



אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בישיבת הוועד המנהל:

"היקף הטיפול של הסוכנים והחברות בתחומי הביטוח השונים קפץ בעשור האחרון פי חמישה. משמעות הדבר, שאנחנו רק מתקדמים והקשיים שמציבים לנו בדרך רק מעצימים את כוחנו ויכולות ההתמודדות וההצלחה שלנו."

שנים קפץ בעשור האחרון פי חמישה. משמעות הדבר, שאנחנו רק מתקדמים והקשיים שמציבים לנו בדרך רק מעצימים את כוחנו ויכולות ההתמודדות וההצלחה שלנו". ועד המנהל דן בנוסף בסטאטוס התביעה ומכתבי התלונה מצדה של הלשכה נגד "ביטוח ישיר", כאשר עו"ד ג'ון גבע סוקר ומסביר אודות כל פעולה זמנית התגובה הצפויה. לאחר, רוני שטרן, ממלא מקום וסגן הנשיא, עדכן את החברים על סטאטוס יישום התוכנית האסטרטגית, שעליה עמל צוות היגוי מיוחד בראשותו בחציון השני של 2011. לדברי שטרן מיד לאחר החג ייחלו לפעול 3 צוותים ביישום התוכנית, בחלוקה לשלושת הנושאים הבאים: צוות מיתוג ותדמית, צוות מקצועי וצוות טכנולוגיה ותפעול. ועד המנהל אישר את ליווי עבודת הצוותים על ידי היועץ גיא מר חיים, אשר ליווה גם את עבודת צוות ההיגוי במהלך ארבעת חודשי עבודתו, בגיבוש קווי המתאר של התוכנית הכוללת. לסיום, חזי מנדלאוי, סגן נשיא הלשכה, ביקש פעם נוספת להודות מקרב לב לחברי הוועד ולנשיא הלשכה, על המחווה המרגשת שנערכה לכבודו בכנס הארצי באילת, עת הוענק לו מגן הוקרה על תרומתו ללשכה במשך ארבע עשורים ומפעל חיים. הרמת כוסית משותפת וברכות לבביות לאביב פורח של צמיחה, שגשוג ובריאות שלמה – חתמו את ישיבת הוועד המנהל.

סוכנים נוספים, דור המשך, בסך 3,000 לכל ילד. כן ביקש אנגלר לציין לשבח את רם אמית, היועץ המקצועי ללשכה, על ניהול תהליך הבחירה מבין המועמדים בצורה מאורגנת, מעמיקה ועניינית ביותר. אנגלר חתם בצינו פרויקט נוסף שבכוונת הוועד בראשותו לקדם – באמצעות כנסים במחוזות ובסניפים - והוא סיוע פיננסי ופנסיוני בהיערכות סוכנים ותיקים מעל גיל 67 למקרה של פרישה מהעבודה. לאחר דבריו שיתף נשיא הלשכה את החברים בדיונים המתקיימים כל העת מול אגף הפיקוח וגורמי הענף בנושאים שעל סדר היום, לרבות האכיפה המנהלתית והצורך בקביעת נהלים ונושאים מוגדרים (מורה נבוכים) לביקורות בסוכנויות, פעילות חברות הביטוח להוציא את הסוכנים משיווק ריידרים והכללתם של אלו בתוך הפוליסות (מהלך שהלשכה פועלת נגדו בנחישות רבה), קידום תוכנת TARGET לתכנון פיננסי-פנסיוני כולל שהושקה בכנס (כ-150 סוכנים הביעו כבר נכונות להטמיע את התוכנה בתהליכי עבודתם!), חוזר ייפוי הכוח (תוך הקלה משמעותית לטובת הסוכנים), טיפולה של הוועד לביטוח פנסיוני בסוגיית מבוטחים "מנותקי קשר" ועוד. "כששואלים אותי על מצבנו", סיכם כץ, "אני אומר לכולם להסתכל בנתונים והם מאוד ברורים: "היקף הטיפול של הסוכנים והחברות בתחומי הביטוח

תחת רשמיו של כנס ביטוח ופיננסים ה-33 של הלשכה התקיימה ביום ב' 2.4.2012 ישיבת הוועד המנהל. בפתח דבריו ביקש נשיא הלשכה אודי כץ CLU להודות לוועד לביטוח פנסיוני בראשות עקיבא קליימן וסגנו יובל ארנון על עבודתה המאומצת בגיבוש תמהיל תכני הכנס וההתייחסות המקצועית המקיפה לצרכי הסוכנים, כפי שבאה לידי ביטוי במהלך דיוני הכנס. במקביל הודה הנשיא לרוני שטרן, ממלא מקום וסגן הנשיא, לחזי מנדלאוי, סגן הנשיא, ולמוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, על התמיכה והסיוע בארגון ובעריכת כנס רב עוצמה, שזכה להדים חיוביים מאוד.

יצוין כי בישיבת הוועד המנהל נמסר על ידי מנדלאוי כי בכנס האחרון של הלשכה נרשם מספר שיא של סוכנים ביטוח – למעלה מ-1,000 סוכנים מכלל המשתתפים. בהמשך היה זה אלי אנגלר, יו"ר ועדת הרווחה, שסקר בפני החברים אודות המסורת המשותפת עם חברת "הראל" בהענקת מלגות לילדי סוכנים (דור המשך) בסך 5,000 ₪ כל אחת, כאשר גם הילדים של סוכנים אשר הגישו את מועמדותם ולא זכו – לא יצאו מקופחים וקיבלו כל אחד 3,000 ₪. זאת מתוך סכום הכסף שנצבר בתקציב הוועד. סך-הכל, אם כן, חולקו במהלך הכנס 10 מלגות בסך 5,000 ₪ כל אחת ומענק מיוחד מטעם הלשכה ל-10 ילדי

טסים לחו"ל? הביטוח אצל

סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

ח"כ חיים כץ פותח חזית חדשה נגד האוצר: יוצא נגד יישום המודל החכ"ם

שיפוט לפנסיה ימצא עצמו במצב של עוני ללא קצבה מספקת. "במודל החכ"ם אין שום דבר חכם", אמר ח"כ כץ, אשר הוסיף כי "על הממשלה להבטיח את הפנסיה של החוסכים המבוגרים ואין טעם ביישום מודל שאינו עושה זאת". באוצר אישרו כי בעקבות עמדתו התקיפה של ח"כ כץ, המכהן כיו"ר ועדת העבודה, הרווחה והבריאות של הכנסת וכיו"ר תת הוועדה הפרלמנטארית לנושאי פנסיה, מועד החלתו של המודל ככל הנראה יתעכב וייתכן כי ייצא לדרך במועד מאוחר יותר מזה שתוכנן.

פחות חשוף לסיכוני השקעה הנוגעים לעתיד חסכונותיו הפנסיוניים. בכוונת האוצר להביא ליישום של המודל החכ"ם מתחילת 2013,

ח"כ כץ: "במודל החכ"ם אין שום דבר חכם. על הממשלה להבטיח את הפנסיה של החוסכים המבוגרים ואין טעם ביישום מודל שאינו עושה זאת"

אולם ח"כ כץ מתריע כי המודל החדש לא יפתור את הבעיה המרכזית בשוק הפנסיוני, שהיא, לטענתו, העובדה שבגלל הריביות הנמוכות ותוחלת החיים המתארכת, מי

ח"כ חיים כץ, אשר היה מעורב מאוד בקביעת הרפורמה בדמי הניהול במקביל להתרסות בוטות נגד שיקול דעתם של אנשי האוצר, פותח חזית חדשה ומתכוון להביא לביטול המודל החכ"ם לחיסכון פנסיוני שמוביל המשרד, או לכל הפחות להביא לדחיית יישומו. לדבריו, "האוצר מבקש לעזור את הציבור. אם הם רוצים לשחק משחקים פוליטיים כאילו שם מגנים על כספי הציבור – לא אצלי". כידוע, המודל החכ"מ הישראלי מבוסס על עקרונות המודל הצ'יליאני ומאפיינו המרכזי הוא חיסכון תלוי גיל, כך שהחוסך המבוגר יותר יהיה

אהרון פוגל, יו"ר "מגדל":

התערבות חברי הכנסת בשוק הפנסיוני התחרותי הביאה בין השאר את ג'נרלי להעמיד את מגדל לכסירה, ואני אומר זאת בשם ג'נרלי

ובתי ההשקעות לא יוכלו עוד לתת מחירי "רצפה" ללקוחות מאורגנים, על חשבונם של הלקוחות הפרטיים. יו"ר "מגדל" המשיך והפנה אצבע מאשימה כנגד הרגולציה בישראל וטען כי "אנו הולכים למצב של משק סטטי, בעיקר בגלל אוסף של רגולציות, שחלקן נכון אך חלקן האחר פוגע בניהול ומונע לקיחת כל סיכון - כאשר בלי סיכון אין פיתוח. כל זה יכול ליצור מיתון בפעילות, שכולו מכוונת טובות, אך גם כזה שיפגע בחסכונות הציבור". גם מנכ"ל "מגדל", יונל כהן, התייחס בדבריו לרפורמת דמי הניהול בגמל ובביטוחי המנהלים, ואמר כי "ענף קופות הגמל יכול להתנהל ב-1.05%, בעוד שענף החיסכון הפנסיוני בביטוח שונה ומורכב בהרבה".

