



כנס האלמנטאר ה-26 של הלשכה:

חיסור שיא של כשתתפים, בסימן אחדות ולכידות אל כול אתגרי הענף

ב"מגדל", שלמה אליהו, יו"ר איגוד חברות הביטוח, עופר אליהו, מנכ"ל האיגוד, זאב אבן-חן וכל מנכ"לי החברות ושדרות הניהול הבכיר בהן. למעלה מ-1,500 סוכנים ופעילי הענף ישתתפו בכנס. תכניו, אשר פורסמו ברבים במספר רב של הזדמנויות - מביטוחים עניין רב וצפויים למשוך תשומת לב רבה.

ועדת המשנה לביטוח ושוק ההון בוועדת הכספים בכנסת ויו"ר השדולה למען חינוך פינוסי; מטעם הרגולציה - הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, פרופ' עודד שריג, המשנה לממונה, רוי"ח לי דגן ומנהל מחלקת הביטוח הכללי באגף, אסף מיכאלי; מטעם החברות - בעל השליטה החדש

כנס האלמנטאר ה-26 של הלשכה, אשר יתקיים באילת בין התאריכים 19-22 בנובמבר 2012, יפגיש תחת קורת גג אחת מספר שיא של משתתפים, בסימן אחדות ולכידות אל מול אתגרי הענף. בתוך כך ייקחו בכנס שורה ארוכה של משתתפים. מטעם הכנסת: ח"כ פאינה קירשנבאום - יו"ר



13/11/12

לכבוד:

אודי כץ

נשיא לשכת סוכני ביטוח בישראל

שלום אודי,

בדיוק כמוכם, סוכני הביטוח - נדהמתי לפתוח ביום שלישי בשבוע שעבר את "ממון" (המוסף הכלכלי של ידיעות אחרונות) ולגלות בו כותרת שניתנה לכתבה שלי: "בקרוב אצלכם - מותו של סוכן הביטוח". נדהמתי - משום שלכותרת הזאת אין כל קשר לתוכן הכתבה שכתבתי ואשר נועדה לשמש מדריך ללקוח כיצד להזיל את עלות ביטוח הרכב שלו. ההמלצה העיקרית העולה מתוכן הכתבה היא לעשות "שופינג" בין ההצעות השונות שמקבל המבוטח ולא להיות שבוי של החברה או סוכן הביטוח שאצלו היית מבוטח בשנה הקודמת. השוואת הצעות בטלפון, באינטרנט או בפניות ישירות לסוכן

למרות הפילטרים של בקרה שהיו אמורים למנוע את פרסומה. מאחר שגם בעריכה של הכתבה נעשו קיצורים ושינויים, הייתי שמח אילו יכולת לפרסם מלבד את ההתנצלות הזו גם את הכתבה המקורית שלי (לפני העריכה). אני יודע שלא כל סוכני הביטוח יאהבו את מה שכתוב בכתבה ובוודאי לא את ההמלצה להתמקח עם סוכני הביטוח / או חברות הביטוח על תעריפי הביטוח - אבל לפחות זה משקף את דעתי ועמדותי לגבי טובת המבוטחים. אני מקווה שמקריאת הכתבה המלאה יוכלו גם סוכני הביטוח - שהם חוליה חשובה בקשר עם ציבור המבוטחים - להסיק מסקנות שיוכלו להביא לשיפור השרות ללקוחות.

אודה לך אם תביא את המכתב הזה לידיעת חברי לשכת סוכני הביטוח בכל דרך שתמצא לנכון.

בברכה,
בני ברק
"ידיעות אחרונות"

או לחברה והתמחרות מול המשווקים - מביאה בסופו של דבר להוזלה משמעותית במחיר הביטוח. בכתבה היו גם המלצות מה צריך להשוות בהצעות השונות, על מה אפשר אולי לוותר וכו'. לכן מפתיע היה לגלות את הכותרת שניתנה לכתבה - פרי יצירתיות יתר של עורך, שלא חשב כנראה עד הסוף על משמעות הכותרת שנתן. בקלות יתר, הוא הכתיר את הכתבה בכותרת שאינה משקפת את תוכנה - גם כפי שהתפרסמה בעיתון-לאחר העריכה והקיצורים שהם לעיתים הכרחיים בגלל חוסר מקום. אבל מאחר שאני חתום על הכתבה והקוראים אינם מודעים לחלקו של העורך בקביעת הכותרת - אני מבקש להתנצל ולהתנער מתוכנה של הכותרת הזו התלושה מהמציאות, פוגעת, ובוודאי שאינה תואמת את דעתי ולפיה סוכן ביטוח טוב - הוא נכס למבוטח, ויש לו מקום גם במציאות המשתנה של ענף הביטוח. לדעתי זו שותפה גם עורכת ממון - יעל דרומי - שהתנצלה גם היא על הכותרת הלא ראויה, שהצליחה לדבריה "להסתנן" לעיתון

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פזו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל



ככתב לבני ברק - כתב "ידיעות אחרונות",

תגובה לכתבתו על חותו של סוכן הביטוח... כיום 1.12.6

בני ברק שלום,

צר לי שבימים שבהם עיתונים בסכנת סגירה ועיתונאים הולכים הביתה, מצאת לנכון לא לתת לעובדות להפריע ולצאת בכותרת הזויה ובנתונים שלא מעידים על עבודה רצינית ומעמיקה כפי שמצופה מעיתונאי ותיק ומנוסה כמוך.

