



אבידור קפלן, יו"ר "ככל ביטוח", בהתייחסות פומבית נרחבת לעליהם הציבורי: "אנו בכתקפה, פנסיית הציבור בסכנה"

"אדם ממוצע לא קם בבוקר ומחליט כי במהלך היום ישקיע מזמנו לבחון חלופות לחיסכון פנסיוני. גם אם יחליט לעשות זאת, הוא יתקשה לקבל החלטה נכונה ללא סיוע של מומחה בתחום, קרי סוכן ביטוח. עבור שירותיהם, הנמשכים שנים רבות, זכאים הסוכנים לתמורה נאותה והמקור היחיד למימונה הוא דמי הניהול"

בענפים פנסיית אחרים, אלא דמי הניהול המקובלים בחו"ל, בחיסכון ארוך טווח, ואלה גבוהים יותר מהמקובל בישראל, גם לפני ההפחתה המתוכננת. זאת ועוד, מן הראוי להדגיש שדמי הניהול נועדו גם לממן סיכונים נוספים שחברות הביטוח מקבלות על עצמן ואת עלות ההון המרותק לטובת החיסכון.

סיכון 1: תוחלת החיים מתארכת המוצר היחיד הקיים כיום בשוק, המבטיח פנסיה קבועה ויציבה גם אם תוחלת החיים מתארכת, הוא פוליסת ביטוח חיים, המשולבת עם חיסכון ארוך טווח (נהוג לכנותה גם "פוליסת מנהלים"). דמי הניהול הנגבים היום מהמבוטחים מכסים לא רק את הוצאות הניהול של הפוליסות הללו, אלא גם את הסיכון שתוחלת החיים בעתיד, הודות להתפתחויות טכנולוגיות, תתנהג לא לפי המודלים האקטואריים הנהוגים כיום, אלא תהיה ארוכה יותר. פוליסה כזו איננה ניתנת לביטול על ידי המבטח, אלא רק על ידי המבוטח. ביטוח סיכון זה איננו קיים בקרנות הפנסיה החדשות, אשר אינן מבטיחות את המקדם שעל פיו תחושב הגמלה לחבר הקרן מעת פרישתו. דמי הניהול בפוליסות מנהלים אמורים לכסות, בין השאר, גם את הסיכון הנובע מהבטחת מקדם הגמלה לאורך כל חיי המבוטח. כדי לעמוד בהתייבות, נדרשות חברות הביטוח לרתק הון רב האמור לספוג, בין השאר, גם את עלות התארכות תוחלת החיים מעבר לתחזית. מן הראוי להדגיש שכבר כיום מרתקות חברות הביטוח כ-6 מיליארד שקל בגין סיכון התארכות תוחלת החיים מעבר לתחזית שהתממשה עד היום.

סיכון 2: התנודות בשוק ההון הסיכון השני שהועמס על ציבור החוסכים בעקבות הרפורמה הוא סיכון התנודות בשוק ההון. בעבר הנפיקה המדינה אגרות חוב מיועדות עד כדי 70% מכספי הצבירה בקרנות הפנסיה החדשות. שיעור זה הופחת לכדי 30% ול-0% באפיקי חיסכון פנסיוני אחרים. רוב הגופים המוסדיים

האמיתית בחיסכון הפנסיוני - העדר הביטחון שהציבור החוסך עתה, הצעיר יחסית, יזכה לפנסיה סבירה ויציבה עם פרישתו לגמלאות. הרפורמות בענף הפנסיה החלו בשנת 1995 ונמשכו בתחילת שנות האלפיים. המניע העיקרי להן היה פשיטות הרגל של קרנות הפנסיה הוותיקות. הרפורמות התבטאו בהקמת קרנות פנסיה חדשות והפרטתן, ומשמעותן העיקרית הייתה העברת הסיכון הכרוך בהתארכות תוחלת החיים ובתנודות בשוק ההון אל כתפי ציבור החוסכים. כלומר, הפנסיה החודשית של עמיתי קרנות הפנסיה החדשות תלויה אך ורק בסכום שנצבר עד גיל הפרישה, וגובה הקצבה החודשית שיקבל הגמלאי איננו מובטח לאחר הפרישה. זאת לעומת הזכאים לפנסיה תקציבית או לפנסיה מקרן פנסיה ותיקה, הצוברים זכויות כפונקציה של שנות עבודה והמדינה נושאת בסיכונים הכרוכים במימוש הזכויות. על הציבור לדעת שניסיון העבר מלמד שתוחלת החיים מתארכת בכשנה במשך כל חמש שנים. לכן, בהנחה שהמגמה הזאת תימשך, הדור שיפרוש בעתיד מקרנות הפנסיה החדשות יינה מפנסיה הנמוכה בעשרות אחוזים מהפנסיות של אלה שיפרשו על פי ההסדרים שבטלו. כל המקטרגים על גובה דמי הניהול סבורים בטעות שרמת ההוצאות הכרוכות בניהול החיסכון הפנסיוני היא נמוכה ולכן רווחי חברות הביטוח גבוהים מדי, אך הם אינם רואים את התמונה כולה. אי-אפשר לדבר בנשימה אחת ובפשטות יתרה על ההוצאות בכל אפיקי החיסכון ארוך הטווח, משום שהם שונים ביניהם. למשל, בקרן פנסיה ובחברת ביטוח, להבדיל מקופת תגמולים, נדרשים תחשיבים אקטואריים רבים הכרוכים בהוצאות נוספות, והוצאות השיווק בקופות תגמולים גבוהות מאלה שבקרנות הפנסיה. ניהול הזכויות של בעלי פוליסות ביטוח חיים, עמיתי קרנות פנסיה ועמיתי קופות גמל במשך עשרות שנים כרוך בהוצאות ניכרות. אמת המידה להשוואה אינה דמי הניהול הנגבים

עיקרי הדברים:

- "כדי לעמוד בהתייבות, נדרשות חברות הביטוח לרתק הון רב האמור לספוג, בין השאר, גם את עלות התארכות תוחלת החיים מעבר לתחזית."
- "הסיכון השני שהועמס על ציבור החוסכים בעקבות הרפורמה הוא סיכון התנודות בשוק ההון."
- "בעקבות המלצות ועדת בכר תוקנו החוקים הרלוונטיים, כך שניתנה לבנקים אפשרות לשמש 'יועצים פנסיוניים'. נבנתה קונספציה שלפיה הבנקים הם יועצים אובייקטיביים, אך אין לכך שום אחיזה במציאות, משום ריבוי תחומי הפעילות שלהם."
- "אדם ממוצע לא קם בבוקר ומחליט כי במהלך היום ישקיע מזמנו לבחון חלופות לחיסכון פנסיוני. גם אם יחליט לעשות זאת, הוא יתקשה לקבל החלטה נכונה ללא סיוע של מומחה בתחום, קרי סוכן ביטוח. עבור שירותיהם, הנמשכים שנים רבות, זכאים הסוכנים לתמורה נאותה והמקור היחיד למימונה הוא דמי הניהול."