ירתק הון. זה יגרום לירידה בדמי הניהול של מי שלא מאורגן בגוף גדול. בנוסף, ניתן להוריד את דמי הניהול דרמטית באמצעות ניהול הפנסיה-חובה על ידי הביטוח הלאומי, שערך מבחינת הגבייה", אמר. פוגל המשיך ושלח חצים לכיוון הרגולציה והצעדים שהיא מובילה, ותקף את המודל החכ"מ (המודל הצ'יליאני), ש"הולך לפגוע בחוסך ובשוק ההון". בתוך כך התריע פוגל כי "בכל פעם שממנים ועדה של רגולטורים, אנו במגדל מורידים את שיעור הצמיחה הצפוי. אנו הולכים למיתון מסוג חדש, כזה שלא קורה בבת אחת". הוא קרא לשינוי מבנה שוק החיסכון לטווח ארוך בישראל, כך שהביטוח הלאומי יהיה כאמור האחראי על רובד הפנסיה חובה, וחברות הביטוח

התבטאות חריגה ויוצאת דופן מצדו של אהרון פוגל, יו"ר קבוצת "מגדל", בזמן הצגת דוחותיה הכספיים של "מגדל" לשנת 2011, שופכת אור נוסף על מכירת השליטה בקבוצה על-ידי הקונצרן האיטלקי ג'נרלי לידיו של שלמה אליהו. לדברי פוגל "התערבות חברי הכנסת בשוק הפנסיוני התחרותי הביאה בין השאר את ג'נרלי להעמיד את מגדל לכסירה, ואני אומר זאת בשם ג'נרלי". עם זאת, פוגל הסכים שיש מקום לשינוי דמי הניהול הנהוגים בשוק, ובמיוחד בכיוון של הפחתה ללקוחות הפרטיים. "די פשוט לטפל בסבסוד הלקוחות הגדולים והמאוגדים על ידי הלקוחות הפרטיים. ניתן לקבוע ריתוק הון במקרה שכזה, כך שמי שנותן תעריף הפסדי לקבוצת לקוחות גדולה

חג שמח ונטר לחברי הלשכה ולכל ענף הביטוח

הלשכה סגורה בחול המועד פסח

החל מתאריך 8.4.2012

נשוב לעבודה בתאריך 15.4.2012



ביטוח ישיר:

רווחי החברה צנחו ב-75% בשנת 2011

כללי של "איי.די.איי" הסתכם בכ-49.3 מיליון שקל, לעומת רווח של כ-85.5 מיליון שקל אשתקד. יצוין כי רובן של חברות הביטוח שערץ השיווק והעשייה המרכזי שלהן הוא סוכן הביטוח רשמו ב-2011 שיעורי גידול בפרמיות גבוהים יותר מאלה של החברה הישירה. כך, "הפניקס" סיימה את השנה החולפת עם גידול בהכנסות מפרמיות של כ-13.3%, "הראל" - 11%, "מגדל" - 10%, "הכשרה ביטוח" - 7.5%, "שומרה" - 12.3% ועוד.

שוב בולט כי שיעור ההוצאות ביחס להכנסות בתחום הרכב גבוה מאוד והחברה שומרת על רווחיות חיתומית, או לחילופין מבצעת פעולות המסייעות לה בנושא. בתוך כך, בסעיף ההכנסות פרמיות הביטוח שהחברה גבתה בשנה החולפת גדלו ב-7%, כאשר סעיף ההכנסה המשמעותי של החברה הוא ביטוח רכב מקיף, שאחראי ל-42% מהפרמיות. סעיף ההכנסה השני בגודלו של החברה הוא ביטוח רכב חובה, שאחראי ל-26% מהפרמיות. ככלל, הרווח מעסקי ביטוח

מדוחות קבוצת "ביטוח ישיר" לשנת 2011 עולה כי בשנה החולפת התכווצו רווחי הקבוצה ב-75% לעומת תוצאות פעילותה ב-2010. הרווח של הקבוצה עמד על כ-17.5 מיליון ₪ וכולל את פעילות מותגי שבע פעמים חמש ותשעה מיליון (חברת הביטוח "איי.די.איי"), החברה הפיננסית "מימון ישיר", חברת הנדל"ן "אדגר" וכ-30% ממניות בית ההשקעות "מיטב". במגזר פעילותה הביטוחית רשמה "ביטוח ישיר" ב-2011 שחיקה של כ-40%, אולם מנגד

משרד הבריאות:

ההוצאה על ביטוחי בריאות זינקה פי שמונה בחמש שנים

השוואה "לצורך מניעת כפל ביטוחי בין הסל הציבורי, הביטוחים המשלימים והביטוחים הפרטיים". לדברי ניר קידר, אחד מעורכי המחקר, "אם נמשיך בקצב הגידול הנוכחי בביטוחים הפרטיים נהיה אחת המדינות שמוציאות הכי הרבה על ביטוחי בריאות". עוד ציין קידר כי הוא מודאג מכך ש"ככל שיש יותר ביטוחים פרטיים כף הלחץ על המערכת הציבורית לשפר את עצמה קטן והולך. אנחנו לא רוצים למצוא את עצמנו במדינה שבה להרבה אזרחים יש ביטוחים פרטיים ולמעט רק את הסל הבסיסי. כיום הסל הציבורי מאוד רחב ומספק, אך החשש הוא שאם המצב הזה יימשך לאורך שנים, עלול להיווצר מצב שאין מספיק לחץ לעדכן ולשפר אותו".

פרטיים מבין מדינות OECD: 81% מהציבור מבוטחים בביטוח בריאות אחד לפחות: ביטוח משלים של קופת חולים, ביטוח פרטי או שניהם. בתוך כך נמצא עוד במחקר כי אם עד לפני שנתיים היו טיפולי השיניים המרכיב הגדול ביותר בהוצאה הפרטית, בשנים אלה ביטוחי הבריאות נהפכו למרכיב המשמעותי ביותר בהוצאה לבריאות של משקי הבית בישראל. בנוסף מצאו החוקרים כי הגידול ברכש ביטוחי הבריאות הוא הגורם המרכזי לעלייה בהוצאה הפרטית לבריאות בעשור האחרון. על רקע הנתונים הציב משרד הבריאות כיעד ב-2012 להגביר את מעורבות המשרד באישור פוליסות בריאות וסיעוד. בנוסף מתכוון המשרד לבנות מנע

ממחקר חדש ערך משרד הבריאות, אשר הוצג באחרונה בכנס השנתי של המכון הלאומי לחקר שירותי הבריאות ומדיניות הבריאות בישראל, עולה כי ההוצאה על ביטוחי בריאות בישראל - ביטוחים משלימים של קופות החולים והביטוחים הפרטיים - עלתה בין 2005 ל-2010 בכ-80% - פי שמונה מהעלייה בהוצאה של הציבור בשאר ענפי הביטוח כמו רכב ודירה. בתוך כך, היקף מחזור הביטוחים הפרטיים ב-2010 עמד על 5.5 מיליארד שקל מפרמיות - מתוכו 3 מיליארד שקל בביטוחים המשלימים של קופות החולים ו-5.2 מיליארד שקל בביטוחים של חברות הביטוח. יצוין כי ישראל היא המדינה השלישית בשיעור המבוטחים בביטוחים

היכנון ליום עיון ארצי

ביטוח בריאות, סיעוד ונסיעות לחו"ל

18.6.2012 ♦ אולם "אוניו" - קריית שדה התעופה

הלשכה תקיים ביום ב' 18 ביוני 2012, באולם "אוניו" שבקריית שדה התעופה, יום עיון ארצי אשר יוקדש לתחומי ביטוחי הבריאות והסיעוד. יום העיון ייכלל גם את נושא ביטוח נסיעות לחו"ל. הוא יתייחס למגוון נושאים המעסיקים את הציבור, הפיקוח על הביטוח, משרד הבריאות, חברות הביטוח ואת סוכני הביטוח כמובן. יצוין כי ביטוחי הבריאות והסיעוד מבטאים ביתר שאת את השליחות החברתית והמקצועית של סוכני הביטוח ובבד בבד מהווים מנוף עסקי חשוב מאין כמוהו.

להלן הבזקי יום העיון:

- « פרופ' עודד שריג, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, יתייחס לרפורמת הביטוח הסיעודי בדגש מיוחד על הביטוח הקולקטיבי.
- « סקירת מערכת הבריאות הציבורית מהיבט משרד הבריאות.
- « שיווק ביטוח סיעודי לצעירים.
- « רב שיח מבטחים - פיתוח תוכניות ביטוח בריאות וסיעוד ושכני"ם, והתאמתם למציאות העכשווית.
- « טכנולוגיות מתקדמות ברפואה.
- « היערכות סוכני הביטוח לשיווק ומכירת ביטוח נסיעות לחו"ל.
- « זרקור - סיפורי לקוחות וסוכנים.

