



איזי כהן: "חברת כלל ביטוח תהפוך ליותר תחרותית ויותר כחוקדת"

בתחילת חודש ינואר 2013. על רקע הדברים נראה כי "מתחממת" הזירה בין "מגדל" ל"כלל ביטוח", כשבמוקד הגיוס המאסיבי של מנהלים בכירים מ"מגדל" לטובת המתחרה. בהקשר זה, כדוגמא, בכונת **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל", לאכופ את סעיף הצינון בהסכם העסקתו של **יוני קופרמן**, מי שמיועד לשמש תחת **איזי כהן** כמשנה למנכ"ל וראש החטיבה לחיסכון ארון טווח ב"כלל ביטוח", במקומו של **רמי דיין**. ההסכם שאליו מחויב קופרמן, כיום מנכ"ל סוכנות ההסדרים הגדולה "מבטח סימון", מקבוצת "מגדל", קובע כי נדרשת תקופת צינון של 9 חודשים בטרם יעבור לעבוד במתחרה לסוכנות. המשך, כך נראה, עוד יבוא.

בתוכו את המרחבים ואת פעילות המכירות, התפעול והגבייה בכל תחומי הביטוח. זאת במטרה להעניק לסוכן שירות ממוקד תחת קורת גג אחת". כהן הוסיף כי "במקביל, אנו מקימים חטיבת קשרי לקוחות, שיווק ואסטרטגיה, שתחתיה יאוחדו מוקדי השירות, פעילויות הכלל הראשון, סוכנויות בת בבעלות הקבוצה, השיווק והפיתוח האסטרטגי". כחלק מהשינויים מסר כהן גם על הקמת מערך תביעות קבוצתי-ארצי, שישלב את מערכי התביעות של 3 החטיבות המרכזיות בקבוצה. "באמצעות מערך כזה אנו נוכל לתת שירות יעיל יותר לסוכנים ולמבוטחים ולמקסם את הידע הצבור בכל זרועות החברה בתחום זה", לדבריו. השינויים האמורים ייכנסו לתוקף

"אני מגיע לכלל אחרי עשרות שנים של ניסיון בענף הביטוח. על סמך ניסיוני הרב בתחום, מצאתי לנכון לערוך שינויים במבנה הארגוני של החברה. השינויים יהפכו את כלל, הודות לציבור מנהליה ועובדיה, לחברה יותר תחרותית ויותר ממוקדת, עם הפנים לסוכנים וללקוחות ברמת שירות טובה יותר". כך פתח **איזי כהן**, מנכ"ל הנכנס של "כלל ביטוח", את האיגרת ששלח בתחילת השבוע לעובדי הקבוצה. כהן פירט באיגרת את עיקרי השינויים, לרבות הקמת מערך עסקים והעברת האחראיות הביצועית מול הסוכנים במסגרת מערך זה ישירות אליו. לדבריו, "במערכת העסקים בחרתי לרכז את תחומי המכירות והשירות לסוכן תחת גוף אחד אשר כולל

שר האוצר חתם על התקנות המאפשרות לקופות הגמל להציע חבילה פנסיונית כלאה

את המוצר המתאים לו ביותר. סגן שר האוצר, **ח"כ יצחק כהן**, אמר כי "התקנות הן נדבך נוסף במסגרת התכנית להגברת התחרות בשוק הפנסיוני. התקנות ישפרו את טיב המוצרים המוצעים ואת מחירם, ויאפשרו לחוסך להתאים טוב יותר את המוצרים לצרכיו".

