח.

ההפרשות לפנסיית החובה יגדלו כינואר 2012

קשר להסדר המשודרג. להלן שיעורי ההפרשות מהשכר שישולמו מידי חודש בחודשו:

החל מיום... ואילך	הפרשות מעביד	הפרשות עובד	הפרשות המעביד לפיצויים	סה"כ
01.01.2012	4.16%	4.16%	4.18%	12.50%
01.01.2013	5.00%	5.00%	5.00%	15.00%
01.01.2014	7.00%	5.50%	5.00%	17.50%

במסגרת הסדר פנסיית החובה שנכנס לתוקף בתחילת 2008 יגדלו החל מינואר 2012 ההפרשות לפנסיית החובה של ציבור השכירים. על פי ההסדר, החל ממועד זה תגיע ההפרשה לזכויות פנסיה לשיעור של 12.5% משכר העובד (מתוך זה 4.16% הפרשות המעביד, 4.16% הפרשות העובד ועוד 4.18% הפרשות המעביד לפיצויים). כזכור, בספטמבר 2010 שודרג ההסדר כך שבמקום ששיעור ההפרשה המקסימאלי יעלה באופן הדרגתי ויעמדו על 15% עד שנת 2013, הוא יעלה לכדי 17.5% בשנת 2014. על פי ההסדר המשופר, המעסיקים יפרישו לצורך כך 2% נוספים, ואילו העובדים יפרישו 0.5%. הפרשת המעביד נותרה עד תקרת השכר הממוצע במשק. עובדים שזכאים כיום להסדר פנסיה מיטיב, ימשיכו ליהנות ממנו ללא

היכוננו לכינוס
ביטוח ופיננסים 2012



הכינוס ה-33 באילת 2012 במרץ 19-22
כד' באדר - כח' באדר תשע"ב
18 במרץ יום ה-M.D.R.T תוכנית הכינוס וטפסי הרשמה יופצו בקרוב

"אליהו" היחידה שמצאה תשואה חיובית בביטוחי מנהלים ב-11 2011, בעוד ש"מגדל" בקרנות הפנסיה

שליליות שבין 1.62% ("מבטחים החדשה" של מנורה) לבין 1.98% (מיטבית עתודות של "כלל ביטוח"). בהתייחס לשלוש השנים האחרונות, אזי "כלל ביטוח" ניצבת בראש דירוג תשואות קרנות הפנסיה הגדולות, עם תשואה חיובית מצטברת של 45.26%, כאשר "מגדל" חותמת את דירוג התשואות ביחס לקרנות הגדולות, עם תשואה חיובית מצטברת של 37.68% ב-36 החודשים האחרונים.

שלוש השנים האחרונות, אזי הפוליסה המשתתפת ברווחים של "מנורה מבטחים" ניצבת בראש הדירוג, עם תשואה חיובית מצטברת של 46.57%, ומנגד "הפניקס" משיגה את התשואה החיובית המצטברת הנמוכה מבין הפוליסות, עם 34.24%. בהקשרן של קרנות הפנסיה הגדולות בשוק, אזי קרן "מקפת" של "מגדל" מובילה עם תשואה חיובית מתחילת השנה של 0.34%, בעוד שאר הפוליסות רושמות תשואות

עם פרסום נתוני חודש נובמבר עולה כי "אליהו" ו"מגדל" הן החברות היחידות שמציגות תשואה חיובית מתחילת השנה, בביטוחי מנהלים וקרנות הפנסיה בהתאמה. כך, בפוליסות המשתתפות ברווחים רשמה הפוליסה של "אליהו" עד כה תשואה חיובית של 0.78%, כאשר שאר הפוליסות רושמות תשואות שליליות, החל מ"מגדל" (-3.41%) ועד "מנורה מבטחים" (-6.23%) ו"איילון" (-6.86%). בהתייחס

מגדל כייעלת לסוכניה את "סגירת השנה" והרחיבה את השירות "מגדל עד אליך"

להפנות את העצמאיים מבין לקוחותיהם לאזור ייעודי לעצמאים שהושק לאחרונה באתר החברה ובו ניתן לקבל מידע מקצועי רב. בתוך כך, כחלק פעילות המעטפת של "מגדל" לקראת סוף שנת העסקים, העלתה החברה קמפיין רחב היקף לקידום הפקדות עצמאיים בקרנות ההשתלמות של "מגדל מקפת" וכן הפעילה קו פתוח עם העיתון "ישראל היום", במסגרתו ענו מומחי הקבוצה לשאלות הקהל. על רקע הדברים דיווחה השבוע "מגדל" לבורסה כי חברת דירוג האשראי "מידרוג" העניקה לה את הדירוג המרבי - טריפל A.

בסטנדרטים המחמירים ביותר של אבטחת מידע תוך הקפדה על חיסיון הלקוחות. לדברי **ליאור רביב**, מנהל אגף תפעול חיסכון ארוך טווח התפעול "מגדל", במסגרת הרחבת השירות מקבל כל סוכן, מידי בוקר, בדואר אלקטרוני מוצפן, מגוון רחב של דוחות יומיים על היתרות של המבוטחים שבטיפולו, מסלולי ההשקעה שבחרו, דמי הניהול בחשבון, סטאטוס הטיפול בניוד נכנס ויוצא מהחברה, סטאטוס הטיפול בפדיונות והפקות, ועוד. **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, הוסיף כי סוכני "מגדל" יכולים

לקראת סיום שנת 2011 וביצוע ההפקדות בסיומה של שנת העסקים, נקטו ב"מגדל" במספר מהלכים שנועדו להפוך את "סגירת השנה" אצל סוכני "מגדל" ליעילה ומהירה יותר. כך הורחב "מגדל עד אליך", השירות במסגרתו מופצים לסוכנים דוחות והתראות של קופות הגמל וההשתלמות של הקבוצה, אשר מספק עתה לסוכנים מידע מפורט בנוגע לכל מוצרי חיסכון ארוך טווח. מדובר למעשה בקבלת מידע מיידי, On line, באופן שמאפשר לסוכן לעבוד יעיל יותר ולספק שירות מהיר ואיכותי ללקוח. גורמים בחברה מדגישים כי השירות ניתן

"מנורה מבטחים" השיקה שירות חדש למעסיקים:

"מבטחים TOP" - הפקדת כספי הפנסיה 'בלחיצת כפתור'

"מדובר בבשורה של ממש בכל הקשור להפקדת כספי הפנסיה ע"י המעסיקים. 'מבטחים TOP' מהווה קדמה טכנולוגית אשר פותחה תוך מחשבה מעמיקה על צרכי המעסיקים ולקוחות החברה. אלפי מעסיקים כבר הצטרפו ומדווחים ומשלמים את התשלומים לפנסיה באמצעות השירות, אשר מהווה את העתיד הטכנולוגי בתחום זה".

