



הלשכה ממשיכה במאמציה לחיזוק מעמד הסוכן והעצמתו: קמפיין של הלשכה מתוכנן לצאת בשבועות הקרובים, בחסות חברת "מנורה מבטחים"

מוקדני הישיר, בהמשך למסר שמלווה את הלשכה בחודשים האחרונים: טוב סוכן ביטוח אחד מ-9000000 מיליון מוקדנים מתחלפים. בהקשר זה נענתה חברת "מנורה מבטחים", בניהולו של מוטי רוזן, לפנייתה של הלשכה ותיתן חסות לקמפיין הקרוב, מתוך רצון לחזק את הסוכנים ולקדם את פעילותם.

מדרג תלונות הציבור של משרד האוצר, אשר פורסם באחרונה והבליט בצורה ברורה את שיעור התלונות הגבוה לו זכתה פעם נוספת חברת ביטוח ישיר, על שלוחותיה. קינן הוסיף כי הלשכה נחושה למנף ולהביא לידיעת הציבור את החשיבות והיתרונות ללקוח של סוכן הביטוח האישי והמקצועי אל מול

הלשכה ממשיכה במאמציה למינוף הסוכנים ותדמיתם. לאחר קמפיין החסות לאולימפיאדת לונדון, אשר זכה להד נרחב ולתגובות חיוביות רבות, שוקדת בימים אלה הלשכה על קמפיין חדש שייצא בשבועות הקרובים. מפרטים ראשונים מסר מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, כי במהלך הפרסומי יינתן ביטוי לתוצאות

כנתוני "השנתון הסטטיסטי של קשישים בישראל": רק שליש מהזקנים בישראל מקבלים פנסיה שוטפת מחוקם עבודתם

קצב הגידול מהיר עוד יותר. כמו כן, 97% מהזקנים מתגוררים ומזדקנים בקהילה ולא במסגרת מוסדית. "יחד עם המגמה המתמדת של עליית תוחלת החיים בישראל, מדובר באתגר של ממש למערכת השירותים החברתיים בישראל" אמר פרופ' יוסי תמיר, מנכ"ל ג'וינט ישראל-אשל, עם פרסום השנתון. "כולנו מכירים היטב את תופעת המחסור בתקציב המדינה. עם עליית תוחלת החיים וקצב הגידול של הזקנים בישראל, לצד אחוזי זכאות נמוכים לפנסיה והישענות על קצבאות ותשלומים - אנחנו מדברים על דור הולך וגדל של זקנים הזקוקים לסעד כלכלי גדל. ישנו צורך דחוף להתחיל להתכונן כבר היום. ההערכות הן כי עד שנת 2030 צפוי לעמוד שיעור הזקנים על 14% מכלל האוכלוסייה, זאת לאחר שבמשך שנים רבות הוא היה יציב על 10%".

כ-5,000 נה בלבד לחודש - כאשר קיים פער גדול בין גברים (5,811 נה) לעומת נשים (4,212 נה). עוד עולה כי אחוז ההכנסה

מהשנתון עולה עוד כי גובה ההכנסה הממוצעת מהפנסיה עומד על כ-5,000 נה בלבד לחודש - כאשר קיים פער גדול בין גברים (5,811 נה) לעומת נשים (4,212 נה)

מפנסיות וקופות גמל עומד על כ-30% מכלל ההכנסות של זקנים, וכן כ-30% נוספים נוסמכים על קצבאות ותשלומי תמיכה שונים (מרביתם קצבאות ביטוח לאומי). שאר ההכנסות מגיעות מחסכונות ועבודה (בקרב אלה שעובדים). לצד נתונים אלה נמצא כי קצב הגידול של בני +65 הינו כפול מזה של שאר האוכלוסייה, כאשר בקרב בני +75

"השנתון הסטטיסטי של קשישים בישראל", פרי עבודת מחקר של ג'וינט ישראל-אשל (האגודה לפיתוח שירותים למען הזקן בישראל), משאב ומכון ברוקדייל לחקר הזקנה, אשר פורסם ערב ראש השנה תשע"ג, מציג מגמות חדשות (ומדאיגות) במצבם של בני +65 בישראל. השנתון חושף תמונת מצב מדאיגה בכל הנוגע לסוגיית הפנסיה - אחת ההכנסות המשמעותיות ביותר בעבור זקנים בישראל. מנתוני "השנתון הסטטיסטי" עולה כי רק כ-34% מהזקנים בישראל היו זכאים לפנסיה שוטפת ממקום עבודתם בשנה החולפת. שיעור זה דומה לשיעור הזקנים בישראל שהיו זכאים לפנסיה מתחילת שנות ה-2,000. כלומר, בעשור האחרון (לפחות) רק שליש מהקשישים בישראל זכאים לפנסיה ממקום עבודתם. בנוסף, גובה ההכנסה הממוצעת מפנסיה עומד על

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

"מגדל" נערכת לעידן החדש:

חשפה טרם ראש השנה שני מוצרים חדשים עם מקדמי קצבה בחסכון ארוך טווח

הכנסה חודשית, גם במקרה של אסון. שיטה זו, לדברי איינהורן, מאפשרת את התאמת הסכום באופן דינאמי לצורך האמיתי של המשפחה, כאשר סכום הביטוח הנרכש בכל חודש הולך ופוחת ומאפשר הפניית תקציב לחסכון הפנסיוני, בהתאם לתנאי התכנית. איינהורן הסבירה כי "החישוב על פי שיטה זו לוקח בחשבון שבמהלך תקופת עבודתו של אדם עד הפרישה, משפחתו תלויה בהכנסה השוטפת שלו. בדרך כלל, בגיל הפרישה, תלות המשפחה במפרנס פוחתת. לכן, ככל

הוסיף ש"מגדל" פועלת מול הפיקוח לקבלת האישור למוצר זה, עוד לפני ינואר 2013. כאמור, הכנס עמד בסימן היערכות לעידן החדש, במהלכו הציג מנהל תחום ביטוח חיים ב"מגדל", **צחי גפנוביץ'**, את תכנית החיסכון החדשה - "מגדלור לפרישה" עבור בני הגיל השלישי. לדבריו, לקוחות אלה, אשר דואגים לעצמם לגיל הפרישה, יוכלו במסגרת התוכנית לקבל מספר הגנות, בגמישות מרבית: בעבור הפקדה חד פעמית ו/או ניוד כספי קופות גמל, יבטיח הלקוח לעצמו קצבה חודשית, אשר תשולם לו בבוא העת (במועד שבחר מראש) על פי מקדמים המובטחים מפני שינויים בתוחלת חיים. בעת ההצטרפות יבחר הלקוח את מסלול הקצבה מתוך מגוון מסלולים, לרבות מסלולים המבטיחים מינימום של תשלומים למוטבים (240,180,120,60 חודשים). המבוטח יזכה בנוסף, באפשרות להקדמת תשלומי הקצבה במצב סיעודי. טרם קבלת הקצבה, יוכל הלקוח לקבל את כספו גם כפדיון בתשלום חד פעמי. גפנוביץ' אף חשף במהלך הצגת התוכנית החדשה כי בסקר שביצעה "מגדל" עולה כי 77% מלקוחות הגיל השלישי, מעדיפים לקבל את החיסכון כמשכורת קבועה לכל החיים. במקביל לתוכנית החדשה "מגדלור לפרישה", הציגה בכנסי הסוכנים סגנית מנהל התחום ומנהלת פיתוח מוצרי ביטוח חיים ב"מגדל", **ורד איינהורן**, אפשרות נוספת שפיתחה הקבוצה להגדרה ולניהול סכום ביטוח הריסק בביטוחי המנהלים. במסגרת אפשרות זו, סכום הביטוח יחושב בכל עת כסכום הנובע מכפולת השכר שעליו מבוססת הפוליסה, במספר החודשים שנותרו למבוטח עד הפרישה. כך למעשה רוכש המבוטח בעבור משפחתו, בכל עת, סכום שיאפשר להם המשכיות בקבלת