קרן פנסיה וביטוח מנהלים. כך תוכל קופת הגמל להציע במתכונתה החדשה בנוסף לחיסכון גם כיוסיים למקרי מוות ואובדן כושר עבודה. לדברי האוצר, השינויים במעמד הקופות והאפשרויות הביטוחיות שהן יציעו מעבר לאפיק החיסכון, יגבירו את התחרות בשוק ויסייעו לצרכן לבחור

שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**, חתם השבוע על התקנות המאפשרות לראשונה לקופות גמל להציע חבילה פנסיונית מלאה לחוסכים. באמצעות תקנות אלה, אשר ייכנסו לתוקף בינואר 2013, משווה למעשה האוצר את מעמדה של קופת גמל לשני מוצרי החיסכון הפנסיוניים הקיימים בשוק -

המכללה לפיננסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



רוצים ללמוד ביטוח? בואו למכללה המובילה בתחום! המכללה לפיננסים וביטוח מבית לשכת סוכני ביטוח

לפרטים נוספים: טל' 03-6395820 או בקרו באתר המכללה: www.hamichlala-bf.org.il

מכתב לשר האוצר, בעקבות ביטול מקדם ההמרה



לשכת סוכני ביטוח בישראל



9 בדצמבר 2012

מר יובל שטייניץ, ד"ר

שר האוצר

באמצעות פקס מס' 02-5695335

אדוני שלום רב,

באחרונה מקדם אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר רפורמה בעניין ביטוחי המנהלים. להבנתנו, רפורמה זו תביא קרוב לוודאי לחיסולה של האלטרנטיבה הקיימת לקרן הפנסיה. המשמעות: מהצהרה מחד אודות הגברת התחרות בשוק הפנסיוני ארוך הטווח, למציאות מאידך שתקטין תחרות זו ולמעשה תהפוך את השוק הפנסיוני לשוק חד-מוצרי.

רבות דובר ונכתב אודות אותה רפורמה והאינטרס הציבורי הנלווה לה, ההתארכות בתוחלת החיים וחוסן העתידי של חברות הביטוח. אין אנו חולקים על הטיעונים העומדים בבסיס הנעת הרפורמה קדימה, אולם אנו כן חולקים על היעדר אלטרנטיבה שבכוונת האגף ליישם.

האינטרס הציבורי, שבשמו ולמענו פועל האגף, ייפגע באופן קשה מעצם הפגיעה בתחרות ומעצם הפגיעה בצרכיו הפנסיוניים. איך ייתכן שמצד אחד האוצר פועל להיטיב עם החוסכים לפנסיה, אולם מצד שני מוביל אותם, בשיטת "האח הגדול", לקבל מוצר שאינו בהכרח עונה על הצרכים שלהם? כדאי להבין ולהפנים: ביטול המאפיינים הברורים בין קרן פנסיה לפוליסת קצבה (ביטוח מנהלים) יביא למוצר פנסיוני אחיד, קרן פנסיה, לכל המבוטחים, בסגנון: אותה גברת בשינוי אדרת. מצב שכזה עלול:

1. **לפגוע פגיעה קשה בזכות הבחירה של היחיד** - בשנים האחרונות פעל הממונה לקידום זכות הבחירה וקבע כי רק העובד יקבע איזו תכנית יש לו, מי יהיה הסוכן ועוד. בחירה בין 2 קרנות פנסיה הנבדלות בעיקר בשמן אינה בחירה אמיתית.
2. **לשיווק תכניות נחותות ויקרות** - שוק הביטוח הפנסיוני יצטמצם ויהיו 2-3 שחקנים גדולים שיכתיבו תנאים ומחירים. זוהי חזרה למצב שהיה לפני ועדת בכר. השחקנים הקטנים בשוק ייעלמו, הניוד כמעט ולא יתקיים, תמהיל המוצרים יצטמצם... אין ספק כי התוצאה תהיה תוכניות נחותות ויקרות. ככה זה בכלכלה, ככה זה גם בשוק הפנסיוני.

לשכת סוכני ביטוח נרתמה תמיד לעמוד מאחורי רפורמות האוצר וליישמן, תוך קיום דיאלוג והגעה להבנות שבבסיסם טובת הציבור. מתוך אותו קו מנחה ועל בסיס העקרונות שהנחו את האוצר בהובלת הרפורמה בביטוחי המנהלים, גיבשה הלשכה אלטרנטיבה ראויה לקרן הפנסיה. פרופ' עודד שריג מכיר ומודע לה, אולם מסיבות שאינן ברורות - אינו נעתר לקדמה, כמו גם אלטרנטיבות אחרות בסוגיה.

