



## סיכום 2011 בשוק הפנסיוני: "מגדל" בראש התשואות בעוד ש"הפניקס" סוגרת את הדירוג

שקל, שהשיגה תשואה שנתית שלילית של 3.2%. "הפניקס", מנגד, רשמה את התשואה השלילית הנמוכה ביותר ב-2011 והפוליסות המשתתפות ברווחים שלה איבדו כ-7%. בטווח של שלוש שנים ניצבת "מנורה מבטחים", ואחריה: "כלל ביטוח", "הראל", "מגדל" ו"הפניקס". בענף כולו, שבמסגרתו מנוהלים בסך הכול נכסים בהיקף של כ-101.5 מיליארד שקל, התשואה השנתית הממוצעת עמדה על מינוס 4.4%. בתוך כך, את התשואה השנתית הגבוהה ביותר בשוק ביטוחי המנהלים ב-2011, רשמה "אליהו". החברה, שנחשבת קטנה בשוק זה ומנהלת נכסים בהיקף של כ-771 מיליון שקל, היא היחידה מקרב חברות הביטוח שהציגה תשואה חיובית בפוליסות המשתתפות ברווחים שנמכרו עד 2004 (קן י' הישנה). בטווח הארוך בולטת בשוק זה מבין החברות הקטנות גם "הכשרה - חברה לביטוח".

2.3%. בטווח של שלוש שנים, "מיטבית" עתודות" של כלל בראש התשואה הכוללת הממוצעת, עם תשואה חיובית של 13.4%, ואחריה: "הראל גילעד פנסיה", "הפניקס פנסיה מקיפה", "מבטחים החדשה" של מנורה ו"מקפת החדשה" של "מגדל". בענף כולו, שבמסגרתו מנוהלים בסך הכול נכסים בהיקף של כ-101 מיליארד ש"ח, התשואה השנתית הממוצעת ב-2011 עמדה על מינוס 4.4%. בביטוחי מנהלים, מבחינת תשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים, התמונה דומה בכל הנוגע לביצועי השנה החולפת. "מגדל", שמנהלת את תיק ביטוחי המנהלים הגדול בענף, ובמסגרתו מנוהלים נכסים של כ-39 מיליארד שקל בקן י' הישנה, רשמה בשנה זו את התשואה השלילית הנמוכה ביותר - בשיעור של 3%. במקום השני מקרב הגדולות ב-2011 ניצבת "הראל", המנהלת נכסים בהיקף של כ-13 מיליארד

2011 היוותה מבחינת קבוצת "מגדל" שנה מצוינת בכל הקשור לתשואות באפיקי החיסכון הפנסיוניים של ביטוחי המנהלים ובקרנות הפנסיה החדשות המקיפות. בעוד שקרנות הפנסיה המתחרות רשמה תשואה שלילית, רשמה "מגדל" בשנה החולפת תשואה כוללת חיובית (בשקלול תשואה דמוגרפית) בקרן הפנסיה שבניהולה, "מקפת החדשה", בשיעור של 0.5%. מנגד רשמו כאמור שאר קרנות הפנסיה החדשות תשואות שליליות: "מבטחים החדשה" של מנורה, "מיטבית" עתודות" של כלל, "הראל גילעד" של "הראל" וקרן הפנסיה המקיפה של "הפניקס", רשמו תשואות שליליות שבין 0.5% לבין 1.2%. מבחינת תשואות על ההשקעות ב-2011 רשמה "מגדל" בשוק קרנות הפנסיה המקיפות החדשות את התשואה השלילית הנמוכה ביותר - בשיעור של מינוס 0.2% - בעוד ש"הפניקס" תשואה שלילית של מינוס

## ח"כ חיים כץ יוזם הצעת חוק פרטית להורדה חדה בתקרת דמי הניהול בכל מוצרי החיסכון לטווח הארוך

1.5% מהצבירה). באוצר אין כוונה לשנות את דמי הניהול בקרנות הפנסיה המקיפות החדשות, שרשאיות לגבות 6% מהפרמיה ו-0.5% מהצבירה מדי שנה. לדברי ח"כ כץ "הגיע הזמן, שאחרי שעושים את החוסכים כל כך הרבה שנים, הם ישלמו דמי ניהול הגונים. דמי ניהול של 0.7% זה מספיק". כן טען ח"כ כץ כי הוא אינו מבין את האוצר והוסיף כי "עכשיו הם מתכננים לאשר ייעוץ פנסיוני ברבע אחוז דמי ניהול לכל החיים. זה מושחת. כנראה שרוצים לפצות את הבנקים. אין סיבה בעולם, שבעבור ייעוץ ישלם החוסך כל החיים".

הניהול המרביים בקרן פנסיה חדשה מקיפה יהיו 3.5% מההפקדות ו-2.0% מסך כל הנכסים שבחשבונו של העמית (הצבירה); בביטוחי המנהלים - 4% מההפקדות ו-1% מהצבירה; ובקופות גמל לתגמולים וקרנות השתלמות (וגם לגבי קרנות פנסיה כלליות) 0.7% מהצבירה לשנה. בכך למעשה מביע ח"כ כץ את חוסר הסכמתו לרפורמה שיוזם משרד האוצר, לפיה יוגבלו דמי הניהול השנתיים המרביים בקופות הגמל לתגמולים ובביטוחי המנהלים, ברף של 5% מההפקדות ועוד 1.2% בצבירה (עם תקופת ביניים, שבמהלכה תותר גביית דמי ניהול של עד

בעוד משרד האוצר מגבש בימים אלו רפורמה להורדת תקרת דמי הניהול בקופות הגמל לתגמולים ובביטוחי מנהלים, ח"כ חיים כץ, יו"ר ועדת העבודה והרווחה של הכנסת, פועל במישור עצמאי ועומד להעלות לוועדת השרים לענייני חקיקה כבר בתחילת שבוע הבא הצעת חוק פרטית, המגבילה באופן חד את דמי הניהול, שמיועדת להקיף את כל מוצרי החיסכון לטווח הארוך. הצעה חוק זו צפויה להצטרף יו"ר מפלגת העבודה, ח"כ שלי יחימוביץ', ח"כ אמנון כהן מש"ס וח"כ אילן גילאון ממרצ. לפי הצעת החוק, שפורסמה ב"גלובס", דמי

### סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## מגדל שמה את הלקוח במרכז כנס הסוכנים לפתיחת שנת העסקים 2012: עולם הלקוח - מגדל של הזדמנויות

הבינלאומית המובילה בתחום החדשנות הטכנולוגית הגדירה את מגדל כמודל לחיקוי עולמי בפיתוח והטמעת כלים דיגיטליים לתמיכה רב ערוצית בסוכני הביטוח. תמיר חשף בכינוס גם את הדור השלישי של אפליקציית הסוכן on-line שפותחה במגדל-טכנולוגיות ומאפשרת לסוכני הקבוצה להיות קרובים יותר, מחוברים יותר ומקצועיים יותר עבור לקוחותיהם, תוך הקפדה מרבית על אבטחת המידע המקוון.