אל תשכחי/י לשריין יום זה ביומנך. פרטים נוספים בהמשך.



תגובות לכתבה שפורסמה על-ידי רוני לינדר-גנץ, עיתון "דה-מרקר", 30.3.2012, תחת הכותרת:

"הקובינה של ביטוח הבריאות"

את חברות הביטוח לשווק תוכנית ביטוח שנקראת "מעבר לשב"ן". תוכנית שמאפשרת לרכוש כיסוי ללא כפל ביטוח. תוכנית שמכסה רק את מה שהשב"ן לא מכסה. יתר על כן, על פי הנחיות האוצר, כל סוכן שמוכר ביטוח בריאות חייב להביא לידיעת הלקוח שקיימת תוכנית כזו מיוזמתו. אבל מה לעשות? הציבור יותר חכם מהאוצר ומצביע ברגליים. שיעור הלקוחות שרוכש את הביטוח הזה זניח לחלוטין. כי מה אומר המבוטח, בבריאות לא משחקים גם אם המחיר מעט יקר יותר. אין כפל ביטוח גברת דמרקר. מבוטח שעובר ניתוח במסגרת המערכת הציבורית זכאי לפיצוי בגין אי ניצול הפוליסה. אם יש מי שחושב שהפיצוי לא משקף את הסיכון ומשאיר אצל המבטח יתרות גבוהות מידי – שיפנה למפקח על הביטוח שבדוק כל תוכנית ביטוח ואולי צריך לבדוק פעם נוספת. אין מקום לתקוף את חברות הביטוח רק בגלל שזה עושה כותרת, מאפשר להגדיר את הידיעה תחת הכותרת תחקיר ואולי מוכר עוד גיליון של בעיתון. אם מדברים על צרכנות נכונה אז דווקא ההתנהלות של חברות הביטוח שמציעות למבוטח למכסם את הכיסוי שבידו היא צרכנות נכונה – נצל את כיסוי השב"ן שהוא כיסוי מסוג שיפוי ובו זמנית נצל את כיסוי הביטוח הפרטי שמאפר גם קבלת פיצוי. ובסיפא אבקש להוסיף. במקום לתקוף את הזכות הגליטימית של אדם לבטח את עצמו מפני סיכונים עתידיים אולי לתקוף התקשורת את האבסורד של מס רשות ותוביל קמפיין לחיסול הביטוח המשלים שפוגע בשוויון ותדאג להגדלת תקציב הבריאות באופן שוויוני לכלל הציבור.

חיים, בישראל או בחו"ל, כאשר למעלה ממחצית מההוצאה הלאומית לבריאות אינה מכוסה על ידי הממשלה אלא על ידי הפרט, קיים סיכון. סיכון מגדירים על ידי ביטוח. הביטוח המשלים הוא אינו ביטוח. הביטוח המשלים הוא מס נוסף שאזרחי ישראל משלמים – מס רשות. צחוק הגורל הוא ששיעור משלמי מס הרשות גבוה משמעותית משיעור משלמי מס ההכנסה בישראל. אבל, עדיין מדובר במס שמרחיב במידה מסוימת את היקף סל הבריאות. אבל, מס הרשות הזה הוא לא רק מס למדינה אלא בעיקר מס לרופאים. זו הדרך בה מתמודדים הרשויות (קופות החולים ובעיקר הכללית) עם קניית שקט תעשייתי מצד הרופאים. יש ביטוח משלים, חלק מהניתוחים יבוצע במסגרת הביטוח המשלים ועל הניתוחים הללו יתוגמלו הרופאים מעבר לשכרם. טוב לרופאים שקט לקופות ורע לציבור. רק השבוע למדנו על בשרנו עד כמה הביטוח המשלים הוא לא ביטוח. רק השבוע קיבלו חברי מכבי באשר הם הודעה, כי בגלל גירעונות ישונה התקנון של הביטוח המשלים ויעלו ההשתתפויות העצמיות. זו לא פעם ראשונה שקופות החולים משנות את תקנון השב"ן. ובכל הפעמים תמיד לרעת המבוטח. ומה יעשה מבוטח מבוגר וחולה אם ביום מן הימים תחליט הקופה לצמצם את התקנון ולגרוע מתוכו למשל ניתוחי לב פתוח? מי יבטח אותו אז? זה ההבדל המהותי בין ביטוח שהוא חוזה מחייב לכל החיים לבין שב"ן שהוא תקנון שניתן לשינוי בכל רגע. עוד אבקש להוסיף ולעדכן את דמרקר שכבר לפני מספר שנים חייב המפקח על הביטוח במשרד האוצר

מאת: ד"ר אודי פרישמן, יועץ הלשכה לביטוח בריאות וסיעוד

ביום שישי האחרון קראנו בדה-מרקר את הכתבה הדנה בביטוחי הבריאות הפרטיים, הביטוחים המשלימים והקשר ביניהם. בכתבה השתלחה הכותבת בביטוחים הפרטיים שעושים הון על כתפי הביטוחים המשלימים (שב"ן) והציבור. כמה חבל שאי אפשר ללמוד על המציאות המרה מאחורי דסק הצרכנות או הצרחנות של דה-מרקר. כמה חבל שהמציאות היא הרבה יותר קשה והרבה יותר עגומה ממה שעיתונאי זה או אחר חושב וממהר לכתוב. איזה מזל יש לכתבת שמעולם לא הזדקקה להשתלת כליה כי אם הייתה צריכה כזו, סיכוייה לעבור את ההשתלה ללא ביטוח פרטי היו קלושים ביותר אם בכלל. איזה מזל יש לכתבת שמעולם לא הזדקקה להשתלת לב או כבד, כי ללא ביטוח פרטי סיכוייה לעבור את ההשתלה במועד סביר היו גם כן מזעריים. איזה מזל יש לכתבת שמעולם לא נזקקה לתרופה לטיפול בסרטן קו שלישי או רביעי, שלא רשומה בסל הבריאות לאינדיקציה הנדרשת, כי ללא ביטוח בריאות פרטי כנראה שהייתה הולכת לעולמה מבלי לקבל את הטיפול. ואיזה מזל יש לכתבת שמעולם לא נזקקה לעבור ניתוח גדול, בלב או במוח או בכל מקום אחר ורצתה לבחור את הרופא, הכי טוב הכי מומחה או סתם את זה שהיא הכי מאמינה בו. ללא ביטוח פרטי כנראה שלא הייתה יכולה לעשות זאת ואם כן הייתה נדרשת לשלם השתתפות עצמית נכבדה מאוד. בעולם במודרני בו אנו

מדינת ישראל. הרפואה הפרטית שילמה במהלך שנת 2010 (עפ"י הדוח האחרון של המפקח על הביטוח) כמיליארד ₪ רק בגין הוצאות רפואיות היינו ניתוחים בארץ ובחו"ל ובדיקות טרום ניתוח. המסקנה שראוי היה שתסיקי היא שהמערכת הציבורית חסכה סכום זה. אף ניתוח לא נעשה בהתנדבות המבוטח לעבור ניתוח כל הניתוחים היו מתבצעים במערכת הציבורית ואולי משום שהתבצעו במערכת הפרטית, רבים שידם אינם משגת רפואה פרטית זכו לקבל שירות ציבורי. כמה מילים על "ניצול המשלים" הערותיך בנושא זה מעוררות כמה שאלות מתחום הכלכלה דווקא. למשל מה פסול שחברה למטרות רווח תמזער את הפסדיה? האם הלקוח ניזוק? האם חובתה של חברה כלכלית לפעול באופן שימקסם את הוצאותיה או שמא ראוי שתמזער את הוצאותיה? אם חברות הביטוח לא היו מנצלות את זכותן לקזז הפסדים מול שבב"ן? מה היה השב"ן עושה, מקטין את חיובי החברים? ולבסוף רציתי לומר שאם כתבתך הייתה ברמת שקיפות ורוב צדדיות נאותים גם ציבור הקוראים המצומצם של עיתונכם היה נותן לכם קרדיט משמעותי. אולם חד צדדיות והיעדר השקיפות המלאה, שבדרך אגב לא רק אתם לוקים בו, לא רק שלא נותן לכם קרדיט אלא אף שואל את עצמו "מה המגמה? מי מאחורי זאת?" וחבל.

