



דמי הניהול בפנסיה מצדיקים את עצמם

מאת: רון קשת, מנכ"ל "קשת פיננסים"

הזמן שנצא מהתחושה של "אני לא רוצה לצאת פראיר", ונתבגר אל תוך המציאות שמראה לנו שכשאתה רוצה לקנות איכות היא עולה כסף אך שווה זהב. טענה נוספת שמועילת נגד הגופים המוסדיים גורסת כי בקופות הגמל ובקרנות ההשתלמות הפסידו העמיתים כסף בשנים האחרונות. ואולם, לאחר הירידות ב-2008, מינואר 2009 (כולל אוגוסט 2011), כל הקופות רשמו תשואה ממוצעת של כ-36.7%. בהקשר זה אציין כי הקריאות הנשמעות ביבור וגם בקרב חלק ממי שמכנים את עצמם מומחים, המייעצים לעמיתים למשוך את כספם ולהעביר אותו למסלולים סולידיים, הן מסוכנות. בשנים האחרונות פגשתי בעשרות רבות אם לא במאות עמיתי קופות גמל שפעלו לפי צו הפאניקה. הם הפסידו בשנת 2008 סך של כמעט 20% בממוצע, ואז, כתוצאה מייעוץ של יועצים חסרי ידע ואחריות, או מבחירה אישית גרועה, העבירו את כספם למה שמכונה

0.26%. זאת בזמן שבאותן קופות מצטיינות - שממוצע התשואות השנתיות בהן הגיע ל-31.87% - עמדו דמי הניהול על 0.90% בממוצע. אז מה ניתן ללמוד מכך? שהציבור לא מטומטם, ושכשהוא מוכן לשלם יש לזה סיבה. אני מניח שכל עמית בר דעת בכל אחת מהקופות הסקטוריאליות היה מוכן שיגבו ממנו דמי ניהול של 0.90% במקום 0.26% אם בתמורה הוא יקבל תשואה ממוצעת של 31.87% במקום 13.57%. זו הרי תשואה יותר מכפולה. יתרה מזאת, הביקורת שהופנתה למשווקים הפנסיוניים למיניהם, כאילו נהגו בחוסר אחריות בכך שהעבירו עמיתים מקופות שמשלמים בהן דמי ניהול נמוכים לקופות עם דמי ניהול גבוהים יותר, מסתברת כעת כלא נכונה. לא שלא ראיתי מקרים כאלו, אבל מהיכרות רבת השנים עם השכבה הבכירה של המתכננים הפנסיוניים, אני יכול לומר שיש בהם בעלי מקצוע לא מעטים שמבצעים את עבודתם באחריות.

לא אחת נטען שקופות הגמל וקרנות ההשתלמות "שוחטות" את החוסכים בדמי הניהול שהן גובות מהם. כמי שעוסק בתחום הפנסיוני למעלה מ-30 שנה, החלטתי לבדוק עד כמה האמיתות הללו מגובות בעובדות. לצורך כך בחנתי את התוצאות בענף בתקופה

במסגרת דיוני ועדת הכספים שהתקיימו השבוע, אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, הציג בפני חברי הוועדה את הנתונים כפי שמופיעים במאמרו של רון קשת. מדיוני הוועדה - קראו בהמשך, בכתבה נפרדת

שבין ינואר 2008 ואוגוסט 2011 - אחת מהתקופות הסוערות בהיסטוריה הכלכלית המודרנית.

מהתוצאות עולה שממוצע התשואה של כלל הקופות בתקופה הזאת היה 12.33%, כשהקופות הסקטוריאליות (שבהן דמי הניהול נמוכים יותר) הציגו תשואה ממוצעת של 13.57% - לא הרבה מעל ממוצע השוק. ואולם, כשבוחנים את הצמרת של קופות הגמל, מתברר שמבין הקופות המצטיינות, שהניבו למעלה מ-25%, רק אחת הייתה קופת גמל מפעלי (כלומר, קופה ייעודית של ארגון עובדים כלשהו). היתר שייכות למה שמקובל לקרוא בתי ההשקעות הפרטיים. דמי הניהול ב-86 הקופות הסקטוריאליות - שבהן הושגה כאמור תשואה של 13.57% - עמדו ב-2010 על ממוצע נמוך מאוד של

תשואות קופות הגמל ינואר 2008 - אוגוסט 2011

קופות גמל סקטוריאליות	קופות גמל מצטיינות (מעל 25% תשואה)	תשואה ממוצעת
13.60%	31.87%	דמי ניהול
0.26%	0.90%	

המקלט השקלי הזמני. רק שמסתבר שצפירת ההרגעה לא נשמע במקלט ההוא, והם הפסידו את העליות של 2009-2010.

בסופו של דבר, "אין ארוחות חינם". כך זה בדרך כלל בחיים וכך זה גם בתחום החיסכון הפנסיוני. כשאתה מוכן לשלם - תקבל. הגיע

מחובתם של הסוכנים לכוונע פגיעה בהכנסותיהם!

הכנסות הסוכנים אסור שייפגעו בעת מתן הנחה למבוטח. מהלך שיווקי זה, שבו נעתרת החברה לבקשת המבוטח ומעניקה לו הנחה, הינו פועל יוצא של תחרות בשוק, אולם הוא אינו יכול לבוא על חשבון הכנסתו של הסוכן וקיזוז תמורתו! מחובתם של הסוכנים לעמוד על זכאותם ולהבין כי הסכמה ל"טענה" כזו או אחרת המשפיעה לרעה על הכנסותיהם, היא פתח להמשך התנהלות פסולה, שפוגעת בראש ובראשונה בהם!