נשיא לשכת סוכני הביטוח, **אודי כץ**, ציין באיגרת למשתתפי הכינוס את הערכת לשכת סוכני הביטוח לפיתוחים הטכנולוגיים ולסיוע של מגדל לסוכנים לעמוד באתגרים להמשיך להיות ערוץ ההפצה המרכזי בענף.

ולא רק ביטוח. על מנת לשמוע על מהפיכת הלקוח גם בענפים אחרים, הוזמן לכינוס גם מפקד חיל האוויר לשעבר ומנכ"ל אל על בהווה, האלוף במילואים **אליעזר שקדי** ששיתף את הסוכנים בתחושתו כי דווקא עתות משבר, מהוות הזדמנות אדירה ליצירת שביעות רצון ונאמנות לקוח "הכל בתנאי שנשכיל לעשות את זה בשקיפות, תוך הבנה לצרכיו ותחושותיו של הלקוח" אמר אלוף (מיל.) שקדי.

החברתיים והעסקיים, שנת 2011 הייתה שנת שיא - עם 14% גידול כולל במכירות, 20% גידול במכירות הפנסיה וכ-50% גידול במכירות בתחומי הבריאות. "אלא ששנת 2012 - והשנים שלאחריה" אומר אריק יוגב, "תהיינה קשות ומאתגרות הרבה יותר. אנחנו חייבים לנקוט בכל האמצעים הטכנולוגיים והדיגיטליים החדשניים ביותר כדי לייצר שיפור מתמיד בשביעות רצון הלקוח והנאמנות שלו. כדי שזה יקרה, מדגיש יוגב, סוכן הביטוח חייב לחזק את הקשר האישי שלו עם הלקוח, להכיר אותו ואת צרכיו, וכך גם להעמיק ולהרחיב את הקשר העסקי עם כל לקוח. יוגב המשיך וציין כי במהלך 2012 תרחיב מגדל מאוד את פעילותה בתחום ביטוחי הפרט, הבריאות והגיל השלישי - במקביל להמשך פיתוח והטמעת הפלטפורמות הדיגיטליות לשירות הסוכנים ולקוחותיהם.

המשנה למנכ"ל מגדל וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, **משה תמיר**, סקר את הפעילויות והכלים שפיתחה מגדל כדי לתמוך בציבור הסוכנים, סקר את התמורות בהרגלי הצריכה - גם של מוצרי ביטוח וחסכון, בעידן הלקוח הדיגיטלי וגילה כי חברת המחקר

קבוצת מגדל קיימה היום (רביעי, 25.2.2012) את כנס הסוכנים לציון פתיחת שנת העסקים 2012.

במרכז הכינוס שבו השתתפו מאות מסוכני הבכירים של הקבוצה כיכב הפעם - הלקוח! מנכ"ל מגדל, **יונל כהן**, ציין בפתיחת הכינוס כי השינויים בתרבות הצריכה - בישראל, כמו בעולם, מחייבים את הסוכנים ואת החברות להגביר מאוד את הערך האמתי שכולנו מעניקים ללקוח ומשפחתו. "צריך להכיר יותר את הלקוחות, לטייב את הנתונים האישיים על צרכי הלקוח ובעיקר, להעמיק את הקשר האישי ולהרחיב את מספר ההגנות והמוצרים שאנחנו מציעים ללקוחות ולבני משפחותיהם" מנכ"ל מגדל הבהיר כי דווקא לנוכח המציאות העסקית החדשה, מהווה מגדל עוגן חשיבות של יציבות הן עבור הלקוחות והן עבור סוכני הביטוח. "רק בחודש שעבר זכתה מגדל בדירוג המושלם - AAA, על איתנותה הפיננסית ועל הנכסים שבעלותה. זהו דירוג שאפילו הבנקים המובילים לא זכו לו" ציין כהן.

ראש חטיבת לקוחות וערוצי הפצה בקבוצה, **אריק יוגב**, חשף בכינוס נתונים על כך שלמרות כל הכותרות והאתגרים

## מה קורה עם ביטוח לעצמאים וביטוח שותפים?

מאת: יובל ארנון, "ארנון את וינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

או נכות מקצועית ותמידיית מגובות בהסכם משפטי, אשר ביום סגריר למעשה יאפשרו לשותפים הנותרים להמשיך ולתפקד וגם יתנו פתרון הולם לשאיריו של השותף הנפטר או הנכה.

מבדיקה שערכנו בקרב קבוצת סוכנים גדולה במסגרת "ארנון את וינשטוק" מסתבר שאכן הנושא לא מוכר דיו או בכלל, אך מצד שני מסתבר שאכן מאוד מעניין ובעל פוטנציאל ביטוחי גבוה ביותר אך נדרש ידע והתמקצעות בתחום אשר בעקבותיה נבנתה סדנה מיוחדת לצורך זה.

מה עושים מחר בבוקר? ראשית כמובן דואגים להכיר את הנושא בצורה המקצועית ביותר, שנית ממפים את תיק הלקוחות ומאתרים את העצמאים והשותפויות הקיימות, ואז כל מה שנותר זה לקבוע פגישה עם לקוח העצמאי ועם השותפים יחד עם רו"ח/יועץ משפטי שלהם, להציג את הנושא כראוי ואחוזי הסגירה למרבית הפליאה בתחום זה גבוהים ביותר, מומלץ לנסות ובהקדם.