רבים כמו מערכת יחסים מעורערת עם המערך הרפואי, העדר מיטות אשפוז היעדר בתי חולים בנגישות ראויה למרכזי אוכלוסייה חדשים, ריטואל בלתי פוסק בנושא תרופות מצילות חיים שאינן בסל הבריאות, ומכאן תורים ארוכי טווח לשם ביצוע ניתוחים והדמיות. וקטנה היריעה מלהכיל את כשלי המינהל. בראש המערכת עומד סגן שר ואילו השר הוא בין השאר גם ראש ממשלה. המערכת נשלטת כמערכות אחרות ע"י משרד האוצר. די אם תדוני בכשלים אלה כדי שתוכלי להבין שביטוח הבריאות הפרטי בעצם מסייע למערכת הציבורית ולא נופל כאבן רחיים עליה. עם בריאות אנשים לא משחקים. מי שזקוק לניתוח לא מוכן להבין עד כמה הרופאים צודקים בשובתם החולים לא בדיות רוצים לשכב במסדרונות בית החולים כשהם מוקפים באחיות שעושות מלאכתם אמונה אך קורסות תחת הנטל. אזרח רוצה דווקא במעמד זה להיות במרכז ולא בשוליים ומוכן לשלם כסף כדי לקבל טיפול בכבוד בזמן שהוא זקוק לו. אם קופות החולים היו מתייעלות ומרחיבות את השירותים שנותנות ומתחרות זו בזו בתוך נתח התקציב שמקבלות כי אז לא היה מס בריאות עקיף, תשלומי שב"ן למיניהם - זהב, כסף, פלטינום ומחר אזמרגד, ברקת ויהלום - כאשר כל אחד מהם מבדל ומעדיף את ציבור מבוטחי הקופות הציבוריות אשר כאמור אמורות לספק רפואה שוויונית לכל אזרחי

מאת: רם אמית, ראש תחום מקצועי בלשכה קראתי בעיון את הכתבה המייעגת של רוני לינדר-גנץ וסברתי לתומי שאולי במהלכה של הכתבה תשאל השאלה מדוע הותר לקופות החולים לשווק שרותי בריאות משלימים? מדוע הסכים משרד הבריאות בשנת 1995, עם השקת ביטוח בריאות ממלכתי, שחרט על דיגלו "רפואה שוויונית" לכלל אזרחי ישראל נתנה האפשרות לקופות החולים לשווק ולגבות כספים מאזרחי המדינה עבור שירותי בריאות נוספים? מדוע הותר לקופות החולים לגבות מס בריאות עקיף ולהעשיר את קופתן? מדוע התחרות בין קופות החולים לא בוססה על יכולתן לספק שירותי בריאות נוספים מתוך התקבול שהן מקבלות מכוח החוק תוך כדי התייעלות? מדוע איש לא שאל ולא שואל למה אין ניידות בין הקופות? מדוע הן מיישרות קו ע"י גביית כספים נוספים והקצנת אי השוויון בין חברי הקופה? מדוע למעלה מ-20% מאזרחי מדינת ישראל שידם אינה משגת לשלם "כופר" שירותים הופכים במערכת ללקוחות שוליים? רוני לינדר-גנץ, כתבה מסוג זו שכתבת רונית ניחוחות פופוליסטים. מקובל במחוזותינו להאדיר את הרפואה הציבורית ולהשמץ את מערך ביטוח הבריאות הפרטי. נציגי הרפואה הציבורית פרופ' רוני גמזו ויואל ליפשיץ המקטרגים בכל הזדמנות את הביטוח הפרטי ראוי היה שיחרישו. הרפואה הציבורית בישראל לוקה בכשלים מנהליים

”כלל בריאות” בחבצע לפסח:

יום הראשון בביטוח הנסיעות לחו”ל - חינום!

באתר הסוכן או החברה או באמצעות מוקד טלפוני. **גבי נקיבלי**, סמנכ”ל שיווק ומכירות ב”כלל בריאות”, מסר כי ”מהלך שיווקי זה מהווה כלי נוסף בידי הסוכנים להרחבת תחומי הפעילות שלהם, חיזוק הקשר עם לקוחותיהם והגברת מעורבותו של הסוכן בכל נסיעה שלהם לחו”ל. בכל רכישה בה תמומש ההטבה, יירשם הביטוח תחת הסוכן, שיהנה מעמלה ומשירות נוסף שייתן למבוטחים”.

לחו”ל ותקפה לכל סוגי ביטוחי הנסיעות לחו”ל. ב”כלל בריאות” אומרים כי מטרת המהלך לעודד את הלקוחות לרכוש ביטוח נסיעות לחו”ל בצד מתן האפשרות לסוכנים להביא את הלקוח ליצור עימם קשר לרכישת הביטוח, להעמיק את פעילותם בתחום וליהנות מעמלה בגין המכירה. החברה מעמידה לרשות הסוכנים והלקוחות מגוון אפשרויות לרכישת ביטוח הנסיעות ובהן באמצעות הסוכן, במודול רכישה אינטרנטי

”כלל בריאות”, מקבוצת ”כלל ביטוח”, יוצאת במבצע מיוחד לקראת תקופת החופשות בפסח ובהמשך, בקיץ ובחגים: הרוכשים ביטוח נסיעות לחו”ל ייהנו מיום ביטוח חינום. מבטוחי החברה קיבלו במסגרת הדיוור השנתי כרטיס למימוש ההטבה. הכרטיס שהינו אישי, כולל, לצד פרטי המבוטח, גם את פרטי סוכן הביטוח בפוליסת הבריאות או הסיעוד. ההטבה ניתנת למימוש עד ל-31.12.12 ללא הגבלה במספר הנסיעות

”איילון” קיבלה הכשר מיוחד לכל פעילות החברה בתחומי החיסכון ארוך הטווח מטעם הרב עובדיה יוסף

הגופים החרדים הספרדים. ”איילון” מצדה התחייבה למנות בהנהלת החברה משגיח מיוחד מטעם הרב, שתפקידו יהיה לבדוק את רשימת ההשקעות של החברה מעת לעת. ההכשר הנוכחי אם כן מצטרף להכשר נוסף שמחזיקה מכבר ”איילון” מטעם בד”ץ העדה החרדית, אשר תוקפו מתייחס למעגלים האשכנזיים במגזר החרדי.

בנוסף יו”ר ”איילון” **לוי רחמני**, הרב הראשי לשעבר **אליהו בקשי-דורון**, עובדים בכירים ב”איילון” וראשי הבד”צ. גורמים בחברה מסרו כי מדובר בהכשר לפיו בד”צ בית יוסף קובע ש”איילון” משקיעה ופועלת בתחומי פעילותה בדרך שמכבדת את ההלכה ושומרת עליה. כך יאפשר ההכשר לחברה לשווק את מוצרי החיסכון ארוך הטווח לכל

”איילון” קיבלה באחרונה הכשר נוסף למסלולי הביטוח, הפנסיה, הגמלו וההשקעות שמציעה החברה למגזר החרדי. מדובר בהכשר של בד”צ בית יוסף לכל פעילות החברה בתחומי החיסכון ארוך הטווח, אשר הוענק לה על ידי **הרב עובדיה יוסף**. ההכשר החדש ניתן לחברה בטקס שנערך בלשכת **הרב עובדיה יוסף**, שבו השתתפו

צמרת ענף הביטוח השתתפה בערב האוסקר של ‘הכשרה חברה לביטוח’

כ-200 סוכנים חדשים שחלקם יושבים עימנו הערב. פיתחנו מוצרים חדשניים ופתרונות יצירתיים, שסייעו לנו להתמודד עם התחרות הקשה ועם תוצאות שוק ההון. אתם, סוכני הביטוח, השותפים האסטרטגיים שלנו, וזהו ערב הצדעה שאנו עורכים למענכם. בזכותכם החברה זוקפת הצלחות רבות”. ניצחו על הטקס **דורית זינגר**, משנה למנכ”ל ‘הכשרה’ ו**יפעת בן דב**, מנהלת השיווק. זינגר אמרה כי ”טקס האוסקר הפך למסורת ב’הכשרה’. כל שנה אנחנו עורכים אותו בהשראת קונספט שונה והפעם בחרנו בקונספט ה-musicals. הטקס מהווה פלטפורמה לשימור וטיפוח סוכני העלית של הכשרה, וזו אחת הדרכים שלנו להודות להם על תרומתם לצמיחת החברה ולביסוס מעמדה בענף”.

נשיא הלשכה, **מוטי קינן**, מנכ”ל הלשכה, **קובי צרפתי**, יו”ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכה, **אריה אברמוביץ**, יו”ר מחוז חיפה והצפון של הלשכה ובכירים נוספים מהנהגת סוכני הביטוח. שיאו של הערב הוקדש להענקת פרסי האוסקר לסוכנים המצטיינים ב-10 קטגוריות שונות: ביטוחי דירות, ביטוחי עסקים, ביטוחי קבלנים, סדרת Best Invest, ביטוחי מנהלים, ביטוחי ריסק, סוכן חדש מצטיין אלמנטרי, סוכן חדש מצטיין בביטוח חיים, סוכנות מצטיינת באלמנטרי וסוכנות מצטיינת בביטוח חיים. בנוסף לקטגוריות של מוצרי הביטוח השונים הוענק אוסקר של כבוד לסוכן הביטוח **חנוך סער**. **עופר טרמצי**, מנכ”ל ‘הכשרה’, אמר כי ”יחד אתכם, סוכני הביטוח, המשכנו בתנופת הצמיחה. גייסנו

בפסלון האוסקר המוזהב בהוליווד כמעט וזכינו, אבל דווקא ענף הביטוח היה הכי קרוב לצ’ארם ההוליוודי עם ה-Oscar award - טקס האוסקר של ‘הכשרה חברה לביטוח’, אשר נערך השבוע בת”א זו השנה הרביעית ברציפות, תחת המסר ”צלילים של הצלחה”.