לשלם", או "גם סוכנים אחרים מוותרים על העמלה, כדאי שתלמד מהם ותוותר גם אתה". זהו מקבץ חלקי ביותר מבין כלל הטענות, אשר נקודת המוצא שלהן פסולה מיסודה ונובעת מתפיסה שיש לעקור אותה אחת ולתמיד: הסוכן זכאי לתגמול בגין כל פוליסה, מכל סוג! הרי הוא זה שדאג לצירוף המבקש לתוכנית הביטוח והוא זה שגם יידרש לתת את השירות והשאלות לכל צורך וענין שיופנו אליו מצד המבוטח. במקביל,

אנו עדים באחרונה לתופעה לפיה מערימות חברות הביטוח קשיים בקבלת עובדים לתוכניות ביטוח פנסיוני בגין רמות השכר הנמוכות של אותם המבקשים להצטרף לתוכניות או להסדרים השונים. גם במידה והחברות מצרפות בסופו של דבר את המבקשים, עומדים סוכנים בפני מצבים לפיהם חברות עושות כל מאמץ שלא לתגמל אותם. השיטות לכך רבות וכוללות טענות כמו "ביטוח שכזה לא רווחי לנו ואין לנו מאיפה

הלשכה פועלת לשינוי שיטת הצמדת הקצבאות בפוליסות משלמות קצבה

זה יחול גם על פוליסות קיימות ולמעשה יפתור את הבעיה הקיימת כיום. בתוך כך נעשתה פניה למספר חברות ביטוח, אשר לפחות מאחת התקבלה תשובה כי בקרוב תעשה פניה למשרד המפקח להוספת מסלולים נוספים להצמדת הקצבאות. נושא זה ונוספים, כגון פתוח תוכנה לאיתור צרכים ותכנון הוליסטי אשר תעמוד לרשותו של כל סוכן חבר לשכה, מדגישים את הקו המקצועי בו דוגלת הלשכה - הלקוח הוא המרכז ותפקידו של הסוכן להציע לו את הפתרונות המקצועיים ביותר תוך התייחסות לפוליסות קיימות ולחדשות.

לקבל קצבה ללא חשיפה לסיכונים, לפי אותו ההיגיון הקיים במודל הצ'יליאני. לאור פנייתו של ורדי, נעשתה פניה מטעם הוועדה לביטוח פנסיוני למשרד המפקח, לרו"ח מיכל היימן, מנהלת המחלקה לביטוח חיים בסוגיה זו, במטרה לאפשר לכל חוסך אשר מגיע לגיל קבלת קצבה לבחור בין מספר מסלולים, כולל מסלולים סולידיים לחלוטין. היימן השיבה כי למשרד המפקח אין כל מניעה לאשר מסלולים נוספים וזה יוכל להתבצע לאחר פניה של חברות הביטוח לאישור מסלולים אילו. במקביל ייבדק הנושא לאור הכנסת המודל הצ'יליאני, והאם מודל

מקבלי הקצבאות מפוליסות משלמות קצבה נהנים ממקדם מובטח לפי חלוקה לזכר/נקבה. ואכן, מדובר ביתרון גדול מאוד אשר למעשה מביטיח לחוסך קצבה ידועה לכל ימי חייו. עם זאת נשאלת השאלה למה צמודה הקצבה לאחר תחילת קבלתה? נקודה חשובה זו הועלתה על ידי חבר המועצה הארצית, אריק ורדי, אשר מבדיקה שערך מסתבר כי הקצבה לאחר תשלומה צמודה למסלול ברירת מחדל כמופיע בנספח הפוליסה, שהוא למעשה מסלול כללי - עד 30% מנייתי. כמובן שנתון זה אינו הגיוני כלל לחוסכים אשר הגיעו לגיל פרישה ומעוניינים

עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, בוועדת הכספים: "הורדה חדה מדי של דמי הניהול תפגע בחוסך הקטן"

של 1.2% הם התחתית, האם זה אומר שהחברות הקטנות ייעלמו כיוון שלא יוכלו לעמוד בתחרות מול הגדולות נוכח הוצאות התפעול הקיימות? אם נחתוך יותר מדי אנחנו עשויים לפגוע בצרכן, הזהירה. בתוך כך ביקש יו"ר הוועדה ח"כ משה גפני, להדגיש את הצורך במעורבות המחוקקים בדמי הניהול. "כנבחר הציבור מחובתנו להתערב. אם לא נתערב בדבר כה משמעותי לציבור במה כן נתערב?", אמר. יצוין כי בישיבת ועדת הכספים בנושא דמי הניהול השתתפו חמישה חברי כנסת, ביניהם ח"כ ציון פיניאן.

שריג המשיך וטען בדיון כי הצעת החוק שח"כ כץ מקדם תהיה משום שבירת כלים, ואף הצביע על כך שדמי הניהול באירופה הם 1.32% לעומת 1.08% בממוצע בישראל. בהקשר זה ציין כי "דמי הניהול הממוצעים הנגבים היום נמוכים מהתקרה וירדו משמעותית. הם עמדו ב-2011 על 1.08% מהצבירה, בעוד שב-2005 הם עמדו על 1.4%". חברת הוועדה ויושבת-ראש ועדת המשנה לביטוח ח"כ פאינה קירשנבאום, הגיבה לנתונים השונים שהוצגו והביעה חשש כי גם ההפחתה שהאוצר מציע חדה מדי. "אם דמי ניהול

הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, פרופ' עודד שריג, טען השבוע בוועדת הכספים של הכנסת, כי "אסור להוריד בצורה חדה מדי את דמי הניהול בקופות הגמל". זאת, על רקע המחלוקת הקיימת בנושא בין האוצר לבין ח"כ חיים כץ, המבקש להוביל חקיקה שתביא להפחתת דמי הניהול ל-0.7% בלבד. על-פי סימולציה שאגף שוק ההון הציג בוועדה, תקרה של 1.2% תגרום לחברות הפסד מצרפי של 45 מיליון ש"ח ותכפה עליהן להתייעל, ואילו תקרה של 0.7% תגדיל את ההפסד המצרפי ל-298 מיליון ש"ח בשנה. פרופ'

המסלוקה הפנסיונית: הגופים המוסדיים וסוכני הביטוח יחויבו להתחבר למסלוקה; הגופים המוסדיים יחויבו לשאת ברוב עלויות הפעלתה

ועדת המכרזים, בכוונתנו לקבוע כי בשנה הראשונה הגופים המוסדיים יישאו ב-70% מסך עלות ההפעלה השנתית שתקבע, בשנה השנייה ב-65%, בשנה השלישית ב-60% ובשנה החמישית ואילך ב-50%. שאר המשתמשים יישאו ביתרת העלות לפי היקף השימוש שלהם בפועל בשירותי מערכת הסליקה, בהתאם לתעריף קבוע לפעולה". שאר המשתמשים הינם סוכנים, בנקים ויועצים - כל אחד בהתאם להיקפי השימוש שיעשה. ממשרד האוצר ציינו כי: "אולי ביום הראשון המסלוקה תוסיף לגופים עלויות, אך בטווח הארוך זה ייעל את כל התפעול ויזיל את העלויות. המסלוקה תניב תועלת גם לגופים הגדולים, עבודתם מול המפיצים השונים ושאר השחקנים בשוק".