כאשר על סדר היום הציבורי ולקראת הבחירות לכנסת ה-19 מונחים כ"תפוח אדמה לוחט" הנושאים החברתיים-כלכליים, אנו סבורים כי יש לבחון לעומקה של רפורמה את המשמעויות וההשלכות מהחלטתו של האוצר - ובעיקר, להבטיח אופקים פניסיוניים נדרשים לציבור. העתיד שלהם, של המבוטחים, הוא האחריות שלנו, של האוצר, החברות והסוכנים כאחד.

אנו, סוכני הביטוח, הנושאים באחריות מקצועית וחברתית, לא נאפשר פגיעה בציבור הרחב. לאורם של דברים, אבקש לקיים עמך ישיבה דחופה בהקדם, שבה יוצגו ההיבטים השונים.

בכבוד רב,

אודי כץ CLU, ACII

נשיא לשכת סוכני ביטוח בישראל

העתקים:

ח"כ יצחק כהן, סגן שר האוצר

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון

מעשה בשני קבלנים ובלקוח מבולבל

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

הממ"ד שהבטחנו". "אבל", שוב "הרגיעו" נציגי החברה, "נפצה אותך במקרה טלוויזיה מדהים". לא הועילו הצעקות ולא הבכי ולא עו"ד. מסתבר שהכל כתוב במסמכי חברת "תקנון" ומשה לא ידע איך יוכל לבשר לזוגתו את הבשורה המרה. בדרכו לביתו, נכנס למשרדי חברת "דירה בטוחה" ושאל האם שינו את גודל הדירות שמכרו לפני שנתיים כתוצאה מעליית מחירי המלט והברזל בעולם. להפתעתו קיבל את התשובה "על הבטחות ועמידה בהן, הלקוחות שלנו משלמים וכל מה שהבטחנו נעמוד בו עבור כל לקוח". אבל, לצערנו, אלו הדירות האחרונות שאנו בונים, המדינה החליטה שחברה כמו שלנו - בה הבטחה זו הבטחה, מילה זו מילה, ולקוח יכול לישון בשקט בלילה - צריכה להיסגר, וכנראה שהציבור יאלץ להסתפק בחברות מסוג "תקנון"... בלבד. ואני שואל אותך הקורא/ת, זה לא מזכיר לך משהו? זה נראה לך הגיוני שלקוח לא יוכל לבחור גם בתמורה לתשלום יותר גדול בין ביטחון לבין תקנון... בין חינוך ממלכתי ובין חינוך פרטי, בין תחבורה ציבורית לרכב אישי, בין רפואה ציבורית לרפואה פרטית. איפה עלמה לנו זכות הבחירה?

העביר חודש בחודשו סכום של 50,000 ש"ח לקבלן, הגיע צלצול ממשרד המכירות ובו התבקש לסור בהקדם למשרדי חברת "תקנון" באתר הבנייה. כמובן שמשה הגיע לפגישה ושמח על ההזדמנות שקיבל להתעדכן על מצב דירתו. "לצערנו", כך פתחו נציגי החברה את השיחה, "מחיר המלט בעולם עלה בצורה שלא צפינו אותה ולאור כך ולאור עלות התשלום שסיכמנו, לא נהיה מסוגלים לספק לך דירה של 5 חדרים, אלא רק של 4 חדרים". "אבל", "הרגיעו" בחברת "תקנון", "נפצה אותך בעוד סט ברזים משובח". כעס מאוד משה, התעצבן ואף פנה לעו"ד מטעמו, אשר הפך במסמכי חברת "תקנון" ולהפתעתו הרבה מצא סעיף המאפשר לחברת "תקנון" לנהוג כך. אבל וחפוי ראש חזר משה לביתו והשלים עם הגזרה המרה. לאחר כשנתיים מקבל משה צלצול נוסף מחברת "תקנון" ושוב מתבקש להגיע בדחיפות למשרדי החברה. מיהר משה כאשר מחשבה עולה בראשו שאולי נמצא סידור ויקבל דירת 5 חדרים... "לצערנו", פתחו נציגי חברת "תקנון" את השיחה, "מחירי הברזל עלו בצורה אדירה בעולם ולא נוכל לספק לך את הדלתות המיוחדות שביקשת ולא את