התלבטתי ממושכות אם לכתוב שורות אלה בעקבות המתקפה חסרת הרסן של אישי ציבור נגד ענף הביטוח וראשיו, תוך שימוש בכינויי גנאי מעליבים ופופוליסטיים, אך כיוון שנושא כבד משקל עומד על הפרק, חשתי חובה להביע דעתי על הסכנה הצפויה מהורדה לא מידתית ולא אחראית בדמי הניהול של המוצרים הפנסיוניים. אינני טוען ולו לרגע שאין בין הגופים המוסדיים כאלה שגבו דמי ניהול מופרזים, אך תהא זו טעות להסיק מכך מסקנות גורפות לגבי כל הגופים המוסדיים ולהסיח את דעת הציבור מהבעיה

<< המשך הכתבה מעמ' קודם

מזמנו לבחון חלופות לחיסכון פנסיוני. גם אם יחליט לעשות זאת, הוא יתקשה לקבל החלטה נכונה ללא סיוע של מומחה בתחום, קרי סוכן ביטוח. עבור שירותיהם, הנמשכים שנים רבות, זכאים הסוכנים לתמורה נאותה והמקור היחיד למימונה הוא דמי הניהול. הפחתה דרסטית של דמי הניהול תפגע בהכרח בפרנסתם. הניסיון מלמד שגופים שניהלו בעבר את החיסכון הפנסיוני, קרנות הפנסיה הוותיקות, קופות הגמל המפעליות והבנקים, לא עשו זאת טוב יותר מחברות הביטוח, ולכן האינטרס הציבורי הוא למנוע עזוזה נוסף בתחום חשוב זה.

פנסיוניים". נבנתה קונספציה שלפיה הבנקים הם יועצים אובייקטיביים, אך אין לכך שום אחיזה במציאות, משום ריבוי תחומי הפעילות שלהם. לבנקים ניתנה אפשרות לגבות מחברת הביטוח עמלה מתמשכת בשיעור של 0.25% מכספי הצבירה עבור ייעוץ חד-פעמי, ודבר זה כשלעצמו ייקר את דמי הניהול. אם דמי הניהול מונחים על "שולחן הניתוחים" של המחוקק, מן הראוי להניח לצדם על אותו שולחן גם את מעורבות הבנקים בייעוץ הפנסיוני ואת דמי הייעוץ שהם גובים. אדם ממוצע לא קם בבוקר ומחליט כי במהלך היום ישקיע

משיגים לחוסכים, בעזרת מומחים שהם מעסיקים, תשואות ארוכות טווח גבוהות מאלה שהובטחו להם בעבר באגרות החוב המיועדות. דמי הניהול אמורים לכסות גם את עלות המומחים הללו, המנהלים את כספי החוסכים במקצועיות ובאחריות. על נבחרי הציבור להחליט מה עדיף לטווח הארוך: תשואה נמוכה לאורך זמן, מובטחת באג"ח ממשלתי, או תשואה גבוהה יותר לאחר כיסוי דמי הניהול המושגת ע"י השקעת חלק ניכר מכספם בשוק ההון. בעקבות המלצות ועדת בכר תוקנו החוקים הרלוונטיים, כך שניתנה לבנקים אפשרות לשמש "יועצים

פרופ' עודד שריה בתאובה להצעת החוק שמבקש לקדם ח"כ חיים כץ: הורדת דמי ניהול לתאובה של 0.7% תביא לנזק יותר מאשר לתועלת

המשפטים. יצוין כי גם ראש הממשלה, בנימין נתניהו, התערב בסערה המתחוללת סביב דמי הניהול ובסיכום בינו לבין ח"כ כץ סוכם כי האחרון יקדם התדיינות עם משרד האוצר ועם הממונה על שוק ההון, בתקווה להגיע לפשרה. ח"כ כץ ציין כי התחייב בפני ראש הממשלה לאפשר מרווח זמן מספיק למיצוי ההתדיינות, כאשר לדבריו ראש הממשלה הנחה את האוצר שלא לבצע שום מהלך ללא הסכמתו.

עודד שריג, בפני חברי ועדת הכספים של הכנסת. בהופעתו בוועדה התריע הממונה על חוסר סבירותה של הצעת ח"כ כץ, וכי זו תביא לנזק יותר מאשר לתועלת. בתוך כך, הוא הודיע לחברי הוועדה כי האוצר פועל להפחתת דמי הניהול בקופות הגמל וקרנות הפנסיה ב-40% וכי המשרד כבר ניסח תקנות בעניין זה, אשר יוגשו לאישור בעוד כשבועיים. פרופ' שריג הוסיף כי התקנות נמצאות בשלב זה בבדיקה במשרד

על רקע ההתבטאויות החרפות ואף החריות בעוצמתן מצד אנשי ציבור רבים, שאליהם הצטרף השבוע גם יו"ר ההסתדרות, **עופר עיני**, ועל רקע כוונתו של **ח"כ חיים כץ**, לקדם הצעת חוק פרטית בנושא הגבלת דמי הניהול על כל מוצרי החיסכון לטווח ארוך, לשיעור של 0.7%, תוך הפניית חצי אשמה והתרסה כנגד חוסר מקצועיותם של אנשי האוצר, הופיע השבוע הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, **פרופ'**

ההרשמה בעיצומה!