קבוצת "מגדל" ערכה טרם כניסתה של השנה החדשה שלושה כנסים לסוכני החברה, בסימן "היערכות לעידן החדש" בעקבות שינויי הרגולציה האחרונים. בכנסים נכחו למעלה מ-1,000 סוכנים ומנהלי תיקים של "מגדל" וחברות הבת. מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, ציין בדבריו בפני הסוכנים כי "אלה ימים של תחרות אכזרית עם שינוי מודל עסקי מהיר תוך שינויים רגולטוריים. במגדל, אנו מאמינים כי הלקוח לא יוכל להסתמך רק על מוצר פנסיה המתבסס על סיכוני הדדיות וחשוב שיהיו בפניו עוד מוצרים לחיסכון ארוך טווח עם מקדמי קצבה". עוד ציין כהן כי "תפקיד הסוכן ליצור קשר עם הלקוח, להכיר אותו, את משפחתו ואת צרכיהם ולתפור לו תיק ביטוחי המכיל את מגוון המוצרים של מגדל, מתאים למידותיו וגדל עם המשפחה". המשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בקבוצה, **אריק יוגב**, אמר כי "הלקוח של היום דורש את המוצר הטוב ביותר, עם שירות איכותי, בזמינות גבוהה ובמחיר הוגן - ועלינו לספק זאת". יוגב ציין כי הרגולציה בארץ הינה אקטיבית ואינטנסיבית מאד ובמקום לייצר וודאות היא יוצרת סביבה של אי-ודאות בה יצרנים ומפיצים ואפילו לקוחות מתקשים לתכנן ולפעול.

המשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה ב"מגדל", אריק יוגב: "אנו בטוחים שלצד קרן הפנסיה חייב להיות מוצר פנסיוני נוסף שיהיה אטרקטיבי ללקוח ויאפשר שילובים פנסיונים שימצו את היתרונות של שני המוצרים"

שמתקרב גיל הפרישה, התכנית מאפשרת להפחית את הסכום הנדרש עבור ההכנסה השוטפת של המשפחה ולהפנות תקציב זה לטובת החיסכון הפנסיוני". היא הדגישה בדבריה כי גם כאן שמורה למוטבים גמישות מלאה במימוש סכום הביטוח במקרה אסון, והם יוכלו לקבלו בסכום חד פעמי או בתשלומים חודשיים. בתוך כך, במהלך הכנסים סקר בפני הסוכנים המשנה למנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה ב"מגדל", **יעקב זכריה (צ'יקו)**, את כל הפעולות והכלים הדיגיטאליים תומכי המכירה ש"מגדל" פיתחה באחרונה לקידום הסוכנים וייעול עבודתם. בין אלה: אתר "מגדל", אפלקציות לאייפון ולאיפד, "כספת לסוכן", "שירות מגדל עד אליך", מערכת "עושים חיים" ועוד.

מנכ"ל "מגדל", יונל כהן: "אלה ימים של תחרות אכזרית עם שינוי מודל עסקי מהיר תוך שינויים רגולטוריים"

בהתייחסו לביטול מקדם הקצבה הצפוי מינואר 2013 הבהיר יוגב כי "אנו בטוחים שלצד קרן הפנסיה חייב להיות מוצר פנסיוני נוסף שיהיה אטרקטיבי ללקוח ויאפשר שילובים פנסיונים שימצו את היתרונות של שני המוצרים". יוגב

בעקבות מכירת תיק ביטוחי החיים של אליהו ל"הראל": סוכני "אליהו" הוזמנו לחפגש עם הנהלת "הראל"

של "אליהו" ב"הראל", כי אם רק את מכירת תיק הביטוח ושילובו במערך התיקים של "הראל". בדיווח לבורסה חשפה "הראל" נתונים כספיים על תיק ביטוח החיים של "אליהו". התיק הניב פרמיות בהיקף של 72.6 מיליון שקל ברבעון הראשון של השנה, בעוד שב-2011 הסתכם היקף זה ב-279 מיליון ש"ח (עלייה של 4.5% בהשוואה ל-2010). הרווח הכולל ברבעון הראשון הסתכם ב-5.10 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של 1.7 מיליון ש"ח בכל 2011 ורווח של 27.1 מיליון ש"ח בשנת 2010.

כך זומנו להיום (יום חמישי, 11.10.12) סוכני "אליהו" למפגש עם הנהלת הבכירה של "הראל", שבו הם יקבלו מידע על אופן מימוש מעבר התיקים - ההיערכות וההתארגנות לביצוע התהליך, על מכלול משמעותיות. חברת "אליהו" מסרה כי "העסקה והמעבר להראל מבטיחים בית חם ויציב לסוכנים ולציבור הלקוחות". טרם ידוע מה יעלה בגורלם של כ-50 מעובדי "אליהו" הנמנים על אגף ביטוחי החיים בחברה. ככל הידוע, הסכם המכירה אינו כולל התחייבות לקליטת אנשי מערך התפעול

לאחר החתימה על מכירת תיק ביטוחי החיים של חברת "אליהו" לחברת "הראל", כחלק ממילוי התנאים הרגולטוריים להם נדרש **שלמה אליהו** לצורך השלמת רכישת "מגדל", מגיע השלב המעשי: עדכון ותדרוך סוכני "אליהו" במעבר התיקים בין החברות. כידוע, כחלק מההסכם תקבל "הראל" לידה את זכויותיה והתחייבויותיה של "אליהו" בתחום פעילות ביטוח החיים, הכולל את ענפי ביטוח חיים, בריאות וסיעוד, ואת הזכויות והחובות כלפי המבוטחים, מבטחי משנה והסוכנים. לצורך

איך שהכלל חסתובב לו: הזינוק במניית "מגדל" כיסה כמעט לחלוטין את פרכיית הרכישה של שלמה אליהו

זינקה ליותר מ-40%. באותם ימים נפגע אליהו גם מהירידה בשווי החזקותיו הפיננסיות במניות הבנקים לאומי ואיגוד. לאחר חודשים של אי ודאות סיכמו הצדדים בספטמבר על המחיר החדש, והפרמיה ירדה לרמה של כ-20% על מחיר החברה בבורסה. מאז ועד היום טיפסה מניית "מגדל" בכ-21%, וכיסתה כמעט את כל הפרמיה שאליהו התחייב לה. שווי השוק של הקבוצה עומד היום על כ-5.08 מיליארד שקל. כאמור, בשבועות האחרונים זינקו במקביל מניות כל חמש חברות הביטוח הגדולות בישראל, בשיעורים דו-ספרתיים מרשימים.

