



האם העבודה המאוגדת חוזרת לענף הביטוח? עובדי "כלל ביטוח" פועלים להתאגד כוועד עובדים

**שי טלמון, מנכ"ל קבוצת "כלל ביטוח":
"לא בכדי עובדי חברות הביטוח
בישראל אינם מאוגדים בהסתדרות.
חברת הביטוח שניהלה ההסתדרות
(הסנה) קרסה כלכלית ונעלמה מזמן
מהמפה. אנו לא רוצים להגיע למקום
כזה. להסכם קיבוצי יש חסרונות לא
מעטים: ההסכם יוצר אחידות בתנאי
ההעסקה שמקשה ולעתים לא מאפשר
תגמול עובדים על בסיס אישי בהתאם
לביצועים. גם במקום עבודה בו יש
הסכם קיבוצי העובדים לא חסונים
בפני פיטורים"**

ניתן להבין כי הארגון פגע בפרטיות ובחיסיון של העובדים שבחרו להצטרף לשורותיו. וכך הוא כתב: "הבטיחו לכם חיסיון, אבל בוצע שימוש לא חוקי בנתונים אישיים של העובדים ומשם נלקח מידע אודותיהם והועבר הלאה... מותר להתארגן, אך לא ניתן שיפגעו בעובדים שלנו ובפרטיותם". על רקע הדברים הבהיר טלמון לעובדיו כי אל להם לחשוש ממכירת השליטה ב"כלל ביטוח", שכן לדבריו לא מדובר במפעל שניתן להעביר את מקום מושבו לסין, אלא במקום עבודה שבו המשאב האנושי הוא הנכס הגדול ביותר שלה. בדברי הסיכום שלו אמר טלמון: "זכות הבחירה בנוגע להתארגנות היא אישית, ונתונה רק בידי כל אחד ואחת מכם. אך חשוב להבין את התמונה המלאה ואת מלוא ההשלכות של ההצטרפות להסתדרות על העובד ועל הארגון". בהסתדרות מיהרו להגיב לאיגרת זו וטענו, בין השאר, כי "מטרתה של האיגרת להכפיש את ארגון העובדים ולזרוע מורץ לב בקרב העובדים, בין היתר באמצעות ניסיונות הפחדה בלתי לגיטימיים ובלתי חוקיים בנוגע להשלכות התארגנותם". במקביל שלחו בהסתדרות מכתב התרעה לפני הליכים משפטיים כנגד מנהל מרחב ת"א ב"כלל ביטוח", שלפי טענת הארגון איים על מפקחים בקבוצה ודרש מהם למשוך את חברותם מהארגון, אחרת יפעל אישית לכך שכל סוכני הביטוח שתחת חסותם יילקחו מהם. ההסתדרות טוענת כי מדובר בפגיעה של ממש בחופש ההתארגנות, והזהירה כי תתבע מהמנהל פיצוי בגובה 200 אלף שקל על פי הקבוע בחוק. הנהלת "כלל ביטוח", בתגובה (על תגובה): "לעובדי כלל נתון חופש בחירה. כחלק מחופש הבחירה, חשוב שיהיה להם גם את מלוא המידע, ומלוא המידע הוצג להם כדי שיוכלו לקבל את ההחלטות בעזרת כל הכלים".

הוקמו ועדי עובדים בארגונים רבים כמו חברות האשראי ויזה כאל וישראל, חברת התרופות תרו, טבעול תעשיות מזון, בנק דיסקונט למשכנתאות, מרפאות ש.ל.ה ועוד. בהסתדרות אישרו את דבר פניית עובדים מ"כלל ביטוח" וצינו כי "אגף התאגדות עובדים בהסתדרות בודק את הנושא". בתוך כך, **שי טלמון**, מנכ"ל קבוצת "כלל ביטוח", התריע באיגרת ששלח השבוע לעובדים בעקבות התארגנותם ופנייתם להסתדרות, כי "לא בכדי עובדי חברות הביטוח בישראל אינם מאוגדים בהסתדרות. חברת הביטוח שניהלה ההסתדרות (הסנה) קרסה כלכלית ונעלמה מזמן מהמפה. אנו לא רוצים להגיע למקום כזה. להסכם קיבוצי יש חסרונות לא מעטים: ההסכם יוצר אחידות בתנאי ההעסקה שמקשה ולעתים לא מאפשר תגמול עובדים על בסיס אישי בהתאם לביצועים. גם במקום עבודה בו יש הסכם קיבוצי העובדים לא חסונים בפני פיטורים". טלמון אף שלח חיצים ישירים לעבר ההסתדרות וגילה פרט מעניין: "עובדי ההסתדרות עצמה אינם מאוגדים בהסכם קיבוצי". טלמון המשיך לטעון בפני עובדיו כנגד ההסתדרות, ומהאיגרת שלו

מייל שהופץ השבוע בקרב עובדי קבוצת "כלל ביטוח" מסמן, אולי, את החזרתה של העבודה המאוגדת לענף הביטוח. במייל, העוסק בצורך של העובדים בקבוצה להתאגד, מסביר ועד הפעולה שהוקם כי "אנו מרגישים מנוצלים, חסרי השפעה ולא מתוגמלים כראוי. שנים שלא שולמו לנו העובדים תוספות שכר ושכרנו נשחק מידי חודש בחודשו; עובדים רבים מחויבים לבצע מכסת שעות נוספות ולא מתוגמלים על כך; הנופש השנתי לעובדים הופסק לפני שנים; עובדים ותיקים נוכחו עם הזמן שתנאי ההעסקה הטובים שהיו לנו נשחקו ויש לעצור שחיקה זו; שווי הארוחות לעובדים צומצם. די. לא עוד". הוועד, אשר חושש כי עובדים רבים ימצאו עצמם מפוטרים לאחר מכירת השליטה בקבוצה – אפשרות העומדת על הפרק מזה תקופה ארוכה – מוסיף ומסביר כי "מסקנות ועדת הריכוזיות שפורסמו לאחרונה קבעו חד-משמעית: בעלי השליטה בחברות הביטוח אינם יכולים להחזיק בשליטה מקבילה בגוף פיננסי או ריאלי אחר. המשמעות היא אחת: בשנה הקרובה צפויים אנו להיות עדים למכירת השליטה גם בקבוצת כלל, וכמו בכל מכירה, מיד לאחריה צפוי גל של פיטורי עובדים (לא מאורגנים) תחת מסווה של צמצומים והתייעלות". לצורך קידום מטרותיו נקט עד כה ועד הפעולה בשני צעדים: האחד, שכירת שירותיו של עו"ד בני כהן כמי שייצג את העובדים מול ההנהלה וניסיון להחתמת כשליש מתוך 4,000 העובדים שעובדים היום בקבוצה כדי שניתן יהיה להכריז עליו כארגון יציג. "מהיום, המחאה האישית של כל אחד ואחת מאיתנו היא בידיים שלנו, על מקום העבודה שלנו, על הפרנסה שלנו ושל ילדינו, הגאווה של כולנו - קבוצת כלל. גם אנחנו רוצים להרגיש שאנו 'בידיים טובות'", נכתב. עוד מציין הוועד כי בשנה האחרונה