כך, כ-300 איש, מתוכם גם סוכני ביטוח חדשים, שהצטרפו בשנה האחרונה ל’הכשרה’, לבושים בחליפות ושמות ערב, צעדו על השטיח האדום בדרכם לאולם שעוצב במיוחד על-פי מידות הוליוודיות. בצד הסוכנים השתתפו בטקס האוסקר **עופר טרמצי**, מנכ”ל החברה, שדרת הניהול הבכירה של החברה, **אודי כץ**, נשיא הלשכה, **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן

האופנוענים התפקדו לליכוד - נהגי המכוניות יסבסדו אותם בחצי כיליארד נ"ב בשנה

מאת: אבי בר-אלי, עיתון "דה מרקר", 26.3.2012

מעורבים בחיים הפוליטיים. ואמנם, כל אחד התפקד למפלגה לפי ראות עיניו, וזה עזר להם. אם היו שרים שזרקו להם מול הפנים את העצומות שהגישו - אז אלה מצאו פתאום את הזמן לדבר". לתהייה בדבר השימוש במנגנונים הפוליטיים לצורך הפעלת לחץ כדי לקדם מטרות כלכליות אינטרסנטיות השיב ח"כ שאמה-הכהן כי "הלוואי ויהוו דוגמה לאלף אחת קבוצות שרק יודעות לקטר". לדבריו, "המערכת הפוליטית לא מופקרת רק ללחץ של מערכות משומנות. אם כל קבוצות הלחץ יתפקדו וישולבו במנגנון הפוליטי, תהיה אמנם קשת רחבה של דעות, אבל הפעילות הפרלמנטרית תשקלל את מירב השיקולים".... "כל מה שעשינו היה להחזיר את המצב בביטוח לקדמותו, ערב ייקור הפוליסות", אומר ח"כ שאמה-הכהן. "אין כוונה להביא לסבסוד מלא בידי המכוניות, אבל כל עוד המדינה לא מעמידה חלופה אמיתית למי שלא יכול לרכוש רכב ארבע גלגלי - אז אי אפשר להפיל על חסרי היכולת חשבונות אקסל בלי חמלה ורגישות".

העוסקים בענף הדו-גלגלי בישראל: "ב-2008 החליט משרד האוצר להעלות דרסטית את תעריפי ביטוח האופנועים ולאפס הדרגתית את רכיב ההעמסה עד 2013. המהלך היה מעלה את דמי הביטוח שבהם נדרש רוכב אופנוע ל-14 אלף שקל - ומוחק את הענף. ערכנו שש הפגנות שזכו להתעלמות גורפת. החלטתי שאני לא מוותר, והובלתי מהלך של התפקדות רוכבים לליכוד, במטרה להגיע אל קובעי המדיניות דרך התנועה עצמה. המטרה היא לא לסגור חשבונות, אלא לנסות להשפיע. אנחנו לא גנגסטרים, פשוט רוצים להשיג יותר קשב". לדברים אלה הצטרף באופן מפתיע גם ח"כ כרמל שאמה-הכהן (ליכוד). "הייתי מגויס להגנה על ציבור האופנוענים עוד לפני ההתפקדויות, אבל נוכח הכתף הקרה שבה נתקלו בהפגנות, הגעתי אליהם אז ביחד עם ח"כ יואל חסון (קדימה), ואמרנו להם שאם הם רוצים להשפיע, כדאי שיתפקדו", הוא מגלה. "אמרנו להם שהפגנות לא עוזרות, ואם הם רוצים לקחת אחריות על מצבם, אז שיהיו

בשבוע שעבר בישר המפקח על הביטוח במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, כי החל ב-1 במאי יוזלו תעריפי ביטוח החובה שבהם מחויבים 113 אלף רוכבי אופנועים וקטנועים בישראל בשיעור של 10%-30%, וכי ההנחה בפרמיה למי שבחר בהשתתפות עצמית מוגדלת תוגדל מ-20% ל-30%. משמעות הזולה זו עשויה להגיע לכדי קיזוז של 500 שקל בפוליסת הביטוח שאותה מחויבים הרוכבים לרכוש. החברות שמבטחות את האופנוענים נמנעו מלזעוק נגד הפגיעה בהכנסתן. הסיבה לכך היא שהכנסותיהן לא ייפגעו. מה שלא דווח בבשורה של שריג הוא שמי שסיבסד עבורן את ההוזלה יהיו בעלי הרכב הפרטי. אלה, מבלי להיות מודעים לכך, יממנו השנה את סך סבסוד הביטוח של האופנוענים באמצעות חבילות ביטוח החובה שירכשו בסכום של כ-130 שקל לפחות לכל פוליסה. את הגזירה החדשה הזו סידרו להם חברי הכנסת מטעם הליכוד, בלחצם המסיבי של 3,000 אופנוענים, שהתפקדו בשנתיים האחרונות למפלגה... נסים בנימין, יו"ר איגוד

מגדל הכריזה על הגדולים מהחיים לשנת 2011

ליעדים מוגדרים". אריק יוגב, המשנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בקבוצה, התייחס בדבריו לשינוי המהותי שחל בסביבה העסקית של הפעילים בענף. "יש לנו לקוח חדש שלא מקבל מוסכמות בשום תחום צרכני - וגם לא בשלנו. זה אולי נשמע איום אבל זו קודם כל הזדמנות ובכדי לממש אותה, אנחנו חייבים להתמקד בצמיחה מחודשת ומאתגרת בחמישה יעדים ממוקדים - פנייה לשווקים חדשים, הרחבת מעגל והיקף הלקוחות, יצירת ערך ללקוח ולקבוצה דרך מוצרים חיוניים ועדיפים, מתן שירות איכותי שזוכה להכרה מצד הלקוח ושימוש בכלים טכנולוגיים הנגישים ללקוח ולסוכן", אמר יוגב. הוא הוסיף כי "בשביל כבוד צריך לעבוד, וברור לי שכל מי שיושב כאן, עבד ועובד מתוך מחויבות עמוקה ומתן כבוד ללקוחותיו, לעצמו, למקצוע בו בחר ולענף הביטוח כולו". בסיום דבריו הדגיש יוגב כי ב"מגדל" ימשיכו לפתח את כל האמצעים הדרושים שיאפשרו לסוכנים לעמוד בכבוד באתגרים החדשים.

ב"מגדל", מג'נרלי לשלמה אליהו, חשף כהן, כי במהלך השנתיים האחרונות נוהלו עם אליהו שיחות רבות כדי לבחון אופציות שונות לשיתוף פעולה עסקי והרחבת תחומי פעילותה של "מגדל". "למדתי להכיר איש ביטוח ותיק ומנוסה - שהחלטתו לרכוש

באירוע הענקת אותות הוקרה לסוכנים מצטיינים, חשף יונל כהן, מנכ"ל "מגדל", בהתייחסו למכירת השליטה ב"מגדל", מג'נרלי לשלמה אליהו, כי במהלך השנתיים האחרונות נוהלו עם אליהו שיחות רבות כדי לבחון אופציות שונות לשיתוף פעולה עסקי והרחבת תחומי פעילותה של "מגדל"

את מגדל AS IS וללא כל בדיקת נאותות מעידה על ההערכה העצומה שקיימת לעוצמתה של מגדל כמובילת שוק החיסכון ארוך הטווח בישראל". בהקשר זה הדגיש כהן "כששואלים אותי בימים הללו על החיים בעידן אי הוודאות, אני מבהיר מייד שמגדל אינה סירה קטנה ששטה על מים סוערים, אלא נושאת מטוסים ענקית ששטה בבטחה

קבוצת "מגדל" העניקה אותות הוקרה למאות מתוך כ-1600 סוכני החברה, שהשיגו מקום של כבוד במועדוני "גדולים מהחיים" של "מגדל", הודות להצטיינותם במכירות. רגע מרגש במיוחד באירוע, היה כאשר הנהלת הקבוצה הצדיעה לסוכניה הוותיקים - יצחק ברוך, עבוד ששון ויחזקאל ברנהולץ, שציינו השנה מלאת יובל (150) שנים של שותפות עסקית עם "מגדל". מנכ"ל הקבוצה, יונל כהן, אמר כי להערכתו "אין תחליף אמיתי לפגישות אישיות והכרות עם הלקוחות", וציין כי "אם בעבר הסוכן סיפק הגנות מפני אסונות ומוות, הרי שבעידן הנוכחי שמתאפיין בעלייה בתוחלת החיים מחד - ובמשטר של ריביות נמוכות מאידך, סוכן הביטוח הפנסיוני מהווה בעצם ספק ההגנות הנדרשות כדי להתמודד עם אתגר החיים המתמשכים שלאחר היציאה ממעגל העבודה". לדבריו, "אנחנו במגדל מעניקים לסוכני הביטוח את כל הכלים המקצועיים לסייע ללקוחותיה להתמודד נכון יותר ומבעוד מועד עם אתגרי הגיל השלישי". בהתייחסו למכירת השליטה

שלמה ביטוח ביטלה את הסכם ההתקשרות לביטוח רכבי הסתדרות המורים

הצורך לפעול לשינוי התנאים או להחליט לצאת ממנו. מבחינה שנערכה ב"שלמה" נמצא כאמור כי הסכם ההתקשרות אינו משתלם לחברה והפסדיה בעקבות ביטוח הרכבים, שנכנס באופן מעשי לתוקף באוגוסט אשתקד, הגיעו למאות אלפי שקלים. בקשתה של החברה להעלות את פרמיות הביטוח של חברי הסתדרות המורים נדחו – ומכאן, ש"שלמה" בחרה לבטל את החוזה.