הנכסים שמנהל כל גוף. כלומר, ככל שהגוף גדול יותר, הוא יישא בעלויות גבוהות יותר. לדברי לי דגן, המשנה לממונה והחתומה על המכתב הנלווה לטייטה, "דמי השימוש עבור שירותי מערכת הסליקה ייקבעו במכרז ויחולו על ידי המשתמשים בשירותי המערכת בהתאם לתועלת שהם עשויים להפיק מהשימוש בה. מאחר שמערכת הסליקה צפויה לייעל תהליכי עבודה של הגופים המוסדיים ולהקל על ביצוע שיווק פנסיוני ויעוץ פנסיוני, ובכך להשפיע על היקף נכסי החיסכון הפנסיוני שהגופים המוסדיים מנהלים, מוצע כי הגופים האמורים ישתתפו בשיעור מהותי מעלות הפעלת המערכת לפי היקף הנכסים שהם מנהלים. בהתאם לאמור, ובכפוף לאישור

הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע טיוטת חוזר לעניין המסלוקה הפנסיונית, שכותרתה: "חובת שימוש במערכת סליקה פנסיונית מרכזית". בטייטה מפורטות הפעולות שיש לבצען באמצעות מערכת הסליקה. בסמוך למועד פרסום מסמכי המכרז, מציין הממונה בטייטה, יפורסם מידע רלוונטי נוסף למשתמשי מערכת הסליקה, כגון: שלבי הפעלת מערכת הסליקה, השירותים שתיתן ופרטי התשלום בגינם. בתוך כך עולה מהטייטה כי תחול החובה על הגופים המוסדיים וסוכני הביטוח להתחבר ולהשתמש במסלוקה הפנסיונית, כאשר הגופים המוסדיים יישאו ברוב עלויות הפעלת המערכת - וזאת בהתאם להיקף

קן נויבך: לא התכוונתי לפגוע בסוכני הביטוח

ב' (13.2.2012), ביקשה נויבך לתקן דבריה כשהיא נותנת ביטוי בשידור חי לתגובת הלשכה, לפיה "טענה כה קשה וגורפת, לפיה 'אנו לא סומכים על סוכנים', הינה בגדר אשמה כוללת ובלתי אחראית כנגד כלל ציבור סוכני הביטוח, שעושה את מלאכתו באופן הנאמן והמקצועי ביותר. מדובר בציבור שמשרת קהל עצום על סמך ידע, יכולות וניסיון. קיימות דוגמאות רבות לחשיבות ולתרומת הסוכנים ויעידו על כך רובם המכריע של אזרחי מדינת ישראל, המביעים פעם אחר פעם את האמון שלהם בסוכן הביטוח האישי".

אשר בה אמרת - אנו לא סומכים על סוכנים. אני כסוכן ביטוח נפגעת מהערך ואינך יכולה לומר זאת ברי"ש-גלי ובשידור חי, כי את לא מכירה אותי. אני בשירותי כסוכן ביטוח משרת אלפי לקוחות ועוזר להם. אינך יכולה להטיל בי דופי כשאינך מכירה אותי". כהן המשיך וציין כי הדברים שאמרה נויבך בשידור, אינם עולים בקנה אחד עם הצורך המתבקש בשמירה על כבודו של כל אדם ואיש מקצוע, גם כאשר דנים בנושאים העומדים על סדר היום. גם הלשכה מהרה להגיב וביקשה בכל תוקף כי תגובתה תושמע מעל גבי האתר. ואכן, למחרת, ביום

במסגרת תוכנית הרדיו "סדר יום", המשודרת בכל בוקר ברשת ב', קיימה ביום א' (12.2.2012) מנחת התוכנית, קן נויבך, ראיון עם פרופסור חיים לוי, דיקן בית הספר למינהל עסקים במרכז האקדמי למשפט ועסקים ברמת גן, בנושא דמי הניהול. במהלך הראיון השמיעה נויבך את הטענה כי "אנו לא סומכים על סוכנים". המשפט והטון שבו נאמר, הביאו לגל תגובות נזעמות מצד סוכני הביטוח שהאזינו לתוכנית. כך, אהרון כהן, חבר הוועד המנהל, כתב לנויבך כי "אני מבקש שתחזרי בך ובשידור חי ותתקני את הערתך

השרים אישרו הצעת חוק לחשיכת פיצויים חקופות הגמל

תשלום חודשי קבוע. האפשרות השלישית, של משיכה עתידית של כספי הפיצויים באופן חד פעמי ובפטור מס, בוטלה ב-2008. כעת, כאמור, צפויה לחזור ולעמוד אפשרות זו בפני החוסכים. המשמעות: עובדים המגיעים לגיל פרישה ומעדיפים להשאיר חלק מכספם בקופות הגמל יוכלו לעשות זאת ולמשוך אותו בהמשך מבלי שהדבר יהיה כרוך בחיוב מס. יצוין כי הכרעה סופית בנושא תתקבל בוועדת העבודה והרווחה, הצפויה להתכנס בקרוב ולהכריע בנושא יחד עם משרד האוצר.