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

קורבן של טהרנות

מאת: סטלה קורין ליבר, "גלובס", 5.6.2012

פרופ' עודד שריג, היא להתגבר על סוג של משפטנות הנוקטת בטהרנות טכנוקרטית, הנוטה לעצור, למנוע, לחבל ולנטרל מהלכים מסיבות שונות. לא בכולן יש טוהר לשמו. בחלקן יש אפילו אנטי-טוהר. סוג המשפטנות הזו, שעושה את מהלכיה לא מול אור השמש, נחשפת מדי פעם באירועים כאלה ואחרים. עכשיו התור של אליהו להיפגע ממנה. סמכותו הסטטוטורית של שריג מחייבת התייחסות לביטוח, ליכולת ניהולית ובעיקר לאחריות לכספי ציבור. אם ינהג לפי השיקול המקצועי ולא יחשוש מהצדקנים, הוא יאשר לאלוהו לרכוש את מגדל. במגבלות החוקיות של העניין.

הביטוח באוצר. הוא היה שם לפני שנולדו. הוא רשום ברשימות הפיקוח מעל 50 שנה. כסוכן ביטוח ותיק, כבעל סוכנות ביטוח וכבעל חברת ביטוח, מעולם לא היו לו בעיות הון. האחריות שלו לכספי הציבור הוכחה. הוא מנהל את חברת הביטוח שלו בשמרנות יתרה ובאחריות גדולה. מצד, הוא יכול להיות מחר בעליה של מגדל. מבחינת הפיקוח על הביטוח, ההחלטה להטיל על אליהו עיצום כספי בגין הוצאה מהארץ של המחאות מחשבוניתיו הפרטיים בלא שדיווח על כך, היא בגדר עניין של מחלוקת על דיווח. אין לזה קשר לביטוח ולאחריות על כספי הציבור. הבעיה של המפקח על הביטוח

זה הפך לסוג של תחביב: מה יש על שלמה אליהו היום? האמת היא שהממונה על הביטוח באוצר פרופ' עודד שריג אכן בודק את בקשת שלמה אליהו לרכוש את מגדל. במסגרת הבדיקה הזו הוא אכן חייב על פי החוק לבדוק, לדבר, לשוחח גם עם בעל הבית המיועד, אליהו, ואפשר גם עם שני בניו העוסקים בעסקיו. גורם בכיר אומר היום: זה לא שימוע. זה לא שימוע מפני שמשרד המשפטים כבר הכריע שלא היה כל עניין פלילי בהתנהלות של אליהו. המפקח לא הולך לשום הליך דרמטי, הוא ממשיך בהליכי הבדיקה המחויבת על פי דין וחובת האחריות. אליהו מוכר לאנשי הפיקוח על

האם עסקת "אליהו" ו"פסגות" בנוגע למכירת תיק ביטוח החיים על סף פיצוץ?

ככל הנראה אליהו לחפש מועמדת אחרת לרכוש את תיק ביטוח החיים של החברה, וכמה שיותר מהר. במקביל הפעיל אליהו את מנגנון הארכת זמן העסקה מול קונצרן ג'נרלי, בעלי השליטה הנוכחיים ב"מגדל", בעוד 3 חודשים. לאלוהו הוקצו 3 חודשים להגיע לסגירה ועוד תקופה דומה של הארכה שהפעיל לנוכח התהליכים הכרוכים במכירה ל"פסגות" או לגוף פוטנציאלי אחר. בזמנו העריך אליהו את שווי התיק בביטוח החיים של החברה (כולל המוניטין) ב-400-500 מיליון שקל. נכון לסוף שנת 2011 רזרבות הביטוח של "אליהו" מוערכות בשני מיליארד שקל. הפרמיה השנתית בתחום היא כ-300 מיליון שקל.

מבחינת לוח הזמנים של אליהו הדבר אינו אפשרי. כדי להשלים את רכישת "מגדל" מחויב אליהו למכור את תיק ביטוח החיים של החברה שלו בגלל המגבלות על נתח שוק בתחום. על-פי התקנות, גוף שמחזיק ב-15% או יותר מהשוק הפנסיוני לא יכול לגדול באמצעות רכישה או מיזוג עם גוף אחר. אליהו ביקש לקבל ארכה עד לחודש דצמבר כדי לבצע את העסקה למכירת ביטוח החיים ל"פסגות", לרבות הבקשה החדשה מצדה של קרן איפקס, אבל המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, הבהיר לו שהוא לא יוכל להתקדם בעסקת הרכישה של "מגדל" בלי קודם למכור את תיק ביטוח החיים של "אליהו". לאור מגבלת הזמן יאלץ

באחרונה נודע כי חברת "אליהו" ובית ההשקעות "פסגות" מנהלים מזה מספר חודשים מגעים מתקדמים בנוגע למכירת תיק הביטוח של חברת הביטוח לידיו של בית ההשקעות הגדול ביותר. על-פי ההערכות, מגעים אלו החלו עוד בטרם התבצעה רכישת השליטה ב"מגדל" על-ידי בעלי חברת "אליהו", שלמה אליהו. הפרסומים השונים דיווחו על עסקה "סגורה", הנמצאת רק לפני חתימה רשמית. האומנם? בימים האחרונים נודע כי קיים נתק בין הצדדים וסיכוייה של עסקה זו לצאת לפועל לטים בערפל. זאת בעקבות בקשתה של קרן איפקס, הבעלים של "פסגות", לערוך בדיקת נאותות לחברת "אליהו" כדי לאשר את ביצוע העסקה, אך