במשך 36 שנות עבודתי כסוכן ביטוח, במהלכן אני ומשרדי משרתים אלפי מבוטחים מרוצים, לא נתקלתי בהכפשת ובביטול ציבור סוכני בטוח כפי שמצאת לנכון לעשות בחוסר אחריות ובאי הבנת עבודת הסוכן! שלא תבין לא נכון: אני בעד תחרות כל עוד היא הוגנת ונותנת משקל לתמורה שמקבל המבוטח. אתה באמת חושב שניתן לרכוש ביטוח רכב דרך אפליקציה בסמארטפון - כאשר בסופו של תהליך מי שמטפל בבקשה ובהמשך, בביטוח, הוא עובד זמני במוקד מכירות כזה או אחר? (אתה יודע מה משך זמן העבודה

של העובדים במוקד זה כמו גם הכשרתם המקצועית? באמת נראה לך שלא נכון יותר להפקיד את רכושך בידי סוכן אישי בעל רישיון שעובד שנים רבות מול המבוטח (ומול חב' ביטוח?). יש לך מושג איזו עבודה מושקעת רק בנושא חשוב כמו מיגון הרכב? שנדבר על טיפול בתביעות בשעות לילה מאוחרות/בוקר מוקדמות, והכל בשיחה אישית וישירה? אתה מבין את משמעויות נהג צעיר/חדש? מגיל 17 - מגיל 19 ועד... אתה באמת חושב שיש הרחבות מיותרות בביטוח רכב כפי שמוזכר בכתבתך? כבר שנים רבות שעבודת הסוכן, גם בביטוח רכב, הינה מורכבת ונדרש מהסוכן וממשרדו ידע מקצועי והבנה רבה. הטיפול בביטוח חובה, הטיפול בביטוח מקיף (ידעת למשל שניתן לרכוש כיסוי ללא גניבה או רק לגניבה). מרבית סוכני הביטוח עובדים בביטוח רכב עם מספר חברות ועם תוכנות השוואת תעריפים ובסופו של יום בוחרים ו"תופרים" למבוטח את פוליסת הביטוח

המתאימה ביותר! הרי ברור ונהיר גם לך שחב' הביטוח מבינות ועושות רבות כדי לשמר את המבוטחים הקיימים, בוודאי מבוטחים טובים כמוך, כפי שהיטבת לספר בתחילת הכתבה.

לו רק היית שומע ומבלה שעה במשרד סוכן עולם ומלואו, כל כך חבל! דרך אגב...אני מזכיר לך שרבים ניסו לפני שנים להפריח את הכותרת ההזויה הזו באוויר...מה שכמובן היה פתטי וחסר כל שחר. ועוד דבר... אחרי 30 שנים שבהן הייתי מנוי על עיתון "ידיעות אחרונות" הודעתי בתחילת השבוע על ביטול לאלתר של המנוי.

בכבוד רב,

רוני שטרן - סוכן ביטוח

מ"מ וסגן נשיא לשכת סוכני ביטוח
סגן נשיא לה"ב לשעבר

העתק:

עורכת מוסף "ממון"

13.11.12

בני ידידי שלום,
מכתב גלוי

מאוד התלבטתי האם לכתוב לך - ובסופו של דבר, אפילו ראיתי חובה לעצמי כן לכתוב לך, ועוד יותר מאחר ואנו מכירים מספר רב של שנים ויש לי אליך הערכה רבה בהיותך עיתונאי מקצוען. לצערי לכתוב בכותרת הכתבה/המדריך, "בקרוב אצלכם: מותו של סוכן" - זה צועק לשמיים. ומקומם גם התוכן של הכתבה, ועוד יותר חוסר האיזון.

צר לי אם אומר כי כשלת מאוד, וברור כי כל אשר כתבת כאילו נכתב מגורן של חברות הביטוח הישיר. ואני שואל האם קולמוסך נהפך והיה משרתן של חברות הביטוח הישיר? לבד מכך, אם היית מציין לצורך האיזון - את ההבדל ברמת השירות ללקוח אשר נותן סוכן הביטוח לעומת חברות הביטוח הישיר למיניהן, וידוע הוא כי בעת עשיית הביטוח ימתין ללקוח בטלפון לישיב ויענה בפחות מ-5

שניות, ולעומת זאת בעת תביעה ימתין על קו הטלפון למענה כ-17 דקות במקרה הטוב. ומה יקרה במידה ואיתרע מזלו של לקוח בישיב וקרו לו 2 תאונות בשנה? הוא מיידית יזרק מהן ויקשה עליו לעשות ביטוח בחברות ביטוח אחרות. ומאידך, אצל סוכן הביטוח, יחודש הביטוח מאחר ועושה זאת סוכן הביטוח, כאשר לנגד עיניה של חברת הביטוח איתה עובד סוכן הביטוח עומד תיק הביטוח של הסוכן השווה מיליונים. לעומת זאת, אצל חברת הביטוח הישיר - עומד תיק הביטוח של הלקוח בלבד, בסך 2,460 ₪, פרמיית המקיף אותה ציינת בכתבה/מדריך שלך. ברוב חוכמתך הנך יודע כי ההפרש בעלות הביטוח של 400 ₪ לטובת הישירים למיניהן ועוד תלושי הדלק אותם הם מחלקים - אין הם מתנות חינם. ובסופו של דבר זאת זאת אתה יודע, רוב ציבור הלקוחות אינו עשיר מספיק כדי לשלם זול, והזול סופו שיהא יקר יותר ללקוח. אוסיף כי לצערי אני שומע מהרבה חברים כי הכתבה אשר כתבת הנה מגמתית ובכוונת מכון, וקשה לי לסתור זאת! צר לי שזה

בכבוד רב,

אהרון כהן

סוכן ביטוח

כזאי אצלך!

השבוע פרסם עיתון "ידיעות אחרונות" התנצלות פומבית בפני סוכני הביטוח בגין הכתבה שפורסמה מטעמו ב-6.11.12. בתוך כך פורסם טור אישי של **אודי כץ** (CLU), נשיא הלשכה, "בידיעות אחרונות", תחת הכותרת: "אל תוותרו על סוכן הביטוח". במקביל, מאמר דעה תקיף ביותר של נשיא הלשכה, נגד התבטאויותיו של מנכ"ל משרד האוצר, **דורון כהן**, פורסם השבוע בהבלטה בעיתון "גלובס", תחת הכותרת: "דורון כהן, אתה פופוליסט". הסיקור התקשורתי השבוע כלל גם הבהרה מתקנת של עיתון "דה מרקר" נגד כותרת פוגענית שפורסמה נגד הסוכנים על-ידי העיתונאית **מירב ארלוזורוב** ("להכשיר את השרץ", 27.3.12), מודעת פרסום בעיתונות, שזכתה להדים רבים, אודות תוכנית כנס האלמנטאר ה-26 של הלשכה (אילת, 19-22.11.12) והתבטאות חיובית ואוהדת במיוחד בתוכנית הבוקר של ערוץ 2, מצדו של מנחה התוכנית **יואב לימור**, אשר שיבח והביע אמון מלא בפעילותו של סוכן הביטוח.

