



ח"כ דני דנון:

"אני מכיר ומוקיר את אופן תפקודם וחיוניותם של סוכני הביטוח למשק ולציבור המבוטחים"

מתאימות, שייקבעו במסגרת אותו חוק. "כמו כן, אני סבור שיש למנוע בחקיקה את השימוש באמצעי התקשורת הציבוריים, כגון ערוצי הטלוויזיה, למטרות מסחריות פסולות שנועדו לפגוע ולגרום נזק תדמיתי ממשי, בין מתחרים מסחריים, דוגמת אלו המשודרים על ידי חברות הביטוח הישיר, כנגד סוכני הביטוח".

צינת, שאתה מכיר ומוקיר את אופן תפקודם וחיוניותם של סוכני הביטוח והפיננסים, למשק ולציבור המבוטחים. התוכל להבהיר, למה התכוונת בדבריך?
"אין זה סוד, שחיוניותו של סוכן הביטוח, באה לידי ביטוי בצורה המוחשית ביותר, כאשר המבוטח נקלע לבעיות ואירועים חמורים, בייחוד בתחומי הבריאות, הסיעוד והרכוש. רק אז מבינים במלואה את חיוניותו האמיתית של סוכן הביטוח, וחווים את ההבדל הגדול הקיים בין רמת השירות והאכפתיות של הסוכן, לעומת שירותי הביטוח האחרים, למיניהם.

"שמעתי יותר מפעם, מאנשים שארע להם אסון ונזקקו לשירותיו של הסוכן שלהם - כמה הם הסתייעו בו, ואני בטוח שהם יודעים הכי טוב להעריך את חשיבותו, ולא יוותרו עליו בשום אופן, למען שום צורת ביטוח אחרת, אפילו אם היא לכאורה מעט זולה יותר. "בניגוד מוחלט לשמועות הזדוניות המופצות מעת לעת, כאילו ענף סוכני הביטוח והפיננסים הולך להיעלם מהמפה - לאור האמור לעיל, אני סמוך ובטוח שזה לא יקרה לעולם. לטובת כלל ציבור המבוטחים, פשוט אסור שזה יקרה!".

הראיון המלא יפורסם בגליון החגיגי שיפץ בכינוס ביטוח ופיננסים 2012.

המסתעפת מוועדת הכלכלה של הכנסת, בה אני חבר - אני רואה את עצמי כמי שאמור לדאוג, בין היתר, לאינטרסים המקצועיים של כל סוכני הביטוח והפיננסים. "הם זקוקים לכך במיוחד כיום, כאשר כולנו עדים לדמוניזציה שחברות הביטוח הישיר מנסות לעשות להם, בין היתר, בתשדירי הטלוויזיה המגמתיים היומיומיים, המעוותים בצורה מוגזמת את תדמיתם של הסוכנים, בעיני הציבור.

"אותי, התשדירים הללו מקוממים, כי אני מכיר היטב את פעילותם ואת חיוניותם של סוכני הביטוח והפיננסים, למשק הישראלי ולציבור המבוטחים. הפרסומים השלייליים והשחצניים המכוונים ללא לאות, כנגד הסוכנים, גורמים להם עול משווע, שאיננו מגיע להם. כאזרח המדינה וכח"כ, אני רואה את עצמי מחויב להירתם למאבק שסייע לציבור הסוכנים בעת הזו, ובכוונתי לעשות כמיטב יכולתי לשם כך".

חברות הביטוח הישיר טוענות להגנתן, שהתשדירים שלהן הנם חלק מהתחרות המסחרית הקיימת בינם לבין סוכני הביטוח.

"תחרות מסחרית בין מתחרים במדינה מתקנת, יכולה להיחשב לגיטימית, רק כשהיא מתנהלת בגבולות ההגנות והטעם הטוב, תוך הימנעות מוחלטת מפגיעה בכבודם ובאישיותם של המתחרים. אם לשפוט על פי תשדירי חברות הביטוח הישיר - אני סבור, כמו מרבית צופי הטלוויזיה, שהעיקרון הזה נרמס ברגל גסה על ידי חברות הביטוח הישיר. על כן, לדעתי עלי לפעול לחקיקת חוק שיקבע גבולות וסייגים ברורים, לגבי תשדירי הטלוויזיה הפרסומיים, כך שמפירי החוק יהיו צפויים לסנקציות

ח"כ דנון הוא ללא ספק, לא רק אחד הח"כים הצעירים ביותר בכנסת הנוכחית, אלא גם אחד הפעילים ביותר מביניהם, בייחוד בכל הנוגע לייזום הצעות חוק, המאופיינות בחתירה מתמדת לצדק ולעקירת עוולות מן השורש, בייחוד כאשר הן פוגעות בשכבות היותר חלשות.

ח"כ דנון ניכר בפעילותו הנמרצת לטובתו והגנתו של הפרט, תוך שימת דגש מיוחד על מגזר בעלי העסקים הקטנים - וציבור סוכני הביטוח והפיננסים בכללם - שלדעתו של ח"כ דנון, נופלים במקרים רבים בין הכיסאות וזכויותיהם מקופחות, כתוצאה מכך.

במהלך הראיון איתו, אי אפשר שלא להתרשם מהלהט, גילוי הלב, האמונה והאופטימיות של ח"כ הצעיר, בייחוד כאשר הוא נדרש לנושאים ולבעיות שבתחום טיפולו.

"התחלתי את הקריירה הפרלמנטאית שלי כח"כ, עם כינונה של הכנסת הנוכחית "הוא אומר, "ועם התמנותי לתפקיד, החלטתי - ואין זו קלישאה - לפעול ככל יכולתי ומרצי, לשרות העם והארץ, ולמען שיפור והעלאת רמת החיים של אזרחי המדינה. כיום, אני בעיצומה של העשייה, אך כבר עכשוו אני רואה בסיפוק, תוצאות מעודדות. בטוחני שעד לסיימה של הקדנציה הנוכחית, בעוד פחות משנתיים, ואולי עוד קודם לכן, כבר אוכל להצביע על שורה של הישגים ממשיים", אומר ח"כ דנון בנימה מלאת תקווה ומתוך שכנוע פנימי עמוק.