עכשיו זה רשמי:

בתי ההשקעות דש ומיטב מתמזגים ויהפכו לבית ההשקעות השני באודלו בישראל

סימנבסקי (50.1%), ביטוח ישיר (28.5%) וגאון (21.4%). "דש" מוחזק על-ידי קרן BRM (בשיעור של 57%) של אלי ברקת, אחיו ניר ברקת, ראש עיריית ירושלים, ויובל רכבי. המיזוג בין הגופים צפוי להתבצע בדרך של החלפת מניות שבסופה יהיו בעלי המניות הגדולים בחברה ברקת וסטפק, אשר יחזיקו בשיעור זהה של מניות (28.64% כ"א). ע"פ מתווה העסקה, בעלי המניות הנוכחיים של "מיטב" יקבלו 45% מזכויות ההצבעה של "דש" לאחר העסקה.

עם הסביבה התחרותית. בית ההשקעות "מיטב" מנהל כיום נכסים בהיקף של 45 מיליארד שקל ומעסיק כ-420 עובדים, בעוד ש"דש" מנהל נכסים בהיקף של 60 מיליארד שקל ומעסיק כ-440 עובדים. עיקר הנכסים המנהלים ב"מיטב" מנוהלים בקרנות נאמנות (כ-15 מיליארד ₪), כאשר ב"דש" הסכום הגדול ביותר מנוהל בקרנות גמל ובפנסיה (כ-23.5 מיליארד ₪). יצוין כי "מיטב" עבר בשנים האחרונות מספר מיזוגים וכיום בעלי המניות שלו הם צבי סטפק ושלמה

לאחר ההכרזה לפני כשלושה חודשים בנוגע להליך המיזוג הצפוי, חתמו באופן רשמי בסוף שבוע שעבר בתי ההשקעות "דש" ו"מיטב" על מיזוגם לכדי בית השקעות אחד, שיהפוך לבית ההשקעות השני בגודלו בישראל, אחרי "פסגות". החברה הממוזגת תנהל נכסים בהיקף של 100 מיליארד שקל, מעט אחרי בית ההשקעות "פסגות", שמנהל כיום נכסים בהיקף של 130-140 מיליארד שקל. עסקת המיזוג מביאה שני גופים חזקים בשוק לשילוב ידיים והתמודדות משותפת

שאל את לחמן בע"מ יועצים חדשים לחברים בביטוח פנסיוני

שירות פנסיונית הוליסטיות בארגונים וחברות, מרצה בכיר לביטוח ובעל ניסיון של שנים בליווי עריכת מכרזים והסדרים פנסיוניים לקונצרנים חברות מרכזיות במשק הישראלי. הפניה לשאל את לחמן בע"מ תתבצע כפי שנעשית לכלל יועצי הלשכה, כלומר בכניסה לאתר האינטרנט של הלשכה בכתובת:

WWW.INSURANCE.ORG.IL

באייקון יועצים, באמצעות שימוש במספר תעודת הזהות המלא.

21 שנות ותק בתחום הפנסיה והביטוח. שימש במנהל בכיר במחלקות ביטוח חיים בחברות "מגדל" ו"הפניקס", וכיועץ פנסיוני בכיר בחברות וארגונים מובילים במשק הישראלי. מתמחה בייעוץ פנסיוני לבכירים במגזר הציבורי והפרטי. מרן שאל, בעל B.A. במדעי החברה והרוח, הינו יועץ פנסיוני מומחה מורשה משרד האוצר, בעל 22 שנות ותק בתחומי הפנסיה, הביטוח, גמל וקרנות השתלמות. שימש כיועץ פנסיוני בכיר והתמחה בהקמת מערכות

לרשימת 16 יועצי הלשכה מצטרפים יועצים נוספים, מר שאל לחמן ומרן שאל, שהקימו את חברת "שאל את לחמן בע"מ", וייעצו לחברי הלשכה בתחומי החיסכון והביטוח הפנסיוני. שאל את לחמן בע"מ הינה חברת ייעוץ ובקרה פנסיונית לחברות הפועלת החל משנת 2002 כחברת ייעוץ פנסיוני בלתי תלויה לחברות וארגונים מובילים בישראל. מרן שאל לחמן, בעל B.A. במדעי החברה, הינו יועץ פנסיוני מומחה מורשה משרד האוצר בעל

דירוג "דן אנד ברדסטריט" לשנת 2012 קובע:

"מבטח סימון" היא סוכנות הביטוח הגדולה בישראל

כך שחמש מהסוכנויות הגדולים הן סוכנויות להסדרים פנסיוניים (מבטח סימון, שקל, אגם לידרים, תמורה ושגיא יוגב), אחת היא סוכנות להסדרים פנסיוניים העוסקות גם בביטוח אלמנטארי (דיודוף), שתיים עוסקות רק בביטוח כללי (רמות ותרון) ואחת עוסקת בביטוח כללי ובריאות (מדנס). כולם רשמו עליה בהכנסות מעמלות ביחס לשנה קודמת בשיעור של 5% (מבטח סימון) ועד 27% (שקל). כל זאת, כאמור, על-פי דירוג "דן אנד ברדסטריט" לשנת 2012.