שבמסגרתו הוא וג'נרלי, בעלת השליטה הנוכחית ב"מגדל", סיכמו על מחיר של 3.55 מיליארד שקל עבור 69.1% ממניות מגדל. עסקה זו משקפת ל"מגדל" שווי של קצת יותר מ-5.1 מיליארד שקל, לעומת שווי של כ-6.05 מיליארד שקל שעליו סיכמו הצדדים במתווה המקורי לעסקה (מחודש מרץ). בעת החתימה על המתווה המקורי, העסקה שיקפה פרמיה של כ-13% על שווייה של "מגדל" בבורסה דאז. לאחר מכן מניית "מגדל", כמו יתר מניות חברות הביטוח, איבדה גובה בשיעור חד והפרמיה על העסקה במתווה המקורי

בחדשים האחרונים עמדה עסקת **מגדל-שלמה אליהו** בכותרות גם בעקבות תנודות שוק ההון. מאז החתימה על המתווה הראשוני של העסקה בחודש מרץ נחתכה מניית "מגדל" בכ-25%, תחת גל של ירידות שערים חדות שאפיין את כל ענף הביטוח. אלא שמאז מחודש אוגוסט רשמו מניות חברות הביטוח עליות שערים וזינקו בכ-34% בממוצע. נדמה כי המרוויח הגדול מעליית השערים במניות חברות הביטוח בשבועות האחרונים הוא **שלמה אליהו**, שנמצא בדרך לרכישת השליטה בקבוצת הביטוח "מגדל". בתחילת ספטמבר חתם אליהו על מתווה חדש לרכישת "מגדל",

האם שי טלמון יסיים את תפקידו ב"כלל ביטוח" בחודשים הקרובים?

בחברה. מי שהוזכר כמחליף לטלמון הוא **איזי כהן**, מנכ"ל "אפריקה ישראל" היוצא. כהן הינו איש ביטוח ותיק ומוכר. במשך כעשור, בין השנים 1998-2008, שימש כמנכ"ל "מגדל". שם נוסף (ומפתיע) שעלה כחלק מ"בורסת השמות" במידה וטלמון לא ימשיך, הוא **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל "הכשרה ביטוח". טרמצ'י פרש מהכשרה בחודש יוני לאחר שש שנים בתפקיד ומזוהה עם השיפור הניכר במצבה וביסוסה.

של טלמון מסתיים בפברואר שנה הבאה וכאמור, טרם ברור האם הוא או בעל השליטה בקבוצה, **נוחי דנקנר**, מעוניינים בהמשך ההתקשרות. ככל הידוע זוכה טלמון לאמונו של דנקנר ובין השניים שוררים יחסי עבודה טובים. עם זאת, קיים חשש מהחרפת מצבה של קבוצת האם אליה משתייכת כלל, אי.די.בי (ראו כתבה נפרדת), בצד האפשרות העומדת על הפרק מזה תקופה ארוכה בדבר מכירת השליטה

על-פי פרסומים שונים עומד **שי טלמון**, מנכ"ל כלל ביטוח, שלא לחדש את חוזה העסקתו המסתיים בפברואר 2013 ולפרוש מתפקידו. מקורבים לטלמון ציינו כי הוא חש מיצוי וכי ברצונו לבחון דרכים חדשות. טלמון הגיע לכלל בשלהי 2007. טרם לכן שימש במשך 7 שנים כממונה על חטיבת הבנקאות העסקית בבנק הפועלים וממלא מקום מנכ"ל הבנק. הוא החליף בתפקיד את **אביגדור קפלן**, שמונה ליו"ר "כלל ביטוח". חוזהו

מעלות הורידה את הדירוג לכלל ביטוח בהכלל בעיות הנזילות של קבוצת אי.די.בי

קרובה של חברת הבת "גארד". בהודעה לבורסה מסרה הקבוצה כי "אי.די.בי תפעיל את השפעתה על מנת לשמור על הפרופיל הפיננסי של החברה התפעולית כלל ביטוח, לרבות כוונתה כי לא יחולקו דיבידנדים נוספים על-ידי כלל עסקי ביטוח מעבר לדיבידנד אשר כלל עשויה לחלק בעקבות השלמת העסקה למכירת החזקותיה בקבוצת גארד אם תושלם, במהלך שנת 2013".

קבוצת "כלל ביטוח". במעלות העריכו כי ההתפתחויות הפיננסיות האחרונות בקבוצת האם החלישו את הגמישות הפיננסית של קבוצת כלל ואת הפרופיל הפיננסי שלה, מכיוון שנגישות כלל להון חדש, במידה ותזדקק להזרמת הון, היא כעת מוגבלת. קבוצת "אי.די.בי" הגיבה להורדת דירוג האשראי של "כלל ביטוח" והודיעה כי לא תחלק דיבידנד מרווחי החברה, למעט הדיבידנד מעסקת מכירה

חברת הדירוג "מעלות P&S" הודיעה באחרונה על הורדת דירוג האג"ח של חברת האחזקות "כלל עסקי ביטוח" בשתי דרגות לרמה של BBB+ והורדה של דירוג אחד לחברת הבת הפרטית, "כלל ביטוח", לרמה של AA (דירוג האיתנות הפיננסית הגבוה ביותר הוא טריפל A). זאת בעקבות מצוקת הנזילות אליה נקלעה קבוצת "אי.די.בי", שבשליטת **נוחי דנקנר**, המחזיקה בבעלות על

הגל שאחרי החגים?

חברת "שלמה" משלימה תהליך רה-ארגון במסגרתו פיטרה כ-30 עובדים

להגדיל את היקפי פעילותם עם החברה ביחס לתיקים שלהם. בתוך כך, על רקע צעדי ההתייעלות והארגון מחדש בשורות עובדי החברה וסוכניה, מינתה "שלמה" את **נאוה ויס** לתפקיד סמנכ"ל ומנהלת מחוז תל אביב של החברה. ויס מגיעה ל"שלמה" לאחר שעבדה בתפקידי ניהול ב"מגדל". כמו כן מונתה **אתי זיאת**, גם היא יוצאת "מגדל", למנהלת התיבות של החברה.

תהליך זה תואם את המהלך עליו הכריזה באחרונה "שלמה", עם השקת תעריף חדש ודיפרנציאלי לתחום ביטוח הרכב, המושפע ממאפייני הנהג. אומיד הסביר אז ופירט כי התעריף החדש יעניק לסוכני ביטוח שעובדים עם החברה בהיקפי פעילות מהותיים, כלים להגדיל את תיק המבוטחים. כמו כן ציין אומיד כי הסדרי ההנחה בתעריף יינתנו לסוכני חברה, שיבחרו לעבוד עם "שלמה" מתוך כוונה

חברת "שלמה", בראשות המנכ"ל **אורי אומיד**, משלימה בימים אלה תהליך של רה-ארגון מקיף בשורתיה. במסגרת זו פיטרה החברה כ-30 עובדים ופועלת לצמצם בהוצאותיה התפעוליות. עוד נודע כי החברה כי הפסיקה את פעילותה עם סוכנים שהיקף הפעילות עמם הוא לא משמעותי. זאת, במקביל להרחבת הפעילות עם סוכנים אשר הגדילו או מחויבים להגדיל את פעילותם עם החברה.