מעשה בשני קבלנים ובלקוח מבולבל. להלן תיאור המקרה: לקוח א' אשר שמו משה, חפץ לרכוש דירה. חיפש וחיפש ונתקל במודעה של קבלן בשם "תקנון", אשר הציע לו דירת 5 חדרים אשר תהיה מוכנה בעוד 3 שנים וכדי לרוכשה ישלם כל חודש תשלום צמוד למדד של 50,000 ש"ח. המשיך לקוח א' אשר שמו משה בחיפושיו ונתקל בקבלן בשם "דירה בטוחה", אשר הציע לו גם דירה של 5 חדרים, באותו אזור, באותה רמת גימור, אשר תהיה מוכנה בעוד 3 שנים וכדי לרוכשה יצטרך לשלם כל חודש 55,555 ש"ח. לא הועילו כל בקשותיו של משה מהקבלן "דירה בטוחה" וגם לאחר שהביא לו את ההצעה מקבלן "תקנון", לא הסכים הקבלן "דירה בטוחה" לשנות את המחיר. לדבריו, "על הבטחות ועמידה בהן, הלקוחות שלנו משלמים...". מה עשה הלקוח המבולבל? שאל חברים, שאל "יועצים"... והחליט לבחור בקבלן הראשון "תקנון". ואכן נחתמה עסקה, כוסיות הורמו, איחולי הצלחה ובשעה טובה הופרחו לאוויר ומשה חזר לשגרת חייו שמח וטוב לב, בידיעה שבעוד 3 שנים הוא ומשפחתו נכנסים לדירה של 5 חדרים והחגיגה תהיה גדולה. לאחר שנה, במהלכה

משרד הבריאות לאוצר: רסנו את הביטוח הפרטי

מאת: שאול אמטרדמסקי, "כלכליסט", 10.12.12

האישית בין הממונה על שוק ההון פרופ' עודד שריג לבין מנכ"ל משרד הבריאות פרופ' רוני גמזו עמוסה במטענים אישיים ממילא. אפשר רק לנחש מה היתה תגובת משרד הבריאות לו אגף שוק ההון היה מוציא סקירה דומה על התנהלות משרד הבריאות.

"באגף התקציבים כבר שינו את דעתם על השוק הפרטי"

שוק ביטוחי הבריאות הפרטיים בישראל, הביטוחים שמוכרות חברות הביטוח להבדיל מהביטוחים המשלימים של קופות החולים, גדל בקצב אדיר בשנים האחרונות. שוק הביטוח הנפוץ ביותר - כיסוי ההוצאות בעת בחירת רופא מנתח - גדל בין 2003 ל-2010 ב-167%, והוא מגלגל יותר מ-2 מיליארד שקל בשנה. במקביל, משקלה של ההוצאה החודשית הממוצעת על ביטוחי הבריאות הפרטיים בסל ההוצאות שלנו גדל

ייתכן מאוד שבישורת האחרונה בקרב על תמיכת הדרג הפוליטי, אגף התקציבים הוא שיישלח להכריע ולגייס את תמיכת השרים. אבל עד שזה יקרה, את יריית הפתיחה הרשמית במלחמה הזו ירה היום משרד הבריאות. ב-33 עמודים צפופים, תחת הכותרת הקליטה "סוגיות במדיניות ואסדרה של ביטוחי בריאות פרטיים", מפרט משרד הבריאות מדוע הרגולציה של אגף שוק ההון על ביטוחי הבריאות הפרטיים אינה טובה דיה, ובעיקר אינה מהותית. כלומר, אגף שוק ההון פועל בעיקר לשמירת היציבות של חברות הביטוח, ובשוליים גם לצרכן, ומפספס בגדול את ההשפעות השליליות של התפתחות ביטוחי הבריאות הפרטיים על מערכת הבריאות הציבורית. עיתוי הפרסום אינו מקרי. בעוד שבועיים יתקיים הכנס השנתי של עולם הבריאות הישראלי, שבו הנושא המרכזי השנה יהיה הטיפול בביטוחים הפרטיים. מערכת היחסים