"מדנס" (סוכנות בבעלות פרטית) עם הכנסות מעמלות ב-2011 של 100 מיליון ₪ ואחריה "שקל" ו"אגם לידרים", שבשליטת "הפניקס", עם הכנסות של 91 ו-84 מיליון ₪ בהתאמה. אחריהן הסוכנויות: "תמורה" של "כלל ביטוח" (74 מיליון ₪), "דיודוף" הנמצאת בחלקה בבעלות משותפת עם "פסגות" (47 מיליון ₪), "שגיא יוגב" של "מגדל" (45 מיליון ₪), "רמות" הנמצאת בבעלות פרטית (34 מיליון ₪) ו"תרון" של "כלל ביטוח" (33 מיליון ₪). פילוח תחומי הפעילות מצביע על

על-פי דירוג Dun's 100 של קבוצת "דן אנד ברדסטריט" בנוגע לגודלן של סוכנויות הביטוח בישראל, עולה כי סוכנות "מבטח סימון", הנמצאת בבעלות קבוצת "מגדל", היא סוכנות הביטוח הגדולה בשוק. יצוין כי הדירוג נקבע על סמך הכנסות הסוכנויות מעמלות בשנת 2011 ולא על-פי מחזורי הפרמיות של כל סוכנות באותה שנה. עוד עולה מהדירוג כי סך ההכנסות מעמלות של סוכנות "מבטח סימון" עמד בשנת 2011 על כ-201 מיליון ₪. במקום השני ניצבת סוכנות

"מבטח סימון" פיתחה אפליקציה סלולארית המגישה "עזרה ראשונה" 24 שעות ביממה

לשגר על מנת לזכות בשירות היעיל ביותר בזמן אמת, הסביר קופרמן. מנהלת מערך הבריאות ב"מבטח סימון", ד"ר נאוה ניב-סרודין, הוסיפה כי "האפליקציה החדשה כוללת את תמצית תנאי הפוליסה, מידע אודות הגשת תביעה, הזמנת טפסי תביעה ישירות לדואר האלקטרוני, מידע שימושי ואופציה ליצירת קשר ישיר עם איש הקשר האישי של המבוטח במערך הבריאות של מבטח סימון".

באסטרטגיה העסקית של "מבטח סימון" הממוקדת באספקת ערכים נוספים ללקוחות הקבוצה - בין במוצרים, בין בשירותים ובין בטכנולוגיה. "מערך הבריאות של מבטח סימון הוא המוביל בישראל ומעניק שירות מקצועי ליותר מ-300,000 לקוחות במקומות העבודה, ועדי העובדים והארגונים המובילים בתחומם במשק הישראלי. האפליקציה החדשה מנחה את הלקוח כיצד עליו לנהוג בקרות אירוע ביטוחי, למי לפנות ואילו נתונים

מערך הבריאות והסיעוד של "מבטח סימון", מנהלת ההסדרים הפנסיוניים והפינוסים הגדולה בישראל, השיק אפליקציה חדשנית, "מבטח בריאות", המגישה ללקוחותיה "עזרה ראשונה" סלולארית לקבלת מידע בנוגע לתנאי הפוליסה ולהגשת תביעה 24 שעות ביממה. האפליקציה פועלת הן במכשירי איפון והן במכשירי אנדרואיד. מנכ"ל מבטח סימון, יוני קופרמן, ציין כי האפליקציה החדשה פותחה כנדבך נוסף

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכני "אורלן" עברו הכשרה ייחודית בנושא היערכות לפרישה של לקוחות

ניהול תיקים וכד', בדגש על מוצרים חדשים. אחד הנושאים שנידונו היה 'קשת פרט' (כולל רכיבי ריסק), המהווה כלי מצוין לגיוס לקוחות חדשים מחד ומעטפת נוספת ללקוח הקיים מאידך, אמר לוינסון. בתוך כך, סוכנות "אורלן" מציינת בימים אלו 18 שנות פעילות באמצעות שורה של אירועים לרווחת סוכניה ועובדי משרדיהם.

גדול ומתרחב של אוכלוסיית בני ה-55+. "במסגרת החיפוש המתמיד שלנו אחר נישות פעולה ייחודיות ושימור היתרון היחסי של סוכני אורלן זיהינו את תחום היערכות לפרישה כתחום בעל פוטנציאל גידול ניכר. ההכשרה הייחודית שקיימנו באמצעות מומחי מגדל, התאפיינה ברמה מקצועית גבוהה במיוחד וכללה הדרכה בנושא המוצרים הפיננסיים - גמל, השתלמות,

עשרות מסוכני "אורלן" השלימו באחרונה הכשרה ייחודית לשיווק מוצרים פיננסיים והתאמתם לצרכי לקוחות הנערכים לפרישה מעבודה. סמנכ"ל הסוכנות, טל לוינסון, מסר כי במהלך ההכשרה הייעודית שהעבירה יחידת חיים חדשים של "מגדל", שידרגו סוכני "אורלן" את הידע המקצועי ועדכנו את התובנות העסקיות ואת היכולת לאתר לקוחות פוטנציאליים בפלח שוק

"איילון": רווח של 21 כיליון ₪ ברבעון הראשון של 2012

עם פרסום דוחות "איילון" לרבעון הראשון של 2012 עולה כי החברה השיגה בתקופה זו רווח כולל של כ-21 מיליון ₪, לעומת הפסד של כ-18 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בביטוח כללי עמדו דמי הביטוח שגבתה "איילון" ברבעון הראשון של השנה על כ-470 מיליון ₪, גידול של כ-6% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הגידול נרשם בכל תחומי הפעילות: רכב חובה, רכש רכוש, חבויות ואחריות מקצועית, וענפי ביטוח כללי נוספים. גם בתחום ביטוח חיים רשמה "איילון" גידול של כ-4% בהיקף דמי הביטוח, אשר הגיע לכ-93 מיליון ₪. סך המאזן של החברה לסוף הרבעון הראשון של 2012 גדל בשיעור של 5.3%. ביחס לסך מאזן החברה בתקופה המקבילה אשתקד. **אמיל וינשל**, מנכ"ל "איילון ביטוח", אמר כי "אנו גדלים בכל תחומי הפעילות של החברה וזאת בהתאם לאסטרטגיה של קבוצת איילון לצמיחה רווחית הן בתחום ביטוח אלמנטרי, הן בתחום ביטוחי בריאות והן בתחומי חיסכון ארוך הטווח".

עדכונים מהפייסבוק



מספר ציטוטים נבחרים מהשבוע בעמוד הפייסבוק "הבת של סוכן הביטוח"

זה עולה קצת יותר בביטוח אבל כשצריך ומרימים טלפון הוא שם עם כל הידע והניסיון והרצון לסייע מול חברות הביטוח. בסיכומי של דבר זה יוצא יותר זול... אין תחליף לשירות טוב כשצריך ועל זה, מה לעשות, צריך לשלם וזה בסדר.