פניית נשיא הלשכה לחפיק על הביטוח לאור הסכמה לשינויים בביטוחי הסיעוד והבריאות

לכאורה, את המערכות הציבוריות. אבל היכן כאן הניצול? האזרח שילם מס בריאות מחד ומס עבור הביטוח המשלים מאידך ומקבל מהמערכות הציבוריות הללו את המגיע לו ביושר. אותו אזרח רכש במיטב כספו גם ביטוח פרטי, הרובד העמוק ביותר, ומקבל פיצוי כספי מחברת הביטוח בתמורה לפרמיה ששילם. חוקי, כשר, טהור, בסדר גמור. יבואו המקטרגים ויגידו כי הפיצוי הכספי שמשולם על ידי חברות הביטוח נמוך מידי ואינו משקף את החיסכון שנגרם למבטח בגין היעדר תביעה? אולי בשביל זה קיים המושג "כוחות השוק" ואפילו הרגולטור צריך להתערב. אבל, מאן ועד עליהם שמפעילה התקשורת וגורמים שונים במשרדי הממשלה נגד המודל, נגד חברות הביטוח והסוכנים, הדרך עוד רחוקה. במצב הקיים היום במדינת ישראל ובעצם העולם המערבי כולו, אין גבול לאיכות הרפואה ולעלותה, כאשר המדינה, במסגרת המשאבים המוגבלים העומדים לרשותה, אינה יכולה לממן את כל הוצאות הבריאות של אזרחיה. כפועל יוצא מכך, הכיסוי הביטוחי בשלושה רבדים - ממלכתי, משלים ופרטי - הוא הכרחי. מודל זה מבטיח כיסוי רפואי מרבי למרבית הציבור תוך שמירה על שוויוניות ככל שניתן. אדם שרוכש ביטוח פרטי לא מפסיק לשלם את מס הבריאות שלו, אולם בחלק גדול מהמקרים, ובעיקר במצבים הקשים והמורכבים יותר, מנצל דווקא את המערכות הפרטיות. דוגמאות? בבקשה. בשנת 2011 לבדה טיפלה "הראל" ב-93 השתלות,

בתקיים. באחריות. בוודאי כל עוד שהמדינה לא יזמת שום מהלך על מנת לעודד את אותם צעירים להבטיח את עתידם מפני מצבים סיעודיים העלולים להתרחש בכל עת ומקום - בבית, בכביש, בעבודה וכו'. מי כמותך יודע שהבטחת העתיד הכלכלי מתחילה בגיל צעיר ולא ערב הפרישה או סמוך לאירוע הסיעודי. המשמעות: הנטל הכספי בהבטחת שיקומם והחזרתם למסלול החיים של אותם מבוטחים צעירים ייפלו על כתפי/מימון המדינה. במקביל, אני קורא בימים אלה בעיתונים מאמרים שונים הקוראים למנוע "כפל ביטוח". לתפישתם, אדם שיש לו ביטוח בריאות פרטי, ביטוח משלים וכיסוי על פי הוראות חוק ביטוח בריאות ממלכתי עומד בהגדרה השרירותית של "כפל ביטוח". צריך להבין כי באופן עקרוני ניתן לשווק כפל מוצרים לאדם בודד אך לא למאות אלפים. היוצא מן הכלל במקרים אלה בהחלט אינו מעיד על הכלל. אבל נניח לשם הדיון כי "כפל הביטוח" הינה תופעה שכיחה. מה הבעיה כאן? למה זה רע? אזרח שרכש את כל הביטוחים האלו הוא אזרח אחראי ושקול, שמבין היטב את מצבה העגום של מערכת הבריאות במדינת ישראל. קמה לה התקשורת ומצאה פגם בעובדה שחברות הביטוח מציעות למבוטחים שבבעלותם ביטוח פרטי, למצות את זכאותם במסגרות הציבוריות ולקבל פיצוי כספי מחברת הביטוח על היעדר שימוש בפוליסה הפרטית שברשותם. הסיטואציה, למי שלא מבין ובקיא, נשמעת בעייתית. גוף פרטי מנצל,

כבוד פרופ' **עודד שריג** הממונה על שוק ההון בטוח וחסכון והמפקח על הביטוח

עודד יידי, בעיצומם של "הימים הנוראיים", אבקש להפנות את תשומת לבך למספר נקודות חשובות בנושא בריאות וסיעוד, נושא העומד בזמן האחרון תחת אור הזרקורים. מטבעם של ימים אלה העברתי את מחשבותיי לכתובים, כמעין חשבון נפש שעל כל אחד מאיתנו לעשות בעת הזו.

ראשית, המהלך שאתם מובילים לעניין הביטוח הסיעודי הוא חשוב. מהלך זה ימנע ממבוטחים המגיעים לגיל פרישה להכפיל או לשלש את הפרמיה אותה הם משלמים לטובת ביטוח סיעודי. עם זאת, נותרה הבעיה הנוגעת לעשרות אלפי מבוטחים צעירים. אותם מבוטחים, אשר נהנו עד היום מביטוח סיעודי קבוצתי במחיר אפסי פשוט לא יהיו. עובדתית, האוכלוסייה הצעירה לא רוכשת ביטוח סיעודי. נכון כי הסיכוי להפוך לחולה סיעודי בגיל צעיר הוא קטן, אבל סיכוי זה עדיין קיים. בעידן המודרני, אנו נתקלים בכך כמעט יום ביומו. גם אם נצא מנקודת הנחה כי מדובר בחולה אחד בשנה, עשרה חולים בשנה או יותר, הרי שעבור כל אחד ואחד מהם הפיכתו לחולה סיעודי, הוא עולם ומלואו. בהתאם, התגמול והסיוע שיקבל במקרה כזה. הטענה, מחשבה או צפייה, שאנשים צעירים ירכשו ביטוחים פרטיים לאחר ביצוע הרפורמה, לא

<< המשך הכתבה מעמ' קודם

ממוצע של השתלה אחת בכל ארבעה ימים. בנוסף טיפלה "הראל" ב-478 ניתוחים בחו"ל, ממוצע של 1.3 ניתוחים בחו"ל ליום. כמה מאנשים אלה לא היו בין החיים לולא הביטוח הפרטי?! מכאן, שמשאבים ציבוריים לא נגזלים ומנוצלים על ידי חברות הביטוח, אלא ההפך הוא הנכון.

במדינת ישראל חלק ניכר מהביטוח הרפואי הפרטי הוא ביטוח קבוצתי, ביטוח שמכסה רבדים נרחבים של האוכלוסייה ולא דווקא את האוכלוסייה החזקה. עובדים, פועלים קשיי יום במפעלים ובארגונים בכל רחבי המדינה. דווקא הם, באמצעות הביטוח הרפואי הקבוצתי, יכולים לקבל שרותי בריאות איכותיים במצבים שבהם המדינה עומדת חסרת אונים מלהושיע אותם, או מול מערכות בירוקרטיות מתישות "עד מוות". לאור העובדה ששיעור התביעות בביטוחים אלו גבוה מאוד, ניתן לקבוע שהעסקה הוגנת ומשרתת נאמנה את האינטרסים של כל הצדדים.