אשר בתיק לקוחותיו אין עצמאים, אין סוכן ביטוח אשר לא מבטח בביטוח כללי עסקים, אבל יש הרבה סוכנים שלא מבטחים עצמאים, ממוצע הפוליסות שנמכרות בשנה במסגרת תגמולים לעצמאים עומד על 15000 בלבד, אם נחלק סכום זה במס' הסוכנים, חברי הלשכה, נגיע לנתון מדהים, פחות מ-3 פוליסות בשנה... לסוכן.

אחד התחומים הנוספים המוזנחים כיום הינו ביטוח לשותפים, חלק גדול מהסוכנים מסתפקים בביטוח העסק או במכירת תוכנית פנסיה כזו או אחרת במקרה הטוב, אך שוכחים לדבר עם עצמאים שהינם שותפים על הנושא, אשר הינו בעל חשיבות רבה. למעשה במקרה מות אחד השותפים או במקרה של אובדן כושר עבודה/נכות נוצרת בעיה לשותף או לשותפים האחרים ואלו לא בעיות קלות, באין פתרון אף יכולות למוטט את העסק לחלוטין, או להכניס חלופות לא מתאימות לשותפים הנשארים. מדובר כמובן בפוליסות ריסק גדולות יחד עם אובדן כושר

אחד התחומים אשר שנים רבות מוזנח בנושא ההגנות הביטוחיות והפנסיוניות הוא תחום העצמאים, מדובר במגזר גדול ביותר אשר אינו מגובה בכל הסכם, להוציא קצבאות ביטוח לאומי (כיום יש ניסיון להכניס פנסיית חובה לעצמאים, אך לא בטוח שיצא לפועל), מגזר זה אינו מטופל ומוזנח למרות הפוטנציאל הרב הגלום בו, וגם האפשרות לעצמאי לנצל את הטבות המס בצורה אופטימלית אשר יכולה להוזיל לו את עלות הביטוח ב-30% לפחות, גם אפשרות זו לא מנוצלת כראוי, מה עוד לאחר תיקון 3 גם אילו מהעצמאים אשר הפרישו לקופות גמל, הפסיקו לעשות זאת...

אם יש מגזר אשר חשוף לסכנות גם במקרה של אובדן כושר עבודה וגם כמובן בנושא הפנסיה, זהו במיוחד המגזר העצמאי, אשר כוון שאינו מחויב בהפרשה כלשהיא עבור עצמו (להוציא ביטוח לאומי), יודע להפריש כנדרש עבור עובדיו אבל עבור עצמו למעשה מפריש מעט מידי אם בכלל. אין סוכן ביטוח

## ישיבת מועצה ארצית התכנסה לישיבתה הראשונה לשנת העבודה 2012 כאורחת מחוז חיפה והצפון

### חגן זהב על מפעל חיים לסגן הנשיא חזי מנדלאו

2012. **קובי צרפתי** יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי ציין כי באופן בולט תוכנית העבודה של הועדה מושפעת מפעילויות יזומות של משרד המפקח על הביטוח כמו לדוגמא: הפוליסה התקנית לרכב; הפוליסה התקנית לביטוח דירה; נושא הריידרים הן לביטוח דירה והן לביטוח רכב. במקרה זה ציין צרפתי את התנגדות הפיקוח לשיווק ריידרים ע"י הסוכנים כאשר אינם חלק בלתי נפרד מהפוליסה מחשש להטעיה הלקוח מצד אחד ולחוסן הכלכלי של חברות הריידרים מהצד השני. בנושא נסיעות לחו"ל ציין צרפתי שבמים אלה מתקיים דיון עם הפיקוח בנושא הטיטא ששוגרה ובמקביל הועדה לביטוח אלמנטרי תפיק חוברת מידע לסוכן על תוכניות ביטוח נסיעות לחו"ל השוואות, תנאים, ותעריפים. **צרפתי** ציין אף כמה כשלים שהיו בדרך כמו אישור קיום ביטוח שלא הוטמע בחברות, עמלות מפרמיה ברוטו והנחות שחקות עמלה.

צרפתי ציין כי בימים אלה אושרה ע"י הועדה לביטוח אלמנטרי תוכנית להשתלמויות מקצועיות וזו תצא לדרך בתקופה הקרובה. נושאים נוספים שצינו הם: בעיות הקשורות למגזר הערבי; טיפול יותר יסודי בנושא סיכוני רעידת אדמה ופיתוח תוכנות וטכנולוגיות לסיוע לעבודת הסוכן.

מר **עקיבא קלימן** יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני ציין כי כפי ש אמר בראשית דרכו כיו"ר ועדה, נושא תדמית הסוכן ומיתוג הסוכן הם אבן דרך משמעותית בתוכנית העבודה. כמו כן, ציין עקיבא שמימוש הפרק בתוכנית האסטרטגית הדין בהגברת פעילות הסוכן בתחום הנכסים הפיננסים שאינם דווקא ביטוח, כמו חסכונות וכו' יהיה אחד מאבני הדרך החשובים ביותר בפעילות הועדה במהלך השנה. כן ציין בעניין הביטוח הישיר כי על הועדה לספק כלים לסוכן על מנת להקל עליו את ההתמודדות.

**קלימן** ציין כי בעניין עמלות על פי דעתו קיים צורך בתאום ציפיות. ככל הנראה תהליך שחיקת העמלות לא ייעצר ועל הסוכן להיערך לתמהיל תיק מגוון יותר ובהיקפים גדולים יותר. כל אלה ימצאו בתוכנית העבודה. **קלימן** הסביר את הפרובלמטיקה שבכתב מנוי סוכן אולם מאחר שנושא זה טרם נסגר עם משרד המפקח הוא לא יכול להיות איש בשורות. בהמשך המפגש נתנה יו"ר המועצה במה לחברים להביע את דעתם בנושאים שונים. נשיא הלשכה השיב לחברים על השאלות והסוגיות שהועלו על ידם.

שחברות הביטוח נוקטות בה בניגוד לבתי ההשקעות שהחלו בפעילות לוביסטית בכנסת.

הנשיא מאמין שהמאמצים המושקעים ע"י הלשכה בנושא זה יניבו תוצאות.