הבת של הסוכן

ביטוח? רק אצל סוכן! לא משנה אם זה אצל אבא שלי או אצל כל סוכן ביטוח אחר. ביטוח עושים אצל סוכן. נקודה. ברגע האמת אין תחליף לטיפול מקצועי, אנושי ואמין של מישהו שמכיר אותך באמת ואיכפת לו ממך. אספתי עבורכם טיפים למה אתם בטוחים לחלוטין עם סוכן ביטוח: (1) דאגה ויחס אישי (2) מקצועיות מוכחת (3) היכרות עמוקה (4) גורם אנושי ומקצועי להתייעץ ולהיפגש (5) מענה בזמן אמת (6) ניסיון וותק (רב-שנים) (7) מחירים תחרותיים.

תמיר א.

ליפני 14 שנים נהגתי ברכב שהיה מבוטח בביטוח ישיר, בתאריך 1/1/1999 עשיתי תאונת דרכים וגרמתי נזקים בסכומים שלילד בן 19 נראו לי בלתי נתפסים, ואז התגלה לי שלמרות ששילמתי ביטוח צד שלישי היה סעיף בביטוח שלא יידעו אותי ונכנסתי לחובות כבדים, ועקב החובות ישבתי בכלא, הוצל"פ עיקלו למשפחה שלי (מקום מגורי לפי ת"ז) את כל הרכוש מהבית ומכרו אותו, קיצור רק לפני משנה סיימתי לשלם את החובות, אז בבקשה מי שחושב שלא צריך סוכן ביטוח מוזמן להתייעץ איתי.

שף נ.

כשיש סוכן ביטוח טוב, שפועל למען הלקוח שלו בכל מחיר, אין לזה תחליף וזה נאמר מניסיון. סוכן הביטוח שלי אין עליו! אולי

מיקי מ.

מי שלא היה צריך לתבוע חברת ביטוח ללא סוכן - לא יכול להעריך את סוכן הביטוח. לנו יש ביטוח ללא סוכן ביטוח כקבוצה גדולה וברגע של תאונה לא קיבלתי יותר משלושים אחוז מהנזק. סוכן ביטוח היה דואג לי. וזו הייתה התביעה הראשונה שלי מזה 25 שנים!! והיחידה!! הטעם הרע של כיסוי והגנה גרועים של ביטוח ישיר דרך החברה נשארים זמן רב אחרי ששכחת את הטעם הטוב של ההנחה ככל שתהיה גדולה.

עליזה א.

תמיד עדיף לעמוד מול בן אנוש מאשר מול מוקדן שמוכר לך לוקשים ואין אפשרות לראות לו את הלבן שבעיניים. ובעניין הכתבה שלך בת הסוכן היקרה, כל מילה ומילה אמת לאמיתה, יישר כח.

אודי כץ CLU: "עלינו, כסוכנים, כוטלת במידה רבה האחריות להעלות את נושא חשיבות הביטוח הסיעודי בכל הזדמנות בפני לקוחותינו, ולהבטיח שלרשותם תעמוד הפוליסה החיונית כל כך לכל אחד"

קטע מתוך ראיון עם נשיא הלשכה. הראיון החלא יפורסם בחוברת "ביטוח בריאות וסיעוד" - יום עיון בבריאות, סיעוד ונסיעות לחו"ל, 18.6.2012, "אוניו" קריית שדה התעופה

לחשוב עליו, כל עוד יש באפשרותם לעשות זאת. אך זוהי כמובן, גישה מוטעית ומסוכנת, שאסור לאנשים אחראיים להיסחף אחריה. המודעות לחשיבות הנושא עולה בדרך כלל עם הגיל, אך ככל שהגיל עולה - גם עלות הפרמיה מתייקרת, ולא פעם, כאשר אדם כבר מחליט שהגיע הזמן לרכוש ביטוח סיעודי, מחירו עלול להיות יקר מדי עבורו, ובלית ברירה יוותר ללא ביטוח סיעודי כלל. עלינו, כסוכנים, מוטלת במידה רבה האחריות להעלות את הנושא בכל הזדמנות בפני לקוחותינו, להסביר את חשיבותו ולהבטיח שלרשותם תעמוד הפוליסה החיונית כל כך לכל אחד."

הקיימות בפוליסה קבוצתית. הבעיה היא שלדאבוננו, ישנם עדיין יותר מדי אזרחים - במיוחד צעירים - חסרי כל פוליסת ביטוח סיעודי, וזה צריך לעמוד בראש דאגתם של כל העוסקים בנושא. אנחנו, כלשכה, מודעים היטב לחשיבות הנושא ולכן מעודדים את חברינו בכל הזדמנות, לעורר את הצורך ולהגביר ככל האפשר, את שיווק הפוליסות הסיעודיות. לדעתי, אחת הסיבות העיקריות לכך שהפוליסה הזו איננה נרכשת עדיין במידה מספקת, ובמיוחד לא על ידי הציבור הצעיר - נובעת מכך שהנושא הסיעודי בכללותו, הוא קשה לעיכול ומרתיע, ולכן רבים מעדיפים להימנע מלדבר או אפילו

...הן בפוליסות הקבוצתיות והן בפרטיות ישנם יתרונות וחסרונות. אך הכי חשוב הוא לתפיסתנו: שלכל אדם תהיה פוליסת ביטוח סיעודי, כזו או אחרת, לכל החיים. זה חשוב בעיני יותר מהשאלה איזה סוג של פוליסה סיעודית, מבין עשרות הסוגים הקיימים בישראל, יש למבטח. לפיכך, אם יבטלו הפוליסות הקבוצתיות - הסוכן ישווק יותר את הפוליסות הפרטיות, ואף כאשר הפוליסות הקבוצתיות מתקיימות - הדבר אינו מונע בעד סוכנים חרוצים לשווק גם פוליסות פרטיות לעמיתים בביטוחים קבוצתיים, הרוצים לבטח את עצמם בצורה מקיפה יותר, מעבר לאפשרויות הסטנדרטיות

מה תעשה אלמנה 3+ ילדים עם 750,000 ₪?