הכינוס ה-33 באילת **2012** 19-22 במרץ

כד' באדר - כח' באדר תשע"ב

18 במרץ יום ה-M.D.R.T

היכוננו לכינוס
ביטוח ופינוסים 2012

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

"בחקרים של קטסטרופות, חספקות פוליסות הבריאות הפרטיות שירות שאין לו תחליף"

מתוך: "גלובס", רון שטיין, 31.1.2012

של החולה - כולל פגיעה במערכות גוף שלא היו נפגעות אם ההשתלה הייתה "מהירה". לכן, מבטחים שקונים מחברות הביטוח נספח השתלות הנלווה לפוליסת הבריאות הפרטית, נהנים מקיצור משמעותי של תקופת ההמתנה תוך מימון הטיפול עצמו והוצאות הנלוות לו - הגם שבאופן טבעי מרבית האוכלוסייה לא תיתקל בסיכון זה במהלך חייה.

קיימות בסל הממלכתי או שקיימות להתווייה אחרת). שני הקודקודים הנוספים של משולש הקטסטרופות, מעבר לתרופות מחוץ לסל, הם ההשתלות והניתוחים והטיפולים בחו"ל. הניסיון מלמד שהכיסוי של הסל הממלכתי והשירותים הנוספים שמעניקות קופות החולים (שב"נים) אינם נותנים מענה מספק ומהיר, במיוחד בכל הקשור לקטסטרופות ובראשן ההשתלות. בניגוד לתרופות שאינן כלולות בסל הממלכתי, שעלותן עלולה להסתכם באלפי שקלים בחודש, השתלות וטיפולים וניתוחים מיוחדים בחו"ל דורשים תשלום חד פעמי גדול מאוד. כאשר חולה שאינו מבטוח נזקק להשתלת איבר בחו"ל, הוא נדרש לשלם סכומים של עד כמה מאות אלפי דולרים. עלותו של ניתוח השתלת לב בארה"ב מגיעה לכמיליון דולר לעתים (עם אשפוז). זוהי הוצאה עצומה שעלולה לאלץ משפחה ממוצעת לממש נכסים לצורך מימון הטיפול, ולהפוך אותה לחסרת כל. הכיסוי להשתלות שנמכר על ידי חברות הביטוח, מכסה השתלות של ריאה, לב, کلیה, לבלב, כבד, וכל שילוב ביניהם, והשתלת איבר שלם או חלק מאיבר אשר נלקחו מגופו של אדם אחר במקומם, או השתלה של מח עצמות מתורם אחר בגוף המבטוח - וכל זאת בכפוף לחוקים בנוגע לאיסור סחר באברים. הכיסוי הנוסף לקטסטרופות נוגע לטיפולים מיוחדים וניתוחים בחו"ל למקרים שלא ניתן לבצעם בישראל ושללא ביצועם נשקפת סכנת חיים למבטוח. כיסוי זה נמכר בדרך כלל יחד עם כיסוי לביצוע השתלות. חוק ביטוח בריאות ממלכתי בישראל מבטיח כיסוי השתלות בסיסי שעל מנת ליהנות ממנו על החולה להיות ראשון בתור (מה שגורר המתנה ארוכה במהלכה איכות החיים נפגמת במידה משמעותית ביותר) ולהימצא במצב של סכנת חיים. מעבר לכך יש הרחבה בשב"נים בקופות החולים ששולחות לא מעט (יחסית) חולים להשתלה. אך גם כאן יש בעיה של המתנה ארוכה והידרדרות נמשכת במצבו הבריאותי

ביטוחי הבריאות של חברות הביטוח הם הרובד השלישי, הפרטי במלואו, של הביטוח הרפואי בישראל - אחרי הסל הממלכתי שמספקות קופות החולים והשב"נים תמורת תשלום (הביטוחים המשלימים) של אותן הקופות. ביטוחי הבריאות של חברות הביטוח מיועדים לשפות או לפצות את המבטוח בגין הוצאות רפואיות במקרים של פגיעה בבריאותו, כתוצאה ממחלה או מתאונה. הבסיס של ביטוחי הבריאות הפרטיים נמצא עדיין כרובד ביטוחי לטיפולים וניתוחים בארץ (ולהטבות נוספות שממלאות בעיקר תפקיד שיווקי) מעבר למשלים. כך, בימים שבהם החלו להישמע קולות הקוראים לצמצום הפער בין הרפואה הפרטית לרפואה הציבורית בישראל (בעיקר באמצעות השב"נים), ייתכן שהביטוחים הפרטיים באמצעות חברות הביטוח יהפכו למשמעותיים יותר גם לגבי טיפולים וניתוחים בארץ - השר"פ המוכר. זאת, לאחר שנים שבהן החלק העיקרי בביטוח הבריאות הפך לדומה ולמעשה כפול, לחלק העיקרי בשב"נים - היכולת לבחור צוות מנתח ברמה פרטית בניתוחים בארץ. בעוד שפוליסות הביטוח הפרטיות מעניקות למבטוחים מענה ביטוחי דומה לזה שקיים בסל הממלכתי ובוודאי בשב"ן (נכון להיום) בכל הקשור לכיסוי הביטוחי ל"ניתוחים בארץ ובחו"ל" - הרי שבמקרים של קטסטרופות, מספקות הפוליסות הפרטיות שירות שאין לו תחליף. מדובר במקרים שלא יקרו למרבית המבטוחים, אך במידה שכן, הם יצריכו כספים בהיקפים אדירים מבחינת החולה ומשפחתו ושהשב"נים וסל הבריאות הממלכתי לא נותנים להם מענה מספק במקרים רבים. בנוסף - העלייה בתוחלת החיים והשיפור באיכות החיים דורשים משאבים רפואיים רבים שצפויים לגדול עוד ועוד. מדובר בכיסויים שנמכרים כנספחים לפוליסת הבריאות הרגילה והמרכזית, המספקים כיסוי ביטוחי להשתלות איברים, טיפולים מיוחדים בחו"ל ומימון תרופות מחוץ לסל הממלכתי (בין אם הן לא