הקיימות בשוק. בנוסף, בהתאם לתנאי ההסדר הקימה "שלמה" מוקד ייחודי לחברי הסתדרות המורים כדי להבטיח שירות וליווי מהיר ויעיל. אלא שכעת מתברר שהחווה שנחתם בין הצדדים בוטל באחרונה על-ידי חברת "שלמה" – וזאת בעקבות ההפסדים הכבדים שהוא הסב לחברה. יצוין כי במסגרת החוזה ניתנו לחברת הביטוח נקודות בחינה, שבהן יכלה לאמוד את התוצאות ובמידת

"שלמה חברה לביטוח" זכתה במאי אשתקד בהליך תחרותי שנערך על-ידי הסתדרות המורים בקרב חברות הביטוח ונבחרה כמבטחת ביטוחי הרכב של חברי של חברי הסתדרות המורים ובני משפחותיהם. מדובר בתוכנית ייחודית, הנקראת "מקיף פלוס למורה", אשר הוצעה לכ-123,000 בתי אב - חברי הסתדרות המורים, בתעריפים נמוכים ובתנאים משופרים לעומת התוכניות

חברת "שירביט" חגגה 12 שנים לפעילותה בהשתתפות ראשי הלשכה

חם לסוכן. בהקשר זה אמר **אודי כץ** CLU, כי הלשכה מטפחת ומעודדת את פעילותן של החברות הקטנות, המהוות לדבריו "גורם מגביר תחרות" לחברות הגדולות ולכל הענף. כן התייחס נשיא הלשכה לאתגרי הסוכנים בעת הזו ואמר כי גם במכלול תחומי פעילות הסוכן הייתה ונותרה הפעילות האלמנטארית עוגן בעל משמעות רבה.

ללשכה ולקשר הנשמר בין הצדדים לאורך שנים. בהמשך, הוא הדגיש את השינוי במבנה הארגוני ש"שירביט" תעבור בקרוב - ובעיקר בדרג הניהול הבכיר, עם כניסתו של **גיל ספיר** לתפקידו כמנכ"ל החדש של החברה. ספיר הודה לשפירא על ברכתו והודה לסוכנים על עמידתם ביעדי המכירות ועל שילוב הידיים עם "שירביט" – חברה צומחת, המהווה בית

באירוע חגיגי חגגה השבוע חברת "שירביט" 12 שנים לפעילותה. את ציון הדרך כיבדו בנוכחותם ראשי הלשכה, עם נמנו: **אודי כץ** CLU נשיא הלשכה, **רוני שטרן** ממלא מקום וסגן הנשיא, **קובי צרפתי** יו"ר הוועדה האלמנטארית ו**מוטי קינן** מנכ"ל הלשכה. מנכ"ל "שירביט", **חגי שפירא**, התייחס בתחילת דבריו באירוע לשיתוף הפעולה הקיים בין החברה

הפניקס: ניר עובדיה כונה לחשנה לסוכן ל, כנהל יחידת שיווק ומכירות בהפניקס פנסיה וגמל

עמידה באתגרי השוק הקיימים. ניר הוא מנהל מוערך מאוד ובעל ניסיון עשיר בתחום השיווק והמכירות. בטוחני שמינויו לתפקיד יתרום להעלאת המכירות בתחום הפנסיה והגמל בקבוצה, ויקדם את יעדי החברה בתחום זה."

שיווק ופיתוח עסקי בחברת "כלל בריאות". עובדיה הינו בעל תואר שני בשיווק וניתוח מערכות מידע ותואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים. לדברי **מוטי דהן**, מנכ"ל "הפניקס פנסיה וגמל", "בתקופת כהונתו בפניקס הציג ניר ביצועים מרשימים תוך

ניר עובדיה (42) מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל יחידת שיווק ומכירות בחברת "הפניקס פנסיה וגמל". עובדיה שימש בשנתיים האחרונות כמנהל פיתוח עסקי בתחום חיסכון ארוך טווח וסיכוני חיים ב"הפניקס" ולפני כן, כיהן כמנהל



למשפחת שרצקי וחברת "איתוראן"

ברכות חמות על זכייתה ההיסטורית והמרגשת של עירוני "איתוראן" קריית שמונה באליפות המדינה בכדורגל לעונת 2011/12.

יישר כוח ובהצלחה באירופה ובעונת המשחקים הבאה!

חברי לשכת סוכני ביטוח בישראל

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז באר שבע והדרום - הרמת כוסית לכה

הרבה לסוכנים והאתגרים המקצועיים הניצבים בפניהם על רקע התהליכים הדמוגרפיים והכלכליים. מטעם "כלל" נשאו דברים המנכ"ל טלמון והסמנכ"ל הבכיר קפלון, כאשר כל אחד התייחס מהיבט אחר לפסיפס הצרכים הביטוחיים ולחשיבות הרבה שרואה "כלל ביטוח" בשדרוג מתמיד באיכות השירות וברמת המקצועיות של סוכני באר שבע והדרום. את מסכת הדוברים חתם נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, אשר פרס בפני הנוכחים את מפת פעילות הלשכה לאור המשימות הרבות העומדות בפניה - תוך שהוא מדגיש את מחויבות הנהגתה בראשותו להבטיח כי הסוכנים ימשיכו ויישאו את דגל השירות והמקצועיות בבאר שבע, כמו בכל מקום אחר בארץ. חלוקת שי צנוע לחג והרמת כוסית חגיגית - היוו את החלק האחרון באירוע, שזכה לשבחים רבים על ארגונו והאווירה המיוחדת שליוותה אותו.

הביטוח המופנות למערכי שירות ותמיכה בסוכנים ובלקוחותיהם", אמר יו"ר המחוז כשהוא סוקר את צמיחתו של מטרופולין באר שבע. "אנחנו מדברים על אזור שהופך ללא ספק לאזור הצומח בארץ וחברות הביטוח מבינות את הפוטנציאל במינוף הפעילות שלהן כאן. לסוכן הביטוח תרומה נכבדה בפיתוח המואץ והוא נושא שליחות התורמת להגנתו, לביטחונו ולשיפור רווחת ואיכות החיים – בין אם מדובר על התושבים הרבים שמצטרפים למעגל החיים בעיר ובין אם מדובר במגוון העסקים החדשים, שמרחיבים את המעגל הכלכלי ומקורות התעסוקה". כן ביקש בקשי להדגיש את פעילותה של נותנת החסות, "כלל ביטוח", אשר לדבריו "הייתה החברה שפרצה את הדרך הביטוחית והבינה את חשיבות הפעילות בבאר שבע וסביבתה, תוך מתן תמיכה לסוכנים וקידומם". בהמשך ביקש ראש העיר דנילוביץ' להביע את הערכתו

באירוע מרשים, בהשתתפות עשרות רבות של סוכנים, ערך ביום ה' 29.3.2012 מחוז באר שבע והדרום בראשות יו"ר המחוז, **יפת בקשי**, את כנס המחוז המסורתי לרגל חג הפסח. בנוסף לחברי המחוז השתתפו באירוע, שהתקיים בחסות חברת "כלל ביטוח", במלון "ליאונרדו" בעיר, ראשעיריית באר שבע, **רוביק דנילוביץ'**, שהמשיך וכיבד את סוכני ב"ש והדרום בנוכחותו זו השנה השנייה ברציפות; מנכ"ל "כלל ביטוח", **שי טלמון**; סמנכ"ל בכיר וראש מערך המכירות הקבוצתי של החברה, **אלכס קפלון**; **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה; **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה; **ומוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה. בדבריו בפני הנוכחים ביקש בקשי להעלות על נס את הפיתוח הכלכלי המואץ של אזור הדרום ומקומם המרכזי של הסוכנים בתנופה הקיימת. "אזור הדרום על מפת הביטוח והדבר מתבטא בהשקעות כספיות עצומות מצד חברות

