



## החברה נוספת של הפיקוח בעניין מכירת ביטוחי מנהלים עד 2013: המחונה מאביל מכירת "פוליסות מאירה בשקל", שיהוו פתח להגדלת ההפקדות באפיק זה בעתיד

מדובר בהפקדות נמוכות היום, היכולות להוות פתח (מעין צ'ק פתוח) להגדלת ההפקדות באפיק זה בעתיד. בתוך כך, מספר חברות, כמו "מגדל" ו"כלל ביטוח", עושות מאמץ שיווקי למנף את מכירות פוליסות אלה עד להחלת האיסור בשיווקן. במקביל, פנו מספר חברות לממונה כי יעצור מיידית שיווקן של הפוליסות האלה ולא ימתין עד לתחילת השנה הבאה. ההודעה שפרסם הממונה השבוע, כמו גם טיוטת החוזר בנדון, שמות סוף, כך נראה, לספקולציות בנוגע למועד החלת עזירת שיווק הפוליסות עם המקדמים המובטחים למי שטרם מלאו לו 55 שנה – ומצביעות על כך שהאוצר ממשיך ודבק במועד שקבע בנושא, תחילת 2013.

המעבר לא יעלה על 150% מכמות חוזי ביטוח חיים כאמור שנמכרו על ידה בשנת 2011. בכך מנסה הממונה לעצור נהירה אפשרית של מכירות מבטיחות מקדמי תוחלת חיים במחצית השנה שנותרה, עד איסור מכירת פוליסות אלה בתחילת 2013. השבוע אף החמיר הממונה הגבלה זו, במסגרת תקופת המעבר, והודיע כי בעתיד לא יתאפשר להגדיל את ההפקדות לפוליסות ביטוחי חיים שנמכרו במחצית השנייה של 2012, וכוללות מקדמי תוחלת חיים מובטחים בשיעורים גדולים, מעבר לגידולים "טבעיים" בשכר או כתוצאה מהסכמים קיבוציים. הודעה זו באה ל"סתום פרצות", כגון מכירת "פוליסות מגירה בשקל".

עם פרסום טיוטת החוזר: "מקדמי קצבה המגלמים הבטחת תוחלת חיים", קבע הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, הוראות מעבר. במסגרת עדכון הארכת תוקף ההיתר לשיווק תכניות ביטוח חיים לשנת 2012 ציין הממונה, כי בהתאם להיתר שניתן יוגבלו המכירות השנה באופן שההיקף הכולל של חוזי ביטוח חיים הכוללים מקדמים מובטחים שיימכרו על ידי חברת ביטוח בתקופה שבין יום 1.1.2012 ועד ליום 31.12.2012 ("תקופת המעבר"), לא יעלה על 150% מההיקף חוזי ביטוח חיים כאמור שנמכרו על ידה בשנת 2011. עוד נקבע כי מספר חוזי ביטוח חיים הכוללים מקדמים מובטחים שנמכרו בתקופת

## מה צריך לעשות סוכן ביטוח בתקופת האטה כלכלית?

מאת: יובל ארנון - חבר הוועד המנהל

### למה הכוונה?

מסתבר שלמרות המצב, עדיין לא כל הלקוחות מצבם עגום, עדיין לא כל הלקוחות פושטים את הרגל, עדיין יש לקוחות בתיק שרוכשים רכבים חדשים, נכסים, קולטים עובדים חדשים, נוסעים לחו"ל לא מעט, וכו' וכו', השאלה רק אם אנחנו יודעים כיום לזהות אותם, לברור אותם, ולהגיע אליהם עם יוזמות חדשות. אחד מהכללים החשובים בתקופות קשות קשור בריכוז אנרגיה ומשאבים במקומות עם פוטנציאל בלבד, תוך נקיטת מספר פעולות פשוטות לשימור לקוחות אשר נמצאים במצב כלכלי לא קל.

סוכן עסקי אשר מתמחה יותר בביטוחי מנהלים/פנסיה במקומות עבודה, חייב לעסוק בשימור החומר, כלומר להיות בקשר

היחידה, להכיר במצב, לבצע בקרת נזקים, לתרגם יתרונות יחסיים לפעילות, ובעיקר לשדר אופטימיות, כידוע אנשים אוהבים לעשות עסקים עם אנשים אופטימיים ומחייכים, אנשים המשדרים דיכאון, כעס, עצב, רק גורמים לאנשים להתרחק מהם, ואני מזמין כל אחד מהסוכנים לעשות ניסוי קטן עם מספר מבוטחים ולראות את תגובתם כאשר אתה משדר אופטימיות וביטחון, ולהבדיל שאתה משדר פסימיות ודיכאון, דרך אגב אני ממליץ מאוד גם לשמוע את נימת הדיבור של כל פקידה במשרדכם ומה היא משדרת ללקוח מעבר לקו. אני מבטיח לכם הפתעות לא קטנות בתחום זה, שניתן די בפשטות לתקן.

לכן שיש רק שתי אלטרנטיבות, בוא ניצמד לסוכן שבחר באלטרנטיבה השנייה, כלומר בחר בעשייה ויוצא לפעילות יזומה וממוקדת.

פתגם סיני עתיק אומר כי כל כישלון או אכזבה הם למעשה פתח להזדמנות חדשה, האם מה שנכון לסינים נכון גם לנו בכלל, ולסוכני הביטוח בפרט?

ברור לכל בר דעת כי בתקופה של האטה במשק, בצמיחה נמוכה, אבטלה עולה, "צדק חברתי", חוסר יציבות מדינית באזורנו ועוד ועוד סיבות שגורמות לנו לחשוב שלילי.... בתקופה מעין זו לא ניתן להמשיך ולנהוג כבעבר הלא רחוק, כאשר הצמיחה עלתה, חברות הסטארט-אפ פרחו, והאווירה שידרה אופטימיות, "אנחנו אי של יציבות..." הרי כיום חייבים לאמץ דפוסי עבודה אחרים, וכמה שיותר מהר כן יטב.

למעשה יש לכל סוכן שתי אלטרנטיבות בלבד: הראשונה להצטרף לקולות הנהיגה הלאומיים, לבכות על המצב, לשדר פסימיות, לא ליזום, ובקצור להתנהג כלומר אמיתי, לחלוטין האלטרנטיבה השנייה, ולדעתי

המשך בעמוד הבא <<

**>> המשך הכתבה**

מואץ ומוגבר עם הלקוחות המובטלים, אילו שאיבדו ביום אחד את עבודתם, ומעבר לפתרון ביטוחי של שמירת הפוליסה (ריסק לשנה), מישהו במשרד חייב לשמור על קשר הומני עם המובטלים, זה לא יקר, זה לא צורך זמן רב, אבל מאוד מאוד משתלם להמשך הקשר העתידי עם אותו לקוח, רבים מהסוכנים טועים בשלב זה ויוצאים ידי חובתן בקטע המקצועי בלבד, ואיפה הקשר האישי, ההתעניינות בלקוח כבן אדם ובעל משפחה?