האינטרס הלאומי הוא לא לפגוע בחברות הביטוח ובביטוחים הרפואיים, אלא לעודד את רכישתם על ידי הציבור. ככל שלחלק גדול יותר בציבור יהיה ביטוח בריאות פרטי יוותרו יותר משאבים במערכת הציבורית, שישמשו את אלו שאין ידם משגת לרכוש ביטוח בריאות פרטי. התרופה הטובה ביותר לקשייה של המערכת הציבורית היא לא אחרת מהביטוח הפרטי!

אז איך עושים זאת? מאפשרים הכרה ולו חלקית בהוצאה על ביטוח בריאות פרטי.

מאפשרים מסחור של טופס ההתחייבות של קופת חולים, כך שאדם שמבקש לעבור ניתוח פרטי בבית חולים פרטי יוכל ליהנות גם מהכסף ששילם לביטוח הלאומי כמס בריאות. במקביל, מוודאים שהפיצוי שמשולם על ידי חברות הביטוח למבוטח שמקבל את הטיפול הרפואי במסגרת ציבורית יהיה נכון וישקף נאמנה את העלות האקטוארית שנחסכה למבוטח. חשוב לזכור כי למרות כל העליהם על ענף הביטוח בימים אלו בגין טענת "כפל הביטוח", עדיין, הרוב הגדול של ההוצאה במסגרת הפוליסות הפרטיות מופנה לניתוחים, טיפולים, תרופות והשתלות, שממומנות בפועל על ידי המבוטח ולא עבור פיצוי היעדר תביעה.

ביטוח הבריאות הפרטי שאנו מציעים משלם 22% מהפרמיות לסוכנים כעמלות והם - התקשורת - שואלים את עצמם ואת הקוראים למה. לפני שאענה על שאלה קנטרנית זו, ראוי לענות של שאלה מקדימה והיא: אם הסוכנים היו כל כך עשירים והמקצוע היה כל כך פשוט וקל, אז מדוע מרבית הסוכנים מרוויחים את השכר הממוצע במשק? מדוע אין נהירה לענף הביטוח?

מדוע יש פרישה גבוהה מהמקצוע? בקצב הזה עוד חמש שנים לא יהיה מי שישווק פוליסות אלה ולא יהיו סוכנים שיטפלו ויעניקו שירות הכרחי ללקוחות. להזכירך, ענף הביטוח משלם 20 מיליארד שקל תביעות בשנה. מתוך זה משולמים 7

מיליארד ש"ח בענפי החיים, אובדן כושר, בריאות וסיעוד. אלא שמצד אחד היד הקלה בכתיבה ומצד שני המציאות "הכואבת": בלי הסוכנים אני בספק אם כל אותם מועמדים לביטוח, שכל הזמן רק רוצים לחשוב, מבקשים חומר, טוענים כי "לי זה לא יקרה", רוצים להתייעץ עם האישה, לא מגיעים לפגישות, עונים תשובות כמו "תשלח לי חומר", "יש לי משלים", "אין לי כסף כרגע", "זה ממש יקר לי" - לא היו קונים ביטוח, לא היו משמרים אותו ולא משדרגים אותו.

אנחנו גאים על השליחות שלנו. מאחורי התביעות בענף עומדים אנשים אמיתיים שכאבו וסבלו, חלקם היו במצבים הקשים ביותר של החיים. היום הם מעריכים את הסוכן שהציע להם, שהתעקש, שהציל אותם לעיתים רק כלכלית ולעיתים גם - ובדגש - מאובדן חיים. הייתי מאוד רוצה לראות אחד מאלו שידם קלה בכתיבה שורד חודש אחד של ריצה אחרי מבוטחים לצורך ביצוע ביטוח כלשהו. אני בטוח שאחרי חודש כזה הוא היה מספיק הוגן לא רק להצדיק את העלות הזו, אלא היה ממליץ להגדיל באופן משמעותי את הכנסות מי שמבצע את השליחות הנדרשת, בכל ענפי הביטוח - הסוכנים.

בכבוד רב,
אהוד כץ CLU
נשיא הלשכה

כנכ"לית AIG ישראל, חוה פרידמן שפירא, פורשת מתפקידה

חוה פרידמן שפירא, מנכ"לית AIG ישראל, הודיעה השבוע על פרישתה מהתפקיד. היא תמשיך לנהל את החברה עד לאיתור מועמד שיחליפה. פרידמן שפירא נמנתה על צוות ההקמה של חברת AIG ישראל בשנת 1996. בתחילה שימשה בתפקיד סמנכ"לית בכירה ומנהלת תחום הרכב והדירה בחברה. במרוצת שנת 2001 מונתה למנכ"לית והייתה לאישה הראשונה בארץ בתפקיד מנכ"לית של חברה ביטוח. AIG ישראל מעסיקה כ-800 עובדים.

מועדון MDRT ישראל יקיים יום עיון לחבריו בסימן השינויים הרגולטורים

ומנהל אגף חסכון ארוך טווח ב"הראל", בני שיזף - המשנה למנכ"ל ומנהל תחום חסכון ארוך טווח ב"הפניקס" ודני קהל - מנהל אגף חסכון ארוך טווח ב"איילון". רב-השיח השני יעסוק בנושא: "כיצד נערכים הסוכנים לשנת 2013 בעקבות השינויים הרגולטורים". ינחה אותו יובל ארנון, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה, וישתתפו בו: שלמה אייזיק - "ונט רשת סוכנויות ביטוח", עקיבא קלימן CLU - יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה, אייל גורן - "דוידוף הסדרים פנסיונים", ארז גוטמן - חבר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה וצביקה וינשטיין - "שחם סוכנויות ביטוח". בתוך כך יכלול יום העיון גם שתי הרצאות מוטיבציה, לרבות הרצאתו של חבר MDRT העולמי Willie Jolley.

יום עיון של מועדון MDRT ישראל יתקיים ביום שני 22 באוקטובר 2012 "במלון דניאל" הרצליה. הוא יעמוד בסימן השינויים הרגולטורים הצפויים בענף. יישאו דברים במהלכו רם מסחרי, יו"ר המועדון בישראל; אודי כץ CLU, נשיא הלשכה; ואריק יוגב, המשנה למנכ"ל וראש חטיבת לקוחות וערוצי הפצה ב"מגדל". כמו כן יערכו במהלך יום העיון שני רבי-שיח. רב-השיח הראשון יעסוק בנושא: "הביטוח הפנסיוני - השפעת השינויים על חברות הביטוח לקראת 2013". ינחה אותו רם מסחרי וישתתפו בו: יעקב זכריה (צ'יקו) - המשנה לראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה ב"מגדל", רמי דיין - המשנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח ב"כלל ביטוח", דורון גינת - המשנה למנכ"ל

סוכנות, סוכנים וסוכנויות, קפלן, נעים ושות' בע"מ

מסוכנויות הביטוח הוותיקות בישראל,
מאפשרת מגוון רחב של פתרונות; כולל אפשרויות העמדת הלוואות*.