3 לפקודת מס ההכנסה), אשר הכריח את החוסכים בקופות הגמל לבחור אם למשוך את כספי הפיצויים בפטור ממס מיד עם פרישתם (גם אם לא היה להם צורך בכסף), או להשאיר את הכסף בקופת הגמל ואז להופכו אוטומטית לקצבה. על-פי תיקון 3, כספי הפיצויים שיישאר בקופות הגמל לאחר הקצבה ייחשבו כהפקדות חדשות וככאלו יהיו חייבות במס. המחשבה שעמדה מאחורי החלטה זו הייתה לעודד את המעבר של החוסכים מתוכניות פנסיוניות המבוססות על תשלום הוני חד-פעמי, לכאלו המבוססות על

ועדת השרים לענייני חקיקה אישרה השבוע תיקון שיאפשר לחוסכים בקופות הגמל שאינן לקצבה לשמור חלק מהכסף המצוי בקופות לאחר הפרישה. לפי ההצעה שאושרה יתאפשר לחוסכים ותיקים בקופות הגמל, שיש להם כספים צבורים בקופה מלפני 2008, להותיר את כספי הפיצויים בקופת הגמל עם פרישתם - תוך שהם שומרים לעצמם את הזכות למשוך את כספי הפיצויים בעתיד, כמשיכה חד פעמית פטורה ממס. התיקון נועד למעשה לתת מענה למצב שהשתנה ב-2008 (תיקון

"מגדל": הופסקו החגעים לרכישת חברת "שלמה ביטוח"

בחברה, בעובדיה ובסוכניה והודיע באופן חד משמעי כי אין בכונתו יותר למכור את החברה וכי יש בכונתו להמשיך ולפתח את החברה על פי התוכנית האסטרטגית המקורית שלה, ולגרום להמשך צמיחתה ושגשוגה, בשוק הביטוח בישראל". ליבושור הוסיף כי העסקה האחרונה שביצעה החברה עם מבטח המשנה שבבעלות איש העסקים וורן באפט, יחד עם פעולות מתכוננות נוספות בשיתוף פעולה עם הסוכנים, יעניקו לחברה את הכוח, הכלים והמשאבים להמשיך בעשייה ובמינופה העסקי. בתוך כך תקיים בקרוב "שלמה ביטוח" מפגש עם סוכניה, שבו יוצגו תוכניותיה של החברה לשנים הבאות.

ב"מגדל". מנגד, ב"שלמה ביטוח", שראשיה הביעו מלכתחילה ספקות בנוגע לאפשרות הוצאת העסקה אל הפועל - כפי שבא לידי ביטוי בהודעת החברה לבורסה בתחילת 2012, לפיה היא "מנהלת משא ומתן לחתימה על הסכם עם גוף מקבוצת מגדל למכירת פעילות הביטוח אשר מנוהלת בשלמה ביטוח... אין כל ודאות שהמו"מ האמור יביא לחתימת הסכם בין הצדדים" - מיהרו להגיב ולהודיע כי בעל השליטה, שלמה שמלצר, אינו מתכוון יותר לנהל מגעים למכירת החברה. במכתב מציין צבי ליבושור, מנכ"ל "שלמה ביטוח", כי "בעל השליטה בחברה, שלמה שמלצר, הביע את אמונו מחדש

לאחר פרסום קיומם של מגעים לרכישת חברת "שלמה ביטוח" על ידי קבוצת "מגדל", הודיעו השבוע הצדדים על הפסקתם. ב"מגדל", שביקשה לחזק את הזרוע האלמנטארית שלה באמצעות הרכישה, הסבירו את הפסקת המגעים בכך שהמשא ומתן, אשר נמשך כחודשיים, לא הבשיל לכדי חתימת הסכם. גורמים בשוק מעריכים כי הרקע להחלטה הוא אחר, ונובע מהנחיה מקיפה וחד משמעית של ג'נרלי, בעלת השליטה ב"מגדל", להקפיא רכישות ועסקות מתוכננות. זאת, כנראה עד להתבהרות התמונה בנוגע להצעה שמונחת כיום על שולחנה של ג'נרלי לרכישת אחזקותיה

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

קבוצת "מגדל" השיקה יוזמה להכשרת ספורטאים מצטיינים לקריירה עסקית בתחום הביטוח

לפתח קריירה באופן שלא יפגע בקריירה הנוכחית שלהם ויכין אותם למקצוע מרתק ומתגמל", ציין יוגב. היבט חשוב נוסף שעלה בוועידה הוא נושא הבטחת עתידו הפנסיוני של הספורטאי (ובני משפחתו). **נר סוסי**, סמנכ"ל, מנהל מרחב הישירים של "מגדל", אמר בהקשר זה כי "קריירת הספורטאי מלווה בסיכונים פיזיים וחשוב שהספורטאי יבטיח את עתידו ואת עתיד משפחתו. התחלת קריירה בגיל צעיר יכולה דווקא להוות יתרון בבניית העתיד הפנסיוני של הספורטאי, תוך חיסכון עתודות נאות לגיל הפרישה".

שיתוף פעולה בין ראש חטיבת הספורט בהסתדרות, **נר אלון** ושל ראשי "מגדל". **אריק יוגב**, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בקבוצה, הסביר כי לנוכח העובדה שהקריירה של הספורטאים קצרה יחסית ולא פעם, הם אף נאלצים להתחיל בקריירה חדשה מוקדם משהם ציפו, עולה צורך של ממש כי הם יערכו לפיתוח קריירה עסקית מקבילה - כבר בעודם ספורטאים פעילים. "מגדל תומכת בספורט הישראלי ובספורטאים לאורך זמן ומתוך היכרותנו עימם, החלטנו להרים את הכפפה ולהציע תנאים המאפשרים

קבוצת "מגדל" השיקה בוועידת הספורט הראשונה שהתקיימה ביום רביעי בהרצליה, תוכנית ייחודית לפיתוח קריירה עסקית לספורטאים מצטיינים - שתפעל במקביל לניהול הקריירה הספורטיבית של המקצוענים. כינוס הספורטאים עסק בין השאר באפשרויות לפיתוח קריירה בשוק העבודה לצד הקריירה הספורטיבית, בהצגת תוכניות פנסיוניות מיוחדות לספורטאים, בדרכים לקידום מעמדו של הספורטאי המקומי ומעמדו של הספורטאי כעובד וכן בנושא המיסוי על ספורטאים ישראלים וזרים. הוועידה הינה תוצאה של