במקביל לשמירה על קשר עם לקוחות מובטלים, חייב אותו סוכן לרכז אנרגיה ומשאבים ע"י סימון הלקוחות אשר מצבם טוב, אולי הזמנתם לערב אשר בו ישולבו הרצאות בנושאים כלכליים ובמקביל שיווק תכנית ביטוחית מסוימת? פעולות יזומות של סוכן כלפי אנשים מצליחים, אשר גם הם יזמים כל הזמן, יכולות להביא את הסוכן למכנה משותף עם הלקוחות המצליחים והמוצלחים, לקוחות אילו יזהו בו יזם, יזהו בו אופטימי, יזהו בו פרטנר להצלחה, אשר כדאי להיות חלק מלקוחות משרדו, כי מצליחנים נמשכים למצליחנים ובזים למפסידים, זה טבעו של עולם.

אחת הדרכים להתמודד עם מצבי מיתון, זה לפתח את כל הקשור בניהול מערכת הקשרים עם הלקוחות, לעשות שמוש מושכל בתוכנות הניהול במשרד ולהפיק מהם את המיטב, לצערי ברוב המשרדים בהם יש תוכנות ניהול, משתמשים רק באחוז קטן מיכולות המערכת, זה הזמן לבקש מבעלי המערכת להגיע למשרדכם ולעבור על כל הפונקציות והחתכים הקיימים. לאחרונה ערכתי עם סוכן מיפוי של תיק לקוחותיו תוך שימוש בכלים של תוכנת ניהול קיימת, מסתבר שהסוכן הופתע כיצד אינו פועל נכון במסגרת משרדו, אינו משתמש נכון בתוכנה, ואינו ממקד אנרגיה ומשאבים לכוון לקוחות עתירי פוטנציאל עסקי, ועוסק בבזבז משאבים כלפי לקוחות אשר תרומתם שולית.

גם סוכן הפרט אשר בחר באלטרנטיבה של היזמות, ושל האופטימיות, עומדות בפניו לא מעט דרכים להגדיל את מכירותיו למרות המצב, עדיין חלק גדול מלקוחותיו השכירים עובדים, עדיין חלק גדול מלקוחותיו העצמאים מתפקד ועושה עסקים, כאמור למרות המצב עדיין לא כולם מסכנים, ולחלק לא מבוטל עדיין יש משאבים כספיים סבירים. גם פה נדרשת עבודת מיפוי

מדויקת, גם פה יש לשאוף ולקחת הפניות יוקרה מלקוחות יוקרה, אין קיצורי דרך, אבל מסתבר שכשם שלא כל הלקוחות מסכנים ומובטלים, גם לא כל הסוכנים כאלו, נהפוך הוא, סוכנים אשר בחרו באלטרנטיבה השנייה, לקחו יוזמה, ביצעו ניתוח ומיפוי התיק, פתחו בפעילות בשטח, לא קלה אמנם, פעילות המחייבת חריצות ומשמעת עצמית, סוכנים אילו הגדילו השנה את הכנסתם ביחס לשנה קודמת ואף שנתיים אחורה, למרות ההאטה, למרות האבטלה, למרות המצב המדיני/צבאי וכו' וכו'.

**בנוסף לא מתיק אף פעם לבדוק עוד מס' דברים:**

- מה קורה להוצאות שלי בעסק והיכן ניתן לצמצם?
  - מה היעדים שלי לשנה/שנתיים ויותר ומה אני צריך לעשות כדי להשיגם?
  - מי הפרטנר שלי בזמן הנוכחי ובעתיד להשגת היעדים?
  - איזה נישות עדיין לא מפותחות במשרד, לדוגמא נסיעות לחו"ל, ועוד.
  - איך אני יכול לאסוף עוד הפניות יוקרה? ועוד ועוד.
- אז מה שנכון לסינים נכון גם לאותם סוכנים בלבד אשר בחרו באלטרנטיבה השנייה, כי אין פשוט דרך אחרת.

**הבהרות:**

בגיליון ביטוח ופינוסים מס' 396 (26 ביולי 2012) פורסמו בטעות, במסגרת סיקור המועצה הארצית, דברים בשמו של סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, יובל ארנון. דברים אלה נאמרו על-ידי נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, ולפיהם חוזר השירות שפורסם משקף את שיתוף הפעולה וההבנה עם הפיקוח בנושא. אזכורו של ארנון בישיבה התייחס להיותו אחראי מטעם הלשכה

על הטיפול בחוזר השירות. בתוך כך מסר ארנון: "בתור מי שריכז את הנושא מטעם לשכת סוכני הביטוח בישראל, אני שמח לראות כי הפיקוח קיבל את המלצותינו במלואן בנושא אמנת השרות ללקוחות הסוכנים והיועצים. אין ספק כי צעד זה יתרום רבות למערכת הקשרים בין הסוכנים וללקוחותיהם".

**יום עיון בריאות בבית חולים כרמל**

הלשכה, אשר הנחה את יום העיון במקצועיות רבה וכן תודה לנאוה ויקלמן, יו"ר ועדת בריאות וסיעוד, על הדברים המרגשים שנאמרו לזכרו של סגן נשיא הלשכה חזי מנדלאוי ז"ל.

במסגרת יום העיון נפקד שמו של יובל ארנון, חבר ועד המנהל, שניהל את יום העיון ונתן סקירה לסוכנים על אמנת השרות וסקר נושאים מפעילות הלשכה. כמו כן זה המקום להודות לשמעון אזולאי, חבר

**30 למותו של חזי מנדלאוי ז"ל, סגן נשיא הלשכה**

במלאת 30 למותו של חזי מנדלאוי ז"ל, סגן נשיא הלשכה ואדם אהוב ויקר, עלו לקברו וגילוי מצבתו בני המשפחה, ראשי הלשכה, חברים וסוכנים רבים מהענף. הטקס נערך ביום שני 30.7.2012 בבית העלמין גורדון בראשון לציון. יהי זכרו ברוך.

**לשכת סוכני ביטוח בישראל**



לחברת הלשכה  
אתי איזנברג  
משתתפים בצערך במות אביך  
שמעון כהנא ז"ל  
שלא תדעי עוד צער

למשפחת כהן  
משתתפים בצערכם  
במות חברת הלשכה  
ברוריה כהן ז"ל  
שלא תדעו עוד צער

## בקשה לתביעה ייצוגית נגד "אקסלנס" בהיקף של 20 מיליון ש"ח: בית ההשקעות כפה ביטוחי חיים על עמיתיו כלא הסכמתם ופגע בהיקף החסכונות שצברו

מהעמיתים כדי לבטח אותם בביטוח חיים ולמרות שלא קיבלו אישור הן פעלו וביטחו אותם, תוך כדי שהן גובות מהם פרמיה על הביטוח ישירות מחשבונם, ללא הסכמתם, נכתב בתביעה. הערכת התובעים כי מכל עמית נגבתה על ביטוח החיים פרמיה ממוצעת של כ-150 שקל בשנה וביחד נגבו מעמיתי הקופות מיליוני שקלים בשנה. "סכומים אלו מנוכים מכספי העמיתים בנוסף לדמי הניהול", נכתב בתביעה. מלבד השבת כ-20 מיליון שקל שנגבו מהעמיתים, מבקשים התובעים מבית המשפט להורות לחברות הגמל להפסיק ולגבות מהעמיתים פרמיות ביטוח חיים ללא הסכמתם המפורשת בכתב.