סניף רחובות נס ציונה - יום עיון

הפנימיים במשרד ואל מול חברות הביטוח. מנתונים שהציגו השניים עולה כי תוכנה זו מביאה להתייעלות תפעולית ולירידה של כ-35 אחוז בהוצאות המשרד, בד בבד עם תרומה משמעותית בעבודה שוטפת מול חברות הביטוח, לרבות פיקוח ובקרה. בצד העסקי, **דורון אלנקרי**, יועץ עסקי, התייחס בדבריו לצורך של כל סוכן בהכנת תוכנית עסקית בר-תמימוש, תוך הגדרת הדרכים והאמצעים למימושה. אלנקרי הדגיש שכדי לממש את הפוטנציאל העסקי על הסוכן לבנות תוכנית שבבסיסה נקודות החוזק שלו במישורי הפעילות השונים ולהתמקד ביתרונותיו היחסיים. זאת, תוך שילוב ידיים בעת הצורך עם סוכנים אחרים, לדוגמה בעבודה מול ספקים, חברות הביטוח ואף משימות שיווק בשטח. הוד סיכם בסיפוק רב את יום העיון וציין בפני החברים כי לאור הביקוש הוא יקדם במסגרת פעילות הסניף מפגשי בוקר והדרכות ייעודיות במסגרת מצומצמות. ארוחת צהריים משותפת, ברכות לבביות לחג וחלוקת שי צנוע לחברים – חתמו את יום העיון המרשים.

ישיר" והחלטתם לעבוד אך ורק עם סוכני ביטוח, מתוך הבנת חשיבותם ותרומתם כגורם המקצועי המרכזי של הענף. בהמשך היה זה **אורי גבע**, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני, שהתייחס למימד התכנון הפיננסי, על מרכיביו השונים, והצורך בשדרוג מתמיד ביכולות ובמיומנויות הסוכן בנושא, באמצעות הדרכות ייעודיות ורכישת כלים מעשיים. על רקע הדברים הציג **עמוס אילון**, מנהל פיתוח עסקי בחברת Team2, את תוכנת TARGET שהשיקה הלשכה ומאחדת בתוכה את תוכנת "חיים טובים", תוכנת הנמקה וטפסים SMS 2010 וחתימה גרפית אלקטרונית מאושרת. לדבריו אילון התוכנה נותנת מענה לכל צרכי הסוכן בעת הזו ומאפשרת לו לעמוד בכל דרישות הרגולציה. בהיבט הטכנולוגי הציגו סוכני הביטוח **יהודה ודורון אביעד**, את התוכנה שפותחה ומיושמת על ידם לניהול משרד הסוכן. באמצעות הדגמה מפורטת הצביעו השניים על התאמתה למכלול צרכי משרד הסוכן בניהול מערכות המיחשוב והטלקומוניקציה אל מול הגורמים

סניף רחובות-נס ציונה, בראשות יו"ר הסניף, **אודי הוד CLU**, ערך ביום שני 4.2012.2 יום עיון באולם "לוק" ברחובות, בחסות חברת "נתי שירותי דרך". היה זה יום עיון שמשך אליו סוכנים רבים והכיל תמהיל רחב מאוד של נושאים מקצועיים. כך, יו"ר הסניף סקר את פעילות הלשכה אל מול הרגולציה והתמודדותה בסוגיית דמי הניהול, האכיפה, ייפוי הכוח ודמי העמילות, בצד הפעולות המשפטיות והתלונות שהוגשו כנגד "ביטוח ישיר". בנוסף קרא הוד לסוכנים להבטיח את נורמות השירות והמקצועיות הגבוהות ביותר בהתנהלותם. "אנחנו פועלים בעידן חדש, עידן שהיבטיו המרכזיים הם מקצועיות ושירות. חשוב שנהיה מזהים עם היבטים אלה ונדע לדרוש גם מחברות הביטוח לעמוד בסטנדרטים הנדרשים. זהו המפתח להצלחה וזהו הביטוי המוחשי של היתרונות שלנו לעומת המתחרים". בתוך כך הכריזו **נתי ואורטל דיני**, מנכ"לים משותפים של חברת "נתי שירותי דרך", על תמיכתם בסוכנים במאבק מול "ביטוח

פעילות בסניפים ובמחוזות

סניף אשדוד אשקלון - יום עיון

עמוס אילון, מנהל פיתוח עסקי בחברת "2TeaM", את תוכנת TARGET לתכנון פינוסי אישי – תוכנה שפותחה ביוזמת הלשכה והושקה לראשונה בכנס ביטוח ופינוסים ה-33 שנערך באחרונה באילת. במצגת מושקעת ומפורטת נסקרו עיקרי התוכנה והתועלות הרבות שניתן להפיק ממנה, תוך שילובם של כל המרכיבים הנדרשים מסוכן הביטוח בעת הזו. מטעם נותנת החסות נשאו דברים **נתי ואורטל דיני**, מנכ"לים משותפים של חברת "נתי שירותי דרך". השניים ציינו בדבריהם את הצרכים הרבים אליהם נדרש סוכן הביטוח בעבודתו והפתרונות המתקדמים שמציעה החברה בראשותם בתמיכתה בסוכנים וביעול התהליכים. יום העיון הסתיים בארוחת צהרים חגיגית ובהרמת כוסית משותפת לחג.

הסיוע המימוני והאשראי אשר ניתן לקבל מהמדינה במסגרת עידוד וטיפוח עסקים קטנים ובינוניים, בדרך של קרנות תמיכה ואחרות, כאשר דבריו זוכים להתעניינות רבה ולשאלות שהופנו אליו מצד הסוכנים. הדובר הבא, **איציק אוסטשינסקי**, יועץ ללשכה בהיבטים כלכליים ומסחריים שבין חברות הביטוח לסוכנים, התייחס בהרחבה בדבריו למערכות היחסים העסקיות שבין הצדדים ולחשיבות הרבה בהקפדה על עריכת חוזים המבטיחים את רווחיות הסוכן, קל וחומר בסביבה התחרותית והתובענית כיום. **אורי גבע**, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני, התייחס אף הוא לחשיבות ממדים מקצועיים בעבודת הסוכן, כשהוא מנתח ומתאר את חשיבות תהליך התכנון הפינוסי ומשקלו ביחסי הגומלין עם הלקוח. בהקשר זה הציג

סניף אשדוד-אשקלון, בראשות יו"ר הסניף, **אבי בן-דוד**, ערך ביום שלישי 3.4.2012 יום עיון במלון "הולידיי אין" באשקלון, בחסות חברת "נתי שירותי דרך". את יום העיון פתח בן-דוד בציינו כי הלשכה, על כל גורמיה המקצועיים, עומדים לרשות החברים במקרה של שאלה, צורך בסיוע או הבהרה בעקבות מתקפות טרור וגראדים, כפי שחווה האזור באחרונה פעם נוספת. יו"ר הסניף חיזק את ידי החברים והדגיש כי סוכני הביטוח הם החוסן המקצועי והחברתי של העורף בישראל. כן סקר בהרחבה בן דוד אודות התביעה שהגישה הלשכה כנגד "ביטוח ישיר" והטיעונים שהוצגו במסגרת המהלך המשפטי שנקטה הלשכה יחד עם שמונה סוכני ביטוח, עמם הוא נמנה. בהמשך יום העיון נשא **עו"ד ירון אילון** הרצאה מרתקת בנושא

מחוז חיפה והצפון - הרמת כוסית לחג

ולבסוף **אריה אברמוביץ**, יו"ר המחוז, סקר את פעילות הלשכה וסיים בהרמת כוסית לחיי הסוכנים, הסוכנות ובני ביתם, לחיי הלשכה ולחיי מדינת ישראל. לאחר המתוקים והקפה התפזרו הסוכנים ועמם שי צנוע לחג מתנת "סטארט" שרותי דרך וגרירה.

ברכה לחג **רמי דיין**, משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" וראש החטיבה לחיסכון ארוך טווח בקבוצה, **אלכס קפלון**, סמנכ"ל בכיר וראש מערך המכירות הקבוצתי ב"כלל ביטוח", **אילן רגב**, מנהל מרחב הצפון ב"כלל ביטוח", **ואודי כץ CLU**, נשיא הלשכה. הסוכן **שמעון חזן** הביא דברי תורה לחג

באירוע חברתי מיוחד במינו חגגו ביום שלישי 3.4.2012 כ-170 סוכנים/ות ממחוז חיפה את הרמת הכוסית המסורתית לרגל חג הפסח. האירוע נערך במסעדה המרשימה "פריק eat" בחיפה, בחסות "כלל פנסיה וגמל". בהפסקה בין המטעמים נשאו במהלך הערב דברי

מכתב תודה



לכבוד :

מוטי קיני, מנכ"ל

לשכת סוכני הביטוח בישראל

אני מוצא לנכון לשלוח אלייך מכתב זה המתייחס לעו"ד **ג'ון גבע**. יש לי העונג להכיר את עו"ד ג'ון גבע מזה שנים רבות במסגרת ייעוץ וטיפול משפטי בנינו, בהיותי חבר לשכת סוכני ביטוח בישראל. גישתו הסבלנית, המקצועיות הגבוהה, הניסיון הרב והמיומנות, באם לידי ביטוי במענה ופיתרון לכל בעיה. לכן, אין ספק כי קיימת חובה לכל חבר לשכה השואף למצוינות ולמקצועיות כאחד להיעזר בשירותיו. רק ייעוץ משפטי מן הדרגה הראשונה מקנה פתרון לאי אלו סוגיות ביטוחיות הקשורות בעבודתנו.

