



## לא לוקחים ריסק בטלפון! החיים יקרים מדי

וברור ביותר: ביטוח ישיר עוטר את מכירת הריסק במצג שווא של מוצר פשוט, להבדיל מסוכני הביטוח, שעוטפים את הלקוח במעטפת פתרונות מקצועיים המתאימים לצרכי התא המשפחתי". לדברי כץ, "זהו ניסיון נוסף של ביטוח ישיר לפגוע בסוכנים בדרך של הכפשות ובדרך של סיסמאות ריקות מתוכן, אשר מאחוריהן עומדת אמת אחת: ניצול חוסר הבנתו של חלק מהציבור למקסום רווחים עסקיים מצדם של אלו המשתייכים לאלפיון העליון, תוך רמיסת עסקים קטנים ובינוניים, העוסקים באופן לגיטימי ומקצועי ביותר בתחום הביטוח".

מופרכות בדבר גובה התגמולים הניתנים לסוכנים כנגד שיווק הריסקים וכנגד טענות כאילו אנחנו מוכרים למבוטחים מוצרים שהם לא צריכים או שתהליכי הייעוץ והשיווק שלנו אינם עומדים בכללי האתיקה והמקצועיות המתחייבים". נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, אמר כי "מי שאומר שהריסק הוא מוצר פשוט כנראה חי בפלנטה אחרת והקשר שלו לתחום מסתכם בשורת הרווח או ההפסד של פעילות החברה שבראשה הוא עומד. מדובר כאן בעתיד המבוטח ומשפחתו ולשם כך נדרש תהליך ייעוץ ואפיון מתמשך ומקצועי. ההבדל בינינו הוא אחד

הלשכה יצאה השבוע בקריאה לציבור, תחת המסר: "**החיים יקרים מדי – לא לוקחים ריסק בטלפון!**". לדברי גורמים בלשכה המהלך של "ביטוח ישיר" למכירת פוליסות ביטוח חיים (ריסק) התאפיין, שוב, בהכפשות כנגד הסוכנים והפרחת מידע מגמתי ומטעה, תוך ניצול ציני של תקציבי שיווק עתירי ממון. "אין לי בעיה עם הנבואות של מר צולר כנגד עתיד הסוכנים", אמר סוכן ביטוח מחיפה, "הרי בעוד שנה-שנתיים אותו מנכ"ל לא יהיה בתפקיד והוא ככל הנראה יזרע הרס בתחום אחר". "אבל", הוסיף אותו סוכן, "יש לי בעיה כנגד טענות

## "ביטוח ישיר" יצאה במהלך שיווקי נרחב למכירת ריסקים במחירים מוזלים

עולה מנתוני הסקר כי חוסר המודעות בקרב נשים רב יותר מאשר בקרב גברים. מאותו סקר עולה כי רק 16% מהנשאלים ציינו כי הם מבוטחים בסכום של מיליון שקל ויותר - מה שמשאיר לדברי גורמי אותה חברה כר גדול לאסטרטגיה שהגדירה לעצמה, ולפיה תתמקד בשלב הראשון במכירה של ביטוח חיים משלים לביטוחי החיים שאינם מספקים את צורכי המבוטחים. יצוין כי עד כה מכרה "ביטוח ישיר" ביטוחי חיים בהיקפים נמוכים והתמקדה בלקוחותיה. נתח השוק של החברה מכלל ענף ביטוחי החיים, כולל ביטוחי חיים שנמצאים בתוך מוצרי חיסכון, מגיע ל-2% בלבד, ובחברה שמו כמטרה להגיע לנתח שוק של 15% משוק ביטוחי החיים שאינם כוללים מרכיבי חיסכון.

לקמפיין המאסיבי המתכנן אמר מנכ"ל "ביטוח ישיר", **רביב צולר**, כי "זה לא מבצע לטווח קצר, אלא מרתון" והוסיף כי "הסוכנים סיימו את תפקידם בענפים פשוטים". "בעוד 10 שנה", לדבריו, "לא יהיו כמעט סוכני ביטוח בכלל בתחום הרכב, אולי רק בכלי רכב מורכבים. גם לא נראה סוכנים בשאר מוצרי הביטוח הפשוטים. בעתיד יתרכזו סוכני הביטוח בשיווק מוצרים מורכבים, כמו ביטוחי אחריות, ביטוחי דירקטורים וביטוחים עסקיים". מנתוני סקר שהוצגו על-ידי "ביטוח ישיר", 86% מהנשאלים חושבים כי רמת החיים של משפחתם תיפגע לאחר מותם, 53% אינם יודעים מהו סכום הפיצוי שישולם למשפחתם במקרה מוות ו-51% אינם יודעים כמה הם משלמים בעבור ביטוח החיים שעשו. עוד

חברת "ביטוח ישיר" השיקה השבוע, בהשתתפות הפרזנטורית **מיקי חיימוביץ'** - שתקבל על-פי הערכות בענף 2.5 מיליון ש"ח ל-3 שנים - מהלך שיווקי נרחב לשיווק פוליסות ביטוח חיים (ריסק). לדברי גורמי החברה מדובר בפוליסות הזולות בכ-20% מאלו המוצעות כיום בשוק, כאשר תהליך ההצטרפות לתוכנית של "ביטוח ישיר" תאפשר כניסה למעוניינים שגילם המקסימאלי יעמוד על 64 וכיסוי מקרי מוות עד גיל 75. תהליך החיתום יעשה טלפונית, במקביל להתחייבות להקלטת השיחה ולשמירתה. מתעריפי החברה כפי שפורסמו עולה כי היא תציע פרמיה חודשית ללקוח כבן 40 בגובה של 88 ש"ח (גבר לא מעשן), 68 ש"ח (אישה לא מעשנת), 151 ש"ח (גבר מעשן) ו-112 ש"ח (אישה מעשנת). בנוגע

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

## זעזוע דרמטי בצמרת בית ההשקעות "פסגות":

### חגי בדש חונה לחנכ"ל "פסגות" במקומו של רונן טוב

מסיים תקופה של כשנה וחצי בלבד בראשות "פסגות", אליו הגיע מ"מגדל", בה שימש משנה למנכ"ל וראש חטיבת הלקוחות, ונחשב למנהל מצטיין ומוערך מאוד. במהלך תקופתו ב"פסגות" הצהיר טוב כי "פסגות" הציב כמטרה ראשית לרכוש חברת ביטוח – הצהרה שלא מומשה. בית ההשקעות מנהל כ-145 מיליארד שקל לכ-1.3 מיליון לקוחות. 48 מיליארד שקל מתוך נכסיו מנוהלים בקופות גמל וקרנות השתלמות, ונתח השוק שלו באפיקים אלה עומד על כ-16%.