באשר לנושא ייפוי הכוח ציין **נשיא הלשכה** שנושא זה טרם נסגר. כמו כן, נותרו פתוחות מספר סוגיות בעניין "הגברת התחרות במשק" אשר טרם באו על פתרונם והלשכה מטפלת בהם בצורה נמרצת.

**אודי כץ** ציין שמשרד המפקח על הביטוח גייס 40 משרות עובדים שכל מטרם טיפול באכיפה וקרא לחברי המועצה ומכאן לחברי הלשכה לנהוג הקפדת יתר בניהול משרדם על מנת שלא להיקלע למצב שבו יקנסו בגין מחדלים. כמו כן ציין נשיא הלשכה, **ששוש בורשטיין** יועצת המקצועית ללשכה, תעמוד בקשר עם משרד המפקח אשר יעביר אליה את נושאי הביקורת ולאחר שתלמד את הנושא תוצא חוברת מורה נבוכים לסוכן.

**גולת הכותרת בדברי נשיא הלשכה אודי כץ לחברי המועצה הייתה הודעתו לחברים על החלטת לטוב להעניק לסגן הנשיא חזי מנדלאו חגן זהב על מפעל חיים. חזי משרת את ציבור הסוכנים, חברי הלשכה יותר מ 30 שנה ברציפות לדברי כץ, חזי הוא הלשכה והלשכה היא חזי. פעילותו של חזי בלשכה אין לה אח ורע הן מבחינה חברתית והן מבחינה מקצועית. לדבריו של כץ חזי היה והינו עמוד תווך בכל פעילויות הלשכה. חברי המועצה הארצית קבלו את הודעתו של הנשיא במחויבות כפיים וברכו על החלטה זו. מגן הזהב יוענק לחזי בכנס ביטוח ופינוסים הקרוב באילת.**

**עו"ד יעקב עוז** יו"ר ועדת תקנון סקר בפני המועצה הארצית את ההצעות לשינויים בתקנון. הארכת תקופת כהונת נשיא הלשכה משלוש לארבע שנים, תקופת צינון בת קדנציה אחת לאפשרות בחירה מחדש. שינוי זה כולל טיפול רחבי בכל תהליך בחירת יו"ר הועדות. הנושא השני שנדון הוא נושא חשאיות הבחירות באופן כללי ובחירה גלויה במקום בו קיים מועמד יחיד. הועלתה סוגיה נוספת הקשורה להמשכיות טיפול בנושאים בהם עסקו המוסדות בית הדין הארצי וועדת האתיקה. השינויים יובאו לאישור האסיפה הכללית. יו"ר הועדות הציגו את תוכנית העבודה לשנת

ישיבת המועצה התקיימה הפעם בסניף חיפה ובנוכחות חברי המחוז. את המפגש פתח יו"ר סניף חיפה ומחוז הצפון **מר אריה אברמוביץ** בדברי ברכה והודה על קיום המפגש בצפון. בדבריו סקר את פעילות הסניף והמחוז בתקופה האחרונה הן במישור החברתי והן במישור המקצועי. **אברמוביץ** הדגיש שבמהלך התקופה האחרונה לומדים למעלה מ-300 תלמיד בכל תחומי הפעילות של המכללה לביטוח ומכללת כרמל. הוא ציין כי אנו מצפים לשיתוף פעולה הולך וגובר עם המכללה באופן שיאפשר לסוכנים לימודי תואר ראשון במסגרתה.

יו"ר המועצה הארצית **הגב' מיכל שילה** פתחה את דבריה בדברי ברכה את המתכנסים. הנושא הראשון שהועלה על ידה היה אירוע שנתקלה בו עם חברת הפניקס ובו בקשתה לבטח בביטוח פנסיוני חובה עובדת משק בית ונתקלה בשלב ראשון בסירוב חברת הביטוח **הפניקס** לבצע את הביטוח ולאחר מכן במוכנות החברה לבצע את הביטוח אך ללא תשלום עמלה לסוכן.

לאחר תאור מקרה זה העבירה את רשות הדיבור לנשיא הלשכה **מר אודי כץ** אשר סקר את פעילות הלשכה אל מול הרגולציה ואל מול חברות הביטוח.

כנושא ראשון העלה הנשיא את טיטוט המפקח בעניין שיווק ביטוח נסיעות לחו"ל, הרצון להפקיעו מקופות החולים וממשרדי הנסיעות והעברתו לשיווק ע"י הסוכנים. למותר לציין שהן קופות החולים והן משרדי הנסיעות מגלים התנגדות למהלך זה כפי שמצאו את ביטויים בשימועים שנערכו במשרד המפקח עם חברות הביטוח.

באשר לתוכנית העבודה לשנת 2012 תאר הנשיא את הנושאים הראשיים והם: טיפול בעמלות הסוכן, מימוש התוכנית האסטרטגית בהנהגתו של **רוני שטרן** מ"מ וסגן נשיא הלשכה; עמלות על פוליסות מסולקות שמגדל חברה לביטוח הביעה מוכנות לשלם 0.18% מהצבירה וזו לדבריו פריצת הדרך של מגדל ומניח שחברות הביטוח האחרות ילכו בעקבותיה.

נשיא הלשכה קבל על כך שהחברים אינם מרימים את כפפת השבת המלחמה כנגד הביטוח הישיר ואינם מסתייעים בשירותי **הפניקס** למטרה זו ואולי אף חברות אחרות. הוא הדין בעניין ביטוח הנסיעות לחו"ל. הנושא האחרון שנדון על ידו היה נושא דמי הניהול, נושא הנמצא כרגע במרכז הדיון הציבורי. הוא הביע את תמיהתו על הדומיה

**פעילות בסניפים ובמחוזות**

**מפגש בוקר - סניף חיפה - נדחה!**

מפגש הבוקר בבית קפה רפאלו בקריון נדחה ליום רביעי 1.2.12 בשעה 09.00 בבוקר. עם מר עופר בן נון בנושא "חשיבות מעורבות הסוכן בחיתום עסקים".