בחברה, התשלום באמצעות השירות הטכנולוגי החדש מתבצע בצורה פשוטה וזמינה, תוך מתן האפשרות לטעון קבצים ישירות מתוכנת השכר בה משתמש המעסיק. מיד עם ביצוע התשלום, מתקבל אישור ישירות לתיבת המייל. בנוסף יכול המעסיק להפיק בעצמו דוחות ניהוליים ודיווחים לרשויות המס. לדברי **יהודה בן אסאייג**, מנכ"ל "מנורה מבטחים פנסיה",

"מנורה מבטחים" הודיעה על השקת שירות טכנולוגי חדש עבור ציבור המעסיקים, תחת השם "מבטחים TOP". מדובר בשירות המיועד למעסיקים החברים בקרן "מבטחים החדשה", המאפשר להם בלחיצת כפתור לדווח ולשלם באתר אינטרנט יחידות את תשלום הפנסיה החודשי עבור עובדיהם, וזאת במקום ביצוע התשלום והדיווח בסניף הבנק או בהמחאה בדואר. לדברי גורמים

לחו"ל טסים

ואצל סוכן הביטוח מבטחים!

מי משחק כאן משחק כפול? או: "מיהם הסוכנים הסמויים של דמי הניהול?"

המנוהלים - נמצאו גורמים בענף שיוצאים קשות נגד הסוכנים. תרומתם, לעניין זה, מצוינת אולם בעירבון מוגבל וכבדרך אגב. ראוי וכדאי כי אותם אלה שמרוממים את חשיבות הסוכנים ותרומתם, בדגש על טובת הלקוח, יידעו גם יידעו שלא רק לדבר במחשכים או בציטוטים "אנונימיים" כאלה או אחרים, כי אם בקול ברור ובפני הציבור כולו. "הסוכנים הסמויים" ידועים לכל ולא צריך לחשוף אותם באופן מיוחד - הם באים במגע ומשרתים את הלקוחות באופן המיטבי יום ביומו. אם זה לא משחק כפול, אז מהו אותו משחק?!

שתופסים סוכני הביטוח בכל שוק הגמל והפינוסים - כך שכל בית השקעות עובד כיום בממוצע עם כ-105 סוכנים בלבד (בהתפלגות לא שיוויונית בין מספר מצומצם של בתי השקעות שעובדים עם מספר רב של סוכנים, ולהיפך). על בסיס נתון זה והידיעה כי הסוכנים מהווים בסך הכך 9% מכלל הפעילות בשוק הפינוסי - כלומר, נתח פעילות קטן באופן יחסי ומוחלט, שאין בכוחו כלל ועיקר להשפיע על גובה דמי הניהול, במקביל לשיעור דמי הניהול המשולמים כעמלה לסוכני הביטוח, שהינו נמוך מ-10% מדמי הניהול הנגבים מתיק הנכסים

באחרונה הוצגו בתקשורת פרסומים שונים המתייחסים לדמי התגמול אותם מקבלים הסוכנים בשוק הפינוסי - גמל והשתלמות. באותם פרסומים, המונעים ככל הנראה מגורמים שונים בשוק ועל רקע השינויים המתוכננים בהתנהלותו, עומד למבחן גובה התגמול של הסוכן, תוך "הצנעת" מרכיבים משפיעים אחרים, הנקשרים בקשר ישיר לגורמים הללו. הנייר סופג הכל והתבטאויות כאלה ואחרות הן חלק מ"המשחק העסקי", אולם ראוי וכדאי לבחון את הנתונים לאשורם. על רקע הדברים נמצא ופורסם החלק היחסי

"איתוראן" זכתה במכרז להתקנת מערכות בקרה ברכבי צה"ל בכ-5.5 מיליון שקל

שרצקי, מנכ"ל "איתוראן", עם פרסום זכיית החברה במכרז. יצוין כי באחרונה דיווחה "איתוראן", המספקת במקביל שירותים מונחי איתור הכוללים מניעת גניבות כלי רכב ומעקב אחרי כלי רכב גנובים, על הכנסות שיא של 41.7 מיליון דולר במהלך הרבעון השלישי של 2011. הכנסות החברה גדלו ב-12% לעומת הרבעון המקביל, ונבעו ברובן (72%) מהכנסות מדמי מנוי. שאר ההכנסות נבעו ממוצרים שמכרה החברה. הרווח הנקי של "איתוראן" הסתכם בכ-6.6 מיליון דולר (16% מההכנסות), המהווה גידול של 17% ביחס לרבעון המקביל.

וקל לשימוש. בתוך כך, גורמים בחברה מוסרים כי למערכת איתוראן SAFETY תרומה חשובה בשיפור אופן הנהיגה לאורך זמן וכתוצאה מכך בהקטנת הסיכון לתאונות דרכים. בנוסף מציינים בחברה כי מערכת איתוראן SAFETY מיועדת להוות גורם משמעותי בחיסכון מצטבר בהוצאות הדלק, בבלאי של מכלולי הרכב ובגרימת פגיעה או נזק לצד ג'. "אנו בטוחים כי שיתוף הפעולה הפורה עם צה"ל, יתרם רבות לחינוך הנהגים בכלי הרכב הצבאיים במגוון הפעילויות השוטפות, יצמצם את היקף תאונות הדרכים ויתווה את הדרך לנהיגה בטוחה וזהירה", אמר **ניר**

חברת "איתוראן" זכתה במכרז של ענף הבטיחות בדרכים במפקדת זרוע היבשה של צה"ל להתקנת כ-5,000 מערכות "איתוראן SAFETY" ברכבי צה"ל. היקף העסקה מוערך בכ-5.5 מיליון שקל. המערכת, שהינה פיתוח ייחודי של "איתוראן", מבקרת את התנהגות הנהג ומזהה התנהגות חריגה כגון בלימות ותאוצות פתאומיות, פניות מהירות, סטיות מהנתיב, עקיפות במהירות גבוהה, חריגות מהירות, עליה מהירה על פסי האטה ותאונות. הנתונים מועברים לשרת החברה בתקשורת GPRS, נאספים וניתנים לפילוח ולניתוח באמצעות ממשק אינטרנטי יידידותי