שאופיינו בכך שהציעו לכל העמיתים שלהן ביטוחי חיים קבוצתיים, זאת מלבד עצם החיסכון דרכן. אמנם בתקנוני הקופות הללו נכתב כי חברת הגמל המנהלת רשאית לבטח את עמיתי הקופות בביטוח חיים קבוצתי, אלא שלפי החוק והוראות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון באוצר, חברות הגמל חייבות לקבל לדבר כזה הסכמה מפורשת ובכתב מהעמיתים בקופות. לדברי התובעים, "אקסלנס" והחברה לניהול קרן ההשתלמות להנדסאים, גבו מהעמיתים את פרמיות הביטוח ללא שקיבלו לכך אישור בכתב. "הסכמה שבשתיקה מצד העמית אינה הסכמה ודרושה הסכמה פוזיטיבית. החברות הנתבעות לא ביקשו אישור

בקשה לאישור תביעה ייצוגית הוגשה באחרונה בבית המשפט המחוזי בתל אביב כנגד בית ההשקעות "אקסלנס" וחברת הגמל בבעלותו "אקסלנס גמל". עיקרה נוגע לטענה לפיה כופה חברת הגמל על עמיתי קופות הגמל שלה, שלא בהסכמתם, להצטרף לפוליסות ביטוחי חיים שלא כחוק. בתוך כך מצוין בבקשה לאישור התביעה ייצוגית כי את פרמיות ביטוחי החיים שילמה "אקסלנס" מכספי החסכונות של העמיתים שלה בקופות - ובכך פגעה בהיקפי החסכונות שצברו. על פי התובעים היקף הנזק שנבע מכך לעמיתי הקופות בשבע השנים האחרונות, מוערך בכ-20 מיליון שקל. מדובר, על-פי כתב התביעה, בקופות גמל מסוימות

## קופות הגמל של "אלטשולר שחם" גייסו בחודש יוני סכום שיא של למעלה מ-300 מיליון ש"ח

אותם מהקופות. מנתונים של גופי גמל נוספים, עולה כי "מיטב" גייס בחודש יוני כ-60 מיליון ש"ח לקופות הגמל שלו והעביר מהמתחרים עוד כ-83 מיליון ש"ח. בסה"כ עומד "מיטב" על גיוס כולל במחצית השנה של 18 מיליון ש"ח. בקרב החברות הגדולות בענף התמונה עגומה. קופות "כלל ביטוח" איבדו מתחילת השנה כ-760 מיליון ש"ח, "הראל" איבדה כ-300 מיליון ש"ח, "מגדל" איבדה כ-120 מיליון ש"ח, "איילון" איבדה כ-100 מיליון ש"ח ו"מנורה מבטחים" איבדה כ-35 מיליון ש"ח. קרן האור החיובית, יחסית, מבין החברות הגדולות, היא "הפניקס", עם פדיונות בגמל מתחילת השנה של כ-2 מיליון ש"ח בלבד.

בחודש יוני נפרדו מהן כ-140 מיליון שקל כשסכום דומה הועבר מהן לקופות של המתחרים. בחצי השנה שחלפה מתחילת השנה איבדו קופות "דש-איפקס" כ-800 מיליון שקל. גוף נוסף שבולט בגופים הפודים הוא "פסגות", שאיבד בחודש יוני כ-240 מיליון שקל (פדיונות והעברות למתחרים) ומתחילת השנה נפרדו ממנו כ-900 מיליון שקל. בשונה מ"דש-איפקס", שבו רוב הפדיונות נובעים מאיבוד כספים למתחרים, ב"פסגות" רוב הפדיונות מקורם במשיכות של עמיתים, בשל העובדה כי הוא מחזיק קופות ותיקות עם שיעור גבוה של עמיתים מבוגרים והללו נמצאים בחיים, בשלב בו הם מבקשים להשתמש בחסכונות ומושכים

מנתוני חודש יוני עולה כי קופות הגמל וקרנות ההשתלמות של "אלטשולר שחם" גייסו בחודש זה סכום שיא של למעלה מ-300 מיליון ש"ח. מתחילת השנה גייסו הקופות והקרנות של בית ההשקעות סכום של כ-1.6 מיליארד ש"ח. אחריו ממוקם בית ההשקעות "ילין לפידות", עם גיוסים של כ-171 מיליון ש"ח וכ-1.1 מיליארד ש"ח בחודש יוני ומתחילת השנה בהתאמה. שני בתי ההשקעות בולטים גם בהיקף הגיוסים שלהם וגם בתשואות הגבוהות שהם השיגו בטווח הקצר ובטווח הארוך, דבר שכנראה תורם לגיוסים. מנגד, סובלים כמעט כל שאר גופי הגמל מפדיונות ויישכאלה אף מפדיונות כבדים. כך, לדוגמה, קופות הגמל של בית ההשקעות "דש-איפקס".

## "כלל ביטוח" מאמצת נוהל חדש המיטיב עם עובדות שהן אמהות לילדים קטנים

הושג. ואולי הצעד האחרון עליו החליט טלמון, בהטבת התנאים לעובדות שהן אמהות לילדים קטנים וכן זוג נקרא לשירות מילואים, יוכלו החל מיומו הרביעי של שירות המילואים לסיים את עבודתן שעה אחת מוקדם יותר. כלומר, יום עבודתן יסתכם בשבע שעות במקום שמונה שעות. למהלך זה נלוות השערות שונות, אולם

ראוי לציין בהקשר זה כי "כלל ביטוח" נוטלת חלק בפרויקט "אמץ לוחם" ומאמצת חטיבה בצפון הארץ. מצד שני, עדיין נמשכים הניסיונות של מי מעובדי הקבוצה להתאגד במסגרת מאורגנת ולהקים ועד עובדים בחסות ההסתדרות. לשם כך נדרשות חתימותיהם של כ-1,300 מעובדי הקבוצה, יעד שטרם

"כלל ביטוח", בניהולו של **שי טלמון**, החליטה כי עובדות שהן אמהות לילדים קטנים (עד גיל 13) וכן זוג נקרא לשירות מילואים, יוכלו החל מיומו הרביעי של שירות המילואים לסיים את עבודתן שעה אחת מוקדם יותר. כלומר, יום עבודתן יסתכם בשבע שעות במקום שמונה שעות. למהלך זה נלוות השערות שונות, אולם

## בוטלה עסקת רכישת "ביטוח חקלאי" על-ידי "מגדל"

אליהו, החליטה "מגדל" לבטל בשלב זה את ההתקשרות עם "ביטוח חקלאי". יצוין כי גם אם תרצה "מגדל" לרכוש את "ביטוח חקלאי", לא בטוח שאחרי המיזוג עם אליהו היא תקבל לכך את אישור הרגולציה, היות שרכישה כזו לצד המיזוג עם אליהו, תצמצם את שוק הביטוח הכללי, דבר העלול לפגוע בתחרות.