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

לנו את השקט הנפשי ויחסוך מאיתנו את בעיות הפרנסה, כי גם כך המשפחה ספגה פגיעה נפשית עמוקה עקב פטירת הבעל/ והאב. הכנסה למשפחה, כביטוח המבטיח קצבה חודשית במקום סכום חד פעמי גדול, ביטוח זה המבוסס על ריסק יורד יכול לפתור בעיות לא מעטות ברגע האמת, לשחרר את האלמנה מכל היועצים השונים, מלחצים ולמעשה להבטיח למשפחה לזמן מוגדר "משכורת" קבועה ושקט נפשי. לדעתי חברות הביטוח צריכות לתת יותר משקל בשיווק המוצר, להטמיע אותו בקרב הסוכנים בדרכים מקובלות, כולל בדיקת התעריפים, וכולל העמלות, וכולל שקלול יותר גבוה לעמידה ביעדים. אין לי ספק שמועמד לביטוח חיים אשר מבין את חשיבות ביטוח הריסק ואשר יצטרך לבחור בין שתי חלופות, בין סכום חד פעמי גדול לבין סכום חד פעמי והכנסה קבועה למשפחה לפרק זמן מוגדר יבחר בחלופה השנייה, ודרך אגב ניתן גם לשלב בין שתי האופציות, סכום חד פעמי מסוים ואיתו ביחד קצבה חודשית, ולסוכן זהו כלי מכירה ממדרגה הראשונה. חומר למחשבה.....

חודש מ-8,000 ₪ לפחות, מה לעשות עם 750,000 ₪ שקיבלתי? את השאלה הזו אני מפנה לא פעם לסוכנים ותיקים ומבקש תשובות לשאלתה של האלמנה, מה הם מציעים לעשות עם הכסף? כמס' הנשאלים מס' התשובות שאני מקבל, חלק מהתשובות מושפע מאירועים אשר באקטואליה, לדוגמא בזמן שהבורסה עולה להשקיע את הכסף בבורסה, בזמן שהנדל"ן בכותרות להשקיע בדירות, או להשקיע בקופות גמל, תוכניות חסכון, פק"מ, מטבע זר, סחר מטבעות... ומה לא. לשאלתי מה בדיוק אפשר להציע שיאפשר למשפחה לקבל כל חודש 8,000 ₪ מובטח, בדרך כלל התשובות מגומגמות ואינן ברורות ביצוע בכלים הקיימים כיום. אמרו כבר חז"ל "סוף מעשה במחשבה תחילה...", את הבעיה מה לעשות עם הכסף ניתן היה לפתור עוד בזמן מילוי ההצעה, ולמעשה להבטיח למשפחה "משכורת" קבועה, לזמן מוגדר, "משכורת" אשר תיכנס כל חודש לחשבון הבנק, ללא קשר למצב הנדל"ן, או מצב הבורסה, או התפתחות מחירי הנפט העולם, והרי מה אנחנו מחפשים בעת צרה? משהו קבוע, ידוע, בלתי תלוי אשר יספק

נניח שמכרת פוליסה עם כיסוי ביטוחי בגובה של 750,000 ₪ לעצמאי (מומצע הריסק היום עומד על פחות ונמצא בסביבות 250-300,000 ₪ בלבד) ולעצמאי עם משפחה, אישה+3 ילדים, הצלחת כאמור לשכנע אותו להוסיף ריסק למסלול החיסכון הפנסיוני שבחר, שכנעת אותו שכונן שהכנסתו נטו החודשית הינה 8,000 ₪ הוא זקוק לריסק גבוה, ולאחר דין ודברים הסכים לרכוש ממך כיסוי למקרה מוות ע"ס 750,000 ש"ח בלבד ובנוסף ביטוח לא.כ.ע. ונניח שלאחר תקופה ארע הגרוע מהכול ואותו מבוטח נפטר ממחלה קשה, כמובן שלאחר סיום התהליכים בחברת הביטוח אתה מגיע לאלמנה עם צ'ק, אתה גם בדרך כלל היחידי שמביא משהו מעבר לתנחומים, ואתה מודיע לאלמנה שבעלה דאג לה עוד בחייו בכך שחתם על הצעה לביטוח חיים והנה הצ'ק אשר בעזרתו תוכל להמשיך ולשמור על רמת חיים סבירה למרות האסון שארע. לאחר מס' ימים מתקשרת האלמנה, כמובן שמודה לך שנית ושואלת אותך כמומחה היכן ואיפה אתה מייעץ לה להשקיע את הכסף כדי שתוכל לחיות כל

בעין משפטית



משולחנו של עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי של הלשכה

חובת רישום כאגרי חידע - תזכורת

של (בלקוח); או שהמידע הקיים במאגר לא נמסר על ידי לקוחות המאגר בעצמם או בהסכמתם (רלוונטי בפרט אגב ביצוע עיסקת מכירת תיק לקוחות). לסיכום, מאגר מידע החייב ברישום, הינו מאגר המכיל "מידע רגיש" על פי ההגדרה בסעיף 7 לחוק הגנת הפרטיות, הכולל "נתונים על אישיותו של אדם, צנעת אישיותו, מצב בריאותו, מצבו הכלכלי, דעותיו ואמונתו". כמו כן, העברת רשימת לקוחות אגב מכירת תיק ביטוח, מסוכן אחד לסוכן אחר, מחייבת את הרוכש לרשום את רשימת הלקוחות כמאגר מידע, שכן הסוכן הרוכש הפך לבעליו של רשימת הלקוחות.