בזכות ביטוח הנסיעות לחו"ל:

חולצו בשלום שני מטיילים ישראלים שהלכו לאיבוד בבוליביה

לא היה אפשרי לולא האנשים הטובים שהיו בשטח", אמר שי, אשר הוסיף כי למבצע סייעו רבות משרד החוץ וחיל האוויר הבוליביאני. אחרי שבוע בג'ונגל, בלי אוכל וכמעט בלי מים, חולצו כאמור שני המטיילים מהסבך הדרום אמריקאי והוטסו לישראל לאחר שעברו בדיקות רפואיות במקום. בסיום דבריו חזר והדגיש שי כי "מה שעשינו שם ביחד הוא דבר בלתי רגיל. הגיבוי של חברת הביטוח 'כלל בריאות' היה מעל ומעבר להתחייבות של חברה למבטוחים שלה. אם לא היינו מוצאים אותם, הם היו מתים. הם לא היו שורדים שם".

שני מטיילים ישראלים בבוליביה, אשר הקשר עימם נותק, נמצאו באחרונה לאחר שמונה ימי חיפוש אינטנסיביים בשטחי ג'ונגלים ויערות גשם, כ-250 ק"מ צפונית-מזרחית לעיר הבירה לה פז. קדם לכך מבצע מיוחד של משלחת משותפת מטעם חברות "כלל ביטוח" ו"הפניקס", שיצאה לבוליביה לאתר את השניים. לדברי **ישראל שי**, מנכ"ל חברת החילוץ, מלאכת החיפוש והאיתור של השניים התנהלה בתנאי שטח קשים וכללה פעילות קרקעית, פעילות בנהרות ופעילות אווירית. "עברנו שם שמונה ימים קשים במבצע מאוד מורכב, אך החילוץ

קופות הגמל: ירידה של עד 2.5% בחודש נובמבר

ממשיכה המגמה השלילית של תשואות קופות הגמל הגדולות ב-2011, כאשר בחודש החולף, נובמבר, רשמו הקופות תשואה שלילית של עד 2.5%. מבין התשואות שנרשמו אזי הקופות שמנהלת "הראל" - "עצמה" ו"תעוז" - השיגו תשואות שליליות של 2.48% ו-2.44% בהתאמה; הקופות שמנהלת "כלל ביטוח" - "גפן" ו"תמר" - השיגו תשואות שליליות של 2.08% ו-2.02% בהתאמה; והקופות שמנהל "פסגות" - "קרן אור", "שיא גמל" ו"גדיש" - השיגו תשואה שלילית של 2.0%, 1.88% ו-1.87% בהתאמה. את תשואות 2011 מובילות קופת הגמל של "אלטשולר שחם", עם תשואה שלילית של כ-1%, כאשר מנגד בולטות לרעה מספר קופות עם תשואות שליליות מתחילת השנה של 7% ויותר. בהתייחס לתשואה המצטברת בשלוש השנים האחרונות, הקופות הגדולות עדיין מציגות תשואות נאות ביותר: מצד אחד ניצבת בראש הדירוג קופת "אנליסט" עם תשואה חיובית מצטברת של 65.60% ומצד שני, קופת "דש גמל" סוגרת את הדירוג עם תשואה חיובית מצטברת של 31.98%.

משרד האוצר דוחה את הגבלת העמלות בביטוח משכנתאות בלחץ הבנקים

שלא לצורך ביחסים מסחריים בין הבנקים וחברות הביטוח. הבנקים מוכרים את הביטוח דרך סוכנויות הביטוח שבבעלותם. הם הגוף העיקרי הפועל בתחום ומחזיקים כ-45% מהשוק. סוכנויות אלו רווחיות מאוד. כך למשל טפחות סוכנות לביטוח, שבבעלות מזרחי טפחות, תרמה לרווחי הבנק מתחילת 2011 סכום של 51.2 מיליון שקל, 7% מרווחי הבנק. התשואה על ההון של הסוכנות עמדה על 23.6%, כמעט כפול מהתשואה על ההון שהניבה הפעילות הבנקאית של מזרחי טפחות. על פי הערכות, המגבלה החדשה, שתחול על פוליסות חדשות וחיידשי פוליסות קיימות, תקטין בפועל את הכנסות הבנקים מהביטוח בכ-50 מיליון שקל ויותר.

שישלם מבוטח, תוך שמירה על איכות מבטחי משנה. הצעת המפקח התייחסה לדמי העמילות המרביים המשולמים בביטוח מקיף דירות אגב הלוואה לדיור - כך שהם לא יעלו על 20% מדמי הביטוח שגבה המבטח מהמבוטח (הפרמיה). אלא שבעקבות פגישה שהתקיימה השבוע בין ראשי האגף לנציגי הבנקים, הוחלט, כאמור, לדחות את החלטת התקנות ל-31 במרץ 2012, כאשר במהלך תקופה זו ישמיעו הבנקים את השגותיהם. עיקר הטענות מצדם מתייחסות לכך שהתהליך לא היה תקין מבחינה מנהלית. בנוסף, לדבריהם, "אין פה דבר וחצי דבר לטובת הצרכן אלא רק לטובת חברות הביטוח. זו התערבות

אך לפני כשבועיים פרסם אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר טיוטת תקנות המגבילות את דמי העמילות המרביים שישולמו בביטוח מבנה אגב הלוואה לדיור (משכנתא) וכניסתן של התקנות לתוקף החל מינואר 2012. כעת נודע כי בלחץ הבנקים דוחה האגף את יישום התקנות ברבעון אחד לפחות. כזכור, המפקח טען עם פרסום התקנות המגבילות את העמלות בביטוח משכנתאות, כי קביעת תקרה לדמי עמילות נועדה לוודא הגינות בקביעת דמי עמילות, למנוע פערים לא סבירים בין דמי עמילות המשולמים בביטוח אגב הלוואה לדיור לבין אלו המשולמים בחוזה ביטוח מבנה דירה אחרים, ולמנוע התייקרות הפרמיה