בעקבות פניית הלשכה למועצת העיתונות עיתון "דה מרקר" מבהיר: הביטוי "שרצים" לא מכוון אל סוכני הביטוח

לאחר פניית הלשכה למועצת העיתונות באמצעות עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, בנוגע למאמר דעה שפורסם ב"דה מרקר" ב-27.3.12 מטעמה של העיתונאית **מירב ארלוזורוב**, תחת הכותרת: "להכשיר את השרץ", מסר עיתון "דה מרקר" הבהרה באמצעות משרד עורכי דין "ליבליך מזר". על פי ההבהרה, אשר פורסמה באתר האינטרנט של העיתון, "מאמר לאחר פניית הלשכה למועצת העיתונות באמצעות עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, בנוגע למאמר דעה שפורסם ב"דה מרקר" ב-27.3.12 מטעמה של העיתונאית מירב ארלוזורוב, תחת הכותרת: "להכשיר את השרץ", מסר עיתון "דה מרקר" הבהרה באמצעות משרד עורכי דין "ליבליך מזר". על פי ההבהרה, אשר פורסמה באתר האינטרנט של העיתון, "מאמר דעה זה עוסק בהבעת ביקורת על עמדת המפקח על הביטוח במשרד האוצר, לפיה יש להפוך את סוכני הביטוח הנקראים 'סוכנויות הסדרים' לסוכנים קשורים של חברות הביטוח. הביקורת מופנית להצעה כמכשירה את המצב הפסול הקיים בענף הביטוח, ובכך היא 'מכשירה את השרץ'. למען הסר ספק, הביטוי 'שרצים' לא מכוון אל סוכני הביטוח".

בס"ד, תשע"ג, 2012



מהלך המאה יוצא בקרוב לדרך...

פרטים בכנס אלמנטר 2012 של לשכת סוכני הביטוח באילת



בדיקת "גלובס": רוב הציבור מעדיף את סוכן הביטוח

מאת: מיכל רז-חיימוביץ, עיתון "גלובס", 12.11.2012

שהביטוחים מפוצלים בין חברת ביטוח ישירה ובין סוכן ו-9% אפילו לא זוכרים למי הם משלמים את פרמיות הביטוח. 10% מתוכם סיפרו שלפעמים הם משווים מחירים ולפעמים מחדשים אוטומטית ו-35% עושים מדי שנה סקר שוק ומשווים את הצעות המחיר מחדש. מהסקר ניכר שהמבוטחים בחברות הישירות ערניים יותר למחירים - בעוד שכמעט מחציתם כן משווים מחירים בכל שנה מחדש, בקרב המבוטחים בחברות הרגילות רק שליש עושים זאת. כך או כך, שיעור הלקוחות הנאמנים בענף גבוה מאוד, מה שמן הסתם מפחית את המלחמה בין חברות הביטוח על כיס המבוטחים.

הפרטים נשמרים במערכת, האם זה חוקי?

שתי תמיהות עלו מכל השיחות:

* מדוע מבקשים למסור את מספר הטלפון? השאלה הראשונה או השנייה שנציגי השירות שואלים היא למספר הטלפון של המטלפן "למקרה שהשיחה תתנתק", אבל למה שהשיחה תתנתק? הסיבה ברורה - מאגר הכולל פרטי לקוח כולל טלפון יאפשר לעשות שיחת המשך להגברת הלחץ במידה שלא נסגרה עסקה, ואולי אפילו לשגר כמה הודעות פרסום בניגוד לחוק הספאם.

* מדוע מספר הזהות משמש כמספר התיק? מרגיז יותר הוא העניין שמספר תעודת הזהות שלכם משמש כמספר התיק שלכם במערכות המידע שלה החברה. הכוונה היא שבכל החברות מבקשים את מספר תעודת הזהות. הנימוק הוא שהפרטים שלכם שמורים במערכת עוד משיחות בירור קודמות ועל אחת כמה וכמה אם הייתם לקוחות של החברה בעבר. ואם לא די בכך, אחרי מסירת הפרט האישי הזה, נציגי המכירות אף שואלים אם את עדיין נוסעת במכונית הזו והזו. נציגי המכירות, למותר לציין, לא רואים שום פסול בכל שתעודת הזהות ופרטי המטלפן כמו כתובתו ופרטי מכוניתו שמורים במערכות החברה. ואם לא די בכך, נאמר לנו ש"כל חברות הביטוח מחוברות למאגר של משרד הרישוי".

תגובת משרד התחבורה: "חברות הביטוח נסמכות על מאגר מידע סטטיסטי שהוקם לפי פקודת ביטוח רכב מנועי המזכה את המאגר ובאמצעותו את חברות הביטוח בפרטי מידע שונים על מי שמבקש שתוצא לו פוליסת ביטוח חובה. המאגר פועל מכוח הסכם שנחתם עם משרד האוצר, והיקף זכאותו למידע ממאגרי המידע של משרד התחבורה מוסדר בצו של שר המשפטים לפי חוק הגנת הצרכן".

נהג (מעל גיל 35) תייקר את המחיר ב-170 שקל. במוקד איחוד ישיר, מבית מגדל, שגם כולל מספר נפרד, אמרה הנציגה שכבר קיבלנו הצעה ממגדל וזה בדיוק אותו דבר. **ביטוח ישיר:** לאחר בירור פרטינו האישיים שמשום מה מתועדים במערכות החברה (ראו בהמשך), הצעת המחיר של הנציגה עמדה על כ-3,550 שקל. גם תנאי הפוליסה שהוצגו לא היו אטרקטיביים במיוחד, עם השתתפות עצמית של 1,377 שקל במוסכים מורשים והשתתפות של 1.5%. **9,000,000:** כשחייגנו למוקד החברה, שהיא בבעלות משותפת לביטוח ישיר אבל בעלת שם אחר ומספר טלפון שונה, זו הייתה תגובת המוקדן: "כבר קיבלת הצעה בביטוח ישיר, ואין מה לצלצל גם לתשעה מיליון. אנחנו שני מותגים מאותו בית וההצעות יהיו דומות. את עדיין רוצה לשמוע הצעה?". בקשתנו לשמוע את תנאי הביטוח לא נענתה: "כבר קיבלת את הפירוט, זה אותו דבר". בשיחת טלפון נוספת ענה מוקדן סבלני יותר שהציע ביטוח מקיף ב-3,639 שקל ונימק כי אמנם הבעלות משותפת אבל "אנחנו לא אותה חברה, גם בתנאי הפוליסה".