ניתן לפנות:

לאייל ויסברג - 054-4755655

לעדי ניר-פז - 054-5225441

* כל מקרה לגופו. האמור במודעה אינו הצעה מחייבת.

**נמשכת ההרשמה!
לקורסי הכשרה לבחינת המפקח
על הביטוח**

30.12.2012

31.12.2012

01.01.2013

ירושלים

חיפה

תל-אביב

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

יסודות ודיני ביטוח

אז תפלאו על פחות מפתאוב ביומנו!

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות ישירות אל המכללה לפינוסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל
טל: 03-6395820 | פקס: 03-6395811 | machon@insurance.org.il

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לחבר הלשכה יצחק מחלי, משתתפים
בצערך במות אביך יעקב מחלי ז"ל
שלא תדע צער

לחברת הלשכה איילת כץ, משתתפים
בצערך במות אביך משה קמר ז"ל
שלא תדעי עוד צער

לחבר הלשכה שמוליק חיות, משתתפים
בצערך במות אביך צבי חיות ז"ל
שלא תדע צער

בעין משפטית

פורסם ע"י: עו"ד חיים קליר



נמצא הפתרון לכחאה החברתית: השופט הכלשינון

מבוא

השופט חיים כהן המנוח, היה אחד מגדולי המשפטנים במדינת ישראל. מתחילת שנות החמישים, במשך יותר מיובל שנים, שימש כהן שר משפטים, פרקליט מדינה, יועץ משפטי לממשלה ולבסוף משנה לנשיא בית המשפט העליון.

באחד מפסקי הדין שלו, דן השופט כהן בטענה כי במדינת ישראל קיימת "חובת מלשינות". במילים חדות כתער, תיאר השופט את הסכנה הטמונה בחובת המלשינות על כבוד האדם וחירותו. "מי שידוע על חברו שגנב וגזלן ושוודד הוא, אינו חייב לרוץ למשטרה ולמסור לה ידיעתו. על עם ישראל היו המוסרים והמלשינים שנואים מאז ומקדם מאין כמותם. ולענין הסלידה הזאת אין אנו יחידי סגולה: היא מנת חלקם של כל עמי התרבות, כמו באנגליה ובארצות הברית, הדוגלים בכבוד האדם ובחירותו. רק תחת שלטונות טוטליטריים, כמו בגרמניה הנאצית וברוסיה הסובייטית, הועלתה חובת המלשינות לדרגת חובה אזרחית ומשפטית העדיפה על כל יחסי בני אנוש".

על רקע דברים אלה, נחמץ הלב, למקרא יזמתו של השופט מנחם קליין מבית משפט השלום בתל אביב.

השופט קליין מציע, כפי שנראה מיד, להטיל על השופטים חובה להלשין על מוכי הגורל, המתדפקים על ליבם בבקשת עזרה במימוש זכויותיהם מאת תאגידי הביטוח. ומעשה שהיה כך היה:

עובדות המקרה

שיפוצניק בן 38 נסע במכונית של חבר. בעת שהמכונית עמדה בצומת, פגעה בה משאית שבאה מאחור. השיפוצניק נותר עם נכות צמיתה בשיעור 10% לצמיתות. משפט הפיצויים התנהל בפני השופט קליין. בסוף המשפט פסק השופט קליין, כי חברת הביטוח כלל, מבטחת הרכב, חייבת לשלם לשיפוצניק פיצויים בסך 66,127 ₪. לכאורה תיק שגרתי. אמנם פיצויים מועטים אבל יש לא מעט שופטים עם יד קפוצה.

אלא שהשופט קליין לא הסתפק בתפקידו

כשופט. במהלך העדויות, כך מעיד השופט על עצמו, נחשף ל"נקודה שהיא בעייתית ומצריכה פתרון מערכתי". השופט גילה, כי השיפוצניק נהג לקבל חלק משכרו ב"שחור". בקומה שמתחתו, מספר השופט קליין, יושבים שופטים "פליליסטים" המתייחסים בחומרה רה לשמתמטים מתשלום מיסים. מאידך, בקומה שלי, יושבים השופטים ה"נזיקיסטים" ומתייחסים בסלחנות ובאדישות לעדויות, מהן עולה ברורות שבעל דין הרוויח כספים רבים ב"שחור".

תחושת הצדק של השופט קליין טולטלה. השופט ישב ו"חפר" בספר החוקים וגילה את סעיף 144א' לפקודת מס הכנסה הקובע, כי נישום המגיש לביתה משפט תביעה המתבססת על גובה הכנסתו ממקור כלשהו, חייב להעביר העתק ממנה לפקיד השומה. "תחושתו היא שסעיף זה נותר "כאות מתה" בספר החוקים. נער הייתי וגם זקנתי ולא ראיתי נפגעים הפועלים לפיו".

אכן, הודה השופט, כשאדם נהרג בתאונה ומסתבר כי הוא לא דיווח כחוק על הכנסותיו בעודו בחיים, לא "מענישים" את האלמנה והיתומים על פשעי אביהם. אולם חסד זה עם היתומים עושים כדי למנוע מצב של "אבות אכלו בוסר ושיני בנים תקהינה". שונה המצב, לדעת השופט, כאשר מדובר בנכה שהתמזל מזלו ונותר בחיים. במקרה כזה, אם הנכה מעיד על הכנסות לא מדווחות, השופט חייב להעביר את התיק למנהל בתי המשפט, כדי שזה ישקול להלשין על הנפגע בפני שלטונות המס.

השופט קליין סבור, כי הצעתו תפתור גם את המחאה החברתית: בימים אלה של מחאה חברתית ושל ניסיון לצמצם את יוקר המחיה המוטל על כלל אזרחי המדינה, בין היתר כתוצא המסמים העקיפים הגבוהים שבשיראל, מן הראוי לבדוק דרכים להביא לתשלום מס ישיר אמיתי בכדי להפחית מהעומס העקיף הנ"ל".

הלכה למעשה, השופט קליין מורה להעביר את התיק של השיפוצניק למנהל בתי המשפט, השופט משה גל, כדי שזה ישקול להלשין על השיפוצניק לפקיד השומה. כמו

כן לשופט קליין הצעה שגם אותה הוא מעברי לשופט גל: לקבוע בחקיקה כי מהיום ואילך, מבטוח או נפגע לא יורשה להיכנס בשערי בית המשפט, אלא אם כן יוכיח לשופט כי דיווח על תביעתו לפקיד השומה.

כאן עולה כמובן השאלה למה להצטמצם בהפיכת השופטים למלשינים רק בשירות פקידי השומה. אפשר לקבוע בחוק כי שופט לא ידון בתיק עד שבעל הדין יביא אישורים על תשלום קנסות החניה שלום, חובות הארנונה ובכלל כל חוב לרשויות.

ואפשר גם להרחיב את הצעת השופט לבעלי שררה נוספים: מהיום ואילך השוטרים לא ייענו לקריאות מצוקה של אזרחים שנשדדים, נאנסים ונרצחים, אלא אם כן הם יוכיחו קודם לכן, כי שילמו את כל המסיים בזמן.