את שוויו ל-2.8 מיליארד שקל (השווי טרם ההפחתה לאחר פרסום הדוחות השנתיים של 2011). על רקע הדברים נודע כי לפני מספר ימים סיכמו מנכ"לית קרן "אייפקס" ישראל, **זהבית כהן** ויו"ר "פסגות", **אהוד שפירא**, עם בדש על מינויו לתפקיד. בדש (38) מהמנהלים הוותיקים ב"פסגות", מונה למנכ"ל "פסגות גמל ופנסיה" ב-2009 על ידי מנכ"ל בית ההשקעות הקודם **רוני רומוס**. טרם לכן כיהן כסמנכ"ל השיווק והמכירות של קרנות הנאמנות ב"פסגות". טוב מנגד

המהפך בצמרת "פסגות" היה באוויר זמן רב ועכשיו זה רשמי: **רונן טוב**, מנכ"ל "פסגות", קיבל השבוע הודעה על סיום תפקידו ובמקומו מונה לתפקיד **חגי בדש**, כיום מנכ"ל "פסגות גמל ופנסיה". ההודעה בדבר השינוי הדרמטי בראשות "פסגות" באה שלושה חודשים בלבד אחרי שבת ההשקעות הגדול בישראל ביצע הפחתה של כמיליארד שקל בשוויו ובימים אלה, עם הפצת דו"חות למשקיעים מחזירה קרן "אייפקס", בעלת השליטה בבית ההשקעות,

## 'הכשרה חברה לביטוח' מעדכנת את תעריפי הרכב ומוזילה את תעריפי הביטוח של כ-60% מדגמי הרכב בישראל

מטרה זו. מעבר לכך, אנו מחויבים להעניק לסוכנים, עמוד התווך המקצועי שלנו, את הפתרונות והכלים להצלחתם העסקית ולהגביר כל העת את יכולותיהם השיווקיות". **דרור גורדון**, סמנכ"ל וראש אגף אלמנטרי ב'הכשרה', הוסיף כי "מדיניות התעריפים החדשה שגיבשנו מתרגמת את מחויבותנו כלפי הסוכנים לכדי מעשה ומאפשרת לסוכנינו לפעול מול לקוחותיהם, הקיימים והפוטנציאליים, כשבידיהם תעריפים אטרקטיביים ביחס למוצע בשוק".

**החברה ביצעה שינויים מהותיים במודל האקטוארי שלה, כך שהסוכנים ולקוחותיהם יוכלו ליהנות מתעריפים המותאמים לשוק התחרותי בצד השגת רווחיות חיתומית**

מנכ"ל "הכשרה", "המטרה העסקית שלנו להמשיך ולשמור על רווחיות חיתומית ובאמצעות מדיניות חכמה וממוקדת, המזהה ומשקללת את מאפייני השוק, נשיג

חברת 'הכשרה' ביצעה שינוי במודל התמחור, במסגרתו עדכנה את תעריפי הרכב ואף הוזילה את תעריפי הביטוח של כ-60% מדגמי הרכב בישראל. עדכון התעריפים אושר על-ידי הפיקוח על הביטוח במשרד האוצר והחברה תצא עם תעריפי המעודכנים בתחילת חודש יוני. תעריף הרכב החדש נקבע על פי בדיקה מדוקדקת של מרכיבי הסיכון של כל אחד מדגמי הרכב השונים. כך, ב'הכשרה' יצרו תעריף מדויק יותר וממוקד יותר. לדברי **עופר טרמצ'י**,

## "מגדל" מעניקה חסות טלוויזיונית לתוכנית הסוקרת את הדרך לאולימפיאדת לונדון 2012

מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, אמר כי "חסותנו לתוכנית החדשה היא המשך טבעי לתמיכתנו באריק זאבי למעלה מעשור בפרט ובספורט הישראלי בכלל. אריק מוכיח שגם בספורט פיזי כל כך כמו ג'ודו, הרוח הספורטיבית, ההתמדה והשאיפה למצוינות הם הדבר החשוב. לדעתנו ככל שהערכים הללו יוטמעו בקרב אוהדי הספורט יותר פחות מקום לביטויים של אלימות – כפי שאנחנו חווים אותה כעת במגרשים אחרים".

בה זאבי יתארח בתוכנית בעצמו, על מנת שצופי הטלוויזיה יוכלו להיחשף להכנותיו האחרונות ותחושותיו לפני האולימפיאדה הרביעית שלו. כאמור, התוכנית היא בחסות "מגדל", שמשמשת גם כספונסר של זאבי וככלל, מזוהה שנים רבות עם עולם הספורט. יצוין כי מעבר לעובדה שהחברה מלווה את זאבי בשנים האחרונות, החברה הינה גם המאמצת של הפועל "מגדל" ירושלים, אחת מקבוצות הכדורסל המובילות בישראל.

חברת "מגדל" מעניקה חסות טלוויזיונית לתוכנית אולימפית חדשה, בהנחיית הג'ודוקא הישראלי **אריק זאבי**, שעלתה בערוץ ONE בטלוויזיה מתחילת מאי. התוכנית, ששמה: "בדרך ללונדון – עוצרים אצל אריק", הינה במתכונת שבועית, כאשר עד לתחילת המשחקים האולימפיים לונדון 2012 יארח זאבי ספורטאי אולימפי אחר אשר ייצג את ישראל באולימפיאדה. התוכנית האחרונה תהיה תוכנית מיוחדת

## הטבה ייחודית לכבוטחי "הפניקס" - פטור מהשתתפות עצמית בהוספת 10 ₪ לפרמיה החודשית

כוללת רשימה של מגוון מוסכי הסדר מורשים, שעברו שדרוג משמעותי ונבחרו על פי אמות מידה קפדניות של מקצועיות ושירות מהגבוהות בענף. אנו נמשיך להשקיע משאבים רבים לשדרוג שירות חדשני ויצירתי לשיעור רצון סוכני הפניקס ולקוחותיהם.

ג' שנגרם באותו אירוע. הכיסוי מיועד לנהגים בגילאי 24 ומעלה, בעלי עבר תביעות נקי במהלך ה-3 שנים האחרונות. לדברי **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר ומשנה למנהל ביטוח כללי ב"הפניקס", "אנו שמחים להשיק הטבה חדשה למבוטחינו המהווה חלק ממהלך רחב היקף במסגרת רשת 'מוסכים שבאחריות' שהושקה השנה. הרשת

חברת "הפניקס" השיקה הטבה ייחודית למבוטחי הרכב הפרטי בתכנית "הפניקס זהיר". החברה מציעה למבוטחיה לקבל פטור מתשלום דמי השתתפות עצמית, במסגרת תיקון הרכב ברשת "מוסכים שבאחריות", בתוספת של 10 ₪ בלבד לפרמיה החודשית. המבוטח יהיה גם פטור מלשלם את ההשתתפות העצמית בנזק לצד

## שמוליק אלעד כונה לתפקיד כנהל סניף ירושלים של "הפניקס"

הוסיף כי "שמוליק מביא איתו לחברה יכולות רבות ומבורכות וניסיון משמעותי בגיוס, הפעלת והנעת סוכנים, לצד ידע ומומחיות רבים אשר יסייעו בוודאי להשגת המטרות". הוא חתם והדגיש את מחויבותה של "הפניקס" "לעשות את כל הדרוש על מנת להביא את הסניף למקומו הטבעי במפת הפעילות העסקית בעיר".