הראל: "מספיק שהתעניינת בעבר, והפרטים נשמרים במערכת", הסביר הנציג לשמע פרטיי האישיים ששלף מיידית מהמסך שמולו. ההצעה הראשונית, שעמדה על כ-3,600 שקל, צנחה ל-2,744 שקל (20% הנחה) אם אתחייב לא לנסוע יותר מ-10,000 ק"מ בשנה. הקנס על חריגה מהמכסה: הגדלת סכום ההשתתפות העצמית בפי 3 במקרה של תאונה.

הפניקס: הצעת המחיר הייתה גבוהה ועמדה על 4,130 שקל לביטוח המקיף עבור שני נהגים. זאת למרות שהנציגה הסבירה שמאחר שזה אינו הרכב העיקרי בבית, המחיר נמוך יותר.

שירביט: ההצעה של שירביט, כ-4,400 שקל, הייתה היקרה ביותר, אבל זו הייתה החברה היחידה שבה תנאי הביטוח כללו קודן בלבד. יתר החברות דרשו מיגון נרחב יותר, שכולל עלויות התקנה.

עדיין מעדיפים את סוכן הביטוח: התחרות על המבוטחים בולטת בעיקר בזירת הביטוחים הישירים: שלל קמפיינים יצירתיים מצפים את המדיה ומפתים את המבוטחים לשלם פחות ולחסוך את עמלת השוקה, עמלת הסוכן. עם זאת, מהסקר שביצע מכון גיאוקרטוגרפיה עבור "גלובס" עולה כי רק קצת יותר מרבע מהמבוטחים (27%) מבוטחים בחברת ביטוח ישירה, בעוד ש-58% הצהירו שהם מבוטחים דרך סוכן או בחברת ביטוח רגילה. 6% השיבו

מחצית מהמבוטחים לא עושים סקר שוק לפני מועד חידוש הביטוח, ומחדשים את הפוליסות אוטומטית - כך עולה מסקר גיאוקרטוגרפיה עבור "גלובס". עד כמה משתלם לפנות כשעה מזמנכם לסקר שוק? מסתבר שמאוד. הצעות המחיר שקיבלנו ב-8 חברות ביטוח נעו בטווח של כ-2,450 ש"ח ("אם תסגרי עכשיו") ל-4,400 ש"ח בביטוח המקיף - פער של 80%. הבדלים דרמטיים פחות היו בפוליסת החובה - 1,274 ש"ח עד 1,350 ש"ח. המכונת שעברה ביררנו היא פולקסוואגן גולף משנת 2008 עם מנוע בנפח 1.6 ל" (דגם FSI). הנהגים הם בני 40 ויותר (שני בני זוג), ללא עבר של תאונות, שלילות או תביעות ביטוח ב-3 השנים האחרונות. האם חברות הביטוח הישירות זולות יותר? לא בהכרח. AIG אמנם הייתה הזולה, אך ההצעה של ביטוח ישיר ו-9 מיליון, התקרבה להראל ויקרה משל מגדל. במגדל, המחזיקה את החברה הישירה איחוד ישיר, המוקדנים הסבירו שמדובר באותה חברה וכי ההצעות זהות לחלוטין. בהראל, שמציעה גם סוכן אישי למבוטחים, עמדה ההצעה באמצע שבין ההצעה היקרה לזולה, עם הנחה של כ-900 שקל לנוסעים עד 10,000 ק"מ בשנה. הפניקס ושירביט, שאינן חברות ישירות, הציעו את ההצעות היקרות. לצד המחיר, שהוא כמובן השורה התחתונה, עולים הבדלים מהותיים בין הפוליסות, אותם חשוב לבדוק מראש: גובה השתתפות עצמית, כיסוי צד ג', ירידת ערך, שירותי גרירה ושמשות, רכב חלופי ועוד. כדאי לשים לב לדברים מהותיים כמו גובה השתתפות עצמית וכיסוי צד ג'. ההבדלים כללו גם תנאי מיגון נדרשים לרכב ומחירים שונים להתקנת אמצעי המיגון.

AIG: זו הייתה שיחת המכירות הנחווה ביותר. "המנהל" לקח את הטלפון מנציג המכירות והפעיל מכשף לחצים לסגור מיידית, כי "המחיר האטרקטיבי יכול להתממש רק בסגירה עכשיו". בסופו של דבר "הסכים" שנשוחח למחרת היום בעודו משוכנע (ובצדק, מסתבר) שלא נצליח לקבל מחיר כזה: "אם תקבלי הצעה שהיא נמוכה מ-3,000 שקל, אעשה לך את הביטוח מתנה. אין לנו מתחרים בפולקסוואגן הודות לשיתוף פעולה עם היבואן". המחיר עמד על כ-2,450 שקל - ההצעה הזולה שקיבלנו. נציג AIG צלצל לשיחת המשך למחרת היום. שוב הודגש עניין הסגירה המיידית במסגרת מבצע.

מגדל/איחוד ישיר: את הבידול בפוליסה של מגדל הסבירה הנציגה בהקצאת סוכן אישי במקרה של תביעה. מחיר המקיף עמד על כ-2,990 שקל, כאשר תוספת לכל

הכנסת אישרה: התקנת מערכות מצילות חיים ברכב יאפשרו הנחה בדמי ביטוח רכב חובה

משתנים המתייחסים למאפייני הנהגים (גיל, ותק, מין, מספר תאונות ושליחות רישיון). בתקופה האחרונה ערך הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, פרופ' **עודד שריג**, תהליך בחינה בשיתוף עם גורמים מובילים בתחום. במהלך התהליך נמצא כי יש להרחיב טכנולוגיות ומשתנים לתמחור דמי ביטוח חובה, כדי לשקף התפתחויות טכנולוגיות ומערכות בטיחות חדשות לרכב. כאמור אישרה השבוע הכנסת את קידום תהליך זה.