עתידה של עסקת "מגדל"- "ביטוח חקלאי", אם כן, תלויה ועומדת על-פי הערכות בעתידה של עסקת "מגדל"- "אליהו" ובשלב זה, בוטלה.

בחודש מרץ השנה, כידוע, עסקת "מגדל" ורכישת השליטה בה על-ידי **שלמה אליהו**. כך, מכירת "מגדל" לאליהו והמיזוג הצפוי שלה עם חברת הביטוח שבעלותו מייצרת למעשה את הצורך של "מגדל" ב"ביטוח חקלאי". כן התבצעו במהלך תקופה זו, בהובלתם של **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל" ו**אריק יוגב**, המשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות בקבוצה, רכישות של מספר סוכנויות ביטוח בעלות אוריינטציה ברורה לביטוח הכללי.

בתוך כך, לאור ההתפתחויות כאמור מול

לפני כשנתיים וחצי, בתחילת 2010, חתמה "מגדל" על עסקת רכישת חברת "ביטוח חקלאי", השייכת למגזר הקיבוצי (כ-200 קיבוצים ומושבים שיתופיים). במסגרת זו רכשה "מגדל" כמחצית מהבעלות על "ביטוח חקלאי" (פעילות הביטוח הכללי) תמורת 140 מיליון ₪, לפי שווי של 280 מיליון ₪. במהלך תקופה זו דנו הצדדים במימוש סופי של תהליך העברת הבעלות מידי הקיבוצים ובכך, חיזוק זרוע הביטוח הכללי של קבוצת "מגדל".

אלא שבמקביל לעסקה זו, יצאה לדרך

### אפקט נוסף לכחירת "מגדל" לשלמה אליהו:

## בוטלה עסקת החיזוג בין סוכנות "פלתורס" חקבוצת "מגדל" לבין סוכנות הביטוח הירושלמית "אל-עד"

פניה של "מגדל" במבנה הבעלות החדש ומדיניותה בנוגע לרכישות ומיזוגים. יצוין כי חודש לאחר פרסום עסקת רכישת "מגדל" על ידי אליהו הודיעו הצדדים, "פלתורס" ו"אל-עד", על הקפאת המשא ומתן ביניהם.

**מורלי דורי**, מנכ"לית הסוכנות, מסרה אז כי ההקפאה נבעה משינויי הרגולציה ותהליכי האישרים המתבקשים.

מנגד טען מונין כי גם הרגולציה הגוברת וגם השינוי המבני המתוכנן ב"מגדל", הביאו את הצדדים להגיע להסכמה הדדית על הקפאת מימוש המיזוג. כעת, כאמור, הוחלט לבטל סופית את ההסכם.

בעיקר בביטוחים כלליים. על-פי מתווה העסקה, נקבע כי מונין ינהל את הסוכנות הממוזגת ב"פלתורס" ויחזיק בשותפות כמחצית מהמניות. בנוסף, כזכור, "מגדל" רכשה קודם לכן, במהלך 2011, 30% ממניות סוכנות הביטוח "אורלן", שבעלות **חגי לוינסון**. אלא שבכל הקשור לעסקת המיזוג בין "פלתורס" ל"אל-עד", המגעים לא מוצו עד תום ולמעשה עסקה זו בוטלה סופית לאחרונה. ההחלטה נובעת ככל הנראה מהודעת **שלמה אליהו** בחודש מרץ על רכישת "מגדל". נדמה כי הצדדים ביקשו לעצור את מהלך המיזוג עד להתבהרות

"מגדל" פתחה את שנת העסקים 2012 עם מגמה ברורה: לחזק את פעילותה האלמנטארית. במסגרת מגמה זו רכשה "מגדל" את תיק הביטוח הכללי של סוכנות הביטוח הצפונית "מנדלמן כרמל", תחת חברת הבת, סוכנות "פלתורס ביטוח", הנמצאת בבעלותה המלאה של הקבוצה. בהמשך, רכשה "פלתורס ביטוח" גם את סוכנות הביטוח הירושלמית "אל-עד", שבעלות ובניהול **אריאל מונין**, במסגרת עסקת מיזוג.

"אל-עד" הינה אחת מסוכנויות הביטוח הוותיקות והגדולות בירושלים, ועוסקת

### לא שקט בסוכנות "תמורה" של "כלל ביטוח":

## הם היא עולמי, חנכ"ל הסוכנות בשנתיים וחצי האחרונות, עוזב את תפקידו; ירון שמאי יחליף את עולמי בתפקידו

היסודיות והמקצועיות - אותן תכונות שהקנו לנו הערכה בשוק, יסייעו לתמורה גם בעתיד".

יצוין כי "תמורה" נחשבת לאחת מחמש סוכנויות הביטוח הגדולות בישראל. על-פי דירוג Dun's 100 של קבוצת "דן אנד ברדסטריט" בנוגע לגודלן של סוכנויות הביטוח בישראל לשנת 2012, על סמך הכנסות הסוכנויות מעמלות בשנת 2011 (ולא על-פי מחזורי הפרמיות של כל סוכנות באותה שנה), נאמד סך הכנסותיה על כ-74 מיליון ₪. לסוכנות, שהוקמה ב-1987 ונמצאת כיום בבעלות מלאה של קבוצת כלל, כ-65 אלף לקוחות ומועסקים בה כ-300 עובדים.

בסוכנות ההסדרים. שמאי נחשב למנהל צעיר (בן 35 בלבד) והחל את דרכו בענף כסוכן ביטוח עצמאי. בשנת 2003 הצטרף ל"תמורה" ומאז מילא בה שורת תפקידים.

**רמי דיין**, משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" ויו"ר "תמורה", אמר עם מינויו של שמאי לתפקיד כי "אנו שמחים למנות לתפקיד מנכ"ל הסוכנות הגדולה ביותר שבעלותנו, מנהל מוערך שצמח מתוך הארגון". במקביל, במכתב פרידה ששלח לעובדי הסוכנות, ציין עולמי, המנכ"ל הפורש, כי "לפני פחות משנה הוכתרנו כסוכנות הביטוח של השנה וכאשר עמדתני על הבמה לקבל את הפרס, אמרתי שאיני לבד ושאתם עומדים יחד עמי. בטוחני שהליכודות, הרוח, האכפתיות,

**גיא עולמי**, מנכ"ל סוכנות ההסדרים הפנסיוניים "תמורה", מקבוצת "כלל ביטוח", הודיע באחרונה על רצונו לסיים את תפקידו וזאת לאחר כשנתיים וחצי בלבד. במקביל גם המשנה למנכ"ל, **אהוד פרידמן**, הודיע על עזיבה. במקום עולמי ימונה לתפקיד **ירון שמאי**, שכיהן עד כה כמנכ"ל קשרי לקוחות ועסקים בסוכנות. עולמי הגיע לתפקיד המנכ"ל בתחילת 2010, במקומו של **יוני קופרמן**, שעזב את "כלל ביטוח" ועבר לנהל את סוכנות "מבטח סימון", מקבוצת "מגדל".