הרווח הכפול של הבנקים מוועדת בכר

מאת: שרית מנחם, "דה מרקר", 15.12.2011

עמלה שנגבית גם במקרים שמנהל הקרן לא גובה דמי ניהול (כספיות) או לא מרוויח כלל. מקופות הגמל הם מרוויחים עמלת תפעול של 0.1%. עם כניסתם לייעוץ הפנסיוני הם מרוויחים 0.25% לשנה מהנכסים בקופות שלקוחותיהם קיבלו ייעוץ. הבנקים גם נהנים עדיין מעמלות ברוקראז' מאחר שבתי ההשקעות מוגבלים במתן שירותי ברוקראז' לפעילות "הבית" עד ל-20%. כך שמפח נפש אינו התיאור המתאים. זה נראה יותר כמו בור שומן. ומה לגבי הצרכנים? השנים האחרונות הראו שהתחרות הובילה לירידה בדמי הניהול בקרנות ובקופות הגמל. מי שהרוויח הוא המשק. אם הבנקים היו מנהלים את נכסי הציבור, הם ודאי לא היו נותנים למתחרה - שוק האשראי החוץ בנקאי, הרי הוא שוק האג"ח הקונצרניות - לצמוח.

בענף קרנות הנאמנות, הגמל והתיקים המנוהלים שחקה את שולי הרווח. אפילו ענף הגמל הרווחי עבר סיכול ממוקד. ומה לגבי הבנקים? הרווח שלהם כפול. הבנקים הרוויחו ממכירת הנכסים במחירים נדיבים. תחום בתי ההשקעות התחיל לצמוח, הייתה גאות בשווקים, התחרות העיקשת עדיין לא נתנה את אותותיה, והתמחור היה בהתאם. אבל לא רק מתגי המחירים הנדיבים נהנו הבנקים, אלא גם ממימונם. כמה מגופי ההשקעות נטלו הלוואות מהבנקים כדי לקנות את הנכסים הפיננסיים. גם לאחר שמכרו ומימנו, הבנקים ממשיכים להרוויח קרוב למיליארד שקל בשנה מנכסים אלה. בקרנות הנאמנות הם נהנים מעמלות דמי משמרת של 0.6%-0.8% לשנה ומעמלת הפצה בשיעור ממוצע של 0.4% לשנה,

הרבה צבע סיפקו השבוע אלי יונס, מנכ"ל מזרחי טפחות, ופרופ' אבי בן בסט. בהופיעו בפני ועדת הריכוזיות טען יונס כי בן בסט, בהיותו מנהל מחלקת המחקר בבנק ישראל, "תמך בפיצול הבנקים הגדולים, ואולם רוב הבנקים שהוא (בן בסט) דיבר עליהם, פשטו רגל או נקנו באונס". למעשה, יונס רצה להזהיר מפני "המלצות של עשיית מהפכה מתוך רחש ציבורי" והזכיר גם את "ועדת בכר שהסתיימה במפח נפש לכל מי שהיה מעורב בעניין". בן בסט אמר בתגובה לדברים כי יונס אולי סובל מבעיית זיכרון או שהוא רוצה לערער את אמינותו. יונס השיב כי לא התכוון לעלות בבן בסט. ניתן להתווכח על השאלה אם ועדת בכר היתה עסקה טובה לבתי ההשקעות. שהרי מאז התהדקה הרגולציה והגדילה את ההוצאות, התחרות

לשכת סוכני ביטוח בישראל

החותם המקצועי של סוכן הביטוח

המפקח פרסם טיוטת תיקון לחוזר "חתימה גרפית כמחשבת"

של לקוח, יחתום הלקוח בנפרד. בעל רישיון לא ישתמש בכל אמצעי, טכנולוגי או אחר, לשם העתקת חתימה גרפית ממוחשבת של לקוח ממקום אחד במסמך שבו נדרשת חתימתו, למקום אחר; (5) בעל רישיון יעביר לידי הלקוח עותק, קשיח או ממוחשב, של המסמך החתום במועד החתימה. בתוך כך, העברת עותק ממוחשב של המסמך החתום ללקוח תיעשה באמצעות תקשורת נתונים מוצפנת או מאובטחת, כך שלא ניתן יהיה לגשת למידע הכלול במסמך ללא הרשאת הנמען. בנוסף קובע החוזר כי "גוף מוסדי יפרסם עד ליום תחילת החוזר נהלי עבודה לשם העברת קבצים החתומים בחתימה גרפית ממוחשבת של לקוח, באופן ברור ונגיש לבעלי רישיון". תחילתו של חוזר זה ביום 31 בינואר 2012.

"חתימה גרפית ממוחשבת" לעניין זה הינה חתימה הנשמרת באופן ממוחשב כקובץ גרפי, ו"לקוח" הינו מעסיק לגבי עסקה שנעשתה עבור עובדיו וכן מי שנעשה בעניינו תיווך בביטוח. הוראות החוזר קובעות כי בעל רישיון המשתמש בחתימה גרפית ממוחשבת לשם החתמת לקוח על מסמכים כחלק מביצוע עסקה, יחויב: (1) להחתים את הלקוח בפניו ולנקוט באמצעים סבירים על מנת לאמת את זהותו של הלקוח (הכוונה ל"לקוח" בסעיף זה - למעט המעסיק); (2) להחתים את המעסיק לגבי עסקה שנעשתה עבור עובדיו במסמך נפרד מזה שחתם עליו העובד, ולאחר זיהוי חד ערכי של המעסיק; (3) לתת ללקוח אפשרות לעיין בכל מסמך ולהבין את תוכנו בטרם יידרש לחתום עליו; (4) בכל מקום במסמך שבו נדרשת חתימתו

המפקח, פרופ' עודד שריג, פרסם באחרונה טיוטת תיקון ליישום החוזר בנוגע להחתמת מעסיק לגבי עסקה עבור עובדיו, הקרוי "חתימה גרפית ממוחשבת". מדברי ההסבר מציין המפקח כי "ביצוע עסקה כרוך בחתימת הלקוח על מסמכים רבים. על בעל הרישיון (כגון הסוכן) להעביר מסמכים אלו אל הגוף המוסדי, ובמקרים מסוימים חלה חובה על בעל הרישיון והגוף המוסדי לשמור העתקים של המסמכים, למשך תקופות ארוכות. הליך החתמת הלקוח, העברת המסמכים החתומים אל הגוף המוסדי וארכובם מסורבל וכרוך בעלויות גבוהות". מטרת חוזר זה, אם כן, לשפר ולייעל את אופן העברת המסמכים מבעל רישיון אל גוף מוסדי, לקצר את זמני העברת המסמכים ולשפר את השירות ללקוח, והכל מבלי לפגוע בזכויות הלקוח.