ביטוחים פרטיים ב-2010: 5.6 מיליארד שקל

מהדוח השנתי של אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון באוצר, שמסדיר את תחום ביטוחי הבריאות הפרטיים באמצעות חברות הביטוח, עולה כי ההוצאה הלאומית לבריאות בישראל (ציבורית ופרטית) עמדה בשנת 2010 על כ-61.2 מיליארד שקל. ההוצאה הפרטית לבריאות, הכוללת תשלומים ישירים של משקי הבית, תשלומי פרמיות לחברות ביטוח ותשלומים לקופות החולים עבור תכניות שב"ן, היוותה ב-2010 38% מסך ההוצאה הלאומית לבריאות כאשר תשלומי פרמיות לחברות ביטוח היוו כ-10% מההוצאה הלאומית לבריאות וכ-26% מההוצאה הפרטית לבריאות בשנה זו. סך דמי הביטוח בענף מחלות ואשפוז, שחברות הביטוח קיבלו מהציבור הישראלי, עלה לכ-5.6 מיליארד שקל לעומת כ-5.1 מיליארד שקל בשנת 2009. מדובר בעלייה של כ-10% המשך למגמה ברורה של עלייה בדמי הביטוח בשנים האחרונות. כמו כן, סך דמי הביטוח בביטוחים עבור כיסוי להוצאות רפואיות עמד ב-2010 על כ-1.97 מיליארד שקל לעומת כ-1.89 מיליארד שקל ב-2009. כ-64% מדמי הביטוח עבור ביטוח להוצאות רפואיות נגבה מפוליסות פרט (והיתרה מביטוחים קולקטיביים).

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

"מגדל" רכשה את סוכנות אלי ארליך

הסוכנות כתמחה בביטוחי הגיל השלישי ומנהלת תיק ביטוח הכולל ביטוחי סיעוד ובריאות, בהיקף פרמיה שנתי של מעל ל-40 מיליון ש"ח

שימש במשך 6 שנים ברציפות בתפקיד נשיא בית הדין הארצי של הלשכה. כמו כן משמש ארליך כחבר העמותה הפרלמנטרית בראשות יו"ר הכנסת לסיוע לניצולי שואה בישראל. סוכנות אלי ארליך מבטחת את חברי האגודה הישראלית לסוכרת וכן ארגוני גמלאים וארגוני עובדים רבים בתחומים אלו. יוגב הוסיף והדגיש כי הצטרפותו של ארליך לקבוצת "מגדל" מביאה עמה הרבה ידע, ניסיון ומקצוענות, אשר יסייעו לקבוצה בפיתוח הפעילות העסקית בתחום הגיל השלישי וחידירה לשוק ביטוחי הגמלאים. במסגרת ההסכם ימשיך ארליך לנהל את הסוכנות, שתפעל מעתה כחברה בת בקבוצת "מגדל" ותשתלב בקבוצת "מבטח-סימון".

סוכנויות" ומוביל את מהלכי רכישות תיקי ביטוח וסוכנויות במסגרת קבוצת "מגדל", הדגיש כי רכישה זו של סוכנות ארליך תומכת באסטרטגיה העסקית של הקבוצה לפיתוח מנועי צמיחה נוספים וכן כי רכישת הסוכנויות המתמחות נעשית במקביל לגידול אורגני והעמקת הפעילות העסקית של כל ערוצי ההפצה. מייסד הסוכנות, אלי ארליך, נמנה עם המומחים המובילים בישראל בתחום הבריאות והסיעוד, נסיעות לחו"ל ותאונות אישיות לפלח הגיל השלישי ולארגוני הגמלאים הגדולים בישראל. ארליך היה פעיל מרכזי בלשכה, יזם וביצע בעבר את פוליסת הביטוח הסיעודי של הלשכה עבור הסוכנים ובני משפחותיהם ואף

"מגדל" השלימה בימים אלה את רכישת מלוא הבעלות על סוכנות הביטוח של אלי ארליך. מדובר בסוכנות המנהלת פרמיה שנתי בביטוחים אלמנטריים, ביטוחי פנסיה, בריאות וסיעוד ופתרונות ביטוח ייחודיים לגיל השלישי, בהיקף של מעל ל-40 מיליון ש"ח. רכישת סוכנות הביטוח של ארליך היא צעד משמעותי נוסף במסגרת האסטרטגיה המוצהרת שמובילים מנכ"ל "מגדל", יונל כהן והמשנה למנכ"ל, אריק יוגב, המנהל את חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בחברה, להרחיב את פלח השוק של הקבוצה בתחום הביטוח לגיל השלישי, נסיעות לחו"ל, בריאות, סיעוד ואלמנטרי. יוגב, המכהן במקביל גם כמנכ"ל "מגדל"

"כלל ביטוח" פועלת להפחתת תאונות הדרכים ומציעה כהטבה מערכות עזר לנהגים צעירים

נמוכות; התרעה לפני התנגשות בהולכי רגל ורוכבי אופניים; והתרעה על סטייה מנתיב הנסיעה. במסגרת שיתוף הפעולה אף יועלה בקרוב בנושא קמפיין טלוויזיוני, שבו ישתתף אברי גלעד. אסף חגאי-פריי, סמנכ"ל מנהל תחום ביטוחי הפרט ב"כלל ביטוח", אמר כי "אנו מאמינים כי הטמעת השימוש במערכות למניעת תאונות דרכים תסייע בהפחתתן. שימוש במערכת למניעת תאונות דרכים, בפוליסות עם כיסוי לנהגים צעירים חסרי ניסיון, יוצר שילוב המפחית את הסיכוי לתאונה ומחנך את הנהג לנהיגה נכונה".