אילו נושאים הנוגעים בעיקר לציבור סוכני הביטוח, מצויים כיום בטיפולך?
"סוכני הביטוח מסווגים אצלי כבעלי עסקים קטנים עצמאיים. מתוקף תפקידי כיו"ר ועדת המשנה לבנקאות ועסקים קטנים -

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

חשיבות מקדם ההמרה לקצבה בתהליך השיווק הפנסיוני

נחרוז שניר, PFM, מנכ"ל יונט שניר הסדרים פנסיונים בע"מ

ברור שהיא תעלה. לא זאת אף זאת, תמיד קיימת אפשרות לעליה לא צפויה, נוספת, בתוחלת החיים, עקב גנטיקה משתנה, תרופות חדשות, אורח חיים משתנה ועוד. מכאן החשיבות הרבה, שלדעתי, יש ברכישת תכנית שבה **מקדם ההמרה קבוע וידוע (המבוססת על חוזה).**

בתהליך השיווק הפנסיוני, יש לשים לב ולהתייחס למקורות הפנסיוניים הקיימים ללקוח (עצמאי / שכיר) מהעבר. לדעתי, לעובדה שללקוח יש פוליסה מהעבר יכולה לגבור ברוב המקרים על דמי ניהול מופחתים, ו/או עלויות אחרות, במוצרים אלטרנטיביים. יש לשאוף שלא לפגוע במוצר כזה אלא לשדרגו כמיטב יכולתנו. לטעמי, לקוח עם מוצר פנסיוני קיים שיש בו מקדם המרה מובטח, הוא גם לקוח "נאמן יותר". הסיכוי שלקוח כזה יבטל את התכנית שלו קלוש. מכאן שגם שימור התכניות האלה הרבה יותר גבוה.

דבר אחרון. אצל לקוחות צעירים ובריאים, יש לשקול לעומק, למרות היתרונות שיש לקרן פנסיה (כגון דמי ניהול נמוכים יותר והבטחת תשואה על חלק מהצבירה נטו), האם מקדם המרה מובטח וההתבססות על חוזה (מול תקנון בקרן הפנסיה) לא מהווים ערך מוסף מהותי ויתרון משמעותי, ע"י יצירת וודאות גבוהה יותר מול ההימור והחשיפה לסיכון שקיימים בתכנית שבה אין מקדם ידוע ואין הסכם מחייב?

3. סיכויי בריאות, סיעוד וצרכים מיוחדים.
4. סיכויי אריכות ימים.

בבואנו לייעץ ללקוח באשר להסדר הפנסיוני המוצע, עלינו לקחת בחשבון את כל המרכיבים לעיל. במאמר זה אתייחס למרכיב הסיכון הרביעי בלבד - סיכון אריכות הימים. זהו הפן המוזנח ביותר בתכנון הפרישה. רובנו מדחיקים את העובדה שיותר ממחצית האוכלוסייה תחיה מעבר לתוחלת החיים הצפויה לה וכי לנשים תוחלת חיים ארוכה יותר והן צפויות להגיע לשנות ה-90 שלהן. חלקן אף יחצו את גיל 100.

בפוליסות ביטוח, קיים מרכיב הבטחת תוחלת חיים למבוטח. משמע, הבטחה של חברת הביטוח כי קצבת הפנסיה של המבוטח לא תשתנה, גם אם תוחלת החיים תעלה. במונחי חסכון לפנסיה עלייה בתוחלת החיים היא סכנה גדולה, כי היא מביאה לכך שאותו חיסכון שנצבר לפנסיה יצטרף להספיק לפנסיונר ליותר שנות פרישה. עלייה בתוחלת החיים מחייבת קיצוץ בקצבת הפנסיה החודשית המשולמת לגמלאי.

בשנים האחרונות נשחקה הקצבה של קרנות הפנסיה משמעותית, כתוצאה מעלייה בתוחלת החיים. מי שבאותן שנים חסך לפנסיה דרך תכנית קצבה (בחברת ביטוח), נשאר מוגן מפני שחיקה זאת. בהתבוננות 50 שנה קדימה (כ-30 שנות חיסכון ועוד כ-20-10 שנות פנסיה) קשה מאוד לחזות להיכן תגיע תוחלת החיים. לכולם

רובנו לוקים בחוסר מודעות לסיכויי הפרישה. דברים רבים יכולים לקרות בתקופת הפרישה, ורובם אינם טובים. על הפורשים להעריך נכונה את כלל הסיכונים בפניהם הם עומדים. כמה סיכונים הם יכולים לקחת בתקופת הצבירה וממה להימנע בתקופת המימוש. מגוון האפשרויות עלול להוביל לרצף של החלטות שגויות שיחסלו את ההון המיועד לשנים הבאות ויתירו אותנו חסרי נכסים בתקופה האחרונה לחיינו, שאותה אנו אמורים לבלות בהנאות ולא בדאגות כלכליות.

לרוב האוכלוסייה, הנכס המשמעותי היחיד שיהיה להם לעת פרישתם הוא התוכנית הפנסיונית שלהם. למרות זאת, משאבי הניהול שהם מקצים לתוכנית הם אפסיים וברוב המקרים לא קיימים כלל והם ממעטים בשאלות ובדיקות.

בעולם התכנון הפיננסי מדובר על כ-30 שנות עבודה וחיסכון רצוף כדי לממן 10-20 שנות פרישה, תוך שמירה על רמת החיים שלפני הפרישה, 20 שנה ללא מקור פרנסה שוטפת זו בהחלט תקופה ארוכה. תקופה שצופנת בחובה סיכונים רבים, שעלולים לפגוע ולמזער את הנכס שנועד לקיומנו. הסיכונים רבים, אבל את חלקם בהחלט ניתן לנהל. את הסיכונים אפשר לחלק לארבע קבוצות עיקריות:

1. סיכונים התנהגותיים.
2. סיכונים פיננסיים.

דמי ביטוח לאומי ומס בריאות בהגן פנסיה מוקדמת - 2012

מאת: צביקה משבנק ר"ח (משפטן) יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

להלן עדכון סכומים ותקרות לצורך ניכוי דמי ביטוח לאומי ומס בריאות בגין פנסיה מוקדמת:

1. השכר החודשי הממוצע במשק - 8,619 ₪.
2. ההכנסה המרבית לתשלום ולניכוי - 41,850 ₪ לחודש.
3. ההכנסה שממנה ישולמו ויונכו דמי ביטוח לאומי ומס בריאות מופחתים תהא עד 60% מהשכר החודשי הממוצע במשק (5,171 ₪ לחודש).
4. להלן שיעורי דמי הביטוח הלאומי ומס בריאות בגין פנסיה מוקדמת:

מופחת	(%)	מלא	(%)
דמי ביטוח לאומי	0.39	דמי ביטוח לאומי	6.79
מס בריאות	3.10	מס בריאות	5.00
סה"כ	3.49	סה"כ	11.79

ההכנסה המינימאלית החודשית לתשלום דמי ביטוח עומדת על 5% מהשכר החודשי הממוצע במשק (431 ₪). על-פי סעיף 345 לחוק הביטוח הלאומי, חלה חובה לנכות דמי ביטוח לאומי ומס בריאות מקצבה המשולמת מכוח חיקוק או הסכם עבודה לגמלאים בפרישה מוקדמת, לרבות מקצבה המשולמת בשל נכות או אובדן כושר עבודה מלא או חלקי. הניכוי יהא בהתאם לשיעורים המתוארים בסעיף 4 לעיל.