מה אומר כך החס' 3600?

מאת: יובל ארנון, סגן יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני, מנכ"ל משותף בארנון את וינשטוק

את הכיסויים הקיימים מול הצרכים והרצונות של הלקוח, יש דברים שעדיין ניתנים לתיקון על ציר הזמן, יש דברים שכבר מאוחר מידי... אבל מס' דברים כדאי לזכור: יש לנו אחריות ללקוחות שלנו, הם הביעו בנו אמון, כל חודש הם מביעים בנו אמון כאשר הוראת הקבע מכובדת. אם אנחנו לא נעשה זאת, בסופו של יום ממישהו אחר יעשה זאת, אולי הבנקים... עשיית פנסיה במקומות עבודה על בסיס רשימות וכו', לא פותרת חשיפה של העובד לסכנות. מגזר העצמאים שנמצא אצל כל סוכן בתיק, הוא החשוף ביותר, ומחייב התייחסות שונה כולל נושא ניצול הטבות המס וכו'. תארו לכם, יציאה לגמלות עם תזרים נפרעים של 3600 ₪ לחודש בלבד, הייתם שורדים? נקודה למחשבה, ואנא יתכבד כל סוכן וסוכנת לבדוק מהי הפנסיה האישית שלו ואולי עוד לא מאוחר לבצע השלמות נדרשות.

לעובדיהם לפי הנדרש חוקית, אך לעצמם לא מפרשים מספיק, פודים כספים במהלך השנים וסומכים על היושב במרומים שיעזור כאשר יגיעו לפנסיה... דרך אגב, אני מייעץ לכל סוכן וסוכנת, לבדוק מהי הפנסיה המחכה להם ביציאתם לגמלאות, ואין לי ספק כי ההפתעות לרעה יהיו רבות... לצערי הרב, מסתבר שלא מעט מסוכני הביטוח הולכים יחפים.

מהן המסקנות העיקריות הנתון של 3600 ₪?

אין לאנשים מספיק מודעות לנושא הפנסיה ומהם הצרכים בגיל הפרישה. אין חינוך פנסיוני אשר אמור להתחיל בגיל קטן. לנו לסוכני הביטוח יש הרבה מאוד עבודה, כדי לייצר את הרובד הנוסף אשר יקנה לאדם פרישה מכובדת, איך עושים זאת? חוזרים ליסודות... קובעים פגישות שירות עם הלקוחות שלנו, יושבים ובודקים ביחד

אולי המס' 3600 לא אומר לך הרבה, אולי זה מזכיר לך משהו קרוב לשכר מינימום במשק הישראלי, אבל 3600 ₪ זהו הפנסיה הממוצעת המשולמת ע"י קרנות הפנסיה החדשות לפי הדיווחים שלהן. 3600 ₪ לפי דיווחי קרנות הפנסיה מהווה כ-50% - 60% מהשכר ברוטו האחרון של היוצא לפנסיה, ומסתבר שיש הרבה סיבות מדוע אנשים מגיעים לגיל הפרישה עם פנסיה כל כך נמוכה ואמנה כמה מהן: אנשים מתחילים לחסוך לפנסיה בגיל מאוחר יחסית. אנשים פודים כספי פיצויים במהלך עזיבות מקומות עבודה. הפרשות לא מלאות לאורך השנים לקרנות הפנסיה. מסלולים שלא חל בהם שינוי לאורך השנים, מדגש על שאירים לדגש על חיסכון. ועוד ועוד ועוד... דרך אגב אצל עצמאים המצב הרבה הרבה יותר גרוע... רובם נוטים להפריש

האם כבר הצטרפת לתוכנית הביטוח למציעה האלבה לחבריה?

ביטוח בריאות וסיעוד

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

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז תל-אביב

את דור העתיד (ומכאן, לדבריה, החשיבות בשיווק פוליסות בריאות רחבות ומקיפות); והרצאתה של **מרים ברנהרדט**, שמנחה וכוהנת מובילה בתחום ההומור, שמעצם תחום עיסוקה הוסיפה נדבך הומוריסטי ומשעשע לתכני יום העיון, תחת ההגדרה: "הומור בחיים, הומור בעבודה, הומור יהודי". בין לבין, נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, סקר בפני המשתתפים את הנושאים העומדים על סדר יומה של הלשכה, לרבות הדיונים הרבים המתקיימים מול האוצר בעניין התוכנית להגברת התחרות בשוק הפנסיוני, חוזר יפוי הכוח ונושאים נוספים, כשהוא מציין את איסור שיווק ביטוחי נסיעות לחו"ל על-ידי קופות החולים וסוכנויות הנסיעות, על רקע עמדתה הברורה של הלשכה בנושא - כחלון הזדמנויות מבחינת הסוכנים לחזור ולמנף פעילות זו. הנשיא חתם בצינו כי בפני הלשכה ניצבים אתגרים כבדי משקל וכי היא פועלת כגוף אחד על מנת להבטיח את עתידם של הסוכנים.

האחרונים שהוטלו על חברות ביטוח בגין הפרות הוראות הפיקוח בביטוח סיעודי. **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", הציג מיד לכן את עולם השירותים שמציעה החברה בראשה הוא עומד לסוכנים וללקוחותיהם, כאשר הוא שב ומדגיש את מחויבותו לערוץ השיווק והעשייה המרכזי בענף. כמו כן התייחס קופל לשאלה שהופנתה אליו בעניין הרחבת שירותי "סטארט" למזקי צנרת, והשיב כי בשלב זה אין בכוונת החברה להתרחב לתחום זה. גם **אורן שמלץ**, ראש תחום ביטוח ב"איתוראן", אשר באחרונה נודע על מינויו לסמנכ"ל השיווק והמכירות של החברה, התייחס לנקודות הממשק שבין "איתוראן" לסוכנים, והמחיש במצגת מושקעת את מכלול הכלים והאמצעים המתקדמים שמעמידה החברה לרשות הסוכנים. יום העיון כלל בנוסף את הרצאתה של **חני שפיס**, יועצת ומאמנת בתחום ביטוחי הפרט, בנושא "רפואת העתיד" - טכנולוגיות רפואיות חדשות ונדירות, המהוות

מחוז תל-אביב קיים יום עיון ביום שני 19 לדצמבר 2011 במלון "שרתון" ת"א, בחסות חברות "איתוראן" ו"סטארט". **זהבה פורת CLU**, יו"ר המחוז, פתחה והודתה לנותנות החסות על הבעת האמון בסוכנים ובמקביל ציינה כי כמות המשתתפים הרבה יחסית שהגיעו ליום העיון, למרות שמדובר באמצע דצמבר ואינטנסיביות הפעילות לקראת סוף השנה, היא הבעת אמון מצד הסוכנים בלשכה. בתוך כך הדגישה בדבריה **אביטל קינן**, יו"ר סניף ת"א, כי לאור מכלול החוזרים והתוכניות לשינויים שעמם מתמודדת הלשכה, קיימת תחושה חזקה כי הנהגתה בראשות הנשיא **אודי כץ** פועלת ללא דופי ובנחישות רבה לטובת הסוכנים, ומאפשרת להם להמשיך בפעילותם מתוך מחויבות ודאגה.