**מחוז השרון ומחוז ת"א**

הנכם מוזמנים ליום עיון של מחוז השרון ות"א שיתקיים ביום חמישי 16 בפברואר 2012 בגן ארועים "טרואר" ברחוב יוניצמן 4 בצומת גלילות 8:30 נא לדייק! יום העיון בחסות: "יונט וחברת שגריר"

**מחוז ירושלים**

הנכם מוזמנים ליום עיון של מחוז ירושלים שיתקיים ביום שני 13 לפברואר 2012 ב"מלון ממילא" רחוב המלך שלמה 11, ירושלים יום העיון בחסות: "הכשרה חברה לביטוח"

**מחוז השפלה**

הנכם מוזמנים ליום העיון של מחוז השפלה שיתקיים ביום שלישי 7 לפברואר 2012 "בסינמה סיטי" ראשון לציון רחוב משה דיין 32 אזור התעשייה החדש, (חניה חופשית) המפגש בחסות: "איתוראן וחברת סטארט"

**היכוננו לכינוס  
ביטוח ופיננסים 2012**

**ההרשמה בעיצומה!**



**הכינוס ה-33 באילת  
2012 19-22 במרץ  
כד' באדר - כח' באדר תשע"ב  
18 במרץ יום ה-M.D.R.T**

שימו לב! החדרים במלון דן אזלו אין לשלוח הזמנות למלון זה



**לשכת סוכני ביטוח בישראל  
החותם המקצועי של  
סוכן הביטוח**



## "הפניקס" השיקה ביטוח בריאות ייעודי למחלת הסרטן

"מחלת הסרטן הוכרזה על ידי ארגון הבריאות העולמי כמגפה עולמית כשאחד הקשיים הבולטים שחווים החולים הוא חוסר הוודאות לגבי דרך הטיפול המומלצת. לאחר חודשים של השקעה ובחינה פיתחנו יחד עם אסותא, את השרות לניהול מרכזי של התיק הרפואי של החולה בסרטן. הניסיון העולמי מראה ששרות זה תורם להצלחת חיי החולה, להארכת תוחלת החיים, לשיפורם ולהפחתת הכאב". את השקת מוצר הדגל החדש של החברה בתחום הבריאות, מלווה קמפיין פרסומי נרחב בטלוויזיה, באינטרנט, ברשתות חברתיות וברדיו. בתוך כך, יש לציין כי אך באחרונה השיקה גם "הראל" חבילת בריאות חדשה וכוללת למחלת הסרטן: "מאבק בסרטן פרימיום".

למחלת הסרטן. לראשונה בישראל, עם גילוי המחלה יפתח תיק רפואי ללקוח, יותאם צוות רפואי מרכז הכולל רופא מומחה, אחות ותומך ראשי, יבוצעו פגישות ייעוץ עם צוות מומחים, יבוצעו בדיקות אבחנתיות משלימות ועוד. כלל האבחנות ירוכזו על ידי הרופא המרכז והתיק ישלח לחוות דעת רפואית בחו"ל במקרה הצורך. כמו כן, תמיכה נפשית וייעוץ פסיכולוגי יינתנו לחולה ולבני משפחתו. בנוסף לניהול התיק הרפואי, יכלול הביטוח החדש גם רכיבים ביטוחיים ייחודיים למחלת הסרטן, כדוגמת: בדיקות לגילוי מוקדם של מחלת הסרטן, פיצוי כספי מידי, מימון תרופות מיוחדות למחלת הסרטן, יעוץ תזונתי וטיפולים בחו"ל. לדברי דפנה שפירא, מנהלת תחום הבריאות ב"הפניקס",

בכנס בריאות בהשתתפות מאות מסוכני החברה, שנערך השבוע בתיאטרון "הקאמרי" בתל אביב, השיקה "הפניקס" מספר מוצרים חדשים בתחום ביטוחי הבריאות, ובראשם פוליסת ביטוח בריאות ייעודית להתמודדות עם מחלת הסרטן. לדברי גורמים החברה, מדובר בפוליסה חדשנית ובלעדית הכוללת ניהול תיק רפואי אישי (Case Management) בשיתוף מומחי בית החולים אסותא וכן זכאות לביצוע בדיקות, הדמיות וייעוץ במגוון תחומי רפואה שונים, כולל שירות תמיכה נפשית, ייעוץ תזונתי ועוד. הביטוח החדש, בשם "צוות מנצח", נועד להקל על המבוטח בהתמודדות עם גילוי המחלה ולהעניק לו ייעוץ צמוד ומקיף ע"י מומחה אונקולוג ומומחים נוספים

## סוכנות אליפים פתחה את שנת העסקים החדשה בכנס מרשים בהשתתפות בכירים רבים מחברות הביטוח

בגיוס כל לקוח חזרה לשורות טיפולם של הסוכנים, בצד חלון ההזדמנויות שנפתח לסוכנים בחזרה גם לשיווק ביטוח נסיעות לחו"ל, לאור האיסור שהטיל הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, כנגד המשך שיווק ביטוחים אלה על ידי קופות החולים וסוכנויות הנסיעות.

מ"מנורה מבטחים", יונל כהן מ"מגדל", אייל לפידות מ"הפניקס", מוטי קינן מנכ"ל הלשכה, ואריה הרמן מ"ביטוח חקלאי", בנוסף לשורה ארוכה של מנהלים משורות הניהול הבכיר בחברות. את הלשכה ייצג בכנס נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, שהתייחס בדבריו, בין השאר, למאבק המתמשך מול ביטוח ישיר ולצורך

בכנס רב משתתפים, שנערך במתחם "ליאונרדו סיטי טאוור", תחת הכותרת: "היערכות הסוכן לשנת 2012 בתחום ביטוח חיים וביטוח כללי", פתחה בשבוע שעבר סוכנות "אליפים" בראשות מנכ"ל הסוכנות, אלכס צ'רנומורדיק, את שנת העסקים החדשה. מבין המשתתפים היו מנכ"לי חברות הביטוח: מוטי רוזן

## "מנורה" ולשכת סוכני הביטוח מחוז הצפון ערכו כנס משותף לסוכני החברה

מאת: יובל ארנון, "ארנון את ויינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

בכרטיס לכנס ביטוח חיים 2012 באילת. "מנורה" רואה חשיבות רבה בהשתתפות סוכניה בכנס הלשכה באילת, ולכן הקצתה לכך 5 כרטיסים. בנוסף, מתוכננים להמשך השנה ימי הדרכה מקצועיים אשר יהיו בשיתוף פעולה בין החברה למחוז הצפון, כאשר "מנורה" ומחוז הצפון שלה קיבלו החלטה בשיתוף עם מחוז הצפון של לשכת סוכני הביטוח להשקיע בשנת 2012 בכנסים מקצועיים משותפים לשדרוג הידע המקצועי של סוכני המחוז. הכנס נעל בארוחת צהרים משותפת לסוכנים.