מנוי חודשיים, וכנגד תשלום דמי רישום חד פעמיים בסך 99 שקל בלבד. במידה והנהג הצעיר יבטל את ביטוח הרכב, הוא יוכל לרכוש את המערכת או לחילופין לפרקה מן הרכב ללא עלות עבור הפירוק. אז מהן למעשה יתרונותיה של מערכת Mobileye? C2-210 זוהי מערכת המופעלת באופן אוטומטי בעת התנתת הרכב. היא כוללת התרעות שונות המסייעות לנהגים לצפות מצבי סיכון, כגון התרעת התנגשות חזית/אחור תוך חישוב הזמן הצפוי עד להתנגשות; התרעת התנגשות חזית/אחור בסביבה עירונית המיועדת להיראות

"כלל ביטוח" שמה לה למטרה לתרום להפחתת תאונות הדרכים בישראל, בדגש על תאונות דרכים שבהן מעורבים נהגים צעירים. לשם כך החליטה החברה לשתף עם חברת Mobileye, ובמסגרת זו להעניק החל מפוליסות חודש מרץ הטבה לבעלי פוליסות ביטוח מקיף וחובה בגילאי 17-20, אשר תכלול התקנת מערכת Mobileye ברכבם. מדובר במערכת עזר לנהג המיועדת למניעת תאונות ונחשבת, לדברי גורמים בחברה, כמתקדמת בעולם. ההטבה תבטא בהשאלת מערכת ההתרעה לנהגים צעירים, ללא תשלום וללא דמי

סוכנות "אורלן" עורכת יום עיון מיוחד בנושא "כיזוגים, רכישות ושותפויות אסטרטגיות"

עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי ללשכה; ואריק ברנדס - סוכן ביטוח שמכר חלק מהעסק שלו ל"אורלן". את הצד של חברות הביטוח ייצג המשנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת לקוחות וערוצי הפצה בקבוצה, אריק יוגב, שמשמש במקביל גם כמנכ"ל "מגדל סוכנויות", שיגלה טפח מעסקאות המיזוג והרכישה האחרונות שביצעה הקבוצה בשבועות האחרונים. ב"אורלן" מצינים כי ההשתתפות ביום העיון אינה כרוכה בתשלום אך מחייבת הרשמה מראש.

לשווי התיק שבנו במשך השנים ואחרים מתלבטים בשאלות הפרקטיות שצצות מרגע שרעיון המיזוג או המכירה מתחיל לנקר". לוינסון הוסיף כי "מאחר ובאורלן אנחנו הרי פועלים ממילא באוריינטציה של שירות לסוכן, החלטנו לרכז צוות של מומחים - מהמובילים בתחומם, ולהזמין את ציבור הסוכנים ליום עיון מקצועי מאוד ופרקטי מאוד". מבין המרצים הנוספים ביום העיון: רוי"ח יגאל רופא - שותף מנהל ב"פאהן קנה יועצים"; עו"ד רונית אמיר - שותפה במשרד עו"ד יגאל ארנון ושות';

סוכנות "אורלן", ש-30% מאחזקותיה נרכשו באחרונה על-ידי "מגדל", תערוך יום עיון מיוחד בנושא "מיזוגים, רכישות ושותפויות אסטרטגיות", שיתקיים ביום שלישי, ה-7 בפברואר 2012 באולמי "אוונו" במגדלי עזריאלי, בת"א. לדברי סמנכ"ל השיווק של "אורלן", טל לוינסון, "בתנאים הנוכחיים של שוק הביטוח יתרון לגודל הופך למשמעותי הרבה יותר ובעקבות העסקה המוצלחת מאוד שעשינו עם מגדל אנחנו פשוט מוצפים פניות של קולגות. אני חושב שרבים מעוניינים לקבל הערכה

עקב תלונות ציבוריות רבות: הרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו הורתה על שידור פרסומת "הפניקס" למוצר הבריאות החדש של החברה למחלת הסרטן - רק במתכונת מצומצמת

תגובת "הפניקס": "חשוב לציין כי התשדיר לא נפסל לשידור אלא רק הנוסח המורחב שלו, אשר ממילא הקרנתו נסתיימה זה מכבר. החברה התגייסה למלחמה במחלת הסרטן ומציעה פתרון מקיף, איכותי וחשוב מכל: במחיר נמוך ושווה לכל נפש"

חשוב לציין כי התשדיר לא נפסל לשידור אלא רק הנוסח המורחב שלו, אשר ממילא הקרנתו נסתיימה זה מכבר. בשלב זה משודר הנוסח המקוצר אשר ימשיך להיות משודר גם כעת. הפניקס התגייסה למלחמה במחלת הסרטן ומציעה פתרון מקיף, איכותי וחשוב מכל: במחיר נמוך ושווה לכל נפש. פתרון זה ניתן באמצעות סדרת כיסויים שיש בהם מימד רחב של חדשנות. שכיחות הופעת המחלה אכן מפתיעה את הציבור והיא הובאה בפניו לראשונה ע"י מנכ"ל משרד הבריאות, במסיבת עיתונאים שערך המשרד. הפניקס נקטה בדרך של ציטוט תוצאות המחקר, כפי שאלו הוצגו ע"י מנכ"ל משרד הבריאות, הואיל ואנו סבורים שמלחמה במחלה קשה זו היא חשובה, ראויה ומתבקשת. לשם כך הושקעו משאבים עצומים בפיתוח פתרון ביטוחי חדשני וייחודי, בשיתוף פעולה יחיד מסוגו בין הפניקס לבין מומחי המכון האונקולוגי של המרכז הרפואי אסותא". בשלב זה, אם כן, תוכל החברה לשדר את התשדיר המקוצר, שכולל רק את הפרטים האינפורמטיביים.

המערכת הציבורית. זה ניסיון לבלבל את הציבור ולהגיד לו שבמחלה המפחידה הזו יש רק סיכוי אחד להינצל. זה חוסר אחריות - והקמפיין הזה צריך לרדת מהמסך. זו הפחדה למטרות שיווקיות וזה מוכיח שוב את הצורך שלנו לעשות רגולציה הרבה יותר טובה על ביטוחי הבריאות הפרטיים". על רקע הדברים הודיע השבוע הרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו כי "בעקבות פניות שהגיעו לרשות השנייה ולנציב פניות הציבור בעניין התשדיר של חברת הביטוח הפניקס, אשר הביעו מורת רוח מתוכנו ומאופיו הרשות בדקה את התשדיר ומצאה כי ישנה בעייתיות בשל חשש להפחדה ופגיעה ברגשות הציבור. לנוכח הודעת הזכיינים שהתשדיר משודר במתכונתו הקצרה וכולל את החלק האינפורמטיבי בלבד - הרשות הנחתה את הזכיינים כי ניתן יהיה להמשיך ולשדרו במתכונת זו בלבד. במידה וירצו לשוב ולשדר את הגרסה המלאה של התשדיר יידרשו להגישו לרשות לצורך אישורו בטרם שידורו מחדש". מ"הפניקס" נמסר כי "קיבלנו את פניית הרשות ואנו לומדים אותה.