וברשות השופט קליין, רק שאלה אחת קטנה אך מטרידה: מדוע השופט לא מציע כי תאגיד ביטוח של טייקון, לא יורשה גם הוא להיכנס בשערי בית המשפט, עד שיציג אישור מהציבור כי הטייקון החזיר לבעלי התספורת את כספם?

הצעתו של השופט קליין היא בבחינת "חכם על חלשים": סלחנות השופטים כלפי שיטת "מצליח" של תאגידי הביטוח, הובילה לכך שבתי המשפט הוצפו עד לעייפה בתביעות של מוכי גורל. אולם השופטים מבקשים גם להפחית מהעומס. במקום להטיל את מרותם על תאגידי הביטוח ולהגביר את מוסר התשלומים שלהם, קל יותר לנהוג כמנהג השופטים בתקופת הצאר הרוסי. פשוטי העם ("המוז'יקים"), ידעו כי אם הם יעזו לתבוע את זכויותיהם בביתה משפט, מירב הסיכויים שיימצא עליהם "משהו", והם יבלו את שארית חייהם בכלא, במקרה הטוב, או בסיביר, במקרה הגרוע יותר.

הם העדיפו לוותר על זכויותיהם. גם השופט קליין, כנראה, מעדיף שנוותר לתאגידי הביטוח על זכויותינו.

העומס יפחת. אבל עמו גם אמון הציבור בבתי המשפט.



תכנית הכינוס

19-22 בנובמבר 2012 ה'-ח' בכסלו תשע"ג, אילת

נותרו חדרים במלונות הרודס והילטון
בלבד - הזדרזו להירשם!

אלמנטרי - הקשר הגאון לקו

יום ב' 19.11.2012

כל ההרצאות יתקיימו במלון "דן אילת"

08:00 - 15:00 הגעה וקליטה בבית המלון

15:30 - 16:30 הפתעות וחידושים מכס השיפוט - עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

17:00 - 18:30 קבלת פנים חגיגית בחסות: איגוד חברות הביטוח בישראל

18.30 - 20.15 טקס פתיחה

דברי פתיחה: מר קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי
ברכות:

- ח"כ פאינה קירשנבאום, יו"ר ועדת המשנה לביטוח ושוק ההון בועדת הכספים בכנסת ויו"ר השדולה למען חינוך פיננסי
- מר עופר אליהו, יו"ר איגוד חברות הביטוח
- מר עודד שריג פרופ', המפקח על הביטוח, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון
- מר אהוד כץ CLU, נשיא לשכת סוכני ביטוח בישראל

20:00 - 21:30 ארוחת ערב חגיגית בבתי המלון

22:00 ריקודים לתוך הלילה

יום ג' 20.11.2012

07:00 - 09:00 ארוחת בוקר למשתתפי הכינוס בבתי המלון

09:00 - 09:15 דברי קישור

09:15 - 09:45 מה מכסה חבות מוצר - מר אורי אורלנד

09:45 - 10:15 סקרי שביעות רצון - חברי הלשכה מדרגים את חברות הביטוח לשנת 2012 וכן תביעות צד ג' - מר קובי צרפתי,

יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי

10:20 - 10:50 מרצה אורח

10:50 - 11:20 הפסקה

11:25 - 11:55 חידון מקצועי נושא פרסים בחסות איילון חב' לביטוח

11:55 - 12:25 לאן צועדים בענף הביטוח לקראת 2013 - רו"ח לי דגן, המשנה לממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון

12:25 - 13:00 אמנות השכנוע - שיפור יכולות השיווק והשכנוע - עו"ד יניב זייד, מומחה בינלאומי לשכנוע - "ד"ר שכנוע"

13:30 ארוחת צהריים משותפת במלון "דן אילת"

הרצאות אחר הצהריים:

אולם BBH (קומה 1-)

15:00 - 15:30 הפוליסה לביטוח זיהום סביבתי - עו"ד ליאת הר-טוב, מנכ"ל סוכנות ביטוח "בטח"

15:30 - 16:00 ביטוח אחריות מקצועית לרופאים ולמקצועות הפרה-רפואיים - מר זהר איילון, מנכ"ל כללביט בריאות

16:00 - 16:30 ביטוח דירקטורים - גב' יפעת פוניס, מנהלת צוות הפניקס חב' לביטוח

17:00 - 18:30 HAPPY HOUR בהשתתפות זמרים מקרב חברי הלשכה בלובי מלון "דן אילת". בחסות: איתוראן, מיגון איתור ותקשורת לרכב.

19:00 - 21:30 ארוחת ערב למשתתפי הכינוס בבתי המלון.

21:30 - 23:00 שלומי שבת - מופע אומנותי במלון "הרודס" רחבת הפביליון

יום ד' 21.11.2012

07:00 - 09:00	ארוחת בוקר למשתתפי הכינוס בבתי המלון
09:00 - 09:15	דברי קישור
09:15 - 09:45	טכנולוגיה במשרד הסוכן - איך תייעל ותשפר את עבודת המשרד שלך, איזה תוכנות ועם מי? - מר אייל פז, יו"ר ועדת מחשוב
09:45 - 10:15	מגמות ותחזיות בתחום הביטוח האלמנטרי - מר אסף מיכאלי, מנהל מח' ביטוח כללי במשרד הממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון
10:20 - 10:50	מרצה אורח
10:50 - 11:20	הפסקה
11:20 - 12:20	רב-שיח - ענף אלמנטרי לקראת 2013, מה צפוי לנו?
	<ul style="list-style-type: none">▪ עודד צסקס - מנהל אגף ביטוח כללי, איילון חב' לביטוח▪ אייל בן סימון - משנה למנכ"ל ומנהל תחום ביטוח כללי, הפניקס חב' לביטוח▪ מיכאל ישיל - מנהל אגף ביטוח אלמנטרי, הראל חב' לביטוח▪ אהוד כץ CLU - נשיא הלשכה▪ מנהל אגף אלמנטרי, כלל חב' לביטוח▪ מנהל אגף אלמנטרי, מגדל חב' לביטוח
	הנחיית: מר רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה
12:20 - 12:50	ביטוח נסיעות לחו"ל - מר אלי ארליך, חבר לשכה
12:50 - 13:30	"כעוף החול" - ההתמודדות עם אובדן אישי בעין הציבור, תהליך הצמיחה לאחר משבר והחיים עם אובדן - גב' רונה רמון
13:30	ארוחת צהריים משותפת במלון "דן אילת"

הרצאות אחר הצהריים:

אולם BBH (קומה 1-)

15:00 - 15:30	ביטוח אירועים והפקות - ביטול מופע - מר עופר בן נון, מהנדס מומחה לניהול סיכונים
15:30 - 16:00	איזה מיגון באמת נחוץ לבית העסק - מר עמוס אבטליון, מנהל סיכונים
16:00 - 16:30	ביטוחי הקמה-כולל הרלבנטיות של קבוצות רכישה ושל תמ"א 38 - מר ראובן קוניאק, יועץ ביטוח וניהול סיכונים
17:00 - 18:30	HAPPY HOUR בהשתתפות זמרים מקרב חברי הלשכה בלובי מלון "דן אילת". בחסות: איתוראן, מיגון איתור ותקשורת לרכב.
21:30 - 23:00	מופע אומנותי: דני סנדרסון ולהקתו במלון "הרודס" רחבת הפביליון