הוספת טכנולוגיות מצילות חיים הן בעלות פוטנציאל להפחתת דמי ביטוח החובה הנגבים מכלל הציבור בכ-150 מיליון ש"ח בשנה. בנוסף, יגדל התמריץ הכלכלי לשימוש באביזרי בטיחות לרכב שיגביר את הבטיחות בדרכים. חברות ביטוח רשאיות לקבוע את מחיר ביטוח רכב החובה רק לפי טכנולוגיות שאושרו. עד היום קביעת מחיר ביטוח רכב חובה נעשתה לפי אופן השימוש ובעלות הרכב, נפח המנוע, כריות אוויר וחמישה

ועדה משותפת של ועדת חוקה, חוק ומשפט וועדת הכספים של הכנסת אישרה השבוע להעניק הנחה בדמי ביטוח רכב חובה, למבוטחים שברכבם קיימות מערכות בטיחות מצילות חיים. הטכנולוגיות שאושרו הן מערכת לבקרת יציבות (ESP), מערכת למניעת נעילת גלגלים (ABS), מערכת התראה על אי שמירת מרחק ומערכת התראה על סטייה מנתיב (LDW, FCW). לפי המהלך שמקדם שר האוצר, ד"ר **יובל שטייניץ**,

כל עסקי הביטוח הכללי של "אליהו" יעברו ל"מגדל" מתחילת 2013

ויקבל פיצויי פיטורין וכל מה שמגיע לו כדין.
• חלק מסוים מעובדי "אליהו" יישארו בחברה, כדי לטפל בפוליסות מהעבר. בתוך כך, אחרי מכירת תיק ביטוחי החיים והבריאות ל"הראל" והעברת הפעילות בביטוח כללי ל"מגדל", צפויה מצבת כוח האדם ב"אליהו" הגרעינית להצטמצם בצורה משמעותית ועל פי ההערכות, עתידם של כמחצית מעובדי "אליהו" עומד כיום תחת סימן שאלה.

"מגדל" תתקשר אתם ותחליט עם אלו סוכנים היא מוכנה לעבוד, ובאלו תנאים.
• "מגדל" תקבע, מ-1 בינואר, את תנאי פוליסות הביטוח הכללי, את הפרמיות ואת תנאי התשלום. "מגדל" תחליט עם אלו לקוחות היא מוכנה לחתום על חוזה ביטוח, ועם אלו לא.
• "מגדל" תציע לעובדי "אליהו" לעבור אליה. מי שיעבור, יסיים את יחסיו עובד-מעביד עם "אליהו" ב-31 בדצמבר,

עם השלמת עסקת רכישת השליטה ב"מגדל" על-ידי שלמה אליהו, תעביר חברת "אליהו" ל"מגדל" את עסקי הביטוח הכללי של החברה. להלן עיקרי הדברים, כפי שאושרו בדירקטוריון "מגדל":
• החל ב-1 בינואר ייעשו כל הביטוחים החדשים והמתחדשים של "אליהו", בענפי ביטוח כללי - רכב, דירות, רכוש, חבויות ועוד - על-ידי חברת "מגדל".
• חברת "אליהו" תעביר ל"מגדל" את רשימת כל סוכניה בביטוח כללי.

סקר חדש שערכה "הכשרה חברה לביטוח" בדק ומצא: איכות השירות - הגורם המכריע ברכישת ביטוח

תנאים טובים, אמינות (מספר פעמים) והמלצה מאנשים אחרים - סך הכל 5%. מצ"ב פירוט הממצאים:

סה"כ	
22%	שירות הלקוחות
16%	תשלום פרמיה (מחיר)
15%	המלצות/הצעות של סוכן ביטוח
9%	ותק/מוניטין חברת הביטוח
7%	רמת היכרות עם החברה
5%	אחר*
4%	ציין/ה שלא נוהגת לרכוש ביטוח בכלל
22%	לא הביעו דעה

*אחר - פירוט: תנאים טובים, הישגים הכי טובים, אמינות (מספר פעמים), המלצה מאנשים אחרים, "הכל חשוב" (מספר פעמים).

קריטריון השירות ומהירות הטיפול הינו השיקול המרכזי - כך עולה מסקר צרכני שערכה חברת "הכשרה חברה לביטוח", אשר כלל כ-500 איש/ה המהווים מדגם מייצג של האוכלוסייה היהודית הבוגרת בישראל מעל גיל 18. הסקר נועד לבדוק את השיקולים העיקריים של הצרכן הישראלי ברכישת ביטוח. ממצאיו מעלים כי הצרכן הישראלי מייחס את החשיבות הרבה ביותר ברכישת ביטוח לאיכות השירות. 22% מכלל הנשאלים ציינו שיקול זה כחשוב ביותר מבחינתם. השיקול השני הינו מחיר הפוליסה. 16% מבין הנשאלים ציינו כי יעדיפו לרכוש את הפוליסה הזולה ביותר והדגישו את האלמנט הכספי כשיקול עיקרי. חשיבות רבה מצד הצרכנים הישראליים ניתנה גם להמלצותיו של סוכן הביטוח. 15% מהנשאלים ציינו כי המלצות סוכן הביטוח האישי הן המכריעות מבחינתם ברכישת ביטוח והם ירכשו ביטוח על-פיו המלצותיו בלבד. נתון זה מעיד על הקשר החזק ומידת השפעתו הרבה של הסוכן האישי על הצרכן הישראלי. בתוך כך, שיקולים כמו ותק/מוניטין חברת הביטוח והיכרות עם החברה, זכו להערכות נמוכות של 9% ו-7% בהתאמה. בתחתית דירוג השיקולים קיבלו קריטריונים כגון:

"מגדל": רווח כולל של כ-26 מיליון ש"ח בתשעת החודשים הראשונים של השנה

קבוצת "מגדל" רשמה בסוף הרבעון השלישי של 2012 רווח כולל של כ-261 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל של כ-20 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השלישי של 2012 הסתכם הרווח הכולל של "מגדל" בכ-180 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל של כ-113 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. בתוך כך רשמה "מגדל" גידול של כ-7% בפרמיות הביטוח ודמי הגמולים בתשעת החודשים הראשונים של 2012 - שהסתכמו לכדי כ-11.5 מיליארד ש"ח - לעומת התקופה המקבילה אשתקד, ובכלל זה: גידול של כ-7% בפרמיות ביטוח חיים וגידול של כ-12% בסך דמי הגמולים מפעילות הפנסיה. בעסקי ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה וגמל) השיגה "מגדל" בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2012 רווח כולל בסך של כ-116 מיליון ש"ח, לעומת כ-38 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השלישי של השנה רשמה "מגדל" בעסקי ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח, רווח כולל בסך של כ-131 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל בסך של כ-74 מיליון ש"ח