באחרונה השיקה "הפניקס" ביטוח בריאות ייעודי למחלת הסרטן, בשם "צוות מנצח". את השקת מוצר הדגל החדש של החברה בתחום הבריאות, ליווה בשבוע האחרון קמפיין פרסומי נרחב בטלוויזיה, באינטרנט, ברשתות חברתיות וברדיו. בתוך כך, נגד קמפיין פרסומי זה הוגשו לרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו תלונות רבות מצד אזרחים, אשר ראו בתשדיר הטלוויזיוני שהופק "שימוש ציני ומרושע במחלה כה אכזרית וקשה". התלונות אף גלשו לדף הפייסבוק של החברה, לרבות תלונה לפיה: "הפרסומת שלכם מזעזעת, חסרת התחשבות ופשוט אכזרית. אני בעד פרסום והעלאת מודעות בנושא - אבל יש דברים שעוברים את גבול הטעם הטוב". גם ממשד הבריאות נשמעו תלונות בנושא, כאשר מנכ"ל המשרד, פרופ' רוני גמזו, טען כי "הקמפיין יוצר תחושה מטעה שלפיה אם תצטרך להתמודד עם הסרטן תוכל להתמודד אתו טוב רק במידה שיהיה לך ביטוח פרטי. זה כמובן מצג מעוות כי גם רוב בעלי הביטוח הפרטי מבצעים את כל הטיפולים והליווי בתוך

מחזור השתלמויות בביטוח אלמנטרי

הוועדה לביטוח אלמנטרי בראשותו של יו"ר הוועדה, קובי צרפתי, התייחסה במפגשים שקיימה לנושא העשרת הידע של חברי הלשכה ועובדי משרד הסוכן. במסגרת זו הועלו על ידי חברי הוועדה סידרת נושאים להשתלמויות מקצועיות. בעקבות בקשת הוועדה, המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל שליד הלשכה, ערכה את תוכנית ההשתלמויות וזו יוצאת לדרך.

להלן הנושאים:

1. ביטוח דירקטורים ונושאי משרה - ההשתלמות יצאה לדרך ושת קבוצות לומדים כבר משתתפות בה - בתל אביב ובחיפה.
2. ביטוח קבלנים כל הסיכונים, ביטוחים הנדסיים, צ.מ.ה.
3. אובדן רווחים.
4. בדיקת רווחיות לקוח.
5. סיקור וניהול סיכונים, אפיון צרכים ביטוחיים.
6. ביטוח חקלאי.

כל השתלמות היא בת שני מפגשים ועלות למשתתף - 300 ₪. פרטים הנוגעים לכל השתלמות ומועדיהן יפורסמו על ידי המכללה.

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

הוועדה להגברת התחרותיות בענף הרכב סחליצה ליצור מחירון רכב משומש בפיקוח המדינה

מבין הפתרונות החלופיים ממליצה הוועדה לבחון הטלת החובה על חברות הביטוח לציין מראש, במועד הנפקת הפוליסה, על בסיס איזה מחירון הוגדר מחיר הרכב לצורכי הביטוח

יצחק" נחשב למקובל על חברות הביטוח ועל הבנקים. פירושו של דבר הוא שכאשר רכב נפגע בתאונה קשה, הסכום אשר מוחזר ללקוח נקבע בהתאם למחירון זה. בהקשר זה, ולאור המחירונים השונים הקיימים, שבהם נמצאים לעיתים פערים המגיעים לאלפי שקלים בין דגמי מכוניות בעלי מאפיינים זהים, ממליצה הוועדה לבחון הטלת החובה על חברות הביטוח לציין מראש, במועד הנפקת הפוליסה, על בסיס איזה מחירון הוגדר מחיר הרכב לצורכי הביטוח.

קיימים בישראל כמה מחירוני רכב גדולים, בהם מחירון הרכב של "לוי יצחק" - המחירון המוביל בישראל - והמחירון המקוון של אתר "יד 2". מחירון הרכב המשומש של "לוי יצחק" קובע את ערכיהן של המכוניות המשומשות באמצעות שימוש בצוות סוקרים ושמאים; ואילו מחירון הרכב המשומש של "לוח יד 2" משתמש בנתוני גולשים - אשר מדווחים אם מכרו את מכוניתם במחיר גבוה או נמוך, כדי לקבוע את ערכה בשוק. ככלל, מבין שני המחירונים, מחירון הרכב של "לוי

מבין המלצותיה של הוועדה להגברת התחרותיות בענף הרכב, בראשות פרופ' ירון זליכה, עולה כי זו ממליצה למדינה ליצור מחירון רכב משומש שיחליף את מחירוני הרכב הקיימים ויפוקח על ידי מנגנון שתקים המדינה. לחלופין מציעה הוועדה פתרון אחר להסדרת ענף הרכב המשומש: הטלת איסור על גופים המסוקרים במחירוני הרכב מלרכוש שטחי פרסום במחירונים או קשר עסקי דומה אחר. זאת, כדי למנוע מהגופים המסוקרים השפעה כלשהי על מחברי המחירונים. כיום

רשת "יונט" כרחיבה את פעילותה לתחום הפיקוח החוץ בנקאי - השיקה כרטיס אשראי ייחודי "יונט קרדיט"

הפינוסית באמצעות כרטיס "יונט קרדיט". **שלמה אייזיק**, מנכ"ל "יונט", אמר כי "זהו מהלך פורץ דרך, שיאפשר לסוכני יונט להיכנס לעולם חדש - לאוקיאנוס פיננסי". לדבריו, באמצעות מתן השירות הפיננסי החדש, תתאפשר לסוכן להעניק ללקוח שירות על בסיס חווייה חיובית, ולא רק על בסיס סיכונים וקטטרופות עתידיים.