למבוטחים בפוליסות "מנורה" כן הרצה ד"ר אורי רוגובסקי מהמרכז הרפואי איכילוב. יובל קדוש ריגש את הנוכחים באולם בסיפור על הצלת ביתו ממחלת הסרטן, אשר ללא סיוע תודות לפוליסת בריאות אשר הייתה ברשות המשפחה ספק אם הסיפור היה נגמר בכי טוב. בסיום הכנס לאחר הרצאתו של העתידן פרופ' דוד פסיג, סקר יו"ר לשכת סוכני הביטוח בחיפה והצפון מר אריה אברמוביץ את פעילות הלשכה בצפון, ובסיום דבריו נערכה הגרלה אשר במהלכה זכו חמישה מסוכני "מנורה"

"מנורה חברה לביטוח" ערכה כנס ל-150 מסוכניה במחוז הצפון בהנהלתו של גדי בן חמו, כאשר כל נושאי הכנס עסקו סביב תחום הבריאות. לכנס הוזמנו סוכני מחוז הצפון של "מנורה" ובפניהם פרסה אורית קרמר, סמנכ"לית תחום הבריאות הנכנסת ב"מנורה", את אסטרטגיית החברה בתחום זה, משינוי השירות לסוכן וללקוח ועד ליציאה עם תוכניות חדשות ומובילות בשנת 2012. בנוסף לקחו חלק בכנס מנהל המרכז הרפואי מדיקל סנטר בהרצליה ד"ר איתמר עופר, אשר סקר את שירותי המרכז הרפואי ויתרונותיו

## “הפנסיה - תשעים אחוז לא יודעים”

### בעקבות כתבתה של אושרת קוטלר בערוץ 10

לכבוד

אושרת קוטלר - ערוץ 10

שהחליטו לנסות ולהזיל את דמי הניהול ע"י הצטרפות ישירה לתוכניות שונות, לעומת כמות התביעות שנדחו במוצרים שנרכשו באמצעות סוכן הביטוח!

תחשבי על חולה סרטן (יש היום פרסומת של חברת ביטוח ידועה בה מצוין כי אחד מכל שלושה יפגוש את מחלת הסרטן), שבזמן הטיפולים הקשים מודיעים לו על דחיית ביטוח אי כושר עבודה,

וזאת כי שמע בתוכנית שלך המלצה לא לעשות ביטוח מנהלים באמצעות סוכן הביטוח אלא ללכת להתווכח על דמי הניהול ישירות מול קרן הפנסיה.

ללקוח הזה גם אין סוכן ביטוח שיציע ויסביר לו ולמשפחתו על ביטוחי הבריאות שכדאי להם לרכוש, ואו על רכישת כיסוי של מחלות קשות ועוד.

**אין מחיר לדמי הניהול בזמן תביעת אי כושר עבודה או מקרה מוות!**

אוסף, כי אותו "יועץ אובייקטיבי", המייעץ ללקוח ביעוץ חד פעמי (תמורת תשלום כמובן...) על סוג מוצר שעליו לרכוש וכיצד לחסוך בדמי הניהול, אינו עומד לצד אותו לקוח בעזיבת העבודה ובבקשה למשוך את הפיצויים, לא מסביר על המשמעויות של מהלך כזה ויותר מכך, לא מטפל ללקוח בתביעה מול היצרן!!!

**אין תחליף לטיפולו המקצועי והמסור של סוכן הביטוח!!!!**

**לקוחות יונט קיבלו באמצעות סוכניהם בשנת 2011**

**135** מיליון ₪ לתביעות אי כושר עבודה

**128** מיליון ₪ לאלמנות/ים ויתומים

**122** מיליון ₪ לחולים במחלות קשות

**42** מיליון ₪ בגין נכויות

**12** מיליון ₪ לחולים סיעודיים

**ללא סוכן ביטוח מאחורי הלקוחות, לא היו משולמים סכומים אלו!!!**

אשמח אם תעמדי איתי בקשר למתן הסבר מפורט יותר ודוגמאות!

בכבוד רב

מעוז ישראל, מנכ"ל

יונט צפון סוכנות לביטוח פנסיוני (2011) בע"מ

תוחלת החיים, גידול בתמותה לאוכלוסיה המבוטחת ובמידה וקיים גידול בתביעות אי כושר עבודה, סיכון זה כאמור, "נופל" על לקוחות קרן הפנסיה. המשמעות הנה כי הלקוח רוכש מוצר בו ידוע למה הוא זכאי ביום הרכישה, אך אינו יודע למה יהיה זכאי ביום מימוש זכויותיו, היות וזכויותיו אלו ניתנים לשינוי במסגרת תקנון קרן הפנסיה ע"י הקרן עצמה, בכל נקודות זמן.

אם נבחן את גובה הקצבה שהובטחה ללקוח שרכש קרן פנסיה בסוף שנות ה-90, לעומת גובה הקצבה לה זכאי הלקוח הזה היום, נמצא כי קיים פער משמעותי בין שתי הקצבאות, כמובן לרעת הלקוח.

מצד שני, גוף מוסדי המנהל ביטוח מנהלים, מבטיח במסגרת חוזה הביטוח, הפוליסה, את זכויותיו של אותו הלקוח ביום מימוש הכסף, ולא רק ביום רכישת המוצר. הסיכון שקיים, נופל כולו על הגוף המוסדי, כך שהלקוח רכש מוצר בו ידוע ומוסכם מראש למה הוא זכאי מהמוצר.

להבדלים בין המוצרים יש להוסיף את סוג הכיסויים באובדן כושר עבודה ולבחון את הגדרת הכיסוי בכל אחד מהמוצרים. בקרן הפנסיה הגדרת אי כושר עבודה הנה כל עיסוק סביר אחר, לעומת ביטוח המנהלים, בו ניתן לרכוש הגדרה מטיבה של עיסוק אחרון!