פריצת דרך בתגמול הסוכנים בגין פוליסות מסולקות

חברת "מגדל" הודיעה כי תתגמל את סוכני הביטוח בגין פוליסות מסולקות

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "זוהי בפירוש פריצת דרך, שחברה מובילה בסדר הגודל של "מגדל", מכירה בזכות של הסוכנים לתגמול בגין חיסכון שלמעשה 'שוכב' בחברות הביטוח ובקרנות הפנסיה, והן צוברות עליו רווחים וכן גובות בגין ניהולו דמי ניהול"

לחול על כל הפוליסות המסולקות ולא רק על אלה שלאחר מאי 2001, כך שנמשיך ונבוא בדברים עם החברות כדי לתקן את העוול שנגרם לסוכנים לאורך שנים רבות, ונפעל במקביל להעלות את גובה התגמול בגין הפוליסות הללו". על פי הערכות נאמד היקף פוליסות הביטוח המסולקות הנמצאות בחברות הביטוח ובקרנות הפנסיה בכ-30 מיליארד ש"ח, המניבים להן הכנסה שנתית של 200 עד 300 מיליון ש"ח בגין גביית דמי ניהול בלבד.

בירך על המהלך של "מגדל", שהגיע לאחר מהלך שהובילה הלשכה בנושא בשנים האחרונות. "זוהי בפירוש פריצת דרך, שחברה מובילה בסדר הגודל של "מגדל", מכירה בזכות של הסוכנים לתגמול בגין חיסכון שלמעשה 'שוכב' בחברות הביטוח ובקרנות הפנסיה, והן צוברות עליו רווחים וכן גובות בגין ניהולו דמי ניהול, כאשר מנגד סוכן הביטוח, שהביא את הפוליסה לחברה וטיפל בה לאורך שנים, אינו מתוגמל". בתוך כך הדגיש כץ כי "תגמול זה צריך

בחוזר שהפיצה באחרונה "מגדל" לסוכניה הודיעה החברה כי היא תחל ב-2012 לתגמל את הסוכנים בגין פוליסות מסולקות, שמועד התפוקה (הפרודוקציה) שלהן, לפי רישומי החברה, הינו לאחר ה-31.5.2001. בחוזר ציינה החברה כי התגמול שישולם לסוכנים בגין פוליסות אלו יעמוד על 0.18% מהחיסכון המצטבר בפוליסה. כן ציינה "מגדל" כי עמלה זו תחול אך ורק ביחס לפוליסות מסולקות שלא מתבצע בגינן תשלום עמלה כלשהי. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה,

מאיר אוזן עוזב את סוכנות "שקל" לאחר 33 שנים

בני שיזף חונה ליו"ר הסוכנות החדש

בתור סטודנט התחלתי לעבוד כסוכן ביטוח בסוכנות. לאוצר כבר לא הגעתי". בסוף שנות ה-70 הוא הקים את סוכנות "שקל". "כשהייתי צעיר והתפרנסתי ממכירת ביטוחים מדלת לדלת, פעלתי גם בביטוחי חיים וגם בביטוח אלמנטרי. עם השנים עזבתי את התחום האלמנטרי והתמקדתי בחיים, ובעיקר במתן שירותים לחברות. כאשר התחלתי לעבוד עם חברות, הצענו שירותים של טיפול מלא בתיק של העובדים, ולא רק טיפול בפוליסות ספציפיות עליהן קיבלנו עמלה, וכך גדלנו", הוסיף אוזן ותיאר את צעדיו הראשונים כבעל סוכנות עצמאית. לימים, כאמור, הפכה הסוכנות לאחת מהבולטות בענף ההסדרים הפנסיוניים, כאשר אוזן משמש גם כמייסד ויו"ר פורום מנהלי ההסדרים הפנסיוניים בישראל, המוביל את "הגישה ההוליסטית" בטיפול בלקוח ובמכלול צרכיו.

אוזן כי "אני עוזב את שקל בתחושת סיפוק עצומה, על שהפכתי אותה לחברה משגשגת המשרתת 150 אלף לקוחות ומפרנסת מאות עובדים. שקל היא מפעל חיי, ועובדיה הם משפחתי השנייה. אשמח לעמוד לצדה של שקל גם בהמשך דרכה ולתרום מניסיוני ככל שאתבקש גם כשלא אהיה בעל תפקיד רשמי". מנכ"ל הפניקס, **אייל לפידות**, ציין כי "מאיר ייסד את קבוצת שקל ותרם רבות במשך השנים לענף הביטוח הישראלי בכלל ולענף ניהול ההסדרים בפרט". אוזן, 61, החל את דרכו בענף הביטוח במהלך שנות ה-70, לאחר שסיים לימודי כלכלה באוניברסיטה העברית בירושלים. בעבר סיפר כי "כל מי שלומד כלכלה בירושלים מתלבט במהלך הלימודים אם לעבוד בבנק ישראל או במשרד האוצר. לי חבר סיפר על זה שהוא התחיל לעבוד בסוכנות ביטוח, אז

שינוי דרמטי בצמרת סוכנות ההסדרים הפנסיוניים "שקל". **מאיר אוזן**, מייסד הסוכנות ובעליה עד 2008, כאשר מאז, עם מכירתה לקבוצת "הפניקס", הוא משמש בסוכנות בתפקיד היו"ר - הודיע על פרישתו שנה מוקדם מהמועד שנקבע עם קבוצת "הפניקס" בעת הסכם העברת הבעלות. על פי ההערכות, אוזן פורש על רקע חילוקי דעות הנוגעים לשינויים באופי הניהול והפעילות של הסוכנות אל מול מנכ"ל קבוצת "הפניקס", **אייל לפידות**. את מקומו של אוזן יתפוס **בני שיזף**, מנהל תחום חיסכון לטווח ארוך ב"הפניקס", שישמש במקביל כיו"ר שקל החל מה-1 בפברואר. במקביל, **קרן שמיר**, מנכ"לית הסוכנות בשנתיים האחרונות, תישאר בתפקידה וזאת למרות הודעתה באחרונה על רצונה לפרוש מ"שקל". בהודעה שהעביר לעיתונות מסר

המאיש טל ברמן, בתוכנית הבוקר של רדיו ECO 99 fm (9.1.2012):

"אני יכול להגיד שמקקתי בחודשים האחרונים רבות לסוכני הביטוח שלי... רבות אבל... וזה שירות נהדר ולא הייתי מחליף את זה בחיים"

בחיים". לדברי ברמן "יש לי ביטוח גם באחת הביטוח הגדולות האלה... של הטלפונים... ועד שאתה מקבל שם מישהו ומדבר איתו... ולך תמצא את אותו בן אדם שוב...". הוא חתם וטען כי בהקשר ל"ביטוח הישיר", "זה מהלך אלים... ומבחינה חברתית זה דוחה... זה מצטייר כדוחה בעיני".