בכבוד רב,

רועי יוכל

נתן יוכל ביטוח פנסיה ופינוסים

לכבוד :

אלי אנגלר, יו"ר ועדת הרווחה
לשכת סוכני הביטוח בישראל

א.נ.

הנדון: זכאות במלגה מכתבך מיום 10.3.2012

ברצוני להודות לך לכבודו על אישור מלגת לימודים בסך 3,000 ₪ בגין שכר לימוד במכללה לשנת 2012.

תמיכה זו היא עדות למחשבה ועשייה הלשכה ולמעשה של כבוד ושאר העוסקים במלאכה בפרט ובכלל כאחד.

בהזדמנות זו אבקש להודות לחברי הוועדה למילגות.

ישר כח

בתודה ובכבוד רב

יחיאל סולטניק

סולביט ביטוחים

הלשכה פנתה בתלונה למפקח על הביטוח בבקשה לבחון את פעילות "ביטוח ישיר" במסגרת אתר YNET

של המפקח והפסקת העבירה ככל שתגלה שזו. הלשכה מבהירה ומוסיפה כי תלונתה אינה כנגד אתר YNET, שפשוט משמש אכסניה בתום לב למצג של "ביטוח ישיר". מדובר במקרה מיוחד בו הסוכן או הסוכנות אינו/ה מודע/ת לשימוש שעושה בו המבטח. מי שעושה כאן הפרה והטעיה היא חברת "ביטוח ישיר", שבלי סיבה נראית לעין מוכרת ביטוח באתר תוך הצנעת מעורבותה ושימוש בסימנים שונים ומספרי טלפון שונים (כמה שנראה לכאורה). זהו, לטענת הלשכה, ניסיון לא ראוי לבלבל את הצרכנים בהמשך לשימוש המטעה שלה בכפל המותגים 9000000-555555.

גורן כי "השימוש באתר אינו כולל הבלטה מספקת של היותו דלפק נוסף של חברת אי.די.איי., שאין לו כל יתרון על האחרים הקיימים של החברה ומכאן מתעורר החשד שהאתר נועד להטעות צרכנים כי מדובר בהצעה של מבטח אחר". הוא מוסיף כי "החשש מתגבר לאור העובדה שקשה לחשוב על מניע ענייני לפעילות זו זולת הטעיית הציבור לסבור שמדובר במבטח אחר, וראה שאילתה בעניין של ח"כ כבל מהימים האחרונים". כן תוהה עו"ד גורן "אם לא רוצים להטעות צרכנים, מדוע לא מפנים אותם אלקטרונית לאתרים הקיימים של חברת אי.די.איי?". בתוך כך מבקשת הלשכה את התערבותו הדחופה

הלשכה, באמצעות עו"ד ניר גורן, פנתה בסוף שבוע שעבר למפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, בתלונה כנגד פעילות "ביטוח ישיר" (חברת אי.די.איי.) במסגרת אתר האינטרנט YNET. יצוין כי אותה חברה מפעילה בשיתוף פעולה עם האתר מיזם ביטוחי אינטרנטי, במקביל לפעילות החברה דרך אתרים המזוהים עם מותגי "שבע פעמים חמש" ותשעה מיליון", שהינם למעשה חזות מתעתעת של אותה חברה. בפנייה מציין עו"ד גורן כי "אתר YNET פועל כסוכנות ועוסק בתיווך ביטוח ללא רישיון של ידיעות תקשורת ככל הידוע, הפרה לכאורה לסעיף 14 לחוק הפיקוח על שירותים פינוסיים ביטוח". כן מציין עו"ד

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

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לדב אבידב חבר לשכה
משתתפים בצערך עם פטירת אשתך שמחה ז"ל
שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לסאהר ברכה חבר לשכה
משתתפים בצערך עם פטירת אחיך מרואן ז"ל
שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



ליצחק להב חבר לשכה
משתתפים בצערך במות אמך מרים שרפהרץ ז"ל
שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאריה הרמן מנכ"ל חברת "ביטוח חקלאי"
משתתפים באבלך הכבד במות אמך לאה הרמן ז"ל
שלא תדע עוד צער

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה, כקובץ word למייל: lishka@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

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

סוכן ביטוח מעל 30 שנות פעילות, בשל השתלבות בן בעסק, מעוניין לרכוש תיק ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי באזור שבין חיפה, קריות, כרמיאל ועד נהריה. סודיות מוחלטת מובטחת haimpr@gmail.com 054-7981155

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

דורון ענק הביטוח מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח חיים. תשלום במזומן ובנוסף מכפיל גבוה - סודיות מוחלטת פני דורון 052-3688700

קלאוזר 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 - shay@klauzner.co.il 052-8033305

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

פני 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: 050-5384088 yafim31@gotec.co.il

מודעות דרושים

לארגוס פיננסים, סוכנות ותיקה המתמחה בביטוח פנסיוני דרושים מקצוענים בתחום הביטוח פנסיוני. משרדי הסוכנות ממוקמים באזור ירושלים. רישיון משווק פנסיוני - חובה, ניסיון בביטוח פנסיוני - יתרון, רישיון בניהול תיקי השקעות - יתרון, ניסיון במכירות - חובה. ניתן לשלוח קורות חיים למייל - moni@argus-finance.com. המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד

ממחפשים שחקן/נית חיזוק לצוות מוביל של סוכנות בטוח בצמיחה. ידע וניסיון בתחום האלמנטרי - חובה! סדר וארגון, זריזות ותודעת שירות גבוהה. שליטה ביישומי OFFICE. העבודה בהיקף של חצי משרה, עם אפשרות להרחבה בהמשך. נכונות לעבודה מאומצת ומאתגרת. קו"ח יש לשלוח לכתובת אי מייל: peri1@zahav.net.il

למשרד סוכן באשקלון דרושה פקידת ביטוח חיים. ידע בסיסי באלמטר, למשרה חלקית או מלאה. ניסיון עבודה קודם חובה מעל שנה לפחות. התפקיד כולל ניהול מכירות ותאום פגישות. רוסית יתרון. צפריר 052-6374669

דרוש חתם/ת עסקים לסוכנות ביטוח ארצית המשרתת עשרות סוכני משנה. דרישות: השכלה פורמלית בתחום, ניסיון בחברת ביטוח או בסוכנות חיתום. נא לשלוח קורות חיים לפקס 04-9872861

לסוכנות בטוח גדולה ומובילה בירושלים דרושה פקידה / פקיד בעלת ניסיון בתחום ביטוח חיים, בעבודה מול לקוחות וחברות

בטוח תנאים מיוחדים וטובים יינתנו למתאימים ולמתאימות.

לפרטים נוספים ניתן להתקשר לפלא. 054-2226669

לסוכנות ביטוח ותיקה בבאר-שבע דרושה/ה פקידה/ בתחום הפנסיוני, ביטוח והשקעות. העבודה מול לקוחות, חברות ביטוח ובתי השקעות. תודעת שרות וסודיות גבוהה. שליטה טובה במחשב ואקסל. יתרון לידע וניסיון בנקאי והנח"ש. אפשרויות קידום. אפשרי משרה חלקית. מתאים גם לגימלאי/ת. קו"ח עם טל ממליצים

למייל roze22@014.net.il ולטל 0523486367

דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי: הפקה וחיידשים שם פוליסות רכב ודירה שעות עבודה 9-15:00-9-17:00 לפנות לרינה קוגמן 054-3452004

דרושה/ה מסלקת/ת תביעות לסוכנות ביטוח ליד הקניון הגדול בפתח תקוה למתאימים תנאים טובים נא לשלוח קו"ח qaz90@walla.co.il

בחולון התפנה משרד לסוכן מתחיל - הנמרץ. אפשרות לפיתוח עסקי במשותף עם סוכנות בעלת ותק פרטים בדוא"ל otzmabit@gmail.com סודיות מובטחת

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

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

השכרת משרדים

בפתח תקוה, על ציר ז'בוטינסקי, במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר לסוכן ביטוח + פקידה הכוללים: ריהוט מלא, מטבחון משותף, 2 מחשבים כולל תוכנות יעודיות לסוכני ביטוח, חיבור מאובטח לכל חברות הביטוח, תקשורת אינטרנט, מערכת טלפוניה משוכללת כולל CC, ארנונה, מים, חשמל, מיזוג, ניקיון ואחזקה, ביטוח תכולה ומבנה. לפנות לנייד 0522998888