המשמעות של שינוי ההגדרה, יכולה להיות פער של מאות אלפי ₪ ויותר מזה בזמן תביעת אי כושר עבודה.

לכל אחד מהמוצרים יתרונות וחסרונות, הנכון לבחון מול הלקוח את כל האפשרויות ולעזור לו לקבל החלטה מושכלת.

מעבר להחלטה על גובה דמי הניהול, יש לקחת בחשבון את הכיסויים למקרה מוות ואי כושר עבודה, עלותם והגדרתם, אך יש לזכור כי לאורך הדרך הארוכה של החיסכון לפרישה, עובר הלקוח אין סוף של אירועים המצריכים שינויי, קבלת מידע טיפול בעזיבות עבודה, הסבר על זכויות ומעבר לכך, טיפול בתביעה, אותה סוכן הביטוח עושה טוב מכולם, ועוד הרבה מאוד נקודות ממשק עם הלקוח בהם הוא מקבל יעוץ ושרות!

אני מזמין אותך לבחון, את כמות התביעות שנדחו ע"י היצרנים לאותם לקוחות

שלום רב,

שמי **מעוז ישראל**, בעלים של סוכנות ביטוח בשם "יונט צפון" שהינה חלק מקבוצת u-net, רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח, המונה כיום כ-180 סוכנים, המקבלים ונהנים מתמיכה מקצועית, עסקית, ערכית והתנהגותית.

u-net פעילה בתחום הביטוח משנת 1998, בכל תחומי הביטוח הפנסיוני, בכל חברות הביטוח, קרנות הפנסיה וקופות הגמל במדינת ישראל.

אציין, כי עד לפני כשנה, עבדתי בחברת ביטוח ידועה, כסמנכ"ל ומנהל ביטוח החיים של החברה, ולפני כן ניהלתי את חברת ניהול קופות הגמל של אותה החברה.

אני פעיל בתחום הביטוח הפנסיוני החל משנת 1994!

בשבת, 21/1/2012, צפיתי בקשב רב בתוכנית אותה הגשת בנושא פנסיה. יש לי הערות והארות רבות על תוכן הדברים שנאמרו בכתבה עצמה ועל דרך הגשתם, אך הסיכום אשר נעשה על ידך לקראת סיום התוכנית, עורר בי רצון עז להגיב לנאמר, ולאחר שיחתנו הקצרה בבית הורד, אני מעלה זאת על הכתב.

כאמור, אנו משווקים את כל המוצרים הפנסיוניים הקיימים כיום, בחלק לא מבוטל מהמקרים, נעשים שילובים בין המוצרים השונים. ההחלטה על בחירת המוצרים השונים נעשית, בין היתר, ע"י סימולטורים מתוחכמים, המאפשרים לבחון את היתרונות והחסרונות של כל אחד ואחד מהמוצרים, ובחינת התאמתם ללקוח הסופי, על פי דרישותיו והעדפותיו.

כאשר משווים בין המוצרים השונים, יש להשוות "תפוחים לתפוחים ואת התמרים לתמרים".

**לא ניתן להשוות דמי ניהול של ביטוח מנהלים לדמי הניהול של קרן הפנסיה!!!!**

שני המוצרים הנם מוצרים שונים המענקים ללקוח הסופי תוצר שונה, ואפרט:

לגוף מוסדי המנהל קרן פנסיה לא קיים שום סיכון בניהול המוצר. היצרן במקרה זה גובה את דמי הניהול, והסיכון בגידול

## בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

## צינור עוקף רצפה

## עובדות המקרה

באחד הימים, גילה איל משה נזילת מים בדירתו.

כמה חכם הייתי שרכשתי מבעוד מועד את הפוליסה המבטיחה "הבית שלי" בחברת הפניקס, חשב משה בינו לבינו.

משה פנה להפניקס ודיווח על הנזילה. תתקשר לחברת "שחר נזקי מים" השיב נציג הפניקס. שעתיים לאחר שהתקשר עם שחר, הופיע בביתו נציג של "שחר נזקי מים".

איזה שירות, התפעל משה. נציג שחר ראה את מקום הנזילה ואבחן מיד את הבעיה. "קו המים המוביל משעון המים לדירה נפגע", אמר למשה, "צריך להחליף את קטע הצינור שנפגע".

הדירה לרשותכם, השיב משה, תחליפו את הצינור. זה לא כל כך פשוט, הסביר נציג שחר. הביטוח מכסה רק את החלפת קטע הצינור הפגום. אבל כדי להגיע אל הקטע הפגום, יש להרים את המרצפות. זה לא כלול בביטוח. תביא בעל מקצוע משלך וכשזה יסיים את הרמת המרצפות, תקרא לנו ונחליף את הצינור הפגום. תמורת תשלום מתאים, מיהר נציג שחר להוסיף, גם

אנו בשחר, מוכנים להרים את המרצפות. נציג שחר ראה את התדהמה על פני משה. יש לי הצעה בשבילך שתחסוך לך כאב ראש וכסף, ניסה לעודד אותו. בוא נבטל את הצנרת הקיימת ונתקין לך צינור עוקף. במקום שהצינור יעבור דרך המרצפות, נתקין צינור מים חיצוני. זה יחסוך לך את הרמת המרצפות. צינורות גלויים לעין זה היום טרנד. יהיה לך בית מרשים. ערכו יעלה. אם תיסע ללונדון, תבקר בסיטי. שם תגלה כי בבניין חתמי לויטס, מעוז הביטוח, כל הצינורות בחוץ.

משה סירב. הוא התעקש כי יחליפו לו את קו המים הקיים, אשר עובר מתחת למרצפות

של הבית. אין כל סיכוי שנעשה את זה, הודיע לו נציג שחר והלך. כעבור יומיים, הגיע לדירה מפקח שרברבים בחברת שחר. המפקח ניסה לשכנע את משה כי ישלם עבור פתיחת המרצפות. משה סירב. חלף חודש. בדירה הופיע "מומחה לאיתור דליפות" מטעם שחר. הוא עשה בדיקות במשך 3 שעות אך לא הצליח לאתר את מקום הנזילה המדויק מתחת למרצפות. עברו עוד מספר ימים. הפעם הופיע בדירה שמאי מטעם הפניקס. השמאי בדק את הנזילה וקבע, כי כדי להחליף את קטע הצינור שניזוק, יש לפרק את המרצפות. השמאי גם מסר למשה דו"ח כיצד יש לבצע את התיקון. איזה יופי, אמר משה לעצמו. עכשיו הכל יבוא על מקומו בשלום.