הרשת כרטיסי אשראי לשימוש הלקוחות. המסגרת החוץ בנקאית שתעמוד בשלב זה לרשות הלקוחות באמצעות כרטיסי "יונט קרדיט" תגיע לתקרה של עד 50,000 ₪, במקביל למסגרת הלוואות של עד 40,000 ₪, המיועדות לכל מטרה. לאחר תהליך הסמכה והכשרה ייעודי במסגרת פעילותה של "יונט", יוכלו הסוכנים לשווק את הפעילות

רשת הסוכנים וסוכנויות הביטוח והפינוסים "יונט", השיקה השבוע כרטיס אשראי ייחודי, בשם "יונט קרדיט". מדובר בצעד שהינו תוצאה של הנהלת הרשת להרחיב את תחומי הפעילות גם למישור המימון החוץ בנקאי. במסגרת זו קיבלה "יונט" את אישור הפיקוח בנושא וחתמה על שיתוף פעולה עם חברת "ישראלכרט", שתנפיק עבור סוכני

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז השרון ומחוז ת"א

הנכם מוזמנים ליום עיון של מחוז השרון ות"א שיתקיים ביום שלישי 16 בפברואר 2012 בגן ארועים "טרואר" ברחוב יוניצמ 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: "איתוראן וחברת סטארט"

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"

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

טבלת חקדמי גמלה בפוליסות ותיקות

חברות וחברים, חברים רבים פונים ללשכה בשאלות הנוגעות למקדמי גמלה בפוליסות ותיקות. על מנת להקל על הפונים ומי שאינו פונה ומידע זה חשוב לו בעבודתו, רכזנו את טבלת המקדמים של כל הקרנות הוותיקות לדורותיהן, עפ"י גיל פרישה גבר ואישה.

אישה					גבר					קרו גיל פרישה
ט-י עד 6/01	ז-ח	ו	ג-ד-ה	א-ב	ט-י	ז-ח	ו עד 6/01	ג-ד-ה	א-ב	
209.34	187.8	174	172.2	169.72	190.79	172.91	161.3	161.3	157.58	60
204.21	183.73	170.5	169.2	166.47	185.83	168.9	157.8	158.4	154.41	61
199.07	179.64	167.1	163.3	163.19	180.92	164.9	154.4	154.4	151.15	62
193.95	175.53	163.6	163.3	159.87	176.07	160.94	151	150.4	147.89	63
188.86	171.42	160.1	160.3	156.54	171.31	157.02	147.6	146	144.65	64
183.81	167.32	156.5	155.4	153.19	166.63	153.16	144.2	143.5	141.45	65
178.81	163.25	153	152.4	149.84	162.07	149.38	140.9	139	138.29	66
173.88	159.2	149.5	149.4	146.5	157.63	145.67	137.7	134	135.19	67
169.03	155.2	146	146.5	143.19	153.32	142.07	134.5	133.6	132.15	68
164.28	151.26	142.6	143.5	139.91	149.17	138.57	131.4	130.6	129.2	69
159.65	147.4	139.2	139	136.68	145.18	135.2	128.5	127.7	126.34	70
155.14	143.64	135.9	136.6	133.52	141.37	131.97	125.6	124.7	123.59	71
150.79	139.98	132.7	134.6	130.43	137.75	128.89	122.9	121.7	120.96	72
146.6	136.44	129.6	132.6	127.43	134.33	125.97	120.3	118.8	118.45	73
142.59	133.04	126.6	130.6	124.53	131.12	123.21	117.8	116	116.09	74
138.78	129.79	123.7	128.7	121.76	128.13	120.64	115.5	115	113.86	75
135.17	126.71	120.9	126.7	119.12	125.36	118.25	113.4	112.8	111.8	76
131.78	123.8	118.4	124.7	116.62	122.82	116.05	111.4	110.8	109.89	77
128.62	121.08	115.9	122.7	114.27	120.5	114.04	109.6	108.9	108.14	78
125.71	118.56	113.7	119.7	112.09	118.42	112.22	107.9	106.9	106.55	79
123.03	116.24	111.6	116.8	110.08	116.55	110.59	106.5	105	105.12	80
120.6	114.13	109.7	113.8	108.24	114.9	109.15	105.1	103.9	103.86	81
118.41	112.23	107.9	110.8	106.57	113.45	107.88	104	102.9	102.74	82
116.46	110.52	106.4	107.9	105.09	112.19	106.77	103	101.9	101.77	83
114.74	109.02	105	104.9	103.77	111.11	105.82	102.1	101	100.93	85
113.25	107.7	103.9	103.3	102.61	110.2	105.02	101.4	100	100.22	85

כפי שהנך רואה המקדמים בפוליסות הוותיקות יוצאים מהכלל ויש לעשות כל שניתן לשמר פוליסות אלה. שיעור הגמלה החודשים שיקבל מבטוח המחזיק בפוליסה ותיקה יהא גדול בלפחות 50% ממבטוח בפוליסה חדשה בגיל פרישה זהה.

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה

“הצעת פשרה בפני עצמה לא תיחשב כהודאה בקיום זכות”

זכות התובע, תחיל תקופת ההתיישנות מיום ההודאה; ומעשה שיש בו משום ביצוע מקצת הזכות, דינו כהודאה לעניין סעיף זה. בסעיף זה, 'הודאה' - למעט הודאה שהיה עמה טיעון התיישנות.

לטענת דן, אם "ביטוח ישיר" הודתה בקיום זכותו של התובע, אזי יש לראות בכך את הפסקת מירוץ ההתיישנות. לשיטתו של דן, תוקף ההודאה מותנה בשני אלה: **האחד**, על ההודאה להיות בכתב; **והשני**, כי אין עמה (עם ההודאה) טיעון התיישנות. בהתאם לכך, הציג דן לבית המשפט מכתב ששלחה לו "ביטוח ישיר", בו נכתב ש"ביטוח ישיר" נכונה לפצות את דן בסך כולל של 5,000 ₪, עם קבלת שטר הסילוק חתום. מנגד טענה "ביטוח ישיר", כי **אין** ללמוד מתוכן המכתב על קיומה של הודאה בזכותו של דן.