והוסיף כי "כאילו זה סוג... בעיניי, אני מפרש את זה כאלמות תאגידית, זה להקטין את בעל העסק הקטן שבאמת מתפרנס לפעמים גם מהיד לפה...". כן הדגיש ברמן כי "נזקקתי בחודשים האחרונים רבות לסוכני הביטוח שלי... רבות אבל... ורוצה להגיד שזה שירות נהדר ולא הייתי מחליף את זה

על רקע הקמפיין המתמשך של "ביטוח ישיר" נגד סוכני הביטוח, נשמעה בתוכנית הבוקר של טל ברמן ואביעד קיסוס ברדיו ECO99fm, ששודרה בתאריך ה-9.1.2012, ביקורת נוקבת נגד אותו קמפיין על גרסאותיו השונות. בתוך כך ציין ברמן כי "אני שונא את הקמפיין הזה... זה נורא... זה אלים",

פלתורס רכשה את תיק הביטוח הכללי של מנדלמן-כרמל

מאיר מנדלמן הבהיר כי תיק ביטוח החיים של סוכנות מנדלמן-כרמל יישאר בסוכנות תחת ניהולו של **עדי פיבר** אשר ימשיך ללוות את לקוחותיו גם בביטוח כללי. פלתורס ביטוח מהווה סוכנות הביטוח הגדולה ביותר בתחום ביטוח כללי ומטפלת בלקוחות עסקיים גדולים מהשורה הראשונה במשק הישראלי. בנוסף פלתורס ביטוח בעלת רשיון מורשה לויסד ועורכת ביטוחים עבור לקוחותיה הישראלים גם ברחבי העולם.

מוביל בענף ובעל מוניטין רב הן ברמתו המקצועית הן ברמת השירות שהוא מעניק ללקוחותיו זה יותר מ-30 שנה, ימשיך וילווה את הטיפול בלקוחות הסוכנות גם במסגרת פלתורס ביטוח. "לקוחות מנדלמן - כרמל, ימשיכו ליהנות מהליווי המקצועי של מנדלמן, תוך שמעתה יוכלו ליהנות מכל היתרונות הגלומים בפלתורס - שהיא כידוע סוכנות הביטוח הגדולה והאיתנה בענף הביטוח הכללי בישראל" ציינה דורי.

פלתורס ביטוח מקבוצת **מגדל** רכשה את תיק הביטוח הכללי של סוכנות **מנדלמן-כרמל** המתמחה בניהול מערכי ביטוח הן של לקוחות עסקיים גדולים והן של לקוחות פרט. מחזור הפרמיות של מנדלמן-כרמל נאמד ביותר מ-50 מיליון ש"ח.

מורלי דורי, **מנכ"ל משותף בפלתורס ביטוח**, אישרה את הידיעה אך הדגישה כי הרכישה עודנה טעונה קבלת כל האישורים הנדרשים על פי חוק. דורי הבהירה כי בעלי הסוכנות, **מאיר מנדלמן**, שהוא איש ביטוח

סינויים חדשים

מינוי חדש בקבוצת הפניקס:

חלי שאול מונתה למנכ"ל הפניקס סוכנויות

קבוצת הפניקס, הודיעה היום, על מינוי **חלי שאול** למנכ"ל הפניקס סוכנויות. הפניקס סוכנויות מרכזת את הטיפול בכל סוכנויות הביטוח הנמצאות בבעלות מלאה או חלקית של קבוצת הפניקס, ובהן סוכנויות ההסדר: "שקל", "אגם" "קלע" "אורן מזרח" וכ-5 סוכנויות ביטוח נוספות. שאול תכהן בתפקיד מנכ"ל הפניקס סוכנויות במקביל לתפקידה הנוכחי כסמנכ"ל בכיר ומנהלת אשכול הסדרים ויחידת הבנקים. שאול כיהנה כמנהלת מכירות במגדל במשך למעלה מ-20 שנה ובשנת 2003 עברה להפניקס והקימה את אשכול ההסדרים בקבוצה. היא מכהנת, מאז שנת 2005, כסמנכ"ל בכיר ומנהלת את אשכול ההסדרים ואת יחידת הבנקים, תפקיד אשר תמשיך למלא כאמור גם במקביל לתפקידה החדש.

"איילון" תמשיך לבטח את רכבי העובדים של התעשייה האווירית

גם במכרז ביטוחי הרכב של עובדי התעשייה האווירית לשנת 2012 זכתה חברת "איילון". מדובר בשנה ה-20 ברציפות שבה החברה מבטחת את הרכבים של גוף זה, הכולל ביטוח רכב רכוש וחובה, תוך התאמת פוליסות מקיף לרכב ייחודיות לרבות מגון כיסויים והרחבות. מדובר, על-פי הערכות, בהיקף פרמיות הנאמדות במיליוני שקלים בשנה. בתוך כך מסר **אמיל וינשל**, מנכ"ל "איילון ביטוח" כי "אנחנו שמחים להמשיך ולבטח את עובדי התעשייה האווירית ובני משפחותיהם גם בשנת 2012. כחברה ששמה דגש על המשך פיתוח פעילות הרכב והרחבת נתח השוק בתחום, שימור וגידול בכמות ציי הרכב המבטחים בחברה מהווה חלק מיישום אסטרטגיה זו".

פעילות בסניפים ובמחוזות

חפגש בוקר בסניף השרון

הביטוח לצרוף וטיפול הדור השני. **רוני שטרן** מ"מ וסגן נשיא סקר את פעילות הלשכה בכל הקשור למגעים עם משרד האוצר, וכן את תוכניות הלשכה לשנה הקרובה. הבהיר את החלטת המפקח על הביטוח בעניין איסור קופות החולים וסוכנויות הנסיעות לשיווק ביטוחי נסיעות לחו"ל. עודד את הסוכנים לדרוש עמלות גבוהות בביטוחי החובה. את המפגשון חתם **שלמה אייזיק** חבר המועצה ומנכ"ל יונט סוכנויות ביטוח בהרצאה מאלפת ובהשתתפות ערה של הנוכחים על: מה משלמים, ועל מה לא משלמות חברות הביטוח?

"שגריר פוינטר" תרמו גם הן לאוירה המיוחדת של המפגש. בהמשך נשאו דברים, **דניאל קסלמן** יו"ר הסניף והמחוז סקר הנוכחים פרקים נרחבים מתכנית העבודה של הלשכה לשנת 2012 (התכנית נמצאת גם באתר הלשכה לעיון כל סוכני הביטוח). והבהיר את סדר העדיפויות במספר נושאים מרכזיים: העצמת יכולת סוכני הביטוח במישורי הפעילות, וחיזוק תדמיתו של הסוכן בין היתר בתשדירי רדיו ופרסום בטלוויזיה. דאגה לרווחיות הסוכן, והגדלת מקורות ההכנסה. פתיחת מיזמים משותפים עם חברות

במפגש בוקר מקצועי שנערך במחוז השרון בהשתתפות מרבית חברי הסניף בחסות "שגריר פוינטר" ובמסגרתו נדונו הנושאים העומדים על הפרק בעבודת הסוכן וכן תוכנית העבודה לשנת 2012. את המפגשון פתח **עוז סיימון** מנהל תחום סוכני הביטוח סקר לנוכחים את מכלול האפשרויות העומדות לסוכני הביטוח לרבות מבצעים מיוחדים והנחות מיוחדות ללקוחות וכן הצהיר כי לבקשת הסוכנים ינתן שרות של התקנות ובדיקות מיגון חינם בבתי הלקוחות. **אוה מקייב ותמר הראל** מנהלות תחום קשר לסוכני הביטוח בחברת

בחנורה מבטחים מרימים את הכפפה במבצע לפתיחת השנה - השתתפות בכינוס ביטוח ופיננסים באילת

הצפון של מנורה מבטחים בראשות גדי בן חמו שמקיים כנס בריאות ייחודי בתאריך 24 בינואר ובסיומו יחולקו עוד 5 כרטיסי השתתפות בכינוס.