פרוצדורת הרישום: לצורך רישום המאגר, על בעליו למלא טופס בקשה, כפי שזה מופיע באתר האינטרנט של הרשות, ולשלוח את הטופס המלא עם אישור אודות ביצוע תשלום אגרת רישום חד פעמית. גובה האגרה לשנת 2012, כפי שזו פורסמה באתר הרשות, נקבע לסל של 257 ש"ח, ועשוי להתעדכן מעת לעת. לנוחיותכם, אתר הבית של 'רמו"ט' הוא בכתובת האינטרנט: <http://www.justice.gov.il/mojheb/ilita>

של ממשק למערכת CRM). סוכן הביטוח יכול להיחשב לענייננו, בין כבעל המאגר החייב ברישום, ובין רק כמשתמש במאגר שבבעלותו של אחר (כגון, המשתמש במאגר מידע של חברת ביטוח), אזי אינו חייב ברישום המאגר. על כן, ישנה חשיבות רבה בהבחנה לאיזו מההגדרות הנ"ל נכנס הסוכן. דהיינו, כאשר מאגר המידע שייך לחברת ביטוח ואילו סוכן הביטוח הוא בעל הרשאת שימוש במאגר, או אז נחשב הסוכן לצורך חוק הגנת הפרטיות, כ"משתמש" אשר אינו חייב ברישום מאגר כחוק. המונח "מאגר מידע" כולל אוסף נתונים, ואשר מיועד לעיבוד ממוחשב. לפיכך, מאגר שאינו ממוחשב, כגון קלסר לקוחות פיזי בלבד, אינו עונה על הגדרת "מאגר מידע" על פי חוק הגנת הפרטיות, ובהתאם אינו חייב ברישום אצל הרשות. כדי ש"מאגר מידע" יחויב ברישום מכוח חוק הגנת הפרטיות, עליו לענות על אחד הקריטריונים הבאים: אם רשומים בו מעל 10,000 אנשים (אך לא פוליסות, לדוגמא); או שהמאגר כולל "מידע רגיש" אודות לקוחותיו (דהיינו, מידע על מצבו הכלכלי או הבריאותי או האישי

בין יתר פעילויותיה של הרשות למשפט טכנולוגיה ומידע במשרד המשפטים (המכונה גם 'רמו"ט'), נערכות מעת לעת ביקורות 'פתע' במשרדיהם של סוכני ביטוח וסוכנויות ביטוח, במטרה לבחון האם הם נחשבים כבעלים של "מאגר מידע" החייב ברישום על פי הוראות פרק ב' לחוק הגנת הפרטיות, תשמ"א-1981 (המכונה בפי כל "חוק מאגרי מידע"; להלן יכונה: "חוק הגנת הפרטיות"). אשר על כן מצאנו לנכון, לחזור ולהדגיש מספר כללים רלוונטיים לציבור סוכני הביטוח, בנוגע לחובת רישום מאגר מידע, ובענייננו בקשר עם רשימות לקוחות הסוכנות והמידעים המוחזקים אודותם, כפי שאלה שמורים בדרך ממוחשבת (כגון, בקובץ Excel): החוק מבחין בין מספר דמויות מפתח הקשורות עם מאגר המידע, ואלו הן: "בעל המאגר" – או אז, הוא החייב ברישום המאגר אצל הרשות; ה"מחזיק" (אשר יכול להיות אחר מבעל המאגר, כגון חברה חיצונית המספקת שירותי ניהול מאגרי מידע); והמשתמש במאגר (למשל, כאשר אדם משתמש במאגר מידע שבבעלותו של אחר, בדרך

לשכת סוכני ביטוח בישראל



דורון ראובני חבר הלשכה
משתתפים בצערך במות אביך משה ראובני ז"ל
שלא תדע עוד צער

ירושלמי פנינה חברת לשכה
משתתפים בצערך במות אימך סול אלבז ז"ל
שלא תדעי עוד צער

האם כבר הצטרפת לתכנית הביטוח למציעה האלבה לחבריה?

ביטוח בריאות, סיעוד וביטוח חיים למקרה מוות בלבד (RISK)

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות
כיסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון סניף חולון בת-ים

יום ה' 14.6.2012
באודיטורים מדיטק בחולון
בחסות חברת "שגריר"

יום עיון - מחוז השפלה

יום ד' 13.6.2012
סינמה סיטי ראשון לציון
בחסות "הכשרה חברה לביטוח"

מחוז חיפה והצפון - מפגש בסכנין

ביום ה' 14.6.12 ייערך מפגש אחה"צ מיוחד בסכנין, באולמי "אל פטרא" שברח' הגליל מול קניון סכנין. בין המרצים: עו"ד **דניאל שבח**, **ניר ברטל** ממשד הפיקוח, **קובי צרפתי** יו"ר הוועדה לביטוח כללי. גולת הכותרת: סקר שביעות רצון - חברי הלשכה מדרגים את חברות הביטוח בביטוח פנסיוני וחיים בצפון. מנחה: **שמעון אזולאי**, חבר לשכה ושדר ברדיו חיפה. המפגש ייחל בשעה 16.30.

מחוז חיפה והצפון - סקירת השתלמות בנושא האכיפה

ביום שלישי 5.6.12 ערך מחוז חיפה והצפון, בשיתוף ובחסות חברת "כלל ביטוח", השתלמות בנושא האכיפה המנהלתית. כ-200 סוכנות וסוכנים "צמאים" למידע הגיעו למלון "דן כרמל" להשתתף בהשתלמות, שהיא הראשונה מסוגה (בדרך לסדרת השתלמויות בכל רחבי הארץ) הנערכת לסוכנים הן מטעם הלשכה והן מטעם חברות הביטוח. **רמי ניב**, סגן מנהל מחוז חיפה של "כלל", בירך את המשתתפים מטעם חברת הביטוח. את ההשתלמות פתח **אריה אברמוביץ**, יו"ר המחוז, אשר בדבריו הבהיר לסוכנים שכל מה שהפיקוח מבקש ובודק זה בעצם את העבודה שבמילא כל סוכן אמור לבצע ביום יום. כמו כן בישר שהלשכה בשיתוף עו"ד **ג'ון גבע** ו**שוש בורנשטיין** הכינו מורה נבוכים לסוכן הביטוח בשיטת "עשה ואל תעשה", אותו יקבלו חינם כל הסוכנים חברי הלשכה. עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי של הלשכה, סקר את ההיבטים המשפטיים שמתייחסים לנוהלי האכיפה ובין לבין תיבל את הרצאתו בסיפורים מצחיקים ומרתקים. כמו כן ענה בסבלנות על מגוון שאלות קשות של הסוכנים. אחרי הפסקת קפה ועוגות התקיימה הרצאה טכנית ומעשית אותה העבירה **שוש בורנשטיין**, היועצת הארגונית של הלשכה. בהרצאתה הסבירה בורנשטיין על נוהלי עבודה תקינים לסוכן הביטוח וגם על שילוב הנהלים הללו עם דרישות הפיקוח לתפקודו של הסוכן. בסיומה של ההשתלמות יצאו הסוכנים עם "ארגז כלים" נכון יותר להמשך עבודתם.