"הראל" חשיקה מערכת סילוק תביעות אינטרנטית לטובת ייעול עבודת הסוכנים

מרכזי באסטרטגיה העסקית שלו", נמסר מ"הראל", "אנו מעניקים חשיבות מכרעת למתן כלים שיסייעו בידי הסוכנים לבצע את עבודתם ביעילות, מהירות ופשטות. המערכת מאפשרת יישוב תביעות מבוטחים תוך דקות ספורות, לרבות אישור ותשלום התביעה, ובכך מיעלת את השירות הן לסוכנים והן למבוטחים". מ"הראל" מוסיפים עוד כי "החברה מכירה בכך שסוכניה מהווים הון אנושי יקר ערך, ותמשיך להשקיע בהם ולפתח שירותים עבורם. מערכת זו הינה נדבך נוסף בכלים המפותחים לשימוש סוכני החברה ואנו נמשיך ונעמיד כלים ושיפורים מעין אלה בעתיד".

כיום, מספר חשבונית וכדומה), ולאחר סיום הזנת הנתונים מתבצעת בדיקה אוטומטית של המערכת, בהתאם לקריטריונים קבועים. במידה והבדיקות האוטומטיות של המערכת תקינות, יינתן לסוכן אישור מיידי לתביעה והתשלום מבוצע אוטומטית ומועבר בתוך מספר ימים. במקרה שבו התביעה לא עומדת בקריטריונים, תפתח מיידי תביעה במערכת אשר תקבל קדימות בטיפול על ידי החברה. בכל מקרה לא תתקבל דחייה אוטומטית אלא רק לאחר הפעלת שיקול דעת של אגף התביעות בחברה בהתאם לכל מקרה. "כגוף מוביל ומנוסה בתחום, אשר חדשנות היא ערך

חברת "הראל" משיקה מערכת לסילוק תביעות באינטרנט עבור סוכניה, הנקראת: "מת"ס". המערכת האינטרנטית המתקדמת אמורה לאפשר לסוכני "הראל" לסלק תביעות מבוטחים בגין ייעוץ רפואי באופן מיידי ולקבל את התשלום תוך ימים ספורים בלבד. היא תושק בשלב ראשון לסוכנים נבחרים ובשלב שני תורחב לשימוש כל סוכני "הראל". דרך פעולת המערכת היא פשוטה ומקצרת באופן משמעותי את זמן אישור תביעות מבוטחים בגין ייעוץ רפואי וקבלת התשלום. הסוכן מזין את פרטי החשבונית בעבור הייעוץ שקיבל המבוטח (תאריך,



**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

כנס כהנה של MDRT בבנגקוק - תאיילנד

מאת: רם מסחרי, יו"ר MDRT ישראל

דוגמא לחברה שכן עשתה את השינויים היא מקדונלד'ס שבשנים האחרונות עשתה עשרות שינויים ובניגוד לכל התחזיות מראה מידי שנה צמיחה ורווחים גדולים. כששמעתי את הרצאתו לא יכולתי שלא לחשוב על המצב שלנו סוכני הביטוח חיים במדינת ישראל שקמים כל בוקר לכתבות לא מחמיאות על דמי ניהול ועמלות, וכתבים כלכליים מתחרים עם חברי כנסת מי יכה בנו יותר. אני חייב לומר שהרצאתו של סקר הבהירה לי שצריך לזוז הלאה ולעשות שינוי ולהתאים את עצמנו למצב, אולי שינוי שיטת העמלות, אולי לעבור בהדרגה לדמי יעוץ ודמי טיפול מהלקוח כפי שקרה באנגליה ובאוסטרליה. אין לי ספק שההרצאה הייתה שווה את הנסיעה לבנגקוק. כאחד שהשתתף במספר כנסים בארה"ב אני חייב לציין כי הכנס בבנגקוק הפליא אותי בהשקעה של הנהלת המועדון, שטרחו ועבדו להרים כנס מרשים. כמובן שחברי המשלחת ניצלו את מזג האוויר הנוח גם לקניות ובילוי בבנגקוק התוססת ואין כיף יותר משילוב של לימודים ובילוי. בשנה הבאה הכנס יערך בהידרד שבהודו, ואין לי ספק שנראה שוב משלחת גדולה של סוכנים מישראל יוצאת לחוויה מדהימה בכנס נוסף.

המרצים אמרו: אם אני אחליף שטר של 100 דולר עם חבר, התוצאה הסופית שלשנינו יש 100 דולר כל אחד, אבל אם אני אתן לו רעיון מכירה והוא יחזיר לי רעיון מכירה, לכל אחד משנינו יש שני רעיונות. בטקס הפתיחה היה לי הכבוד לשאת את דגל ישראל וזו הייתה חוויה מדהימה לשמוע 4500 איש מריעים ומוחאים כפיים. ההרצאות היו יוצאות מהכלל, כל צמרת הוועד המנהל השתתפה: **הנשיאה ג'ניפר בוריסלאו, הנשיא הקודם ג'וליאן גוד, סקוט ברנון, מישל הוסלי וקרולין בנקס. מרצים אורחים כללו את טוני גורדון, מיכאל מורו, סלומון היקס המדהים, אנקיט פדיה, אלסנדרו פורטה, בן דקר דן טורמן ואחרים.** ההרצאה שסיימה את הכנס הייתה של **רוברט סקר**. סקר הוא אחד המרצים המבוקשים ביותר בעולם כיום בנושא של הסתגלות למצבים משתנים ואף הרצה בארץ בעבר. סקר טוען שהיום בעולם עסקים היפראקטיבי חייב כל בעל מקצוע להתאים את עצמו לשינויים החלים מידי יום ביומו אם זה בגלל מתחרים או רגולציה או חידושים והמצאות שסוגרים חברות ענק כדוגמת קודאק שלא השכילה להתאים עצמה לעידן הדיגיטלי.