באותה עת גם **אלון רז**, סמנכ"ל "תמורה", עזב עם קופרמן. את עולמי יחליף כאמור **ירון שמאי**, סמנכ"ל קשרי לקוחות ועסקים

## כשאתם נוסעים לחו"ל, אל תחסכו בביטוח

מאת: נחמן גלבע, עיתון "הזמן הירוק" מקבוצת "מעריב", 19.7.2012

המחרת נערך לאבישר צנתור לסקירת כלי הדם, ובו נתגלו סתימות משמעותיות בעורקים. הרופא המקומי לא פסל את הצורך בניתוח מעקפים. למחרת עבר בדיקת אולטרה-סאונד בשל תלונתו על כאבים בידיים ובחזה. בשלב הזה נכנסה לתמונה אלה חפץ, שחזרה לתפקד כמנהלת חברת הנסיעות של אביה, בתום מאבקה הממושך לשחרור גלעד שליט. אלה הפעילה את הביטוח הרפואי, ורופא מישראל התקשר אל איציק והודיע לו שלאחר בירור מצבו עם בית החולים המקומי, הוחלט להטיסו לארץ בהטסה רפואית באמצעות אמבולנס אווירי.

ביום רביעי שעבר הוא נחת עם אשתו בנתב"ג, באמבולנס המוטס על ידי שני טייסים ומאויש ברופאה ובפרמדיק. "אמרנו שאנחנו רוצים להגיע לטיפול בפוריה", מספר איציק, "והרופאה והפרמדיק המשיכו ללוות אותי באמבולנס שנסע לפוריה. ביום חמישי צנתרו אותי בתשע בבוקר, והרגשתי כאבים מאוד חזקים. קיבלתי כדורים נגד כאבים, ולאט לאט המצב שלי השתפר. ביום ראשון כבר הגעתי הביתה לשער הגולן, ואני מרגיש כמו חדש". המסר של איציק וחנה הוא ברור, אל תחסכו בביטוח הנוסעים. ומה עם השלמת הטיול? איציק צוחק. "קודם כול, נתאושש ונתחזק. אולי אחר כך נעשה את זה".

**איציק אבישר משער הגולן יצא לטיול ג'יפים חלומי בגיאורגיה. באמצע הטיול הוא עבר התקף לב, הועבר לבית חולים בטביליסי והוטס ארצה באמצעות אמבולנס אווירי. אחרי טיפול מסור בפוריה, הוא מרגיש היום כמו חדש**

היו טובות. היה חשד להתקף לב, והרופא המליץ להעביר אותי לבית חולים בעיר הבירה טביליסי".

את הנסיעה לטביליסי עשה איציק עם חנה ועם יהודה חפץ בניידת טיפול נמרץ, שהביאה אותם לבית החולים תוך שלוש שעות וחצי של נסיעת לילה. כיוון שאינם דוברי אנגלית, הצמיד להם חפץ מלווה ישראלי, דוברת השפה המקומית, שחיה בעיר ופעילה בקהילה היהודית. הבדיקות שנערכו לו בבית החולים אישרו את החשש, שאכן עבר התקף לב חריף ביותר. הוא קיבל תרופות לייצוב המצב, ואושפז באחד החדרים. הדבר שהוא זוכר הכי לטובה הוא היחס שקיבל מנשותיהם של חבריו לחדר. "הן שמעו שאני מישראל, והציעו לי אוכל שהן הביאו לבעלים שלהן. חבל שלא יכולתי לאכול בגלל הצרבת. הן טיפלו בי יותר מאשר בבעלים שלהן". ביום

את הטיול הזה לגיאורגיה, ובעיקר את החזרה ממנו במטוס-אמבולנס, לא ישכח איציק אבישר מקיבוץ שער הגולן לעולם. התוכנית נראתה מבטיחה. טיול ג'יפים בן 12 יום, בחברת הטיולים של חבר קיבוצו, יהודה חפץ. אבישר, 65, נרשם לטיול עם רעייתו, חנה. חברו לקיבוץ, יהודה כהן, שנרשם גם הוא לטיול, נאלץ לבטל את השתתפותו עקב פטירת קרובת משפחה. את ביטוח הנוסעים הם עשו יחד. אל תחסוך, אמר לו כהן, תעשה פוליסה שכוללת את כל הסיכונים. אבישר שמע בקולו.

במשך שישה ימים הכול התנהל כשורה. הקבוצה טיילה בחמישה ג'יפים, ונהנתה בנופיה ההרריים המקסימים של גיאורגיה. ואז, באחת בלילה, כשהיו במלון באחת העיירות שבדרך, חש איציק בצריבה קשה בחזהו ולא נרדם עד הבוקר. "חשבתי שזה יעבור", הוא אומר, "אבל בכל זאת סיפרתי ליהודה, שהדריך את הטיול, שאני לא מרגיש טוב. עלינו על הג'יפים ויהודה לקח אותי למרפאה מקומית. הרופאה שם עשתה לי בדיקת א.ק.ג, אבל לא מצאה משהו חריג והמשכנו הלאה. בצהריים התפצלנו מהקבוצה, אני, חנה ויהודה, ונסענו ישר למלון שאליו היה צריך להגיע בערב. שם בדק אותי רופא נוסף, ולקח אותי לבדיקה רצינית בבית חולים מקומי. התוצאות לא

## המפקח על הביטוח בודק את פעולתן של חברות ביטוח בקיזוז יתרת אגרת רישוי כפיצוי במקרה של אובדן להלכה או גניבת הרכב

גורסת כי אגרת הרכב איננה חלק מהרכב ומשולמת ישירות לרשות הרישוי במשרד התחבורה. הדבר משול, לדברי דרגנוב, לכך שחברת ביטוח איננה מקזזת מהפיצוי לבעל דירה שנשרפה מיתרת המסים העירוניים השנתיים ששילם לרשות המוניציפאלית. על משקל זה, חל איסור על חברת הביטוח לקזז מהפיצוי לבעל הרכב במקרה של אובדן להלכה או גניבה את ההחזר העתידי בגין תקופת הביטוח לרכב, שבה לא נעשה שימוש.

ככל הידוע, המפקח על הביטוח צפוי להציג את עמדתו בקרוב. עמדה זו תשפיע, כך נראה, גם על השאלה האם חברות ביטוח המאמצות דפוס פעולה זה יידרשו להחזיר כספים רבים למבוטחים שנפגעו כתוצאה מכך.