בהמשך היה זה ד"ר **אודי פרישמן**, יועץ הלשכה, שהתייחס בהרחבה, בין השאר, לסוגיות רפואיות אקוטאליות כגון משבר הרופאים, ובהקשר הביטוחי - הקנסות

יום עיון סניף אשדוד אשקלון

כשיתף את החברים בפעילות הלשכה אל מול הרגולציה והתוכניות המוצעות, הבהרת המפקח בעניין שיווק ביטוח נסיעות לחו"ל רק דרך סוכני ביטוח, המאבק מול ביטוח ישיר והדרכים הנדרשות מהסוכנים במסגרת מאבק זה ואף בעניין האכיפה המוגברת, לאור מדיניות הפיקוח על הביטוח והביקורות הנערכות בקרב גורמי הענף. בן דוד ציין כי "יום העיון נחל הצלחה רבה ושילב בין תכנים מקצועיים ועדכון החברים בנושאים שבהם מטפלת ומקדמת הלשכה, לבין תכנים שיש בהם משום ערכים מוספים לסוכנים באופן התנהלותם ודפוסי חשיבותם. מספר המשתתפים היה רב והתגובות היו המצוינות - כך שפנינו כעת לפעילויות נוספות המתוכננות לסניף בשנה הבאה".

איל טולדנו, ראש תחום פרט ב"שומרה", נותנת החסות, תיארה בפני החברים את פעילות החברה וגרף התקדמותה בביטוחי רכב ודירה, במקביל להמחשת היתרונות הכוללים בפתרונות המוצעים על-ידיה. בהיבט התדמית האישית, הייתה זו **אלון יוסף**, יועצת ומנחה בתקשורת בין-אישית, אשר ניתחה את "כוחה של תדמית ושפת הגוף בעולם העסקים" ולאחריה, בהרצאה מרגשת וסוחפת, סיפר **עמי מעין**, מנכ"ל "מעוף", את סיפורו האישי והתמודדותו עם שני ילדים עם מוגבלויות קשות. מעין הדגיש שני מוטיבים מרכזיים בדברי המוטיבציה שלו, לפיהם "כל אחד יכול יותר" ובסופו של דבר, "כולנו נופלים, אבל החוכמה היא לדעת לקום ולצעוד קדימה". **אודי כץ CLU**, חתם את מסכת הדוברים ביום העיון,

יום עיון של סניף אשדוד-אשקלון התקיים ביום שלישי 20 לדצמבר 2011 במלון "הולדי אין" אשקלון, בחסות חברת "שומרה". יו"ר הסניף, **אבי בן דוד**, הציג בתחילה את דגשי פעילותה של הלשכה בשנת 2011 ויעדיה לשנה העומדת בפתח - 2012, לרבות העצמת מעמד סוכן הביטוח ויכולותיו, הפעילות במישור הרגולטיבי, המשך החתירה לשדרוג נורמות השירות בענף, תמיכה פרסומית בסוכנים ודאגה לרווחיותם ורווחתם של חברי הלשכה. בתום דבריו נשאו דברים במשותף עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, ו**דני פינקלשטיין**, חבר הוועדה לביטוח אלמנטארי, אשר התייחסו בהרחבה לעניין קנייה ומכירה של תיקי ביטוח, תוך הצגת ההיבטים המשפטיים והמעשיים הכרוכים בתהליך זה. בהמשך,

כפאש בוקר - סניף השרון

ב"קפה קפה" במדרחוב רחוב ירושלים כפר סבא. ביום 10.12 החל מ-08:30 ועד 11:00. בחסות שגריר-פויניטר.

בעין משפטית



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

חפצילת כתבי שירות חוייבה להבהיר כי ייתכנו שינויים ברשימת מוסכי ההסדר

בבית המשפט לתביעות קטנות נפסק, כי אילו ביקש טל להבטיח שרכבו יתוקן ב"מוסך ארז" בלבד, כי אז הייתה צריכה להופיע תנייה מפורשת בכתב השירות. משלא נוסח תנאי כאמור, נפסק בבית המשפט לתביעות קטנות, כי יש להעדיף את נוסחו המפורש של כתב השירות, לפיה קבלת הזכות להחזר ההשתתפות העצמית, מותנית בתיקון הרכב באחד ממוסכי ההסדר (במועד התאונה) בלבד.

כן הוסיף בית המשפט לתביעות קטנות, כי ראוי שרשימת מוסכי ההסדר תהיה דינאמית, מהטעם שכך תתאפשר בחינה מתמדת של איכות השירותים בכל אחד מהמוסכים. לא זו אף זו. בית המשפט לתביעות קטנות קבע, כי אין הגיון בכך ש"שלמה סיקסט" תודיע ללקוחותיה כל פעם כאשר מוסך זה או אחר אינו נכלל ברשימת מוסכי ההסדר שבהסכם, הואיל וממילא מופנים הלקוחות לאתר האינטרנט ולסוכני הביטוח של "שלמה סיקסט".

בית המשפט המחוזי דחה את הניתוח הנ"ל של בית המשפט לתביעות קטנות, וקבע כי טל הוכיח שעובר לרכישת כתב השירות נערך בירור מוקדם האם "מוסך ארז" כלול ברשימת מוסכי ההסדר. יתירה מכך הוכח, כי אלמלא "מוסך ארז" היה נמנה על רשימת המוסכים, טל לא היה מתקשר עם "שלמה סיקסט" לגביו.