משה המתין והמתין. דבר לא קרה. לבסוף נמאס לו. הוא התיישב מהפניקס ומשחר. הוא פנה לקבלן שרברבות מטעמו. זה האחרון הרים את המרצפות והחליף את קטע הצינור שדלף. הכל בדיוק לפי חוות דעת השמאי של הפניקס.

האם הפניקס השיבה למשה את עלויות התיקון? הקורא המנוסה בוודאי כבר הבין שלא. להפניקס לא היתה כל כוונה לשלם. משה נאלץ לפנות לבית משפט השלום בירושלים.

## פסק הדין

מדוע אתם מסרבים לשלם למבוטח שלכם את דמי התיקון, הקשה השופט עבאס עאסי, הרי הוא פעל בדיוק לפי דו"ח השמאי שלכם. נכון, השיבו נציגי הפניקס, אבל

מבוטחינו חייבים לבצע את התיקונים רק דרך מוקד השירות מטעם הפניקס, כלומר דרך חברת שחר. אבל המבוטח פנה למוקד השירות, השיב השופט עבאס עאסי לנציגי הפניקס. זה נכון, הודו הנציגים, אך הוא התנהג כמו ילד עקשן. הוא הערים קשיים

לשכת סוכני ביטוח  
בישראל



לשכת סוכני ביטוח  
בישראל



לשכת סוכני ביטוח  
בישראל



לשכת סוכני ביטוח  
בישראל



לשכת סוכני ביטוח  
בישראל



לשלמה אבירן חבר  
לשכה משתתפים בצערך  
במות האב ניסים ז"ל  
שלא תדע עוד צער

לרוחה סביטץ חברת  
לשכה משתתפים בצערך  
במות האב יהודית ז"ל  
שלא תדעי עוד צער

לעמי שושן חבר לשכה  
משתתפים בצערך במות  
האב ניסים ז"ל  
שלא תדע עוד צער

לדבורה לזימי חברת  
לשכה משתתפים בצערך  
במות האב סעדה ז"ל  
שלא תדעי עוד צער

למשפחת רימברג  
משתתפים בצערכם  
במות חבר הלשכה  
מרכוס רימברג ז"ל  
שלא תדעו עוד צער

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל [shivuk@insurance.org.il](mailto: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](mailto:r_gdoron@netvision.net.il)

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

קלאוזנר סוכנות לביטוח מעוניינת בשיתופי פעולה - מכירות על גבי תיקי סוכנים בכל הענפים, בכל הארץ ובכל חברות הביטוח. במשרדינו מוקד טלמרקטינג וטלמיטינג עם נסיון מקצועי רב.

ליצירת קשר - 052-8033305  
[shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

קלאוזנר סוכנות לביטוח מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בכל הענפים ובכל הארץ. בעלי נסיון רב בתחום הרכישות- סודיות ואדיבות מובטחות! ליצירת קשר נא לפנות ל 052-8033305  
[shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

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

סוכן ותיק איזור חדרה מעוניין למכור תיק ביטוח אלמנטרי+חיים פרטים: [rw3591@gmail.com](mailto:rw3591@gmail.com)

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה למכירה תיק באזור גוש-דן [snir@gsr.co.il](mailto:snir@gsr.co.il) [www.gsr.co.il](http://www.gsr.co.il)

אורלן קבוצת ביטוח מעוניינת ברכישות תיקי ביטוח ושיתופי פעולה בכל הארץ. לפרטים: [tal@orlan.co.il](mailto: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 [snir@gsr.co.il](mailto:snir@gsr.co.il) [www.gsr.co.il](http://www.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 האלמנטרי מאזור הצפון / המרכז דיסקרטיות מלאה לפרטים: [shimon@boazgabay.com](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:hprt@zahav.net.il) טל: 054-7981155

## מודעות דרושים

סוכנות ביטוח באזור המרכז מחשפת מנהל/ת תחום האלמנטרי בחברה. דרישות התפקיד: יכולת ניהול צוות עובדים קטן, יכולת מכירה מוכחת, עבודה מול לקוחות וביצוע פגישות, יחסי אנוש מעולים, יכולת ארגון וסדר. קו"ח [hila.g@s-p.co.il](mailto:hila.g@s-p.co.il)

לסוכנות ביטוח באזור ראשון לציון דרושה חתמת אלמנטרית נעימה ועם אוריינטציה שיווקית, מנוסה, למשרה מלאה קו"ח למייל [sochen@hotmail.co.il](mailto:sochen@hotmail.co.il)

הזדמנות לא מחמיצים סוכן ביטוח/מנהל תיקים: קלע דוהרת קדימה. כולם יודעים שקלע זה הבית הטוב ביותר לסוכני ביטוח שכירים ולמנהלי תיקים. יש לך היום הזדמנות מיוחדת להצטרף לקלע ולעבוד בשיטת קלע. שיטת קלע מאפשרת לך לעבוד בעבודה מעניינת ולהרוויח יותר. שיטת קלע: כדאי לך וכדאי לנו. לתיאום פגישה 3690\* או 03-7641000 (לפנות לשרי) או במייל [hizdamnut@kela.co.il](mailto:hizdamnut@kela.co.il) המודעה מיועדת לנשים וגם לגברים. מספר המקומות מוגבל

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](mailto: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](mailto:rap_insr@rap-bit.co.il)

לקבוצת גשר דרושה/ מנהל/ת סוכנות ניסיון בביטוח חיים ואלמנטרי קו"ח [dani@gsr.co.il](mailto: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 ניסיון בתחום האלמנטרי. קו"ח למייל - [erez@ebit.co.il](mailto:erez@ebit.co.il) או לארז: 050-7500945

לקבוצת גשר דרושה/ חתם/חתמת אלמנטרי, מאיזור השרון קו"ח [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.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](mailto:beitsochen@gmail.com). למתאימים במיוחד תינתן אופציה לקבל הפניות לביטוח חיים, בריאות, סיעוד וקופות על לקוחות חמים