נגב את יתרת אגרת הרישוי ולפיכך, הן רשאיות לקזז את יתרת האגרה מסכום הפיצוי המגיע לבעל הרכב במקרים אלה. ולא - בעל הרכב יקבל למעשה פיצוי כפול, הן ממשרד התחבורה והן מחברת הביטוח. התובעים והמתלוננים השונים טוענים מנגד כי פיצוי זה אינו מתבצע כדין וכי אגרת הרישוי אינה חלק ממחירו של הרכב. לדבריהם, קיזוז זה היחסי ממחיר הביטוח כמוה כהפחתה שרירותית, שלא בצדק, במחיר הרכב והשפעה ישירה במחיר הרכב מצד החברות, שאינה עומדת בהוראות החוק.

לעניין ההחזר ממשרד התחבורה, טוענים התובעים כי הדבר מגיע לכלל המבוטחים מתוקפן של תקנות התעבורה. חוות דעת בנושא שערך **ישראל דרגוב**, שמאי רכב,

באחרונה, כך עולה, הצטברו תלונות רבות באגף הפיקוח על הביטוח, שעניינן מתייחס לקיזוז המתבצע על-ידי חברות הביטוח ביתרת אגרת רישוי מפיצוי במקרה של אובדן להלכה או גניבת הרכב, מיום השבתת הרכב ועד לסוף תקופת הרישוי. בנוסף, שלוש בקשות לאישור תביעות כייצוגיות הוגשו באחרונה בנושא נגד חברות ביטוח. לטענת החברות, פעולה זו מוכרת לפי התיקון למחירון הרכב המשומש של "לוי יצחק", הקובע כי "המחיר של מכונית חדשה אינו כולל הוצאות אגרת רישוי בסך 3,000 - 4,000 ₪ (אלא אם צוין אחרת). מחיר מכונית משומשת כולל את אגרת הרישוי יחסית לתקופת השימוש".

לטענת החברות, משרד התחבורה מחזיר לבעל רכב שהוגדר כאובדן להלכה או

## "איילון" הקימה פורום "שולחן עגול" עם סוכניה הבכירים

העומדים על סדרם יומם השוטף ופעילותם בשטח. הסוכנים העלו את הצורך בתגבור ההכשרות והתמיכה המקצועית בהם, לאור האתגרים העומדים בפניהם ואל מול הדרישות והצרכים הגוברים מצד הלקוחות. לדברי ויינשל, "הפורום הינו נקודת ממשק בין הנהלת החברה לסוכניה הבכירים. הקמתו הינה אחת ממגוון הפעילויות אותן אנו מיישמים בחברה למען למידה טובה של העשייה בשטח ולמען שקיפות מלאה בעבודה עם סוכנינו, שותפינו העסקיים והאסטרטגיים".

**אמיל ויינשל, מנכ"ל "איילון": "הקמת הפורום הינה אחת ממגוון הפעילויות אותן אנו מיישמים בחברה למען למידה טובה של העשייה בשטח ולמען שקיפות מלאה בעבודה עם סוכנינו, שותפינו העסקיים והאסטרטגיים"**

שדרוגים טכנולוגיים ורווחה, לטובת הסוכנים העובדים עם החברה. במהלך המפגש התייחסו מנגד הסוכנים לנושאים שונים

חברת "איילון" הודיעה על הקמת פורום בסגנון "שולחן עגול" עם סוכניה הבכירים והוותיקים. בראשו עומד אמיל ויינשל, מנכ"ל "איילון". בנוסף אליו חברים בפורום מנהלים בכירים בחברה. במפגש הראשון במסגרת זו הציג ויינשל את משנתו, שעליה הכריז עם כניסתו לתפקיד, לפיה "איילון" הייתה ותהיה חברה המבוססת על ערוץ הסוכנים, וראה בהם שותפים מלאים לדרך ולמטרה.

כן סקר ויינשל את עיקרי המהלכים שביצעה החברה מתחילת השנה, מגמות עתידיות ופעולות יזומות במישורים השונים, כגון

### בכיר נוסף מ"הראל" עובר ל"איילון":

## עמית אורון כונה לסגנו של דני קהל בחטיבה לחיסכון ארוך הטווח ב"איילון"

נוספים: אלי שמש, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף הבריאות ב"איילון" וקודם לכן משנה למנכ"ל וראש חטיבת ביטוחי הבריאות ב"הראל" ומנכ"ל "דקלה"; וניצן צעיר-הרים, סמנכ"ל בכיר ומנהל התביעות ואחראי לוגיסטיקה ב"איילון" וקודם לכן מנהל מערך התביעות בביטוח כללי ב"הראל".

יצוין כי שדרת הניהול הבכירה של "איילון" מונה כיום שלושה מנהלים שעברו אליה מ"הראל". בראשם, אמיל ויינשל, מנכ"ל "איילון", לשעבר ראש החטיבה לעסקי ביטוח ומשנה למנכ"ל "בהראל". בנוסף, עם כניסתו של ויינשל לתפקידו, בסוף 2011, הצטרפו ל"איילון" שני בכירים

עמית אורון, עד לאחרונה מנהל אגף תפעול ובקרה בחטיבת ביטוח כללי פרט ב"הראל", יצטרף בקרוב לחברת "איילון". אורון ישמש כמנהל התפעול של הפנסיה והגמל בחברה, במסגרת החטיבה לחיסכון ארוך טווח בראשות דני קהל, וישמש למעשה כסגנו.

### פעילות בסניפים ובמחוזות

**מחוז ירושלים - סיוור העשרה לזיכרון יעקב וסביבותיה**

22.8.2012  
בין השעות 07:00 - 18:00

**סניף השרון סיוור העשרה לירושלים (עיר דוד)**

15.8.2012  
בין השעות 07:00 - 17:30

**מחוז תל אביב - יום עיון**

21.8.2012, מלון "שרתון" תל-אביב  
בין השעות 09:00 - 14:00  
בחסות חברת "סטארט"

**טוב סוכן ביטוח אחד**

**נח-9000000 מוקדנים מתחלפים**

## בעין משפטית



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

# התנגשות בין עילת ההשתתפות בביטוח כפל לבין זכות התחלוף של הניזוק והמבטחת מהמזיק

ההשתתפות בביטוח כפל לבין זכות השיפוי של הניזוק והחברה אשר ביטחה אותו, מהמזיק. אך בפסק הדין ת"א (שלוש ת"א) 179050/02 איילון חברה לביטוח בע"מ נ' אריה חברה לביטוח בע"מ, נדונה הסוגיה, ושם נקבע, כי "בסיטואציה בה הפוליסה שהוצאה ע"י המזיק היתה פוליסה מסוג 'ביטוח רכוש' ואשר לא באה לכסות את אחריותו של המזיק, יחול הסדר כפל ביטוח. שונה הדבר כאשר הפוליסה שהוצאה ע"י מבטח המזיק, נועדה אף לכסות את אחריותו, שאז לא תהייה תחולה לביטוח הכפל".