ב-19-22 במרס באילת. לעידוד סוכניה מקיימת החברה מבצע פרסים שבו יוגרלו 100 כרטיסי השתתפות בכינוס ביטוח ופיננסים באילת. הגדיל לעשות מחוז

מנורה מבטחים רואה חשיבות גדולה בהעצמת וחיזוק הסוכן ובהרחבת הידע והמקצועיות ומעודדת את השתתפות סוכניה בכינוס המקצועי של ביטוח ופיננסים המתקיים

קופות גמל | מאת: דורון ויסברוד

שוויון בדמי הניהול הוא איוולת

ההכנסות התפעוליות של הבנקים מסתכמות בכ-15 מיליארד שקל בשנה, סכום גדול פי כמה מדמי הניהול של קופות הגמל. הגבלת ההנחות תביא להעלאת התשואה להון של מערכת הבנקאות, וכך תהפוך אותה לחסינה יותר בפני זעזועים בכלכלת העולם. אני מציע אפוא לח"כ כהן ולוועדת השרים לענייני חקיקה לשקול שוב את ההצדקה לחקיקה זו. הצעת החוק זכתה לשם "הנחה מדמי ניהול וחובת גילוי". הייתי מציע להסתפק בסיפא של חובת הגילוי ולהניח לדמי הניהול. המשך החקיקה עלול להוציא לרחובות גם את ציבור העמיתים. די במחירי הקוטג' והדירות, אל תיקרו לנו גם את דמי הניהול.

הכותב הוא מוסמך לכלכלה ולמדיניות ציבורית.

למיליארד שקל לשנה. חלק מן המנגנון התחרותי הוא האפשרות לנהל משא ומתן, הטלת חישוקים על המשא ומתן תצמצם את התחרותיות ותפעל לטובת הצד החזק - בתי ההשקעות. לא ברור כיצד ח"כ כהן הגיע הקסם 0.25%. לו היה טורח לתמחר את מבנה ההוצאות של ניהול קופת גמל, היה מגלה שקיים מרכיב לא מבוטל של הוצאה קבועה לחשבון. הוצאה זו מצדיקה פער בשיעור דמי הניהול, שכן עלויות ניהול יתרה של מיליון שקל אינן גדולות פי עשרה מעלויות ניהול יתרה של 100 אלף שקל. אם ח"כ כהן סבור שהגבלת יכולת ניהול המו"מ תיטיב עם החוסכים, אולי ימצא לנכון להרחיבה גם לחלקים אחרים של המגזר הפיננסי. עמלות הבנקים יכולות להיות כרפורמה לחקיקה המגדילה את השוויון בעמלות ומגבילה את ההנחות בהן.

ועדת השרים לענייני חקיקה אישרה באחרונה הצעת חוק שבגיש ח"כ אמנון כהן (ש"ס) נגד אפליה בדמי הניהול של קופות הגמל. הצעת החוק שמה לה למטרה להגביר את התחרותיות בשוק הפנסיוני, אך בפועל, חוק מעין זה ישיג את ההפך בדיוק. הצעת החוק מתערבת ברגל גסה ביחסים החוזיים בין העמיתים לקופות הגמל, ומגבילה את ההנחה בדמי הניהול ל-0.25%, הפער בין דמי הניהול המירביים והנמוכים ביותר יוגבל ל-0.5%. תוצאת החקיקה תהיה עלייה בדמי הניהול הממוצעים ופגיעה בכלל ציבור העמיתים. כיום מסתכמת היתרה בקופות הגמל בכ-300 מיליארד שקל, ולכן כל גידול של 0.1% בדמי הניהול הממוצעים משמעו תשלום של 300 מיליון שקל נוספים מכיסי העמיתים. בעקבות החקיקה עשוי אפוא הגידול בהכנסות בתי ההשקעות להתקרב

טסים לחו"ל? הביטוח אצל סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לאלי ונאוה ויקלמן
משתתפים בצערכם במות
צבי ויקלמן ז"ל
שלא תדעו עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

**רוצים ללמוד ביטוח?
בואו למכללה המובילה בתחום!**

המכללה לפינוסים וביטוח מבית לשכת סוכני ביטוח

לפרטים נוספים: טל' 03-6395820 או בקרו באתר המכללה: www.hamichlala-bf.org.il

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופיננסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.

בעין משפטית



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

מערכות היחסים הדינמיות בין סוכן לבין סוכנות ובין סוכן לבין מבטח

בגין התיווך (3) סוכני ביטוח עשויים, לעיתים, להעניק מתנות ללקוחותיהם, כתמריץ לרכישת כיוסי ביטוח. תמריץ זה עשוי, במקרים מסויימים, להיתפס כעמלה ששולמה לאדם שאינו מחזיק ברישיון סוכן ביטוח. בהתאם לכך, ישנן צורות רבות, שונות ומגוונות, להתקשרויות בין סוכני הביטוח. לעיתים ההתקשרות נוגעת לשיתוף פעולה עסקי בין סוכני הביטוח, ולעיתים ההתקשרות נוגעת למכירת "תיק ביטוח" של סוכן הביטוח. כידוע "תיק הביטוח" הינו מושא לעסקאות רבות ומגוונות, וביניהן עסקאות מכר, מתן שירותים שונים במסגרת תפעולו וכדומה.

במקרים בהם העסקה מבוססת על קשרי שיתוף או עבודה בין סוכני ביטוח, לרוב יהיו אלה על בסיס מיזם משותף, או על דרך של תפעול תיק הביטוח של סוכן ביטוח אלמוני, באמצעותו של סוכן ביטוח פלוני. במקרים אחרים, קשרי העבודה יסובו על העסקתו של סוכן ביטוח כשכיר או כקבלן עצמאי ("סוכן משנה"). בשני המקרים לא חלים שינויים בתיק הביטוח, אם כי התמורה לסוכן עשויה להיגזר מן העמלות הנובעות מתיק הביטוח.