משלחת גדולה של מעל ל-140 סוכנים ועוד כ-20 בנות זוג מישראל השתתפה בכנס MDRT EXPERIENCE שנערך השנה בבנגקוק שבתאיילנד. זו הפעם הראשונה שמשלחת כה גדולה הגיעה מארצות המערב. כנס המיועד לשכנע סוכנים להירשם למועדון נערך מידי שנה באחת מארצות מזרח אסיה. בשנת 2011 ארגון ה-MDRT כלל כ-20,000 חברים ממזרח אסיה. קצת כדי לקבל פרופורציות, בהודו יש 3,500,000 סוכני ביטוח, שמתוכם 8300 חברי MDRT! המשלחת הישראלית כללה קבוצה גדולה של סוכני שחם, אשר בלטו בהופעה אחידה בחולצות כתומות וכן קבוצות ממגדל חברה לביטוח, אגוז סוכנות לביטוח, יונט סוכנות לביטוח. זו הייתה גם הפעם הראשונה בכנס באסיה שההרצאות תורגמו בתרגום סימולטני גם לעברית. בכנס השתתפו כ-4500 סוכנים מ-35 ארצות, כולל שכננו הלבנונים ומשלחת גדולה מאיראן. כמובן שכולם הצטלמו עם כולם ופוליטיקה לא שיחקה תפקיד. הכנסים הם מאבני היסוד של מועדון ה-MDRT. בכנסים סוכנים מכל העולם משתפים זה את זה ברעיונות, עצות, החלפת דעות, עזרה הדדית ותרומה לקהילה, כפי שאחד

מקומות אחרונים!
מהרו להירשם!



היכוננו לכינוס
ביטוח ופינוסים 2012

הכינוס ה-33 באילת
2012 במרץ 19-22
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

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז ירושלים

סמנכ"ל שיווק ומכירות ב"איתוראן", בהמחשת אתר החברה ככלי ניהולי בידי הסוכן; **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", על מדיניות התמיכה של החברה בסוכנים ויישומה בפועל; **יובל ארנון**, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, בדברים אודות התכנון הפיננסי והטכנולוגיה במשרד הסוכן; **ודנה מרזל**, פעילה חברתית, שפירטה על תרומת הפרויקט הקהילתי בקריית יובל וחשיבותו העצומה לבניית קהילה חזקה במקום. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, חתם את מסכת הדוברים בהתייחסו לשלושה נושאים עיקריים: סוגיית דמי הניהול, חוזר יפוי הכוח לבעל רישיון וחוק האכיפה המנהלתית והשלכותיו. יצוין כי הסוכנים הפנו שאלות רבות לנשיא הלשכה, אשר השיב באריכות ובפירוט לכל אחת מהן. ארוחת צהריים משותפת חתמה את יום העיון רב המשתתפים ו...רב העניין.

ברחובות השכונה, לרבות עבודות סיוד, גינון ותחזוקה. כן יערוך המחוז לקראת חג הפסח מבצע לאיסוף בגדים, צעצועים, ציוד חשמלי, כלי בית ואף רהיטים שונים עבור תושבים נזקקים בשכונה. כל זאת, לדברי שגב, תוך הבטחה שאותם תושבים שיזכו לתרומות יתחייבו לעזרה קהילתית בהמשך. שגב: "הרעיון הוא שאנחנו נעזור להם כדי שהם יעזרו לעצמם ולקהילה שלהם. ניתן להם את הכוח והרוח הגבית להבין שההיחלצות מהמצוקה מתחילה קודם כל בהם וביכולתם לתמוך האחד בשני במסגרת קהילתית". מבין הדוברים הנוספים ביום העיון: **עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, בסקירה של ידיעות מפתיעות מכס השיפוט; **מאור שטיינמן**, ממחלקת ביטוח בריאות באגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, בהצגה ובהסבר על המודל החדש בביטוחי הסיעוד; **אורן שמלץ**,

השתתפות מרשימה ביותר, של למעלה מ-130 סוכנים, היוותה תפאורה מושלמת ליום העיון המרתק שערך מחוז ירושלים ביום שני 13 לפברואר 2012, במלון "ממילא" שבעיר. בדברי הפתיחה התייחס **אילן שגב CLU**, יו"ר המחוז, לאווירה הציבורית הקשה שמלווה את כל הענף, על רקע הפרסומים בנושאי דמי הניהול. עם זאת, סירב שגב להתרגש וציין כי מדובר בעננה שתחלוף ותחזק עוד יותר את ציבור הסוכנים. בהקשר זה אף הציע לחזק את כוחם של הסוכנים במישור הפוליטי ואת הדיאלוג עם חברי הכנסת מכל הקשת הפוליטית. בתוך כך התייחס שגב גם להיבט הקהילתי והכריז על פרויקט קהילתי מוביל של סוכני המחוז. במסגרת זו יפעלו הסוכנים בשיתוף פעולה עם מנהלת שכונת "קריית יובל" בירושלים ויסייעו בשיקום בניינים והמרחב הציבורי

מחוז חיפה והצפון - טיול ט"ו בשבט 8.2.12

יו"ר המחוז, **אריה אברמוביץ**, בירך את כל הסוכנים לכבוד החג והדגיש בדבריו את הפיכתו של הטיול במועד חגיגי זה למסורת של מחוז חיפה, אשר מן הסתם תתקיים גם בשנה הבאה. כמו כן הודה אברמוביץ לחברת "שגריר" על מתן החסות לאירוע ול"גיל 4X4" על ההדרכה והארגון. תודה מיוחדת הפנה יו"ר המחוז לסגן יו"ר המועצה הארצית **מקסים דרעי** ולמזכירת המחוז **ירדנה שפיר**, שארגנו את הטיול ואפשרו את הוצאתו אל הפועל. לסיכום, חזרו הסוכנים מהטיול נרגשים ועמוסי חוויות, כשהם מצפים להמשך המסורת המהנה.