לנושא ההתנגשות בין ביטוח כפל לזכות השיבוב, קבע בית המשפט, כי זכות השיבוב גוברת, וזאת לאור תכלית סעיפי החוק ועקרונות היושר. בסעיף 62(א) נקבע, כי זכותו של ניזוק לשיבוב עוברת אל מבטחו, כל עוד זכות זו, לא נובעת מחוזה ביטוח. בית המשפט קבע כי יחסי מזיק ניזוק, אינם נובעים מחוזה ביטוח ולכן קמה לניזוק או למבטחו, זכות השיבוב/תחלוף. אולם, אם הזכות נובעת מכוח חוזה ביטוח, יחול סעיף 59(ד) שאומר, כי המבטחות ישאו בנזק, כל אחת כיחס סכומי הביטוח שנרכשו. בית המשפט ציין, כי סעיף 62(א) מציין במפורש מה הדין בביטוח כפל שנערך על ידי מבטח יחיד, אך לא מתייחס לביטוח כפל שנערך על ידי מבטחים שונים.

לענין האחריות לנזק, נקבע, כי החלת סעיף 59(ד)-השתתפות בביטוח כפל, על המבטחות של הניזוק והמזיק, ומבלי לתת משקל לאחריות לנזק, עומד הדבר בסתירה לעקרונות הצדק המתקן, מאחר וחבותה של האחת גבוה יותר מהשנייה. בעוד שזכות התחלוף שומרת על עקרון זה, ומטילה את החבות על מבטחו של המזיק. אמנם במקרה דנן, לא שולמו תגמולי ביטוח לניזוק, ובשל כך אין מבטחת הניזוק עומדת בתנאי סעיף 62(א)- זכות הניזוק לשיבוב, אולם החלת ביטוח כפל על המקרה דנן, תעמוד בסתירה לעקרונות שהוזכרו לעיל. יתירה מכך, לא יתכן שהתוצאה המשפטית תוכרע על פי מהירות התשלום של חברת הביטוח (אילו הייתה מבטחת הניזוק משלמת לפני מבטחת המזיק, הייתה עונה על הקריטריונים בסעיף 62(א).

לפיכך נפסק, כי טענת ביטוח כפל לא תעמוד לזכות המזיק ולחברת הביטוח שלו, מקום בו עומדת לניזוק ולמבטחת שלו זכות תחלוף, ודחה את הערעור.

בבית המשפט המחוזי נדחה ערעורה של הכשרת הישוב ונפסק, כי צדק בית המשפט השלום בקביעתו כשפסק, כי לא עומדת להכשרת הישוב עילת השתתפות מכוח ביטוח כפל. והוסיף, כי הכרעה זו מונעת "תוצאה מוזרה" בה יכול המזיק לרכוש ביטוח מינימאלי ובכך לגרום לחיוב גדול יותר, לחברת הביטוח של הניזוק מאשר לחברת הביטוח של המזיק (הפיצוי בביטוח כפל, הוא כיחס סכום הביטוח שנרכשו בשתי חברות הביטוח). ואף קבע, כי מטעמי שיקולי יעילות וללא חקיקה מתאימה, לא ניתן לקבוע פסיקה העומדת בסתירה לעקרונות דיני המזיקין.

בשל כך הגישה הכשרת הישוב לבית המשפט העליון, בקשת רשות ערעור, והסתמכה בעיקר על פסק הדין רע"א 3948/97 מגדל חברה לביטוח בע"מ נ' מנורה חברה לביטוח בע"מ (להלן: "פס"ד סיגנא"). לטענתה, מאחר וקמה עילת השתתפות בביטוח כפל, אין כל משמעות לקביעת האשמה. יתירה מכך, התשלום של מגדל הינו להכשרת הישוב, המבטחת של המזיק, ומאחר ולא היה כל תשלום לניזוק מצד מגדל, אין היא נכנסת בנעליו, ואינה עומדת בתנאי סעיף 62(א) לחוק.

מגדל הסתמכה בעיקר על החלטת הערכאות הקודמות, ואף הוסיפה, כי מבטחת של הניזוק זכאית לפיצוי מהמזיק עצמו (במידה ואינו מבוטח). העובדה, שהמזיק מבוטח, אין בה כדי לשלול זכאות לפיצוי מהמזיק או מחברת הביטוח שלו. לפיכך, אין חברת הביטוח של המזיק יכולה להסיר אחריות, לפיצוי הניזוק, בטענתה לביטוח כפל.

בית המשפט בפס"ד סיגנא קבע, כי 2 חברות אשר מבטחות את אותו האינטרס וביחס לאותו הנכס, הינו דבר אפשרי, ובתנאי שלרכוש הביטוח יש אינטרס בנכס. כפי שציין בית המשפט: "פתוחה הדרך בפני המחזיק בנכס לבטח גם את אינטרס הבעלים בו ולהחזיק בתגמולי הביטוח שיקבל בגין הפגיעה באינטרס זה, כנאמן של הבעלים". בית המשפט אף קבע, כי במקרה ביטוח כפל, תחול חובת השתתפות בין המבטחים, וזאת בהסתמך על מניעת עשיית עושר ולא במשפט. תשלום בגין הנזק מצד חברת ביטוח אחת בלבד, יקנה טובת הנאה בלתי צודקת לחברה השנייה.

בית המשפט בעניינו ציין, כי בפס"ד סיגנא לא נדונה סוגיית ההתנגשות בין עילת

בבית המשפט העליון, נדונה בקשת רשות ערעור על פסק דינו של בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו מיום 20.1.10, אשר הוגשה על ידי הכשרת הישוב חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הכשרת הישוב") שיוצגה על ידי עו"ד אלישע אטיאס ועו"ד זיו כהן, כנגד מגדל חברה לביטוח (להלן: "מגדל") שיוצגה על ידי עו"ד ב' כחלון ועו"ד ח' באואר.

פסק הדין ניתן באפריל, מפי המשנה לנשיא, השופט אליעזר ריבלין, ודן, בין היתר, בסוגיית ההתנגשות בין עילת ההשתתפות בביטוח כפל לבין זכות התחלוף של הניזוק והחברה אשר ביטחה אותו, מהמזיק.

ברקע פסק הדין, ביטחה הכשרת הישוב את חברת "תעליפולסט" (1988) בע"מ" (להלן: "תעליפולסט"). מגדל ביטחה את חברת "סטארפולסט" (להלן: "סטארפולסט"), בפוליסה המכסה נזק לסחורתה של סטארפולסט, אשר הופקדה בידי חברת תעליפולסט. מאחר והסחורה נגנבה בעת שהייתה ברשות תעליפולסט, שילמה הכשרת הישוב את תגמולי הביטוח בגינה לחברת תעליפולסט. הכשרת הישוב הגישה תביעה להשתתפות נגד מגדל (להלן: "עילת השתתפות" או "השתתפות"), וזאת מכוח הוראות סעיף 59(ג)-(ד) לחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981 (להלן: "חוק חוזה ביטוח" או "החוק") הקובע כי: "ג) בביטוח כפל אחראים המבטחים כלפי המבוטח יחד ולחוד לגבי סכום הביטוח החופף. (ד) המבטחים ישאו בנטל החיוב בינם לבין עצמם לפי היחס שבין סכומי הביטוח" (להלן: "זכות השיבוב" או "שיבוב" או "תחלוף").