לסיכום, נפסק כי היה על הסוכנות לנסח באופן בולט בכתב השירות את דרישתו של טל. כן נפסק, כי עובר לרכישת כתב השירות, היה על המשיבות ליידע את טל באופן ברור וחד משמעי, לגבי המשמעות שרשימת מוסכי ההסדר ניתנת לשינויים, וזאת על אף שכתב השירות אינו בבחינת "חוזה ביטוח", ובסופו של דבר, בסמוך לקרות התאונה, ליידע את טל כי "מוסך ארז" אינו כלול ברשימת מוסכי ההסדר.

לסיכום, בית המשפט קיבל את הערעור (בחלקו לגבי כיסוי ההשתתפות העצמית בלבד), ופסק כי על המשיבות לשלם לטל פיצוי בגובה ההשתתפות העצמית בה נשא.

כיסוי ירידת ערך שנגרמה לרכבו, דחה בית המשפט המחוזי את הבקשה ליתן רשות ערעור, והחליט להשאיר את פסק הדין של בית המשפט לתביעות קטנות על כנו.

טל טען, כי מוסך ארז לא היה כלול ברשימת מוסכי ההסדר לגביהם הפנתה "שלמה סיקסט" בכתב השירות, ומשכך סירבה לכסות את דמי ההשתתפות העצמית ששילם, בשל העובדה ש"שלמה סיקסט" שינתה את רשימת מוסכי ההסדר שלא כדין, לטענתו, ולאחר רכישת כתב השירות.

לטענת המשיבות, כתב השירות אינו כפוף להוראות חוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981, ובכלל זה כי זכותה של "שלמה סיקסט" לשנות מעת לעת את רשימת המוסכים לפי כתב השירות, בהתאם לתנאי כתב השירות עצמו וללא תלות בהוראות חוק חוזה הביטוח. במקביל טענו המשיבות, כי אף הוצע לטל לתקן את רכבו במוסך אחר, קרוב לביתו, אך טל סרב להצעה.

כאמור לעיל, אין חולק בין הצדדים כי "מוסך ארז" נמנה, במועד רכישת כתב השירות, על רשימת מוסכי ההסדר. יתירה מכך, הסוכנות אישרה, כי עובר לכריתת ההסכם בירר טל האם "מוסך ארז" אכן ברשימת מוסכי ההסדר של ההסכם. יחד עם זאת נטען, כי בהסכם אין שום התחייבות לפיה לא ניתן לשנות את רשימת מוסכי ההסדר בהסכם.

בנוסף טענו המשיבות, כי בכתב השירות הודגש, כי קיימת רשימת מוסכי הסדר מעודכנת אצל סוכני הביטוח ובאתר האינטרנט של החברה, כי מדובר, כאמור ברשימה הניתנת לעדכונים, ואין להגביל את זכותה של "שלמה סיקסט" להמשיך לעבוד עם כל המוסכים אשר היו ברשימה במועד כריתת ההסכם או להפסיק את ההתקשרות עם איזה מהם. אשר על כן, טענו המשיבות כי אילו היה חשוב לטל שרכבו יתוקן ב"מוסך ארז" בלבד, אזי היה עליו לערוך בדיקות מתאימות, כבר במעמד רכישת כתב השירות, אם היה קיים חשש, לדעתו, שהמוסך עתיד להיגרע מהרשימות של מוסכי ההסדר שבהסכם.

לבית המשפט המחוזי בחיפה הוגשה בקשת רשות ערעור של טל קריגל (להלן: "טל"), כנגד סוכנות הביטוח אשר ביטחה את טל וכנגד שלמה סיקסט השכרת רכב בע"מ (להלן: "הסוכנות" ו"שלמה סיקסט", ושתיהן יחד יכונה להלן: "המשיבות"), שיוצגו על ידי עו"ד לירון נהרי. פסק הדין ניתן בנובמבר 2011 מפי השופטת שולמית וסרקרוג.

מפסק הדין עולה, כי טל רכש באמצעות הסוכנות כתב שירות ("ריידר") מסוג "אקסט" (ביטול ההשתתפות העצמית, ובנוסף שירותי רכב חלופי) של "שלמה סיקסט", אגב פוליסה לביטוח רכב (להלן: "כתב השירות").

על פי כתב השירות הוסכם, כי במקרה תאונה, ואגב הפעלת הכיסוי הביטוחי שרכש עבור רכבו, טל יהיה זכאי להחזר דמי ההשתתפות העצמית, ובכפוף לכך שתיקון הרכב יתבצע באחד מהמוסכים עימם עובדת "שלמה סיקסט" באופן קבוע (מוסכי הסדר של "שלמה סיקסט").

לטענתו של טל, אחד ממוסכי ההסדר של "שלמה סיקסט" הוא "ארז פרטיות" (להלן: "מוסך ארז"), וכך אף נקבע במהלך המו"מ שהוביל להתקשרותו בכתב השירות, לטענתו. כלומר, נטען כי בקרות תאונה עם רכבו, יהיה רשאי טל לתקן את הרכב במוסך ארז, מבלי שיאויין הכיסוי לפי כתב השירות.

ברקע לתביעתו, היה רכבו של טל מעורב בתאונה, שהתרחשה ביוני 2010. בהתאם, ביקש טל לתקן את רכבו ב"מוסך ארז", או אז נתקל בסירובה של "שלמה סיקסט" להשיב לו את סכום ההשתתפות העצמית על פי כתב השירות, הואיל ובאותה עת "מוסך ארז" הוצא מרשימת מוסכי ההסדר.

משסירבה "שלמה סיקסט" לשלם לטל את דמי ההשתתפות העצמית שנשא בהם, וכן לפצות בגין ירידת ערך, הגיש טל תביעה לבית המשפט לתביעות קטנות, אולם תביעתו נדחתה. אשר על כן הגיש טל בקשת רשות ערעור לביהמ"ש המחוזי.