**אל-און CLU**, משנה למנכ"ל "הפניקס" ומנהל חטיבת הלקוחות, "הרחבת פעילותו של סניף ירושלים בפניקס הינה אחד מיעדי החברה המרכזיים והחשובים ביותר. בעיר מתקיימת, מזה שנים, פעילות ביטוחית ענפה ואני משוכנע כי חיזוק הסניף, שיפור מקצועיותו והעמקת משאבי הניהול בו יניבו תוצאות מיידיות ויביאו לשגשוג בפעילות הפניקס גם באזור גיאוגרפי זה". אל-און

מינוי חדש ב"הפניקס": **שמוליק אלעד** מונה לתפקיד מנהל סניף ירושלים של החברה. אלעד, תושב ירושלים, הינו איש ביטוח ותיק ומנוסה ומנהל מוערך בענף, אשר כיהן בתפקידו האחרון כסמנכ"ל ב"שלמה חברה לביטוח" ואף נמנה על צוות מקימה. לפני כן שימש כמנהל מחוז ת"א בחברת הביטוח "אריה" ובמספר תפקידי ניהול בכירים בחברת "מנורה". לדברי **אורן**

## טארגט היא האמצעי להשגת הסטרה

מאת: יובל ארנון, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

ויתאימו לצרכים. כל אלו ועוד מוצגים ללקוח בצורה גרפית-צבעונית וקבלת ההחלטות הרבה יותר קלה וידידותית. בהמשך, התוכנה יודעת להעביר את פרטי הלקוח השונים לטופס הצעה מתאים לפי דרישת הסוכן, להעביר את כל הנתונים למסמך הנמקה SMS 2010 ולאפשר ללקוח לבצע חתימה דיגיטלית. בזה מסתיים התהליך. גם לחברות הביטוח צריך להיות עניין לקדם תוכנה זו בקרב סוכניהם הפעילים ולתמוך באחזקתה החודשית. חברה שתטמיע תוכנה זו בקרב סוכניה רק תראה פרי בהשקעתה: שימור התיק ילך ויגבר, המכירות יהיו יותר נכונות וסכומי הביטוח יהיו יותר גבוהים. מכאן קריאתי לחברות הביטוח: קחו איתנו, עם הלשכה, חלק בפרויקט זה וכולנו נצא נשכרים.

בתוך כך, "טארגט" הינה כלי עבודה מתקדם לשדרוג כל עבודת הסוכן ונותנת בידי יתרונות רבים אשר יזכו להערכה גבוהה של לקוחותיו. דבר זה יכול להביא לשימור התיק לאורך השנים, להגדלת הפרמיה הממוצעת ולשירותים נוספים שיינתנו כנגד תמורה במשרדי הסוכן. השימוש בתוכנה מאפשרת לכל סוכן לקחת אחריות על לקוחותיו בצורה האופטימאלית: האבחון של הרצוי מול המצוי והשלמת הפער אם אכן יש צורך בכך, כאשר הבדיקה מתייחסת לכל המישורים: פנסיה, נכות, מוות, בריאות, מחלות, סיעוד ועוד. בנוסף בודקת התוכנה האם המוצרים הפיננסיים אשר עומדים לרשות הלקוח כגון גמל והשתלמות, אכן מתאימים לרמות הסיכון בהם בחר והאם הקרנות הכספיות אשר הוא מייעד לילדיו בבגרותם אכן יעמדו בציפיות

בשבועות הקרובים יעברו מאות סוכני ביטוח השתלמות ראשונה בתוכנת ה"טארגט", אשר נבחרה על-ידי לשכת סוכני הביטוח ולמעשה משמשת אמצעי להשגת מספר יעדים לקראת השנים הקרובות בקרב סוכני הביטוח ולקוחותיהם. בין המטרות שהוגדרו בלשכה והתוכנה - שפירושה בעברית הוא "מטרה" - משמשת כאמצעי להשגת:

- כלי מקצועי ומתקדם לאבחון צרכי הלקוח ובניית פתרונות בהקדם.
- קפיצת דרך ענקית מבחינה טכנולוגית ודפוסי העבודה של הסוכנים.
- עמידה מלאה בכל תנאי הרגולציה, סעיף 12 וסעיף 14, ומילוי דרישות המחוקק בשלמותן.
- מענה מקצועי מול המתחרים הקיימים בשוק.

## אכתב תודה



שלום רב,

לפני כשנתיים התחלתי את לימודי בקורס המיוחד של חברת "הראל" ולשכת סוכני הביטוח במגמה להכשיר אותי כ"דור המשך". לאחרונה סיימתי את הלימודים בהצלחה וממתין לקבל מהאוצר בחודש הקרוב (ובמקביל לסיום תקופת התמחות) את הרישיון לשיווק פנסיוני. אני מעוניין להודות לכל אחד מכם - באופן אישי - על האמון, התמיכה, הליווי וההתעניינות בי לאורך כל התקופה. תודה מיוחדת מקרב לב לאלעד מאיר, שולמית זריהן ושי אופז. למערכת "הראל" - תודה על ההזדמנות והאפשרות שניתנה לי ומקווה לשיתוף פעולה הדדי גם בהמשך.

בברכה, דור ברנד

## פעילות בסניפים ובמחוזות

## יום עיון - מחוז השפלה

13.6.2012

סינמה סיטי ראשון לציון  
בחסות "הכשרה חברה לביטוח"

## יום עיון - סניף פתח תקווה

7.6.2012

מלון כפר המכביה ר"ג  
בחסות "סטארט שירותי דרך"

## מחוז השרון - יום עיון

שסקר בפני הסוכנים אודות כלים משפטיים פרקטיים להתנהלות נכונה ומקצועית בהיבט המשפטי של עסקת הביטוח. לאחריו, עמי מעיין, מנכ"ל "מעוף", נשא הרצאה מרגשת תחת הנושא: "אתה יכול יותר", שגרמה למספר רב של סוכנים להזיל דמעה לאור סיפורו המשפחתי. ארז גוטמן, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני, החזיר את הסוכנים למישור המקצועי עם טיפים כיצד לרכוש את אמונו של הלקוח והתמודדות עם התנגדויות. מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, חתם את מסכת הדוברים בתיאור נרחב אודות פעילותה הענפה של הלשכה אל מול הרגולציה וחברות הביטוח, המאבק מול "ביטוח ישיר" והיערכות לקראת יום העיון הארצי ב-18 ביוני בנושאי בריאות, סיעוד וביטוח נסיעות לחו"ל. בתוך ביקש קסלמן לציין כי בצד הדיונים המקצועיים המעמיקים תרם לאווירה הנעימה שליוותה את יום העיון מתחילתו ועד לסופו, הסוכן דוד הראובני, "הטרובדור", שהנעים בשיריו וסחף את המשתתפים להצטרף אליו.