הטראגי, ולאחר שהתעשתו המשיכה קבוצת הסוכנים לגן הלאומי סוסיטא ולסיור בעתיקות שבמקום, בליווי הדרכה צמודה. נקודת הטיול הבאה הייתה אזור מבוא חמה ומפגש עם אנשי קק"ל. לאחר הסבר קצר קיבל כל אחד מהמשתתפים הנרגשים שתיל, לקיומה של מצווה אחת בט"ו בשבט - נטיעות. ארוחת צהריים בחניון סמוך, שבמרכז הגשת חמין חם, התאימה ליום החורפי, והיוותה מבוא לעריכת טקס ט"ו בשבט, שכלל פירות יבשים, ברכות וזמרות. **ג'קי אמסלם**, חבר ועד המחוז, ניהל את הטקס יחד עם סוכנים נוספים. בהמשך,

בבוקר ט"ו בשבט התכנסו כ-100 סוכנים באוטובוסים וג'יפים, וכמסורת מחוז חיפה לאורך השנים יצאו לטיול ט"ו בשבט, כולל נטיעות - בהדרכת "גיל 4X4" ובחסות חברת הגרירה "שגריר". המשתתפים נפגשו סמוך לצומת המוביל, ואחרי הגשת כיבוד קל וקפה (כדי להתחמם), יצאו למסלול. בתחילה, לכוון הכנרת וסכר דגניה. שם צפו בסכר ההיסטורי, שנבנה כדי לאגור מים היורדים בואכה בקעת הירדן ובהמשך, לתצפית במצפור נהרים וביקור באנדרטת שבע הבנות שנרצחו במקום. הנוף המדהים לא הצליח להסתיר את הכאב הרב מהמקרה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



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

בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

אז מה אם הביטוח ריק כתוכן? בזכותו ישנת בשקט

מבוא

תארו לעצמכם חברת תרופות, המוכרת גלולות נגד הריון. אילו היה מתברר, כי הגלולות פגומות וחסרות ערך, האם מישהו היה דן ברצינות בטענה כי רוכשי הגלולות צריכים עדיין לשלם את מלוא המחיר, משום שנהנו מקיום יחסים ללא חשש הריון? בתחום הביטוח טענה מסוג זה, עד כמה שהיא הזויה, זוכה לדיון מעמיק. אפילו בבתי משפט.

עובדות המקרה

יוסף גונדה היה לקוח נאמן של חברת הביטוח הראל. מדי שנה בשנה, הקפיד לחדש בהראל את הביטוח לדירתו. כך משך שנים רבות. המחשבה, כי בעת צרה הראל תעמוד לצידו, הביאה לו שקט ושלווה.

באחד הימים, גילה גונדה באקראי, כי באחד החידושים, הגניבה הראל לפוליסה דרישות מיגון שלא היו בפוליסות הקודמות. הגילוי הזה טלטל את גונדה. אמצעי המיגון שהוגנו לפוליסה, כמו סורגים ומערכת אזעקה, כלל לא היו בביתו של גונדה. את עינו צד במיוחד סעיף בו הראל רשמה, כי דרישות המיגון מהוות תנאי לתוקף הפוליסה. בעצם, אמר לעצמו, הייתי פראייר. שילמתי ושילמתי, אבל בכלל לא הייתי מבוטח. אילו הייתה לי פריצה, הראל הייתה טוענת כי רימית אותה, כי העלמתי ממנה את העובדה שאין בבית סורגים ומערכת אזעקה.

גונדה החליט לעשות מעשה. הוא ביטל את הפוליסה שלו בהראל, מצא חברת ביטוח שלא דרשה אמצעי מיגון כמו הראל וביטח את דירתו אצלה. אולם גונדה לא הסתפק בכך. הוא פנה לבית המשפט לתביעות קטנות בתל אביב ודרש את כספו בחזרה.

פסק הדין

שילמתי להראל משך שנים עבור פוליסות שבעצם היו חסרות תוקף, טען גונדה בפני השופט לימור ביבי-ממן. אילו היה מתרחש אירוע ביטוחי, הראל היתה מתנערת מהביטוח בטענה שלא מילאתי אחר דרישות המיגון. למה שלא תחזירו לו את כספו, התעניינה השופטת ביבי-ממן אצל נציגי הראל, הרי באמת הוא לא ידע כי שיניתם לו את דרישות המיגון. בסופו של דבר, בעקבות שינוי דרישות המיגון הוא לא קיבל תמורה לכספו.

זה ממש ממש לא נכון, נעלבו נציגי הראל ופנו אל גונדה. בשביל מה רכשת אצלנו ביטוח, שאלו אותו. רציתי שקט נפשי, ללכת לישון ולדעת כי אם יקרה לביתי משהו חס וחלילה, אהיה מכוסה, ענה גונדה. וכל השנים האלה לא ישנת בשקט, המשיכו נציגי הראל להקשות. ישנתי, כי סמכתי עליכם שאם יקרה משהו אתם תעמדו לימיני, השיב גונדה.

את רואה, אמרו נציגי הראל לשופטת, הוא קיבל תמורה מלאה לכספו. כל השנים הללו הוא ישן מידי לילה כמו מרמיטה. אין לו שום נזק. אבל אם היה קורה משהו, אתם לא הייתם משלמים לו דבר, השיבה השופטת. אז היה לו נזק. זה נזק תאורטי, השיבו נציגי הראל, בפועל לא אירע אירוע ביטוחי. לכן זה לא רלבנטי אם בקרות אירוע ביטוחי, לא היינו משלמים לו דבר.

יש לכם טעות בסיסית בהבנת משלח היד שלכם, השיבה השופטת לנציגי הראל. אתם מבלבלים בין נזק תיאורטי לנזק ערטיילאי. הביטוח שאתם מוכרים הוא מוצר ערטיילאי. כולנו שונאי סיכונים וצרות, המשיכה השופטת להסביר. אנו לא רוכשים ביטוח

כדי לממשו, אלא כדי שנוכל לישון בשלווה בביתנו, בידוענו כי יפול עלינו אסון, לפחות נזכה לפיצוי מאת חברת הביטוח.

במקרה של גונדה, המשיכה השופטת, אתם לא סיפקתם את המוצר אשר נרכש על ידו. שנתו השלווה נבעה ממצג שווא אשר הצגתם בפניו, לפיו יש לו כיסוי ביטוחי. לכן נגרם לו נזק: הוא ישן בשלווה בשעה שהיה עליו להיות ער ומוטרד. הנזק הוא ערטיילאי כפי שהמוצר שלכם הוא ערטיילאי, אולם, הנזק קיים גם קיים, בדיוק כשם שהמוצר שלכם קיים למרות שהוא ערטיילאי. לכן מגיע לגונדה לקבל חזרה את כספו.