ברבעון המקביל אשתקד. בענף ביטוח חיים, הרווח הכולל של "מגדל" לתשעת החודשים הראשונים עמד על כ-39 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל של כ-28 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השלישי של השנה רשמה "מגדל" בעסקי ביטוח חיים רווח כולל של כ-104 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל של כ-91 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. במקביל, "מגדל" המשיכה במגמת ההתרחבות בפעילות הפנסיה: דמי הגמולים בתשעת החודשים הראשונים של 2012 הסתכמו בכ-3.197 מיליארד ש"ח, לעומת כ-2.849 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד - גידול של כ-12%. סך הנכסים המנוהלים הסתכם בכ-30.9 מיליארד ש"ח, לעומת כ-25.9 מיליארד ש"ח בסוף תשעת החודשים הראשונים אשתקד - גידול של כ-19%. בביטוח בריאות רשמה "מגדל" גידול של כ-12% בפרמיות שהורווחו ברוטו לכדי כ-508 מיליון ש"ח, לעומת כ-456 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל בתשעת החודשים הראשונים של השנה מביטוחי

בריאות הסתכם בכ-62 מיליון ש"ח, לעומת כ-8 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גם בביטוח כללי, מגמת הפעילות של "מגדל" חיובית ביותר. הקבוצה רשמה רווח כולל בתשעת החודשים הראשונים של השנה בסך של כ-121 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל בסך של כ-129 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הפרמיה ברוטו בביטוח כללי הסתכמה בכ-1.153 מיליארד ש"ח, קיטון של כ-3% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. בתחום השירותים הפיננסיים הסתכם הרווח הכולל לתקופה של הקבוצה בתשעת החודשים הראשונים של 2012 לכדי כ-8 מיליון ש"ח, לעומת כ-24 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, בעיקר כתוצאה מירידה בהכנסות מדמי ניהול. בשורה התחתונה, סה"כ הפרמיות שהורווחו ברוטו על ידי "מגדל" מביטוח חיים, ביטוח בריאות ומביטוח כללי הגיע בתשעת החודשים הראשונים של 2012 לכ-7.0 מיליארד ש"ח, לעומת כ-6.6 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד - גידול של כ-6%.

כלל בריאות השיקה פוליסת ביטוח נסיעות לחו"ל מיוחדת לאנשי עסקים

המבוטח לא יידרש לדווח לפני כל נסיעה שלו לחו"ל, וזו תהיה מכוסה בכל מקרה תחת "בנק" ימי הנסיעה המבוטחים שרכש. לדברי גורמים ב"כלל בריאות", הפוליסה רחבה מאוד וכוללת כיסויים ייחודיים, אשר אינם קיימים בפוליסות הסטנדרטיות. כמו כן, זו כוללת כיסוי מלא להטסה רפואית, כיסוי לפגיעות עקב תאונות סקי ומגוון רחב של כיסויים נוספים ללא תשלום פרמיה נוספת. בנוסף ניתן לצרף בן/ בת זוג ושני ילדים עד גיל 18 ל-4 נסיעות בשנה כמלווה תמורת פרמיה סמלית. **גבי נקבלי**, סמנכ"ל שיווק ומכירות ב"כלל בריאות", אמר כי "מדובר במוצר יוקרתי, רחב ומשתלם במיוחד המותאם לאוכלוסייה רחבה של אנשים המרבים לטוס לחו"ל. הפוליסה השנתית מבטיחה כי המבוטח לא יידרש להפעיל או לרכוש פוליסה בכל נסיעה, מבטיחה נוחות מרבית ומסירה דאגות מראש ומסדר יומם העמוס של אנשי העסקים".

"כלל בריאות", מקבוצת "כלל ביטוח", השיקה ביטוח נסיעות לחו"ל מיוחד לאנשי עסקים המרבים בנסיעות לחו"ל. מדובר בפוליסה הנקראת Executive Sure, שתוצע לקהל היעד, אנשי העסקים, בצורת מנוי שנתי, על-פי מכסת ימי נסיעה לחו"ל בשנה: 100 ימים, 150 ימים ואפילו 225 ימים. רכישת מינוי הביטוח יחסך למצטרפים את הצורך לרכוש ביטוח בכל פעם מחדש לפני נסיעת העסקים. בתוך כך, הפוליסה מאפשרת "כרטיס פתוח"

הגלומים בכניסתה של מגדל כשותפה באורלן והגבירו מאוד גם את המכירות בתחומי ביטוח המנהלים, ריסק ובריאות". לוינסון: "המציאות עימה אנחנו מתמודדים משתנה כידוע ללא הרף. הלקוח הוא במרכז ולא כל שיקול אחר. הרגולטור מקשה מאוד על הפעילות - אבל פקטור משמעותי לא פחות הוא הצמצום במספר חברות הביטוח שמתחרות כיום - עלינו הסוכנים. הרי עכשיו למעשה מתבטלת גם פעילות העצמאית של אליהו כחברת ביטוח".

סוכנות "אורלן" דיווחה על כמעלה מ-8% צמיחה במכירות האלמנטאר בשנה החולפת

בכנס השנתי של סוכנות "אורלן", מקבוצת "מגדל", שהתקיים השבוע במרכז ההדרכה החדש והמשוכלל של "מגדל", מסר מנכ"ל הסוכנות, **חגי לוינסון**, כי "למרות תנאי השוק ההולכים ונעשים מאתגרים מיום ליום, הצליחו הסוכנים להגביר את מכירות הסוכנות בכל אחד מענפי הביטוח". לדבריו, "בנוסף לצמיחה מרשימה של יותר מ-8% במכירות האלמנטר - תחום הפעילות המסורתית של אורלן, השכילו הסוכנים למצות את היתרונות

הוא הוסיף כי "לנוכח מכלול ההתרחשויות הללו כלנו חייבים לייצר סינרגיה ויתרונות לגדול. וזה בדיוק מה שאנחנו עושים עכשיו באורלן". מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן** ומשנהו, ראש חטיבת לקוחות וערוצי הפצה בקבוצה, **אריק יוגב**, נכחו בכנס. מטעם הקבוצה בירך מנהל מרחב מרכז, **אודי לקסר**, שהדגיש לסוכנים את חשיבות העמקת הקשר עם הלקוחות הקיימים ויעילותה הכלכלית לסוכן - הכדאית לא פחות מרכישת לקוח חדש.