ידיעה לחברים המבוטחים בביטוח הסיעודי של חברי הלשכה בכלל בריאות חברה לביטוח

מחברה כלל בריאות נודע לנו כי עקב תקלה במערכת המכון של החברה לא נגבתה פרמיית הביטוח בגין חודש מאי 2012. הפרמיה תגבה בחודש יוני בגין החודשים מאי ויוני.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



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



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

"בריאות פרטית - בידיים של סוכן הביטוח"

יום העיון יתקיים ביום שני, כ"ח 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 |
| 09:20 - 09:40 | סיפורה של תביעה (בביטוח בריאות) - עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה |
| 09:40 - 10:00 | המענה של הרפואה הציבורית אל מול הרפואה הפרטית - ד"ר טוביה חורב, סמנכ"ל כלכלת בריאות, משרד הבריאות |
| 10:00 - 10:05 | זרקור - סרטון |
| 10:05 - 10:25 | שינויים בביטוח סיעוד קולקטיבי ופרטי - גב' שרונה פלדמן מנהלת מח' ביטוח בריאות במשרד המפקח על הביטוח |
| 10:25 - 10:45 | ביטוח סיעוד לצעירים - מר אבי רייטן, יועץ ביטוח סיעודי |
| 10:45 - 11:05 | הפסקה |
| 11:05 - 11:10 | זרקור - סרטון |
| 11:10 - 11:30 | ביטוח נסיעות לחו"ל - מר קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי |
| 11:30 - 12:00 | שוק ממוקד לקוח וחדשנות בניהול קשרי לקוחות - ד"ר אלכס קומן, כלכלן, יועץ ומומחה בשיווק השתלת לב וחלופות מכניות ללב האנושי 2012 - פרופ' יעקב לביא, מנהל היח' להשתלות לב |
| 12:00 - 12:20 | וסגן מנהל המח' לניתוחי לב, המרכז הרפואי שיבא. |
| 12:20 - 12:25 | אורח כבוד - סגן שר האוצר, הרב יצחק כהן |
| 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 מבטחים 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 |
| | דברי סיכום - גב' נאוה ויקלמן, יו"ר הועדה לביטוחי בריאות וסיעוד |
| | ארוחת צהריים. |
| 13:30 | 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 לסוכו שאינו חבר - 300 ₪.

לוח הביטוח

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

השכרת משרדים

** בקומת משרדים לסוכני ביטוח
להשכרה משרד.
המשרד ברח' בצלאל 4 ברמת גן.
עלות חודשית כולל ארנונה חשמל ומים
1580 ₪

החדר בגודל כ- 10 מ"ר.
פרטים אילן גולדמן 054-6272227

*** משרד ושירותי משרד בבית UMI
לסוכן ביטוח חיים רציני ובעל רישיון
נא לפנות במייל אל זאב בר, מנכ"ל
zeevbarr@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 - 054-4380208 ליוסי

מודעות דרושים

** סוכנות בי פור יו מתל אביב מחפשת
פקידת ביטוח חיים מנוסה.
גמישות ותנאי עבודה נוחים במיוחד.
סודיות מובטחת
michaele@b4-u.co.il

*** סוכני / סוכניות ביטוח
המעוניינים להעסיק בוגרי מכללה
לתקופת התמחות מתבקשים ליצור
קשר בדוא"ל:
machon@insurance.org.il

***למשרד ביטוח בצפון תל-אביב דרושה/
חתמת רכב דירה עם ניסיון,
ידע בתביעות וביטוח חיים יתרון.
pninam@012.net.il
052-2425226

****סוכנות ביטוח גדולה
בתל אביב מחפשת:
מפקח/ת רכישה בענף האלמנטארי
קלדן/נית רכב דירה + רישיון נהיגה
משרה מלאה/חלקית
בעלי ניסיון בלבד לשלוח קו"ח לפקס
03-7256496

****למשרד סוכן ביטוח באשדוד דרושה/
פקיד/ת ביטוח חיים ו/או אלמנטרי
ניסיון ושפות יתרון - אין הגבלת גיל
משרה מלאה או חלקית, קורות חיים ל:
ashdodbit@walla.com

**** לסוכנות ביטוח ותיקה בקריות
דרושה פקידת ביטוח
עם ניסיון מוכח באלמנטרי למשרה מלאה
(כולל יום שישי)
קורות חיים למייל:
misra5555@gmail.com
סודיות מובטחת!

שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

**ביטוח חובה של "הפול" ישירות למשרדך
אם ברצונך להעניק למבוטחיך שרות
מיוחד נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד:
לאופנועים, טרקטורונים, רכבי השכרה,
ביטוחים לתקופות קצרות ואו כל כיסוי
ביטוחי "ללקוחות בעיתיים" שלא נעשה
ע"י חברת הביטוח שלך. ביטוח חובה -
לא משולם בדואר אקספרס על חשבוננו!
משרדי הפול באזור ירושלים
טלפון: 02-6233666, פקס:
02-6255888, נייד: 054-6011160

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

*קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינת
לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים ופינוסים.
הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב
שנים. פני חוזז:
דוא"ל: pini@hozez-group.co.il
נייד: 052-2453199

*מעוניין לרכוש תיק אלמנטארי בינוני
באזור חיפה והסביבה
לפנות לנייד: 054-4336888

**** סוכן ביטוח מקצועי ונמרץ
בתחום הבריאות הסיעוד והריסק
ללקוחות פרט, מעוניין בשיתוף פעולה
עסקי עם סוכנות ביטוח מובילה ורצינית
לפרטים: אייל Eyalga1@walla.com
050-6388525

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

לשכת סוכני ביטוח בישראל



החותם
המקצועי
של סוכן
הביטוח