במקרים רבים, נוצרים קשיים בסיווג ההתקשרות בין הצדדים. קביעה דגן נובעת בין היתר, ממורכבות העסקה (אשר נובעת מרגולציה קפדנית במיוחד), ולעיתים היא נובעת מהיעדר גמירות דעת מספקת של כל אחד מן הצדדים ביחס לאופייה האמיתי של ההתקשרות. לכן, לא אחת נדרשים סוכני הביטוח לפנות להליכים משפטיים (בית משפט, בוררות וכדומה), לשם קביעה אופי העסקה, זאת על מנת לדעת באילו הליכים לפעול. פעמים רבות נדרשת ההבחנה, האם מדובר בסוכן משנה שהוא "קבלן עצמאי" או שמא "עובד שכיר". לקביעה זאת משמעות רבה, שכן על "עובד שכיר" חלה חקיקת המגן של דיני העבודה.

לסיכום, הדינמיות והמורכבות, שבמערכת היחסים שבין סוכן הביטוח לבין המבטח, וכן במערכת היחסים שבין סוכן לבין סוכן אחר, עומדות בבסיס ההוראה המפורשת בחוק הפיקוח, אשר דורשת קיומו של הסכם בין הצדדים.

מומלץ להסתייע ביועצים המקצועיים של הלשכה בכל הקשור להיבטים השונים (מקצועיים, משפטיים, חשבונאיים, חוזיים וכיו"ב) הנובעים מההסכמים השונים הנדרשים מסוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח.

סוכן ביטוח - בטלים עקב החוזר החדש.

מערכת היחסים שבין סוכן לבין סוכנות

סוכן הביטוח זכאי לקבל עמלה עבור תיווך בעסקי ביטוח. זכות זו הינה זכות חוזית לקבלת כספים, במועדים מסויימים, הנובעים מפוליסות מסויימות, המעוגנות תחת מספר סוכן מסויים, בחברת הביטוח עמה קשור הסוכן. לפיכך, זכות זו (ככל זכות חוזית אחרת), ניתנת למכירה, עיקול, שעבוד, השכרה וכדומה.

בהתאם לכך, חוקק סעיף 41 לחוק הפיקוח, שכותרתו "**קבלת עסקים ותשלום דמי עמילות**", הקובע כי: "(א) מבטח או סוכן ביטוח לא יקבל עסקי ביטוח בתיווכו של אדם אלא אם יש בידו רשיון סוכן וקיים ביניהם הסדר בכתב כאמור בסעיף 30. (ב) מבטח או סוכן ביטוח לא ישלם דמי עמילות בעד תיווך בין כל אדם לבינו אלא למי שיש בידו רשיון סוכן" (ההדגשות הוספו ג.ג.).

סעיף 41 (ה) מגדיר את המונח "דמי עמילות" באופן רחב ביותר הכולל גם עמלה, שכר, החזר הוצאות והטבה מכל מין וסוג, בין במישרין ובין בעקיפין. פעילות בניגוד לאמור בחוק הפיקוח (לרבות הפרתם של סעיפים 30 ו-41, המזכירים לעיל), מהווה עבירה פלילית, על כל המשתמע מכך.

סעיף 41 לחוק הפיקוח, המהווה חלק מרכזי במערכת היחסים שבין סוכן לבין סוכנות, קובע שני עקרונות יסוד חשובים בבחינת מערכת היחסים בין הצדדים. ראשית, סעיף 41 (א) לחוק הפיקוח, משלים את סעיף 30 לחוק הפיקוח, וקובע, כי גם במערכת היחסים שבין סוכן(לרבות סוכנות) לבין סוכן אחר יהיה הסכם בכתב כאמור בחוק הפיקוח. שנית, סעיף 41(ב) לחוק הפיקוח, מונע תשלום דמי עמילות אלא למי שיש בידו רשיון סוכן ביטוח (דהיינו- זו עבירה פלילית לשלם דמי עמילות, בגין תיווך בביטוח, למי שאין בידו רשיון סוכן ביטוח).

המשמעות של החלת סעיף 41(ב) על סוכני הביטוח מתבטאת בשלוש נקודות עיקריות: (1) סוכני ביטוח נוהגים, במקרים מסויימים, להעביר את זכותם על עמלות לסוכני ביטוח אחרים, בעקבות עסקה כלשהי. (2) סוכני ביטוח רבים פועלים באמצעות סוכני משנה, הזכאים לקבל מהסוכן ה"ראשי" את העמלות

תחום דיני הביטוח הינו תחום דינמי, אשר מושפע ממספר רב של גורמים, בין היתר על ידי המחוקק, המפקח על הביטוח, חברות הביטוח, סוכני הביטוח וציבור המבוטחים. בהתאם לשינויים הרבים, אשר מתחוללים בענף הביטוח, הוברר כי לסוכני הביטוח שאלות רבות בכל הקשור למערכות החוזיות בינם לבין חברות הביטוח ובינם לבין סוכנים אחרים. לפיכך מהווה כתבה זו מעין ריענון של הוראות החוק וחוזרי הפיקוח על הביטוח.

מערכת היחסים שבין סוכן לבין מבטח

סעיף 30 בחוק הפיקוח על שירותים פינוסיים (ביטוח), תשמ"א-1981 (להלן: "**חוק הפיקוח**"), שכותרתו "הסכם בין הסוכן למבטח", קובע כי: "לא יתווך סוכן בין כל אדם לבין מבטח אלא אם קיים בינו לבין אותו מבטח הסכם בכתב..." (ההדגשות הוספו ג.ג.). כלומר, בבחינת מערכת היחסים שבין מבטח לבין סוכן, יש לבדוק ראשית קיומו של חוזה בכתב. נוסף על כך, סעיף 30 לחוק הפיקוח, מעגן בתוכו עוד שני תנאים נוספים: (1) סוכן הביטוח יחזיק את הכספים שגבה מהמבוטחים בחשבון נפרד שינוהל על ידו כנאמן של חברת הביטוח. (2) הסוכן יעביר לחברת הביטוח עד ליום ה-15 בכל חודש, כספים שגבה ממבוטחים בחודש הקודם. כאן המקום להדגיש, כי המחוקק בחר על אף כותרתו של הסעיף - "הסכם בין סוכן הביטוח למבטח" - שלא להתערב ביחסים המסחריים בין הסוכן לבין המבטח, והותיר זאת "לכוחות השוק". אולם, ההתערבות היחידה של המחוקק ביחסי סוכן מבטח הינה בשני התנאים שבסעיף 30 לחוק הפיקוח, כאמור לעיל, על מנת להבטיח זרימה ישירה של דמי ביטוח ישירות מהמבוטחים, באמצעות הסוכן, אל המבטח.

בהתאם לכך, ביום 29 לדצמבר 2011, הוציא המפקח על הביטוח חוזר שמספרו 10-6-2011 (להלן: "**החוזר**") שתכליתו הינה "**התקשרות גוף מוסדי עם בעל רישיון**". כלומר, הוראות החוזר נועדו להבטיח את העיקרון שמעוגן בסעיף 30 בחוק הפיקוח, לפיו, דמי הביטוח הינם כספים של חברות הביטוח, אשר מוחזקים אצל הסוכן בנאמנות, עד להעברתם למבטח. יודגש, כי חוזר סוכנים ויועצים 10-1-2011 שעניינו "**התקשרות גוף מוסדי עם בעל רישיון**", וכן חוזר ביטוח 14-2004 שעניינו "**התקשרות מבטח עם**

החלה ההרשמה!