ההולמת לקמפיין ההכפשה של 'ביטוח ישיר'. אסור לנו להוריד את הרגל מהגז ולהמשיך ולהבליט את הערכים והיתרונות שלנו אל מול אלו שמנסים בכל דרך לקעקע את מעמדנו המקצועי", אמר. בהמשך היו אלה מנכ"ל "הכשרה" עופר טרמצ'י ומנהל מחוז אקספרס של החברה אפי כהן, אשר הדגישו בדבריהם את מאפייני שיתוף הפעולה עם הסוכנים והחשיבה המשותפת להשגת הצלחה עסקית ומקצועית. בתוך כך ציין טרמצ'י את מדיניות התעריפים החדשה של החברה, במסגרתה הוזילה את תעריפי הביטוח של כ-60% מדגמי הרכב בישראל. לעניין אחר, הפוליסות מסולקות, התייחס שמעון מירון, סמנכ"ל "הכשרה" וראש אגף ביטוח חיים. בדבריו מסר מירון על הקמת צוות מפקחים מיוחד בחברה שיייע בניוד מהיר, מקצועי ויעיל של פוליסות מסולקות, דבר שיבטיח את תגמולו של הסוכן בצד שורה של יתרונות כלכליים והטבות ביטוחיות ללקוח. בהמשך היה זה עו"ד רפאל אלמוג, שותף מייסד במשרד עורכי הדין "אלמוג-שפירא",

מחוז השרון בראשות יו"ר המחוז, דני קסלמן, ערך ביום ד' 9.5.12 יום עיון בחסות "הכשרה חברה לביטוח". למעלה מ-120 סוכנים הגיעו למקום הכינוס, מלון "דן אכדיה" הרצליה, ונהנו מתמהיל תכנים עשיר ומרתק. קסלמן פתח והודה לנותנת החסות, "הכשרה", ואמר כי "זו חברה שחותרת כל העת לשדרוג הפתרונות שעומדים לרשותנו ומציבה את הסוכן כעמוד התווך המקצועי שלה". בתוך כך, הוא ציין את מהלך הלשכה בהשקתה של תוכנת "טארגט" לתכנון פינוסי אישי, אשר מעניקה, תחת מעטפת טכנולוגית ידידותית ביותר, את כל הפתרונות להצחת הסוכן בתהליך תכנון צרכיו הפנסיוניים של הלקוח, יחד עם עמידה בכל דרישות הרגולציה. מהלך נוסף של הלשכה שקיבל ביטוי בדבריו היה קמפיין הפרסום המאסיבי ברדיו, המתנהל בימים אלו לחיזוק תדמית הסוכן והעצמתו. "אני באופן אישי מקבל הרבה תגובות חיוביות ואני משוכנע כי מהלך זה ובהמשך מהלכים נוספים, ייתנו את התשובה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



ירון דויטש ז"ל חבר הלשכה  
משתתפים בצערה של המשפחה  
שלא תדעו עוד צער



לשכת סוכני ביטוח בישראל



החותם המקצועי  
של סוכן הביטוח

## גורמים מרכזיים בענף הביטוח: יישום הסלצות ועדת זליכה יפגע ישירות בצרכן

גורם בכיר אחר בענף, "היא שלא דואגים ללקוח אלא לאינטרסים של היבואנים והמוסכים. התביעות יתייקרו וזה יגולגל ישירות ללקוח". יצוין כי על רקע העובדה שתחום הביטוח זכה להתייחסות מפורטת בהמלצות הוועדה הציבורית להגברת התחרותיות בענף הרכב (ועדת זליכה), הצוות הבינמשרדי אשר עוסק באותן המלצות כולל נציגים בכירים מאגף שוק ההון והביטוח, ביניהם **אסף מיכאלי**, מנהל מחלקת ביטוח כללי באגף.

הפרמיות. בנוגע למוסכי ההסדר וטענות השמאים אמר גורם מקצועי מענף הביטוח כי "מטרת מוסכי ההסדר היא להוזיל את התביעה הממוצעת כתוצאה מיצירת יתרונות לגודל וכן לצמצם את ההונאות. אין הכרח ללכת למוסך הסדר בענף. הנחיה כזו גם תעלה את עלות התביעה - ההבדל בין מוסכי הסדר לאלה שלא הוא כ-20% וזה פער גדול שכעת יופיע גם בעלות הפרמיה. לגבי השמאי - כבר כיום יכול כל לקוח לבחור לעצמו שמאי ואין כאן בעיה משמעותית". ב"שורה התחתונה", הדגיש

בענף הביטוח מבקרים בחריפות את הצעות ועדת זליכה לשוק הרכב כפי שהן מתגבשות כיום על-ידי הצוות הבינמשרדי. לדברי גורמים מרכזיים, ההמלצות יפגעו באזרח שייאלץ לשלם הרבה יותר עבור ביטוח, כאשר היחידים שיהנו מכך יהיו היבואנים ובעלי המוסכים. עוד הוסיפו כי ההמלצה להגביל את ההנחה על החלפים חסרת כל הגיון וכי ענף הביטוח תחרותי וכל שקל שחוסכים מגיע בסופו של דבר ללקוח. במאמר מוסגר טוענים אותם גורמים כי ייקור מחירי החלפים ייקר באופן ישיר את

## בקשה לייצוגית נגד קופות חולים "מכבי": גבתה השתתפות עצמית כוואזמת על תרופות

קשה", מהם גבתה השתתפות עצמית על תרופות שלא נכללו בסל התרופות הממלכתי. לגרסת התובעת, ביולי 2011 הכירה "מכבי" בטעותה, ובעובדה שהיא גובה ומחייבת חולים כרוניים בתשלומים בניגוד לתכנית הגביה שקבעה, והיא חדלה ממנהגה. עוד טוענת התובעת, כי הסכומים שנגבו ממנה ביתר כחולה במחלה כרונית הם 549 שקל וכחולה במחלה קשה - 819 שקל. בהתאם לכך, הנזק האישי שנגרם לה לטענתה הוא 1,368 שקל. בתביעה מוערך הסכום שנגבה ביתר מקבוצת החולים הכרוניים בין 63 מיליון שקל ל-91 מיליון שקל בשבע השנים האחרונות. גביית היתר מקבוצת החולים במחלה הקשה מוערך בסך כ-114 מיליון שקל בשבע השנים האחרונות. התובעת מסתמכת בתביעה על דו"ח פומבי שערך מרכז המידע והמחקר של הכנסת. מ"מכבי" נמסר בתגובה: "אנו מנסה למצוא דרכים להעניק לחברי הקופה גם תרופות שלא כלולות בסל הבריאות הממלכתי. קיבלנו את כתב התביעה אנו לומדים את פרטיו ונתייחס אליו בבית המשפט".