מנגד, טענה מגדל, כי מאחר ואין מחלוקת שהאחריות לנזק חלה על תעליפולסט (והכשרת הישוב כמבטחת), הכשרת הישוב אינה יכולה לדרוש עילת השתתפות בעודה מבטחת את המזיק. כלומר, כל עוד חברת הביטוח של הניזוק זכאית לפיצוי(שיבוב/תחלוף) מהמזיק והחברה המבטחת, אין הם יכולים לדרוש השתתפות מכוח ביטוח כפל (סעיף 59 לחוק). מגדל הסתמכה בטענתה על סעיף 62(א) לחוק חוזה ביטוח, הקובע כי: "היתה למבוטח בשל מקרה הביטוח גם זכות פיצוי או שיפוי כלפי אדם שלישי, שלא מכוח חוזה ביטוח, עוברת זכות זו למבטח משישלים למוטב תגמולי ביטוח וכשיעור התגמולים ששילם".

## לוח הביטוח

הפרסום בלוח מיועד לסוכני הביטוח חברי הלשכה, ללא עלות.  
את תוכן המודעה ניתן לשלוח למייל: [lishka@insurance.org.il](mailto:lishka@insurance.org.il)  
שימו לב הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות בלבד

**\*\*\*דרושה/פקיד/ת ביטוח חיים, למשרד בחיפה. נדרש ניסיון מוכח וידע ביטוח חיים ומחשב. עברית ברמת שפת אם. נא לפנות לתמיר: 04-6640112**

**\*\*\*סוכנות בי. פור. יו. מתל אביב: דרושה פקידת ביטוח חיים מנוסה. תנאים וגמישות, סודיות מובטחת. [Michaele@b4-u.co.il](mailto:Michaele@b4-u.co.il)**

**\*\*\*לדורון ראובני סוכנות לביטוח בתל-אביב דרושה חתמת דירות עם ידע במשרדים ועסקים קטנים. הכרת מערכות ההפקה של הפניקס ומנורה יתרון.**

**שעות עבודה 08:00 עד 16:30. קורות חיים נא לשלוח למייל: [doron@reuveni.co.il](mailto:doron@reuveni.co.il)**

### השכרת משרדים

**\*במרכז פתח תקווה להשכרה חדר גדול (מתאים לסוכן/ת ופקידה).**

**אפשרות לקבלת שירותי משרד. איציק: 052-2454347 [izikozma@bezeqint.net](mailto:izikozma@bezeqint.net)**

**\*להשכרה בראשון לציון במרכז העיר משרד מסודר קומפלט לסוכן הביטוח כולל תשתיות אינטרנט יעודי לסוכן הביטוח כולל ציוד למשרד, אזעקה, מצלמות, חנייה פרטית.**

**לפרטים אורי: 052-2496104**

**\*\*באזור המרכז ניתן להשכיר משרדים מתקדמים הכוללים ריהוט. מלא לסוכני ביטוח.**

**עמית: נייד - 050-7844326**

**\*למשרד דינמי בר"ג דרושה עובדת היודעת ומתמצאת בביטוחי רכב ודירות, כריזמטית ועם פלפל.**

**שעות עבודה: 16:00-09:00  
יש לפנות לשלמה: 054-8098198**

**\*לסוכנות ביטוח מובילה ומאתגרת ברחובות דרושים מקצוענים לשיוק טלפוני של ביטוח חיים, למתאימים תנאים מעולים ואפשרויות קידום. ניתן לשלב התמחות.**

**קורות חיים ניתן לשלוח למייל: [office@magen-ins.co.il](mailto:office@magen-ins.co.il)  
פקס: 0774-180061**

**\*\*ל"גיל-דרור" סוכנויות ביטוח דרושות 2 פקידות, רצוי ניסיון בביטוח אלמנטרי למשרה מלאה!**

**העבודה בסניף השרון, פרדסיה. תנאים מצוינים למתאימות (סודיות מובטחת!) יצירת קשר: דרור 054-7760767  
09-8357357**

**או במייל: [dror@mdm.co.il](mailto:dror@mdm.co.il)**

**\*\*לסוכנות ביטוח בראשון לציון דרושה עובדת מקצועית בתחום האלמטרי, ידע בחיתום, הפקה, וכללי.**

**קורות חיים למייל: [avi@liadins.co.il](mailto:avi@liadins.co.il)**

**\*\*\*סוכנות ביטוח בראשון לציון, דרושה עובדת בעלת ניסיון בביטוח חיים.**

**שעות העבודה 08:30 עד 16:00  
יש לשלוח קורות חיים ל: [moshel@levhar-ins.co.il](mailto:moshel@levhar-ins.co.il)**

**\*\*\*סוכנות ביטוח איכותית מרחובות מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי במכפיל מקובל. סודיות מובטחת. לפנות לאבי 052-3357446  
כתובת מייל:**

**[edna1964@netvision.net.il](mailto:edna1964@netvision.net.il)**

### שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

**\*סוכנות ביטוח הפעילה בביטוח אלמנטרי מעוניינת בתיק ביטוח לקניה תנאים טובים ושימור לקוחות. גבוהה. סודיות מובטחת.**

**יש לפנות לשלמה: 054-8098198**

**\*\*סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינת ברכישת/שיתוף פעולה. סודיות מובטחת.**

**ראובן נייד 052-8741350**

**\*\*עובדה סוכנות לביטוח מחפשת שותפים/ות נוספים למיזם חדש וייחודי לפרטים: [roy@gutvirt.co.il](mailto:roy@gutvirt.co.il)**

**\*\*\*סוכן ביטוח באזור המרכז מעוניין לרכוש תיקי ביטוח אלמנטרי וחיים בתנאים מפתים. תיקים מאזור המרכז, השפלה, וירושלים אפשרות גם לניהול תיקים. לפרטים: איציק - 054-2240454  
[Afik54@gmail.com](mailto:Afik54@gmail.com)**

### מודעות דרושים

**\*למשרד שלמה מטרוסו ביטוחים" המצוי ברמת החי"ל תל אביב דרושה פקידת ביטוח עם ידע בביטוח רכב או דירה (ובעיקר בתחום מערכות ההפקה) לפניות: צוקי מטרוסו בטלפון 0528372214**

**\*לסוכנות ביטוח בחולון דרושים: - פקיד/ת ביטוח אלמנטרי בעל/ת ניסיון. - פקידה כללית - רקע בביטוח יתרון.**

**משרה מלאה**

**קו"ח למייל: [insjob7@gmail.com](mailto:insjob7@gmail.com)**

**\*לעטר קובי סוכן ביטוח דרושה פקידת טלמרקטינג לתאום פגישות. שכר ותנאים מעולים למתאימה.**

**נסיון קודם נדרש.**

**קורות חיים למייל: [attark@walla.com](mailto:attark@walla.com)**