הכינוס ה-33 **ביטוח ופיננסים**
2012 חיים, פנסיה, פיננסים

22-19 במרץ 2012 באילת

18 במרץ לחברי MDRT | כד'-כח' באדר תשע"ב



האירוע המרכזי של ענף הביטוח

סוכן הביטוח שלי הוא המגן האנושי שלי!



ליסו"ב בע"מ מיסודה של לשכת סוכני ביטוח בישראל

המסגר, 18 ת.ד. 57696 תל אביב 61574

טל: 03-6396676, פקס: 03-6396322, www.insurance.org.il

טופס הרשמה לכינוס - לחברי לשכה

כה' - כח' באדר תשע"ב 19-22/03/2012, אילת

שם משפחה _____ שם פרטי _____
 שם התאגיד + ח.פ. / ת.ז. _____
 הוצאת חשבונית ע"ש _____
 כתובת _____ מיקוד _____
 E-MAIL _____ סלולרי _____
 מס' טלפון _____ מס' פקס _____



את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחב' "כנפי משק תור בע"מ" - רח' מיטב 11, תל אביב 67898
 טל: 03-5656226, פקס: 03-5656090 | ניתן להרשם גם באתר האינטרנט של הלשכה בכתובת www.insurance.org.il

תוכנית השתתפות (נא סמן x במשבצת המתאימה)

דמי השתתפות במלונות:					
<input type="checkbox"/> הרודס פאלאס <input type="checkbox"/> דן אילת	<input type="checkbox"/> חויאל ביץ'	<input type="checkbox"/> הילטון מלכת שבא	<input type="checkbox"/> רויאל גארדן	<input type="checkbox"/> המלך שלמה	
1,745 ש"ח	1,840 ש"ח	1,570 ש"ח	1,400 ש"ח	1,178 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית א' משתתף בחדר זוגי (עם משתתף נוסף) מעוניין ללון בחדר עם _____
2,745 ש"ח	2,930 ש"ח	2,325 ש"ח	2,130 ש"ח	1,785 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית ב' משתתף בחדר יחיד
3,490 ש"ח	3,680 ש"ח	3,140 ש"ח	2,800 ש"ח	2,356 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית ג' זוג (משתתף וכן/בת זוג) מגיע עם אשתי/בעלי, שם פרטי _____
<input type="checkbox"/> מעוניין בארוחת ערב גלאט כשר _____					
סה"כ מחיר מלון _____		סה"כ מחיר טיסות _____		סה"כ לתשלום _____	

* ע"פ חוק חלק מדמי ההשתתפות מחוייב במע"מ ומחושב על בסיס 500 ש"ח לאדם

עלות ההרשמה לאחר ה- 01.03.2012

נוכח מחויבותינו לבתי המלון לצורך שמירת החדרים אנו נאלצים לחייב כל חבר הנרשם לאחר 01.03.2012 בתוספת של 150 ש"ח לכן רצוי להזדרז ולהרשם עתה.

טיסות

הנך מתבקש לציין 2 מועדים רצויים עפ"י עדיפות מבוקשת ע"י סימון 1 או 2 במשבצת המתאימה.
 אין חב' "כנפי משק תור בע"מ" מתחייבת לספק כרטיסי טיסה למועד המבוקש והתאום יעשה על בסיס מקום פנוי.

מחירים	חזור מאילת 22.3.12	הלוך לאילת 19.3.12
נתב"ג - אילת - נתב"ג 400 ש"ח	15:20 אילת - נתב"ג <input type="checkbox"/> 13:10 אילת - חיפה <input type="checkbox"/>	10:00 נתב"ג - אילת <input type="checkbox"/> 14:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/>
שדה דב - אילת - שדה דב 500 ש"ח	15:50 אילת - שדה דב <input type="checkbox"/> 16:40 אילת - חיפה <input type="checkbox"/>	09:30 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 10:00 חיפה - אילת <input type="checkbox"/>
חיפה - אילת - חיפה 680 ש"ח	16:30 אילת - שדה דב <input type="checkbox"/> 17:00 אילת - חיפה <input type="checkbox"/>	11:00 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 10:10 חיפה - אילת <input type="checkbox"/>
		11:15 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/> 13:00 חיפה - אילת <input type="checkbox"/>
		12:25 שדה דב - אילת <input type="checkbox"/>

* מחיר הטיסה הוא הלוך ושוב ליחיד

דרכי תשלום (נא סמן x במשבצת המתאימה)

התשלום למקודת "כנפי משק תור בע"מ"

הנני מצרף בזה המחאה ע"ש _____ ש"ח דמי השתתפות עבור _____ משתתפים, לפי תוכנית שסומנה לעיל.
 הנני מצרף בזה 2 המחאות בתשלומים שווים לכיסוי דמי ההשתתפות עפ"י התוכנית אשר בחרתי וסימנתי לעיל.

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ללא ריבית. שם בעל הכרטיס _____

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-1 עד 3 תשלומים ללא ריבית. הגבייה תתבצע מיום ההזמנה.
 מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דיינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס _____ בתוקף עד _____ ת.ז. _____
 נא לציין שלוש ספרות אחרונות בגב הכרטיס _____

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ויזה / ישראכרט / דיינרס / אמריקן אקספרס בתשלומי קרדיט

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-2 עד 18 תשלומים, יחוייבו בריבית קבועה כפי שנקבעת ע"י חברות האשראי.
 מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דיינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס _____ בתוקף עד _____ ת.ז. _____
 נא לציין שלוש ספרות אחרונות בגב הכרטיס _____

אבקשם לרשום אותי לכינוס ולגבות את התשלום עפ"י הפרטים שרשמתי

חתימה _____

טופס הרשמה לכינוס - לחברי MDRT

כד' - כח' באדר תשע"ב 18-22/03/2012, אילת

שם משפחה _____ שם פרטי _____
 שם התאגיד + ח.פ. / ת.ז. _____
 הוצאת חשבונית ע"ש _____
 כתובת _____ מיקוד _____
 E-MAIL _____ סלולרי _____
 מס' טלפון _____ מס' פקס _____

הכינוס ה-33
ביטוח
ופיננסים
 חיים, פנסיה, פיננסים

את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחב' "כנפי משק תור בע"מ" - רח' מיטב 11, תל אביב 67898
 טל: 03-5656226, פקס: 03-5656090 | ניתן להרשם גם באתר האינטרנט של הלשכה בכתובת www.insurance.org.il

תוכנית השתתפות (נא סמן x במשבצת המתאימה)