תשלום אחת בלבד - בגובה אחיד ומירבי - שאושר על ידי משרד הבריאות". התובעת מלינה כי בפועל "מכבי" חייבה וגבתה ממנה במשך השנים תקרת השתתפות נוספת מעבר לתקרת ההשתתפות עצמית לתרופות שאינן כלולות בסל הממלכתי אך כלולות בסל המורחב של הקופה. עוד טענה התובעת כי מכבי גבתה סכומים כספיים שלא כדין גם מחולים ב"מחלה קשה", כהשתתפות עצמית בגין תרופות שלא נכללו בסל התרופות הממלכתי בניגוד למדיניותה. חברי הקבוצה שהוגדרו בבקשה חולקו לשניים: קבוצה ראשונה, "החולים במחלה כרונית" הכוללת חברים המבוטחים או שהיו מבוטחים במכבי בעבר, הוכרו והוגדרו על ידה כ"חולים במחלה כרונית", מהם גבתה תשלומי השתתפות עצמית נוספת עבור תרופות שלא נכללו בסל התרופות הממלכתי אך נכללו בסך המורחב שלה; הקבוצה השנייה היא קבוצת ה"חולים במחלה קשה" הכוללת חברים במכבי המבוטחים בה בהווה או בעבר, שהוכרו והוגדרו על ידה כ"חולים במחלה

קופת חולים "מכבי" גובה תשלומי השתתפות עצמית מופרזים מחולי סרטן ומחולים במחלות כרוניות לצורך רכישת תרופות שאינן בסל הבריאות - כך טוענת מבוטחת של קופת החולים, שהגישה בקשה לאישור תביעה ייצוגית נגד הקופה. בבקשה לייצוגית, בסך 219 מיליון שקל, טוענת התובעת כי מדובר בסכומי גביה העולים על תקרת ההשתתפות העצמית המירבית שאישר לה משרד הבריאות. בבקשה שהוגשה השבוע לבית המשפט המחוזי בתל אביב, נטען כי גביית יתר בוצעה מחולים המוגדרים כ"חולים במחלה כרונית" וב"מחלה קשה". התובעת הייצוגית, פנסינונית בת 77, מבוטחת של "מכבי" בתכנית "מגן הזהב" החל מ-2004 ומוגדרת כ"חולה במחלה כרונית" החל משנת 2005 וכ"חולה במחלה קשה" החל מפברואר 2011. היא מציינת, באמצעות עו"ד עמי סביר, כי "כל חולה במחלה כרונית זכאי לקבל ממכבי תרופות שאינן במסגרת סל הבריאות הממלכתי, אך כלולות בסל המורחב של הקופה. זאת, כנגד תקרת

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל



## הכנסת אישרה את החוק לפיצוי נוסעים שטיסתם בוטלה או עוכבה

הקיץ. ההצעה מקנה הטבות לנוסעים בהתאם לזמן העיכוב או לביטול הטיסה, אשר כוללות בין היתר שירותי סיוע של מזון ומשקאות בהתאם לזמן ההמתנה, אירוח בבית מלון אם נדרשת שהייה של לילה ושירותי הסעה לבית המלון וממנו וכן שתי שיחות טלפון ומשלוח הודעה בפקס או בדואר אלקטרוני לפי בחירת הנוסע. כמו כן, במקרים של ביטול טיסה יהיו הנוסעים זכאים להשבת תמורה בעבור טיסה שבוטלה ופיצוי כספי שגובהו ייקבע בהתאם ליעד הטיסה.

מליאת הכנסת אישרה השבוע את הצעת החוק לפיה נוסעים שטיסתם התאחרה או בוטלה יהיו זכאים לפיצויים. הצעת החוק לפיצוי ולסיוע לנוסעים בשל ביטול טיסה או שינוי בתנאיה, אשר אושרה לקריאה שנייה ושלישית כבר בסוף כנס החורף ועוד לפני פגרת האביב של הכנסת, מסדירה וקובעת כללים ואמות מידה למתן פיצוי וסיוע לנוסעים שהטיסה שלהם יצאה באיחור/התעכבה או בוטלה. החוק צפוי להיכנס לתוקף ב-16 באוגוסט הקרוב, והוא ישפר את מצבם של הטיסים מסוף

## גיל ספיר מונה כונה למנכ"ל חברת "שירביט"

**גיל ספיר (45)** מונה לתפקיד מנכ"ל בחברת הביטוח "שירביט". המינוי נכנס לתוקף מייד ובחברה כבר עדכנו את המנהלים והעובדים על השינויים הארגוניים הצפויים. ספיר הצטרף ל"שירביט" לפני כשנתיים ושימש כמנהל למנכ"ל החברה. טרם לכן שימש בתפקידי ניהול ב"הפניקס" וב"מגדל", וזכה בזכות תפקודו להערכה רבה בענף. ספיר בוגר לימודי מנהל עסקים עם התמחות בשיווק בין-לאומי, מכירות ופרסום מהמכללה למינהל. על רקע מינויו נבחר מנכ"ל הוותיק של החברה, **חגי שפירא**, לסגן יו"ר מועצת המנהלים של "שירביט" ובעלי החברה, **יגאל רבנוף**, ליו"ר הדירקטוריון, במקומו של **ראובן שרני**, שימשיך בפעילותו במסגרת "שירביט" וינהל את חברת האחזקות שבבעלותו.