יום ה' 22.11.2012

07:00 - 09:00	ארוחת בוקר למשתתפי הכינוס בבתי המלון
09:00 - 09:15	דברי קישור
09:15 - 09:45	תאונות אישיות - עו"ד אמנון פיראן
09:45 - 10:15	פוליסה תקנית לרכב - מר שלמה מילר, ר' מח' ביטוח כללי, הפניקס חב' לביטוח
10:15 - 10:45	הלשכה עם הפנים לצעירים - הדור השני והצעיר כמוכיל וכמגדיל את העסק - מנחה: מר דני פינקלשטיין, חבר הועדה לביטוח אלמנטרי
10:45 - 11:15	התמודדות עם אישורי קיום ביטוח - מר גדעון ארמן, יועץ מקצועי ללשכה
11:15 - 12:15	משפט מבויים - פוליסה מעל גיל 24, מי הוא נהג צעיר בניגוד לפוליסה בחובה ובמקיף
	בהשתתפותם של: חנן אפרתי (שופט בדימוס) סגן נשיא בימ"ש השלום ת"א; עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה; יעקב עוז, עו"ד חבר הלשכה ומוטי זרגרי חבר הלשכה
12:15	טקס סיום
12:30	ארוחת צהריים משותפת במלון "דן אילת"

*התוכנית נתונה לשינויים

לוח הביטוח

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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

2 סוכנים + 2 פקידות מעוניינים בשיבה במשרד/שיתוף פעולה עם סוכן/סוכנות חובה שתתנהל במשרד מחלקה אלמנטרית.
 לפרטים: yesh.bitu1@gmail.com

סוכנות ביטוח גדולה מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל ובכל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת.
 לאבי: 050-5234664

דרושה מנהלת תיק אלמנטרי למשרד בגבעת שמואל

דרישות התפקיד - תפעול מלא של תיק אלמנטרי כולל חידושים, הצעות מחיר גבייה והפקה קורות חיים למייל:
polisa4u@hotmail.com

קלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ רוכשת תיקי ביטוח בכל הענפים בכל הארץ לרבות השארת משרד קיים כסניף, מכפיל רווח גבוהים ללא התאמה.
 ניתן לפנות למייל shay@klauzner.co.il

סוכנות ביטוח מובילה ואיכותית בכל תחומי הביטוח, הפרושה בכל הארץ, מעוניינת ברכישת תיק ביטוח בשלמותו או חלקו ויצירת שיתוף פעולה. סודיות מובטחת.
 דורון לייטנר: 054-4416307
 גיל סופר: 054-5272728

סוכנת ביטוח ותיקה מעוניינת ברכישת תיק ביטוח אלמנטרי באיזור חיפה. אפשרי גם הסדר טיפול בתיק. לפנות לסיגל 050-4482458

סוכנות ביטוח איכותית מעוניינת ברכישת תיק ביטוח איכותי בשלמותו ו/או חלקו. סודיות מובטחת.
 050-7440580 לפנות לאברהם

גמא ביטוח ופיננסים" מעוניינים לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי בשלמותו או בחלקו ויצירת שיתוף פעולה פורה. סודיות מובטחת.

דודי: 050-5368629
 או במייל: dudi@gamafinansim.co.il

"גמא ביטוח ופיננסים" מעוניינים ליצור קשר עם סוכנות לביטוח המתמחה בתחום הפנסיוני / אלמנטרי על מנת ליצור שתוף פעולה פורה בתחום הפנסיוני / אלמנטרי.

דודי: 050-5368629
 או במייל: dudi@gamafinansim.co.il

מודעות דרושים

למשרדנו הנמצא ברמת החייל בתל אביב דרושה פקידה בעלת ידע בביטוח רכב ודירה כולל מערכות הפקה. משרה מלאה + שישי פעם בשבועיים תרונות רק פניות מתאימות תענינה לפרטים: 052-8372214 צוקי

לקלאוזנר סוכנות לביטוח מהגדולות בצפון דרושה:

מנהל/ת מחלקה אלמנטרית בעלת נסיון בתחום + חיתום עסקים חובה. מנהל/ת חשבונות סוג 3 למשרה חלקית. יש לשלוח קורות חיים למייל: shay@klauzner.co.il

לסוכנות ביטוח בצפון ת"א דרושה פקידה למשרה מלאה עם ידע בחיים רצוי גם אלמנטרי עם רקע בעבודה עם לקוחות עיסקים בקיאות בתוכנת צל ושליטה בתוכנות שונות.
 קו"ח למייל: info@ins4u.co.il

דרושה עובדת ביטוח חיים / פנסיה משרה מלאה בנס ציונה לישראל 054-4260833
israel@di-ins.co.il

לסוכנות ביטוח בפתח תקוה דרושה פקידת לטלמרקטינג, ותאום פגישות לעבודה בשעות אחה"צ מ 16.00 עד 19.00. ידע בסיסי בביטוח הכרחי.
 לפנות לאילן ilan@ungar-ins.co.il

לקבוצת הביטוח אורלן דרושה/ת חתם/ת פרט בעלת ידע חיתומי ברכב ודירות וניסיון של 3 שנים לפחות בעבודה מול סוכני ביטוח. יתרון לבוגרי מכללה לביטוח. קורות חיים נא לשלוח לפקס:

03-6259831
 או מייל: ana@orlan.co.il

לקבוצת הביטוח אורלן דרושה/ת מנהל/ת תיקי לקוחות בעלת ידע חיתומי ברכב ודירות וניסיון של 3 שנים לפחות בעבודה מול לקוחות. קורות חיים נא לשלוח לפקס: 03-6259831
 או מייל: ana@orlan.co.il

השכרת משרדים

להשכרה משרד מפואר בן 3 חדרים+מבואת כניסה גדולה+מטבחון +2 חניות כפולות תת קרקעיות בבית קורקס ברעננה.
 לפרטים: דני קסלמן - 050-5333048
 או למייל: kolan-99@012.net.il

במשרדי אשכול פור יו סכנות לביטוח ניתן להשכיר משרדים מתקדמים הכוללים ריהוט מלא ומערכות מחשב מתקדמות בבית אולימפיה בפתח תקווה
 לפרטים: 054-4511401

להשכרה, בת"א, רח נחלת יצחק פינת עליית הנוע, משרד מפואר, 165 מ"ר עם 8 חניות צמודות, פעיל כסוכנות ביטוח, מרוהט מלא עם רשת תקשורת טלפונים ומיזוג אויר, מתאים לסוכן אחד גדול או לשלושה סוכנים עם מזכירות משותפת.
 פינוי בינואר 2013.

לפנות לאלי ארליך 050-6090880
 או eli@erlich-insur.co.il

משרד בבנין כלל, קומה 8, ירושלים שני חדרים + מחסן קטן, מרוהט קומפלט, לתקופה ארוכה. לפנות ליאיר שקל - 052-4226926
shekelyair@gmail.com

להשכרה בחיפה במקום מרכזי בהדר הכרמל משרד מסודר לסוכן ביטוח ו/או לכל צורך. לפרטים: 052-8490497