השוק ההולכים ונעשים מאתגרים מיום ליום, הצליחו הסוכנים להגביר את מכירות הסוכנות בכל אחד מענפי הביטוח". לדבריו, "בנוסף לצמיחה מרשימה של יותר מ-8% במכירות האלמנטר - תחום הפעילות המסורתית של אורלן, השכילו הסוכנים למצות את היתרונות

ביטוח נסיעות לחו"ל - נקודות מרכזיות

מאת: יובל ארנון סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

לקבלת פיצוי של החזר שכר לימוד בגין אישפוז בחו"ל אשר מנע מבעדם להגיע בזמן ללימודים.

- הטסה רפואית - לוודא שאכן קיימת בפוליסה.
- אפשרות התייעצות 24 שעות עם רופא בישראל.
- המשך קבלת טיפול לאחר ההגעה לארץ
- כיסוי למקרה של פגיעה מרעידת אדמה כולל חילוץ והטסה.

פוליסת נסיעות לחו"ל אינה מבטחת כבודה בלבד, פוליסת ביטוח נסיעות לחו"ל מבטחת את הנוסע ומשפחתו, פוליסה חלקית ולא מושלמת יכולה לגרום לנוסע הוצאות בסדר גודל של עשרות אלפי דולרים ויותר, אשפוז בחו"ל ומעבר ניתוח אשר אינם מכוסים יכול להכניס את הנוסע לחו"ל להוצאה כבדה ביותר, ולכן **חשוב לעשות ביטוח נסיעות לחו"ל אך ורק אצל סוכן ביטוח מקצועי** ולא באמצעות גופים של כרטיסי אשראי/קופות חולים או בדוכנים ובמקומות שונים המוכרים ציוד לחו"ל.

עלות ביטוח נסיעות לחו"ל יכולה לנוע מ-\$1 ליום ועד \$7 במקרים של הרחבות וכו', סה"כ העלות לנסיעה ממוצעת אינה גדולה לפרט או למשפחה, אך החשיבות בהקפדה על פוליסה מתאימה חשובה ביותר ואין להקל ראש כלל בביטוח חשוב זה.

הרחבות ונקודות מיוחדות שצריך לבקש ולוודא שקיימות בפוליסה במקרים הבאים:

- נוסעת אשר נמצאת בהריון צריכה לדרוש בפוליסה הרחבה לנושא ההריון.
- נסיעה אשר משלבת ספורט אתגרי - כיסוי מיוחד לנושא בפוליסה.
- נסיעה לספורט חורף כגון סקי - הרחבה מיוחדת בפוליסה.
- נוסעים עם בעיות רפואיות קיימות כגון לחץ דם/נטילת תרופות מיוחדות/בעיות גב וכו' חייבים לבקש הרחבה בפוליסה כך שיקבלו כיסוי גם אם הארוע יהיה כתוצאה ממצב קיים.
- אשפוז סמוך לנסיעה - חובה לבקש הרחבה בגין סיבת האישפוז ולהקפיד לראות אישור לכך מטעם חברת הביטוח.
- אפשרות הארכת התקופה מחו"ל - לקבל אופציה לעשות זאת אם הנסיעה עלולה להתארך מעבר למתוכנן.
- שינוי בטיפולים או במימון תרופות 6 חודשים לפני הנסיעה - חשוב להצהיר על כך ולקבל אישור מחברת הביטוח שאכן מכוסים למרות השינויים שהוצהרו.
- תרמילאים חייבים לדרוש הרחבה בפוליסה אשר תכלול איתור וחילוץ עם כיסוי גבוה ותקופת המתנה קצרה לתחילת הוצאת משלחת חיפושים והצלה.
- סטודנטים - לבקש הרחבה בפוליסה

ביטוח נסיעות לחו"ל למעשה מטפל בשני תחומים חשובים, בכבודה הנלווית לנוסע, ובכל הקשור לנוסע בעצמו. קופות החולים במדינת ישראל מכסות בביטוח רפואי את עמיתיהם רק בהיותם בארץ ולכן כל יציאה מגבולות המדינה מחייבת ביטוח נוסעים לחו"ל, אשר כאמור נותן פתרונות מיוחדים לתקופה נקובה מראש גם בתחום הכבודה וגם בנוסע עצמו.

חברות הביטוח בנו תוכניות מיוחדות במסגרת ביטוח נסיעות לחו"ל לקהלי יעד שונים כגון:

- טיולי משפחות.
- אנשי עסקים.
- אוכלוסייה מבוגרת.
- תרמילאים.
- קבוצות ספורט כולל ספורט אתגרי ותחרותי.
- בנק ימים במסגרת מקומות עבודה גדולים.

איזה כיסויים נמצאים ברוב הפוליסות?

- כיסוי הוצאות רפואיות ואשפוז במקרה חירום.
- הפסד תשלומים בגין ביטול/קיצור נסיעה.
- אחריות כלפי צד שלישי.
- תאונות אישיות.
- פיצוי במקרה של אובדן או גניבה של הכבודה היוצאת עם הנוסע לחו"ל.

יועצים חדשים לחברים בביטוח נסיעות לחו"ל ונזקי רכוש אלמנטרי

לרשימת 17 יועצי הלשכה מצטרפים יועצים נוספים:

• עו"ד אמנון פיראן - יועץ לביטוח נסיעות לחו"ל

• מר דוד בכר (CLU (ISR), יועץ לנזקי רכוש אלמנטרי ואובדן רווחים

הפניה ליועצים החדשים תבצע כפי שנעשית לכלל יועצי הלשכה, כלומר בכניסה לאתר האינטרנט של הלשכה בכתובת www.insurance.org.il באייקון יועצים, באמצעות שימוש במספר תעודת הזהות המלא.

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז חיפה והצפון - מפגש בוקר

והיכרות את נוסחי הפוליסות השונות בביטוח העסקי, הביאו מבטחים לחוסר כיסוי ביטוחי. בעקבות הרצאתו של יועץ הביטוח, הועלתה בקשה ממספר סוכנים כי הלשכה תבצע השוואה מקצועית בין הפוליסות העסקיות של חברות הביטוח ותצביע על הפערים המהותיים בין החברות.