דמי השתתפות במלונות:				
<input type="checkbox"/> מלכת שבא	<input type="checkbox"/> הילטון	<input type="checkbox"/> רויאל גארדן	<input type="checkbox"/> רויאל ביץ'	<input type="checkbox"/> הרודס פאלאס <input type="checkbox"/> דן אילת
2,100 ש"ח	2,302 ש"ח	1,870 ש"ח	2,408 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית א' משתתף בחדר זוגי (עם משתתף נוסף) מעוניין ללון בחדר עם _____
3,050 ש"ח	3,562 ש"ח	2,770 ש"ח	3,750 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית ב' משתתף בחדר יחיד
4,200 ש"ח	4,604 ש"ח	3,740 ש"ח	4,816 ש"ח	<input type="checkbox"/> תוכנית ג' זוג (משתתף ובן/בת זוג) מגיע עם אשתו/בעל, שם פרטי _____
<input type="checkbox"/> מעוניין בארוחת ערב גלאט כשר _____				
סה"כ מחיר מלון _____ סה"כ מחיר טיסות _____ סה"כ לתשלום _____				

* ע"פ חוק חלק מדמי ההשתתפות מחוייב במע"מ ומחושב על בסיס 500 ש"ח לאדם

עלות ההרשמה לאחר ה- 01.03.2012

נוכח מחויבותנו לבתי המלון לצורך שמירת החדרים אנו נאלצים לחייב כל חבר הנרשם לאחר 01.03.2012 בתוספת של 150 ש"ח לכך רצוי להזדרז ולהרשם עתה.

טיסות

הנך מתבקש לציין 2 מועדים רצויים עפ"י עדיפות מבוקשת ע"י סימון 1 או 2 במשבצת המתאימה. אין חב' "כנפי משק תור בע"מ" מתחייבת לספק כרטיסי טיסה למועד המבוקש והתאום יעשה על בסיס מקום פנוי.

מחירים	חזור מאילת 22.3.12	הלך לאילת 18.3.12
נתב"ג - אילת - נתב"ג 400 ש"ח	<input type="checkbox"/> 13:10 אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 09:45 שדה דב - אילת
שדה דב - אילת - שדה דב 500 ש"ח	<input type="checkbox"/> 16:40 אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 12:30 נתב"ג - אילת
חיפה - אילת - חיפה 680 ש"ח	<input type="checkbox"/> 17:00 אילת - חיפה	<input type="checkbox"/> 12:20 חיפה - אילת

* מחיר הטיסה הוא הלך ושוב ליחיד

דרכי תשלום (נא סמן x במשבצת המתאימה)

התשלום לפקודת "כנפי משק תור בע"מ"

הנני מצרף בזה המחאה ע"ש _____ ש"ח דמי השתתפות עבור _____ משתתפים, לפי תוכנית שסומנה לעיל. שיק על סך _____ ז"פ 01.02.12

הנני מצרף בזה 2 המחאות בתשלומים שווים לכיסוי דמי ההשתתפות עפ"י התוכנית אשר בחרתי וסימנתי לעיל. שיק על סך _____ ז"פ 01.03.12

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ללא ריבית. שם בעל הכרטיס _____

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-1 עד 3 תשלומים ללא ריבית. הגבייה תבצע מיום ההזמנה. מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דיינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס _____ בתוקף עד _____ ת.ז. _____
 נא לציין שלוש ספרות אחרונות בגב הכרטיס _____

תשלום באמצעות כרטיסי אשראי ויזה / ישראכרט / דיינרס / אמריקן אקספרס בתשלומי קרדיט

חברי הלשכה המעוניינים לשלם את דמי ההשתתפות ב-2 עד 18 תשלומים, יחוייבו בריבית קבועה כפי שנקבעת ע"י חברות האשראי. מעוניין ב _____ תשלומים חודשיים באמצעות כרטיסי אשראי: דיינרס/ויזה/ישראכרט/אמריקן אקספרס (נא סמן בעיגול סוג הכרטיס).

סכום לתשלום: _____ מס' כרטיס _____ בתוקף עד _____ ת.ז. _____
 נא לציין שלוש ספרות אחרונות בגב הכרטיס _____

אבקשם לרשום אותי לכינוס ולגבות את התשלום עפ"י הפרטים שרשמתי

חתימה _____

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

לוח הביטוח

שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

סוכן ביטוח 37 שנים לאחר מכירת תיק, עם רקורד של ניהול סוכנות ביטוח +ידע מקצועי מעמיק גם בביטוח אלמנטרי עסקי וגם בביטוחי חיים, פנסיה בריאות וסיעוד מחפש סוכנים/סוכנויות לשיתוף פעולה כ- freelancer לפרטים: r_gdoron@netvision.net.il

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

אורלן קבוצת ביטוח מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים פניות יש להעביר למייל: tal@orlan.co.il

סוכן ותיק איזור חדרה מעוניין למכור תיק ביטוח אלמנטרי+חיים פרטים: rw3591@gmail.com

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה למכירה תיק באזור גוש-דן www.gsr.co.il snir@gsr.co.il

אורלן קבוצת ביטוח מעוניינת ברכישות תיקי ביטוח ושיתופי פעולה בכל הארץ. לפרטים: tal@orlan.co.il

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

לגשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה למכירה תיק באזור השרון www.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: 054-4281112, 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 /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

מודעות דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה בראש"צ פקידת ביטוח מנוסה, חרוץ/ה ואחראית למשרה מלאה 0522-644152 קלוגמן אמנון

דרושה חתמת מנוסה בתחום האלמנטרי (רכב+עסקים), נסיון חובה. עבודה מול מספר חברות בטוח, סביבת עבודה מהנה, תנאים טובים. יש לפנות למשה שפיגל 054-4700077

הודעה למתמחים בביטוח פנסיוני סוכנות ביטוח בשוהם, קולטת מתמחים בביטוח פנסיוני. מועמדים מתאימים ורציניים, ישולבו בסוכנות מקצועית עם מוניטין רב שנים ויעסקו במגוון הנושאים הרלוונטים לעוסקים בתחום. קו"ח יש להעביר לפקס: 03-9736333 או לכתובת: zvi_lev@hotmail.com

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/ מנהלת/ סוכנות נסיון בביטוח חיים ואלמנטרי קו"ח dani@gsr.co.il

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

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

לקבוצת גשר דרושה/ 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: noah@klauzner.co.il במייל 04-8644434 לידי לירון בפקס

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

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

השכרת משרדים

להשכרה משרדים מאובזרים במיוחד לסוכן ביטוח בבית אולמפיה בפתח תקווה לפרטים 0543131919

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

משרד מפואר לסוכן ביטוח: בפתח תקוה, על ציר ז'בוטינסקי, במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר לסוכן ביטוח + פקידה הכוללים: ריהוט מלא, מטבחון משותף, 2 מחשבים כולל תוכנות יעדיות לסוכני ביטוח, חיבור מאובטח לכל חברות הביטוח, תקשורת אינטרנט, מערכת טלפוניה משוכללת כולל CC, ארנונה, מים, חשמל, מיזוג, ניקיון ואחזקה, ביטוח תכולה ומבנה. המחיר נע בין 1,000 ש"ח ל-3,000 ש"ח