בענייננו, רשות הערעור ניתנה רק לגבי שאלת השבת דמי ההשתתפות העצמית מכוח כתב השירות. אולם, לעניין טענתו של טל לגבי

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לדניאל בשארי חבר לשכה, משתתפים בצערך במות האם נעמי בשארי ז"ל

שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



ללנקרי אשר חבר לשכה, משתתפים בצערך במות הבן הדי לנקרי ז"ל

שלא תדע עוד צער

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

לוח הביטוח

שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

ממשרדי "הפול" בירושלים ביטוח חובה ישירות למשרדך! אם ברצונך להעניק ללקוחותיך שרות מיוחד, נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטרונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות ו/או כל כיסוי ביטוחי "ללקוחות בעיתיים" שלא נעשו בחברות הביטוח. אנו מתחייבים לספק ישירות למשרדך ו/או כל יעד אחר תוך 24 שעות ביטוח חובה - לא משולם בדואר אקספרס על חשבוננו! טל: 02-6233666, פקס: 02-6255888, נייד: 054-6011160

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח איכותית בתל אביב מעוניינת ברכישת תיקים איכותיים במכפיל גבוה סודיות מובטחת 050-7440580 אברהם

גשר מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה - למכירה תיק באזור השרון dani@gsr.co.il, snir@gsr.co.il

פיני רייך שרותי ביטוח מעוניין ברכישת תיק ביטוח פעיל בכל ענפי הביטוח מאזור המרכז. סודיות מובטחת. ליצירת קשר עסקי: 054-4281134, 050-7604458

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטארי מאזור הצפון / המרכז דיסקרטיות מלאה לפרטים: shimon@boazgabay.com 054-3294444

ליונט רשת סוכנים וסוכנות ביטוח ופינוסים, דרושים מקצוענים בעלי רישיונות פנסיונים לעבודה במשרדי סוכני הרשת. למתאימים תנאי עבודה טובים + עתיד עסקי מובטח. לפרטים נוספים ניתן לפנות לאיציק - 054-4534652 ו/או לשלוח קו"ח למייל: itzikm8@gmail.com

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

סוכנות ביטוח "זלטקין יפים-ביטוחים" מאשדוד מציעה שיתוף פעולה לסוכנים מתחילים בתחום הביטוח למטרת מכירת פוליסות ביטוח בתחום אלמנטרי בכל חברות הביטוח. לפרטים: נייד 050-5384088 yafim31@gotec.co.il

סוכן ביטוח מעל 30 שנות פעילות, בשל השתלבות בן בעסק, מעוניין לרכוש תיק ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי באזור שבין חדרה, חיפה, קריות, כרמיאל ועד נהריה. סודיות מוחלטת מובטחת hprt@zahav.net.il טל: 054-7981155

סוכן ביטוח מקצועי ונמרץ מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכנות ביטוח אלמנטרי באזור ירושלים והסביבה למטרת מכירת פוליסות פרט ובריאות והשבחת התיק של הסוכנות. לפרטים: dandor2@gmail.com נייד 054-4475666

מעוניין בניהול/רכישת תיק אלמנטרי וחיים באזור חיפה או קריות. אפשרות שיתוף פעולה - 0544523250

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

גבי בריל סוכן ביטוח פנסיוני וכללי מעוניין לרכוש תיק ביטוח באזור גוש דן. המשרד מטפל בכול ענפי הביטוח ומאויש בצוות מקצועי. לפנות ישירות לגבי בריל - 0505257800

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

מודעות דרושים

למשרדנו בבנימינה, דרושה עוזרת מקצועית בתחום ביטוח חיים, פנסיה וגמל חייכנית ובעלת מוטיבציה ראובן רפ- ביטוח ופינוסים 050-5296280 קורות חיים לפקס: 04-6288798 דוא"ל: rap_insr@rap-bit.co.il

לקבוצת גשר דרושה/ה מנהלת סוכנות ניסיון בביטוח חיים ואלמנטרי קו"ח dani@gsr.co.il

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

לסוכנות ביטוח ותיקה עם דור המשך בחיפה דרושה/ה פקיד/ת ביטוח בעלת ניסיון בתחום האלמנטרי. קו"ח למייל - erez@ebit.co.il או לארז: 050-7500945

לקבוצת גשר דרושה/ה חתם/חתמת אלמנטרי, מאיזור השרון קו"ח dani@gsr.co.il

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים/ות חתמים/ות דירה ורכב למשרדינו בחיפה. תנאים מצוינים למתאימים. לשליחת קו"ח: במייל noah@klauzner.co.il בפקס 04-8644434 לידי לירון

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים סוכני/ות ביטוח ו/או אנשי מכירות בעלי רישיון בתחום הבריאות הסייעוד והריסק. ניסיון - יתרון. תנאים מצוינים + רכב למתאימים. לשליחת קו"ח - shay@klauzner.co.il

דרושה/ה פקיד/ת אלמנטרי למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ברמת השרון. ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח. קו"ח למייל: sami@process.co.il

למשרד ביטוח ותיק מפ"ת מחפשים פקיד/ה לטיפול בתיק ביטוח חיים ביטוח בריאות, גמל והשתלמות - ניסיון מוכח חובה. קו"ח למייל: levy@egoz-insu.co.il

דרושה/ה פקיד/ת אלמנטרי חרוץ/ה ואחראית/ית למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ותיקה בראשון לציון. ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח בענפים - רכב, דירות ועסקים. נא לשלוח קו"ח למייל: havap@hpi.co.il

לסוכן ביטוח ותיק בת"א דרושה/ה פקיד/ת ביטוח חיים + בריאות לחצי משרה. שעות גמישות מתאים לאמהות עם ילדים קטנים. שליטה בתוכנת מנורה נט + מגדל שולחן עבודה חובה. נייד: 0544747944 פקס: 0508968729 מייל: ofirinsurance@012.net.il

לסוכנות ביטוח גדולה בנתניה דרושה/ה פקיד/ה בתחום האלמנטרי - ניסיון חובה. קורות חיים לפקס 09-8644672 לפנות ליורם טל. 054-2828650

דרושה/ה פקיד/ה לחצי משרה עם ידע בבטוח אלמנטרי. הופעה נאה, כושר ביטוי בכתב ובע"פ. המשרה בסוכנות בטוח בפתח תקווה. קורות חיים להעביר למייל - shmuela@egoz-insu.co.il

השכרת משרדים

בית סוכן בבאר שבע - להשכרה משרדים מסודרים, בכל הגדלים מרוהטים, כולל שירותי משרד - הכול כולל. כולל פתרונות במקום ל: הפקה, חיתום, תשלומי תביעות, גבייה, מזכירות, משרדיות וכיו"ב. למתאימים בלבד. לפרטים נוספים יש לשלוח פרטים על הסוכן, היקפיו ותחום פעילותו המרכזי לכתובת: beitsochen@gmail.com. למתאימים במיוחד תינתן אופציה לקבל הפניות לביטוח חיים, בריאות, סיעוד וקופות על לקוחות חמים.