הפרטיים והעסקיים. נציגת החברה הדגישה את השירות המהיר והיעיל שנותנת החברה לסוכני הביטוח. נציג חברת "ויסוניק", יצרנית מערכות אזעקה, שיתף את הסוכנים בחידושים של החברה במערכות לבתי עסק קטנים. בתוך כך, יועץ הביטוח, **עופר בן-נון**, סקר מספר דוגמאות של אירועים ביטוחיים, בהם חוסר הידע מצד הסוכן

40 סוכני מחוז הצפון נפגשו ביום ד' 14.11.12 למפגש הבוקר המסורתי, אותו דאג יו"ר מחוז חיפה והצפון ויו"ר סניף חיפה, **אריה אברמוביץ**, לקיים מדי תקופה. המפגש הפעם היה ב"קפה קפה" בנהריה. חברת האבטחה "G4S" נתנה את חסותה לאירוע והציגה בפני החברים את מגוון השירותים שהיא מעמידה ללקוחות

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

***סוכנות ביטוח מובילה מאזור חדרה, העוסקת בכול תחומי הביטוח, מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח ו/או שיתופי פעולה עם סוכנויות מובילות באזור זכרון יעקב/ אור עקיבא/ פרדס חנה/ חדרה.
קובי - 054-4663033

***סוכנות ביטוח ותיקה ובעלת מוניטין מהמרכז, העוסקת בכל ענפי הביטוח, מעוניינת ברכישת תיקי ו/או במיזוג עם סוכנות איכותית לצורך צמיחה והעצמה.
Rvsvy.ins@gmail.com
סודיות מובטחת

***שוקל למכור את תיק הביטוח?
עצור - ותבטיח לך הכנסה לכל החיים!!!
תנאים מעולים למתאימים, סודיות מובטחת. לפרטים - גבי נתן
טל' אישי: 0522759119
gabina@smile.net.il

***סוכן ביטוח ותיק ומנוסה אלמנטרי וחיים מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח או סוכנות ביטוח מהוד השרון, סודיות מובטחת
לפרטים: 052-3256205
razinsu@gmail.com או

***באשקלון סוכן מעל 6M כולל חובה מעוניין בהצעות איחוד ו/או שותפות אקטיבית והשתלבות למשרד אחד
montiuri@gmail.com
נייד: 052-2938563

***2 סוכנים + 2 פקידות מעוניינים בישיבה 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

***קלאוזר 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@klaufur.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

מודעות דרושים

*לסוכנות ביטוח ותיקה מאד במרכז ת"א עם מוניטין מקצועי בתחום אלמנטרי ופנסיוני דרוש סוכן בעל רישיון לתחום השיעור ומכירות
לדודו לבנון טלפון משרד 035664610
פקס - 035660989

*למחלקת מכירות של סוכנות ביטוח מובילה ברחובות דרושים/ות כרישי מכירה טלפונית.

התפקיד כולל מכירת מוצרי ביטוח וקביעת פגישות עם לקוחות קיימים ופוטנציאלים תנאים טובים, שכר הולם+בונסים קורות חיים מתאימים נא לשלוח למייל:
LIAT@FINANCESHOP.CO.IL
או לפקס 077-9359006 לקביעת פגישה

*לרימונים בריאות עולמית דרושים - זכיינים לאיזור ראשל"צ-ת"א. רצוי סוכנויות ביטוח עם מאגר לקוחות משמעותי להפצת מוצרי החברה באמצעות נציג שלנו פרטים והתאמה dror@olamit.co.il

***לסוכנות ביטוח בחיפה דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי עם ניסיון מוכח!! הקמת הצעות מחיר בתחום הרכב והדירות טיפול בחידושים טיפול בתביעות הכרת מערכת הפקה ותפעולה באופן שוטף כושר ביטוי מעולה, אוריינטציה שיווקית גבוהה המשרה הינה משרה חלקית קורות חיים למייל: meirav@alltheway.co.il
טלפון: 04-8621555 פקס: 04-8621919

**דרושה רפרנטית עם אוריינטציה מחשבונית, שרותית ומכירתית באזור רחובות קורות חיים נא לשלוח ap1000@walla.co.il ל:

***בוא ליהנות משני העולמות בטחון של שכיר והכנסה של עצמאי מיזם בתחום הפרט עם הפניות ומשרד לפנות לשרגא לידור 0546655736
shragalidor@gmail.com

***לסוב החברה הכלכלית שליד לשכת סוכני ביטוח בישראל לסוב סוכנות לביטוח בע"מ מציעים בזאת משרת מנהל עסקים לסוכנות הביטוח

על המועמד/ת להיות בעל רישיון סוכן בכל ענפי הביטוח. בעלת ניסיון מוכח בעבודת משרד סוכן ביטוח של לפחות 5 שנים. בעל יכולת ניהול משא ומתן עם חברות ביטוח הן בתחום החיתום והן בתחום התביעות. כישורים מוכחים בניהול משרד סוכן. היקף המשרה - משרה מלאה. הזוכה במשרה לא יוכל לנהל תיק אישי באופן ישיר או עקיף. בקשה למשרה תלווה בקו"ח ובראיון אישי עם דירקטוריון לסוב סוכנות לביטוח בע"מ
בקשות יש לשלוח למוטי קינן מנכ"ל ליסו"ב בע"מ. רח' המסגר 18 תל אביב 57696
lishka@insurance.org.il
מועד אחרון למשלוח בקשה: 20 בנובמבר 2012

***לסוכנות ביטוח קטנה שפועלת מהבית דרושה/פקיד/ה ביטוח אלמנטרי לשלוש פעמים בשבוע בשעות הבוקר.
נא לשלוח מייל ל- bennybm@013.net

השכרת משרדים

*במשרדי כרמים סכנות לביטוח ניתן להשכיר משרדים ו/או שיתוף פעולה במתחם הבורסה ברמת גן לפרטים-050-5441387

*למכירה מכשיר SBOX חדש (היה בשימוש כשנה), אפשרות המשך תשלום למשך 14 חודש לפרטים: 052-3256205 דודו

***בבניין משרדים מפואר, מול הלשכה. ברחוב המסגר 20 תל אביב 2 חדרי מנהלים וחדר מזכירות. אחרי שיפוץ. 55 מ"ר ברוטו. חנייה מקורה בבניין אורי אראל:- 0544-230302

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

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