בהתאם לכך פסק בית המשפט, כי "הכלל המרכזי העולה מפסיקת בית המשפט העליון ובתי המשפט המחוזיים לעניין משא ומתן בין מבטחת ובין מי שתובע תגמולי ביטוח הוא, כי כל עוד פועלת המבטחת ומנהלת משא ומתן באופן ענייני במטרה להגיע לפשרה היא לא תיחשב כמודה בזכות התובע. הצעת פשרה בפני עצמה לא תיחשב כהודאה בקיום זכות... אם מנוהל משא ומתן בסמוך לתום תקופת ההתיישנות על המבטחת להזהיר המבוטח שאם לא יפעל למימוש זכותו היא עלולה להתיישן, כאשר כלל זה נובע מחובת תום הלב המוטלת על המבטחת".

בנוסף פסק בית המשפט, כי המכתב ששלחה "ביטוח ישיר" לדן, הינו הצעת פשרה בלבד, שאין לראות בה הודאה בזכות התובע לקבל פיצויים, אלא נכונות להגיע לפשרה על מנת לסיים את הפשרה. לסיכום, בית המשפט פסק כי הוא דוחה את התביעה וחייב את דן בהוצאות על סך 10,000 ₪.

אשר על כן, ניתח בית המשפט את הוראות סעיף 89(2) לחוק הפקנ"ז באופן הבא: אין חולק כי התיבה "מעשה", שלפי סעיף 89(2) הינו אירוע תאונת הדרכים. כמו כן, קבע בית המשפט כי "היום שבו אירע הנזק" שבאותו סעיף, מתייחס לנזק שנגרם על ידי המעשה אירע ביום התאונה. כן קבע בית המשפט, כי הדיבור "לא נתגלה הנזק ביום שאירע", כוונתו לכך שכל עוד לא נתגלה הנזק, פרק הזמן שעד גילוי לא ייספר לצורך מניין ההתיישנות.

יחד עם זאת הדגיש בית המשפט, כי **"משנתגלה נזק פניו כלשהו, מתחילה תקופת ההתיישנות לרוץ גם אם לאחר מכן התרחב ההיקף הפיזי של אותו נזק"** (ההדגשות במקור). בהתאם לכך הפנה בית המשפט לפסק הדין בערעור אזרחי 83/80 זמיר נ' כימיקליים ופוספטים בע"מ, שם נפסק **"כי נתגלה אין פירושו נתגבש אלא מספיק שיש ראיה לסימני הנזק-הפגיעה, ואפילו לאחר מכן הוסיף והתפתח נזק חמור הרבה יותר"**.

בענייננו, הפנה בית המשפט לתיעוד הרפואי שהוצג בפניו, ונמצא כי כבר בקרות התאונה, הגיע דן לבית החולים, שם אובחנו שברים בכף ידו, והיא גובסה. לדברי בית המשפט, אין חולק על כך שמספר שנים לאחר התאונה, התגלו אצל התובע ממצאים נוספים בתחום האורטופדי, אלא שעל מנת להגיש את התביעה, די היה בקיומם של שברים על מנת להגיש את התביעה. כלומר עובדת התגלות השברים ביום התאונה מצביעה על כך, כי כבר ביום התאונה היו סימני נזק, משמע "גילוי הנזק" על ידי דן היה ביום התאונה ולא לאחר מכן, כפי שנטען בכתב התביעה.

בנוסף טען דן, לתחולת הוראות סעיף 9 לחוק ההתיישנות, תשי"ח-1958 (להלן: **"חוק התיישנות"**), לפיהן: **"הודה הנתבע, בכתב או בפני בית- המשפט, בין בתוך תקופת ההתיישנות ובין לאחריה, בקיום**

לבית משפט השלום בכפר סבא הוגשה תביעתו של דן קרספל (להלן: "דן"), כנגד איי. די. איי חברה לביטוח ישיר בע"מ (להלן: **"ביטוח ישיר"**). שמות עוה"ד לא צוינו בפסק הדין. פסק הדין ניתן בנובמבר 2011 מפי השופט אהרון ד. גולדס.

ברקע פסק הדין צויין, כי דן עבר תאונת דרכים ביום 30.12.2002, ובהתאם לכך הגיש תביעה לבית המשפט ביום 03.01.2010, מכח חוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים תשל"ה-1975 (להלן: **"התאונה"** ו"חוק הפלת"ד"). מנגד טוענת "ביטוח ישיר", כי דין התביעה להידחות הואיל והתביעה הוגשה בחלוף 7 שנים מקרות התאונה.

בהתאם לכך, טען דן כי חל בעניינו סעיף 89 לפקודת הנזיקין (נוסח חדש) (להלן: **"הפקנ"ז"**), הקובע כי **"לענין תקופת התיישנות בתובענות על עוולות - היום שנולדה עילת התובענה הוא אחד מאלה: ... (2) מקום שעילת התובענה היא נזק שנגרם על ידי מעשה או מחדל - היום שבו אירע אותו נזק; לא נתגלה הנזק ביום שאירע - היום שבו נתגלה הנזק, אלא שבמקרה אחרון זה תתיישן התובענה אם לא הוגשה תוך עשר שנים מיום אירוע הנזק"**.

לטענת דן, תקופת ההתיישנות מתחילה להימנות מהיום שבו נולדה התובענה, ומקום שבו עילת התובענה היא נזק והנזק לא התגלה ביום שאירע, יחל מניין הימים מהיום בו נתגלה הנזק. לשיטתו, המועד שבו התגלו נזקיו הוא באפריל 2005, עת אובחנה אצלו מחלת קרוהן, וכן לאחר שעבר בדיקת אורטופד ביולי 2008, או אז נתגלה שבר בפיקת הברך שלו.

לחלופין טוענת "ביטוח ישיר", כי בתביעה לפי חוק הפלת"ד, לא עוסקים בשאלת גילוי הנזק, אלא בשאלת מועד התגלות הנזק, ולפיכך מועד גילוי הנזק אינו רלוונטי לעניין. לטענת "ביטוח ישיר", מניין ההתיישנות נבחן על פי מועד קרות התאונה בלבד.

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

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

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

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

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 snir@gsr.co.il www.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 snir@gsr.co.il 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 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

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

לסוכנות ביטוח באזור ראשון לציון דרושה חתמת אלמנטרית נעימה ועם אוריינטציה שיווקית, מנוסה, למשרה מלאה קו"ח למייל 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 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

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/מנהל/ת סוכנות ניסיון 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 ניסיון 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

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 לי: 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