## "מאכר" בשירות הביטוח: קבלן לסילוק תביעות

מאת: עו"ד חיים קליר

החוק. "אין הבדל בין עורך דין העובד בחברת הביטוח לבין עורך דין חיצוני", קבעה השופטת. הוא הדין "כאשר המייצג אמנם אינו עורך דין במקצועו, אך מעמדו וניסיונו במסגרת החברה יוצרים חוסר שוויון בינו לבין המבוטח". בהמשך, ניסו חברות הביטוח להסתייע במייצגים מקצועיים, כמו חוקרים או שמאים. השופטת גינתה תופעה זו, של "מאכרים המבלים כל היום בבתי המשפט לתביעות קטנות ועושים מזה ביזנס". היא קראה לשופטים לעקור את התופעה משורש. השופטת הזכירה לשופטים כי "בית המשפט לתביעות קטנות הוא מעוזו של האזרח מן השורה. בית משפט זה מהווה עבור אזרחים רבים את כרטיס הביקור של המערכת. לכן עליכם לשמור על קיומן של ההוראות המיוחדות שנקבעו בכל הנוגע לייצוג ולשמירה על השוויון בן המתדיינים בפניכם". דברים נחרצים אלה, שנקבעו שוב ושוב במהלך שבע השנים האחרות, על ידי השופטת שטרסברג-כהן וגם על ידי שופטים אחרים, לא הופנמו למרבה הצער, על ידי חברות הביטוח. נחזור כעת אל המקרה של מנחם קובר. כאמור, השופטת **אסדגי-פריאנטה** התקוממה על כך שחברת הביטוח כלל שלחה אליה "מאכר". "עקרון השוויון לפי החוק", קבעה השופטת, "עלול להיפגע אם אתיר ייצוג על ידי אדם מקצועי ומיומן אל מול האזרח הקטן המייצג את עצמו". לפיכך, השופטת החליטה להתעלם מהופעתו של רמי. משמעות הדבר, קובעת השופטת, היא שלמעשה חברת כלל לא התייצבה לדיון ולמבוטח שלה יש זכות לקבל פסק דין בהעדר התייצבות. בסופו של יום, אם כן, נתנה השופטת פסק דין נגד כלל המורה לה לפצות את קובר על נזקי הסערה. **ולכם המבוטחים טיפ חשוב לסיכום:** כאשר בבית המשפט לתביעות קטנות, מופיע מולכם איש ביטוח מנוסה, או עורך דין, בין עצמאי ובין עובד חברת הביטוח, או חוקר או שמאי, או כל "מאכר" אחר מטעם חברת הביטוח, תעלו מייד בתחילת הדיון התנגדות ותבקשו לקבל פסק דין בהעדר התייצבות. אם השופט מתעלם מבקשתכם, תדרשו, זו זכותכם, שבקשתם תירשם בפרוטוקול. אם השופט מסרב לבקשתכם, פנויה בפניכם הדרך לתלונה בפני נציבות התלונות על שופטים.

בחודש נובמבר 2010 פקדה את העיר אילת סערה קשה. בין הבתים שניזוקו, היה גם ביתו של מנחם קובר. הבית היה מבוטח בחברת הביטוח כלל. אולם האחראים בכלל סירבו לשלם את הנזק. הפוליסה שלנו לא מכסה "דליפת מי גשם מבעד לתקרה" והשמאי שלנו גילה, כי הנזק נגרם מחדירת מי גשם מבעד לאיטום לקוי, הודיעו לקובר. אבל השמאי שלכם לא עלה כלל לגג הדירה, השיב קובר. אילו היה עולה, היה רואה כי הגג אטום היטב גם בשכבת זפת וגם בשכבה של חומר מיוחד לאיטום. ניסיונות קובר לשכנע את האחראים בכלל כי הנזק מכוסה, נפלו על אוזניים ערלות. קובר הבין שאין עם מי לדבר ופנה לבית המשפט לתביעות קטנות באילת. התיק נקבע לדיון בפני השופטת רות אסדגי-פריאנטה. ביום שנקבע לדיון, כאשר השופטת הקריאה את שמות בעלי הדין, קמו שניים: מנחם קובר ואדם נוסף ששמו הפרטי רמי. אתה בוודאי עובד של חברת כלל, פנתה השופטת אל רמי. לא, השיב רמי. אם כך, מה אתה עושה כאן, התעניינה השופטת. אני מייצג את כלל כקבלן עצמאי לסילוק תביעות, ענה רמי. האם אתה מקבל תמורה עבור הייצוג, הקשתה השופטת. כן, הודה רמי. השופטת הבינה שהאחראים בחברת כלל לא טרחו לבוא לדיון. הם שלחו אליה "מאכר". עובדה זו קוממה את השופטת אסדגי. חוק בתי המשפט, אוסר הן על עורכי דין והן על "מאכרים" (בלשון החוק, מי ש"עוסקים בייצוג בדרך קבע, או במהלך הרגיל, של עסקיהם, או בתמורה") לייצג בעלי דין בבית המשפט לתביעות קטנות. לא זו אף זו: בעוד שעורך דין יכול לקבל, "מטעמים מיוחדים" רשות לייצג בעל דין בבית המשפט לתביעות קטנות, לגבי המאכר, אין לשופט שיקול דעת. אסור לשופט לתת לו להופיע בפניו. במהלך השנים, ניסו חברות הביטוח להתחכם עם הוראות החוק. חלק מהשופטים, למרבה הצער, העלימו עין. באחד המקרים, התיר השופט לעורך דין של חברת הביטוח לייצג אותה, בנימוק שעורך הדין הוא עובד חברת הביטוח ומופיע ב"כובע" של עובד ולא של עורך דין. שופט אחר, התיר למומחה ביטוח, לייצג את חברת הביטוח, בנימוק שמומחה הביטוח אינו עורך דין. נציבת תלונות הציבור, שופטת בית המשפט העליון טובה שטרסברג-כהן, קבעה שהיתרים אלה מנוגדים להוראות

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכת סוכני ביטוח בישראל

בית המשפט העליון: אין להפחית תשלומי פנסיה לשארים, מהפיצוי בהין תאונת דרכים (לפי הפלת ד')

הפיצויים המשולמים על ידי המבטחות, הבאות מכוח פוליסת ביטוח החובה, בנעלי המזיק בתאונה, ולא יהיו נתונים לניכוי על ידן.

בית המשפט הדגיש, כי עם תיקונה של פקודת הנזיקין, והוספת סעיפים 81 ו-86, ההלכה שנקבעה בעניין ערעור אזרחי 154/70 **בידה נ' רובין**, לפיה תשלומי פנסיה אינם יכולים להיות בבחינת תשלומים לפי חוזה ביטוח, אינה תקפה באופן גורף, וכי לעניין שאלת סיווג הכספים המשולמים מקרן פנסיה יש לבחון את מאפייני הקרן וההצטרפות לה.

לדברי בית המשפט, החברות ב"מקפת" דומה לרכישת ביטוח לכל דבר ועניין. דהיינו, העמית רוכש מהקרן ("מקפת") "ביטוח" למקרה הגיעו לגיל זיקנה, נכותו או במקרה מותו, כנגד הפרשות חודשיות לקרן, וכן כי העמית רשאי להחליט בעצמו (בהתאם לתקנוני הקרנות הקיימות), מהו מסלול ההשקעה וגובה ההפרשות העדיפים מבחינתו.

לסיכום, נפסק כי ככל שישנם בחברות בקרן הפנסיה יותר מאפיינים של התקשרות בביטוח, **"כך ניטה לקבוע כי תשלומי הפנסיה הם למעשה תשלומי ביטוח"**, אשר לגביהם לא ניתן להחיל את הוראות החוק להטבת נזקי גוף, אלא את הוראות פקודת הנזיקין כאמור.

אשר על כן, דחה בית המשפט את הערעור, וקבע כי התשלומים שהיא משלמת ליורשים, לפי ביטוח שאירים, הינם למעשה תשלומים לפי חוזה ביטוח (הן ביחס לעמיתים במעמד 'שכיר' והן ביחס לעמיתים במעמד 'עצמאי'), כך שאלה אינם ניתנים לניכוי מסך הפיצויים המגיעים ליורשים בשל התאונה, ובמקביל לא תהיה הקרן זכאית לחזור על המבטחת, הנכנסת בנעלי המזיק, בתביעת שיבוב לגביהם.