יחד עם זאת, פנתה השופטת אל גונדה, גם לך חלק באשמה. אסור היה לך לסמוך באופן מוחלט על חברת הראל. אילו היית קורא את הפוליסה במועד, היה מבין כי הראל מטעה אותך. מעבר לכך, קבעה השופטת, שנתך לא הייתה צריכה לנדוד באופן מלא, אלא רק חלקית. רק גניבה ופריצה לדירה היו צריכים להטריד אותך. דרישות המיגון חלות על סיכונים אלה בלבד. ביחס לסיכונים אחרים כמו אש ושטפונות, יכולת להמשיך לישון בשלווה. לגבי סיכונים אלה, קיבלת את השקט הנפשי אותו ביקשת.

לסיכום

לאור האמור, על שיטת האצבע, השופטת חייבה את הראל להשיב לגונדה רק 30% מהפרמיות. גם מהחזר חלקי זה קבעה כי יש לנכות 30% רשלנותתורמת על חטאו של גונדה בכך שלא קרא את הפוליסה בזמן קבלתה.

לסיכום, הראל חויבה להחזיר לגונדה רק 21% מהפרמיות ששילם, בתוספת הוצאות משפט בסך 500 ₪.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאורי מל חבר לשכה משתתפים
בצורך במות האב
אברהם מל ז"ל
שלא תדע עוד צער

עזרה לחיילים בודדים

לחיילים בודדים באזור הצפון דרושים:

מיקרוגלים, מקררים, תנור אפיה, קומקום חשמלי ושולחן אוכל.
כל מי שיכול לתרום אחד מהדברים יפנה אל ירדנה שפיר במחוז חיפה
במייל snifh@bezeqint.net, בטל. 04-8405495 או בפקס 04-8405496

אבנאו אף ההכרה

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

קלאזנר 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

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

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

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 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 haimprt@gmail.com טל: 054-7981155

מודעות דרושים

לסוכנות ביטוח באזור תל אביב העוסקת בביטוח פנסיוני דרושה/ מנהל/איש מכירות בעל רישיון סוכן ביטוח (משווק פנסיוני) ללא תיק קיים, דרישות התפקיד: יכולת ניהול מכירה עבודה מול לקוחות ביצוע פגישות ויחסי אנוש מעולים, מסלול קידום והכנסה כשותף עם צבירת וותק. קו"ח לפקס: 057-7973861

למשרד ביטוח בחולון דרוש פקיד/ה בעל/ת אוריאנטציה שיווקית למשרה חלקית. נא לשלוח פרטים אישיים לדוא"ל otzmabit@gmail.com סודיות מובטחת

לסוכנות ביטוח מובילה בצפון דרושה/ מנהל/ת מוקד טלמרקטינג להקמה, ניהול ופיתוח המוקד. דרישות המשרה: ניסיון מוכח בניהול מוקד מכירות ביטוח - חובה. הגדרת מדדי יעילות, עמידה ביעדי ביצוע, יכולת עבודה בניהול מוקד (2 משמרות), תמיכה ושירות לקוחות, ידע וניסיון בביטוח - יתרון. סודיות מובטחת. מועמדים העונים להגדרות הנ"ל מוזמנים לשלוח קורות חיים לדוא"ל: haifamain@gmail.com

משרה חלקית, מתאים גם לסטודנטים, לדוברי שפות דרושה/ה פקיד/ת ביטוח לתפקיד מאתגר. המשרה תכלול הפקת פוליסות ועבודה עם מערכות של חברות הביטוח + מערכת ניהול משרד דרישות: צרפתית שוטפת - חובה, אנגלית - יתרון שליטה בתפעול מערכות מחשב, חשיבות לכישורי תקשורת טובים ויכולת שכנוע בכתב ובע"פ. המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד. לשליחת קו"ח: shlomysab@gmail.com

לסוכנות ביטוח באזור דרושה פקידת תביעות בביטוח דירות משרה מלאה קורות חיים לדוא"ל eli@baroz.co.il

לצפונית סוכנויות לביטוח בע"מ דרושים בחיפה עובדי צוות ביטוח חיים קיימת אפשרות גם למישרה חלקית לפרטים נא לפנות למנכ"ל - אורי צפירי 054-4498585 - סודיות מובטחת

דרושה עובדת לסוכנות בטוח בירושלים - ניסיון נדרש בתחום הפנסיוני ו/או אלמנטרי קו"ח לשלוח ל: roni5s@netvision.net.il טל: 054-5662633

למשרד סוכן ביטוח חיים ואלמנטר בירושלים דרושה/ה פקיד/ה מקצועית ומנוסה לתחום ביטוח חיים, אלמנטר, פנסיה ובריאות. התפקיד כולל עבודה מול לקוחות וחברות ביטוח. דרישות: ניסיון קודם של +3 שנים בתפקיד דומה. שליטה בתוכנות אופיס ומערכת מידע חברות ביטוח. תודעת שרות גבוהה. שליטה טובה בעברית ואנגלית. רוסית יתרון. השכלה: בגרות מלאה, אקדמית בביטוח - יתרון. קו"ח למייל: shmuelavrahami@gmail.com

דרוש חתם/ת עסקים לסוכנות ביטוח גדולה בחיפה המשרתת עשרות סוכני משנה. דרישות: השכלה פרמלית בתחום, ניסיון בחברת ביטוח או בסוכנות חיתום. נא לשלוח קו"ח לפקס 04-9872861

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

השכרת משרדים

יחידת משרד לסוכן או לעיסוק מקצוע חופשי אחר בראשון לציון בנין בית צרפתי מרכז העיר רחוב הרצל. הכניסה למשרד עצמאית כולל ציוד קומפלט, כניסה מיידית. אפשרי גם לסוכן צעיר המעוניין להשתלב בתיק קיים. לפרטים אורי 052-2496104

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