(ההדגשות הוספו). לדברי בית המשפט, אם יסווגו התשלומים מ"מקפת" כתשלומים לפי חוזה ביטוח, כי אז הם לא יהיו ניתנים לניכוי מסך הפיצויים בהם חייבות המבטחות ליורשים, ו"מקפת" לא תהיה רשאית לתבוע מהן את התשלומים הנ"ל.

לטענת "מקפת", תשלומי השאירים שהיא משלמת ליורשים, משולמים על ידה, בכובעה כקרן פנסיה, אשר אינה פועלת לפי דיני הביטוח הרגילים, כך שהתשלומים אותם היא משלמת ליורשים אינם מכוח פוליסת ביטוח), אלא לפי תקנון המפוקח על ידי משרד האוצר. עוד טענה "מקפת", כי למעשה החברות בה נועדה להבטחת פרנסת העמית ושאיריו (ובענייננו, המנוח והיורשים, בהתאמה) ולא כפיצוי (או שיפוי) בקרות מקרה ביטוחי, ומשכך אין מדובר בפוליסת ביטוח והיא זכאית לתבוע מהמבטחות שיפוי בגין תשלומי היורשים המשולמים על ידה כאמור.

מאידך טענו היורשים, כי "מקפת" לא הוכיחה שהמנוח התקשר עימה בתור עמית בקרן פנסיה, וכי כוונתו בהתקשרותו עימה הייתה לרכוש מוצר הדומה במהותו לביטוח חיים. יתירה מכך, טענו היורשים, כי על פי תקנון "מקפת", שהיה בתוקף בעת התקשרותו עימה, לא נכלל סעיף המקנה לה אפשרות לחזור אל המזיק בתביעת שיבוב (בניגוד לנוסח התקנון שהיה בתוקף לפני התקשרות המנוח עם "מקפת").

דהיינו, לטענת היורשים התקשרותו של המנוח עם "מקפת" הייתה למעשה שוות ערך לרכישת פוליסת ביטוח, ולא התקשרות במוצר פנסיוני, בדרך של הצטרפות לקרן פנסיה, לגביה חלות הוראות חוק הטבת נזקי גוף, ובהתאם לכך יש להחיל את הוראות סעיפים 81 ו-86 לפקודת הנזיקין, ולקבוע שתשלומי "מקפת" לא יבואו בחישוב

בבית המשפט העליון נדונה בקשת רשות ערעור של מקפת החדשה ניהול קרנות פנסיה ותגמולים בע"מ, שיוצגה על ידי עו"ד אבי זהר (להלן: "מקפת"), כנגד עזבונו של מר ניר אנוך מעוז ז"ל (להלן: "היורשים" ו"המנוח", בהתאמה), שיוצגו על ידי עו"ד אילן קנר, וכנגד איי.די.איי חברה לביטוח בע"מ ואבנר איגוד לביטוח נפגעי רכב בע"מ, שיוצגו על ידי עו"ד יעל איפרמן (להלן שתייהן יחד: "המבטחות").

פסק הדין ניתן בפברואר 2012, מפי השופט, המשנה לנשיאה, אליעזר ריבלין (בהסכמת השופטים עדנה ארבל וניר הנדל), ודן בשאלה, האם ניתן לנכות מן הפיצויים המשולמים ליורשים, סכומים המשולמים להם מכוח חברותו של המנוח בקרן פנסיה (ברכיב "ביטוח שאירים"), והאם עומדת לקרן הפנסיה זכות לתבוע את התשלומים הנ"ל מחברת הביטוח החבה בפיצוי היורשים מכוח פוליסת ביטוח החובה.

בגין מותו של המנוח בתאונת דרכים (להלן: "התאונה"), חיובו המבטחות בפיצוי היורשים. במקביל, ומכוח חברותו של המנוח ב"מקפת" (לרבות ב"ביטוח שאירים"), משלמת "מקפת" ליורשים תשלומים חודשיים (קצבת שאירים).

המבטחות טענו, מכוח החוק לתיקון דיני הנזיקין האזרחיים (הטבת נזקי גוף), התשכ"ד-1964 (להלן: **חוק הטבת נזקי גוף**), כי יש לנכות מסכום הפיצויים שהן משלמות בגין התאונה, את סך התשלומים להם זכאים היורשים מ"מקפת", בין היתר כדי להימנע מצב של כפל פיצוי בשל מות המנוח בתאונה, וכלשונו של סעיף 2 לאותו החוק: **"גרם אדם לזולתו נזק גוף, רשאי מי שהיטיב את הנזק להיפרע את הטבת הנזק מן המזיק עד כדי סכום שהמזיק היה חייב למוטב על פי כל דין בשל גרימת נזק הגוף אלמלא הוטב הנזק על ידי המיטיב"**

**לחו"ל טסים ואצל סוכן הביטוח מבטחים!**



מתכבדת להזמין ליום עיון ארצי בנושא בריאות, סיעוד ונסיעות לחו"ל:

## ”בריאות פרטית - בידיים של סוכן הביטוח”

יום העיון ”יתקיים ביום שני, כח סיון תשע”ב, 18 ביוני 2012, בשעה 08:30  
ב”אבניו”, קרית שדה התעופה

### תכנית יום העיון:

08:30 - 09:00	התכנסות רישום וכיבוד
09:00 - 09:10	דברי פתיחה: גב' נאוה ויקלמן, יו"ר הועדה לביטוחי בריאות וסיעוד
09:10 - 09:20	מר אהוד כץ CLU, נשיא הלשכה
09:30 - 09:50	סיפורה של תביעה (בביטוח בריאות) - עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה
09:50 - 10:10	המענה של הרפואה הציבורית אל מול הרפואה הפרטית - ד"ר טוביה חורב, סמנכ"ל כלכלת בריאות, משרד הבריאות
10:10 - 10:15	זרקור - סרטון
10:15 - 10:35	שינויים בביטוח סיעוד קולקטיבי ופרטי - גב' שרונה פלדמן מנהלת מח' ביטוח בריאות במשרד המפקח על הביטוח
10:35 - 10:55	ביטוח סיעוד לצעירים - מר אבי רייטן, יועץ ביטוח סיעודי
10:55 - 11:15	הפסקה
11:15 - 11:20	זרקור - סרטון
11:20 - 11:40	ביטוח נסיעות לחו"ל - מר קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי
11:40 - 12:00	מרצה אורח
12:00 - 12:20	טכנולוגיות מתקדמות בניתוחי לב - פרופ' אהוד רענני, מנהל מערך ניתוחי לב וחזה, בי"ח שיבא
12:20 - 12:25	זרקור - סרטון
12:25 - 13:25	רב-שיח בנושא: סוגיות נוקבות בביטוחי הבריאות הרפואי ובהשתתפות: מר ראובן קפלן - מנכ"ל כלל בריאות מר פרדי רוזנפלד - מנהל חטיבת בריאות הראל חב' לביטוח מר דורון איתן - מנהל אגף בריאות מגדל חב' לביטוח גב' אורית קרמר - מנהלת אגף בריאות מנורה חב' לביטוח גב' דפנה שפירא - מנהלת אגף בריאות הפניקס חב' לביטוח עו"ד יואל ליפשיץ - נציג משרד הבריאות, סמנכ"ל פיקוח על קופות החולים ושירותי בריאות נוספים, משרד הבריאות
	מר עדי בר-און - חבר הועדה לביטוחי בריאות וסיעוד
	מנחה רב-השיח - דר' אודי פרישמן, יועץ ללשכה בנושא ביטוחי בריאות
13:30	ארוחת צהריים.
	מנחה יום העיון - מר רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה

\* התכנית ניתנת לשינויים

### יום העיון מיועד לחברי לשכה

ספח הרשמה ליום עיון "בריאות פרטית - בידיים של סוכן הביטוח" 18.06.2012

לכבוד: לשכת סוכני ביטוח בישראל

פקס: 03-6396322 או באמצעות דואר אלקטרוני vadot@insurance.org.il

הנני מאשר/ת השתתפותי בכנס.

שם פרטי

שם משפחה

ההשתתפות ביום העיון לחברי הלשכה - ללא תשלום.

חברים אשר יאשרו השתתפותם ולא יגיעו מתבקשים להודיע על ביטול השתתפותם בכדי למנוע הוצאה כספית מיותרת דמי ההשתתפות לסוכן שאינו חבר - 300 ₪.



# לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה, כקובץ word למייל: [lishka@insurance.org.il](mailto:lishka@insurance.org.il)  
שימו לב הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות בלבד

## שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

**\*\* סוכנות ביטוח גדולה ברמת גן מציעה משרד לסוכן, בעל תיק של מעל 2 מיליון ₪ באלמנטרי, ללא עלות שכר דירה.**  
פניה במייל בלבד [studiov@012.net.il](mailto:studiov@012.net.il)  
סודיות מובטחת

**\*\* 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/סוכניות. לפרטים: רונן [r\\_gdoron@netvision.net.il](mailto:r_gdoron@netvision.net.il)**

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

**\*\* "סוכנות ביטוח מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל 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](mailto:haimpr@gmail.com) 054-7981155

**\*\* גשר מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה, למכירה תיק באזור השרון**  
[www.gsr.co.il](http://www.gsr.co.il) [snir@gsr.co.il](mailto:snir@gsr.co.il)

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

**\*\* 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 -**  
[shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il) 052-8033305

**\*\* 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 האלמנטרי מאזור הצפון / המרכז דיסקרטיות מלאה**

לפרטים: [shimon@boazgabay.com](mailto:shimon@boazgabay.com)  
054-3294444

**\*\* ליונט רשת סוכנים וסוכנות ביטוח ופינוסים, דרושים מקצוענים בעלי רישונות פנסיונים לעבודה במשרדי סוכני הרשת.**

למתאימים תנאי עבודה טובים + עתיד עסקי מובטח. לפרטים נוספים ניתן לפנות לאיציק - 054-4534652 ו/או לשלוח קו"ח למייל: [itzikm8@gmail.com](mailto:itzikm8@gmail.com)

**\*\* סוכנות ביטוח המתמחה בביטוחי מנהלים וניהול הסדרים מציעה את שרותיה לסוכנים/ות הן בגיוסי לקוחות גדולים והן בהתמודדות מול סוכנויות ההסדר בניהול הסדרים, גביה מרוכזת, יעוץ ותכנון מקצועי והנחות בדמי ניהול. המעוניינים לפנות ישירות ליוסי**  
052-6655536

## מודעות דרושים

**\* סוכן ביטוח באשדוד**  
דרושה/פקיד/ה ביטוח חיים ו/או אלמנטרי משרה מלאה או חלקית, קורות חיים  
[ashdodbit@walla.com](mailto:ashdodbit@walla.com):ל

**\* פקידת ביטוח חיים / אלמנטרי 8 שעות עבודה {5 ימים בשבוע}**  
המשרד בתל אביב  
נא לפנות לסימה 035604799

**\*\* דרושה פקידת ביטוח חיים ואלמנטרי עם ניסיון פלאפון 0508509404.**

**\*\* ליחידת סוכני ביטוח חיים היושבת ברמת גן דרושה פקידה שירותית בעלת ידע וניסיון קודם בכל הקשור לביטוח פנסיוני ולתפעול מערכות מחשב בביטוח חיים טלפון 050-6784103**

**\*\* למשרד סוכן באזור כפר-סבא דרושה פקידת ביטוח חיים/אלמנטרי למשרה חלקית. נסיון עבודה מעל שנה - חובה. התפקיד כולל טיפול בתביעות בתחום הנדרש. יאיר 050-5254967**

**\*\* לסוכנות ביטוח בת"א, דרושה פקידה - חתמת עם ניסיון באלמנטרי, שליטה טובה בתוכנות מחשב, יחסי אנוש טובים - חובה.**  
לפנות לאיתמר - טל' 050-7720660  
או לענות לפי המייל:  
[itamar@arbel-ins.co.il](mailto:itamar@arbel-ins.co.il)  
**\*\* קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים**

ופינוסים. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים.

דוא"ל פיני חוזז: [pini@hozez-group.co.il](mailto:pini@hozez-group.co.il)  
טלפון נייד פיני חוזז: 052-2453199

**\*\* לארגוס פינוסים, 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](mailto:moni@argus-finance.com). המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד**

**\*\* מחפשים שחקן/נית חיזוק לצוות מוביל של סוכנות בטוח בצמיחה.**

ידע וניסיון בתחום האלמנטרי - חובה!  
דרו 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](mailto:peri1@zahav.net.il)

## השכרת משרדים

**\* משרד ושירותי משרד בבית UMI לסוכן ביטוח חיים רציני ובעל רישיון נא לפנות במייל אל זאב בר, מנכ"ל [zevbarr@umibit.co.il](mailto:zevbarr@umibit.co.il) סודיות מלאה מובטחת.**

**\* להשכרה משרד 55 מ"ר ניתן לקבל שירותי משרד מלאים כאופציה. חנייה מקורה בבניין. המשרד ברחוב המסר 20 ת"א פרטים- אורי אראל 054-4230302-**

**\* משרדים בחיפה לסוכן ביטוח 70 ממ"ר ברח' הנביאים 26 חיפה(מעל בנק) קומה א' ללא מעלית. ללא תווך-0544380208 ליוסי**

**\*\* משרד מאובזר חדשני להשכרה ניתן לקבל שרותי משרד וניהול הסדר בבית אולמפיה בפתח תקווה 0544511401**

**\*\* בפתח תקוה, על ציר ז'בוטינסקי, במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר לסוכן ביטוח + פקידה, ביטוח תכולה ומבנה. לפנות לנייד 0522998888**