מיד לאחר הבחירות, כשיתחילו הדיונים לגיבוש חוק ההסדרים, יגיע לשיאו המאבק על שוק ביטוחי הבריאות הפרטיים בישראל. במשרד הבריאות, שמפקח על קופות החולים, פועלים להגביל ולרסן את השוק ומנגד באגף שוק ההון באוצר, שמפקח על חברות הביטוח, סבורים שהתערבות כזו רק תפגע בציבור הישראלי. כל אחד מהצדדים ינסה לשכנע את הדרג הפוליטי שהצדק עמו, ושהצד השני לא רק שטועה ומטעה, אלא גם עלול למוטט את מערכת הבריאות הציבורית. או משהו דומה. משרד הבריאות, בעת הצורך, עשוי להשתמש בסוס הטרויאני שלו במשרד האוצר - אגף התקציבים. בניגוד לתחומים אחרים, בתחום ביטוחי הבריאות דווקא שוררת תמימות דעים בין אגף התקציבים לבין משרד הבריאות. שניהם חושבים שמדובר בתאווה בצע שיצאה משליטה שלה השלכות הרסניות למערכת הבריאות הציבורית.

<< המשך הכתבה מעמ' קודם

המקורי שלשמו היא קיבלה אותו", כותבים במשרד הבריאות. לפיכך, הם ממליצים "לאסור סוג זה של קשר בין קופת חולים לבין חברת ביטוח". מכללית נמסר כי אין להם אלא להפנות לדו"ח בדיקה שבו משרד הבריאות עצמו קבע כי אין דופי בהתקשרות של כללית עם דקלה. במשרד האוצר ציינו כי בסמכותו של משרד הבריאות לטפל בעצמו בנושא אם יחליט שהדבר אכן נחוץ.

הציבור משלם יותר אך רמת הרפואה לא משתנה

במשרד הבריאות טוענים כי הניסיון של המערכת הציבורית להציע תנאים דומים לאלו שמציעה המערכת הפרטית רק מגדיל את העלויות מבלי שהדבר משפר בהכרח את המצב הבריאותי של הציבור. אנו משלמים יותר, חברות הביטוח והרופאים שעובדים באופן פרטי (שפעמים רבות ממליצים לחולים לעבור את הניתוח באופן פרטי כדי להקדים את התור) גוזרים את הקופון, אבל שום דבר מהותי באיכות הרפואה לא משתנה. הדבר משול לאנשים שצופים במשחק כדורגל באצטדיון - כשהשורה הראשונה נעמדת על הרגליים, השורה מאחוריה נעמדת גם כן כדי לראות את המגרש, וכך הלאה כל השורות נעמדות. התוצאה היא שכולם רואים את המשחק מאותה זווית, רק ברגליים כואבות. לסיכום, טוענים במשרד הבריאות שהם מנסים לסייע לאגף שוק ההון בגיבוש רגולציה מהותית ולא רק פיננסית, אולם שם דוחים את הצעותיהם לסייע. במשרד אוצר אומרים כי "אנו שמחים כי משרד הבריאות סבור שנפתרו כל בעיות מערכת הבריאות הציבורית וקופות החולים, כך שכעת יש להם זמן פנוי לטפל בנושא שאינו בסמכותם". כך או כך, המלחמה בין שני הרגולטורים צפויה לסחוף פנימה גם את השחקנים החזקים של השוק הזה: חברות הביטוח, קופות החולים ובתי החולים הפרטיים, ואסותא בראשם. לא ברור איך המלחמה הזו תסתיים, ולא בטוח שהתוצאה תהיה לטובת הציבור.

מערכת בריאות פרטית ללא בקרה גורמת להעלאות שכר במערכת הציבורית. זאת משום שהמערכת הפרטית מציעה שכר גבוה יותר לאחיות ולרופאים הטובים ביותר, ואם המדינה רוצה להתחרות עליהם ולהשאיר אותם בבתי החולים הציבוריים, היא מוכרחה להעלות את השכר. לטענת מנכ"ל משרד הבריאות, רוני גמזו, זו בדיוק הסיבה שאגף התקציבים במשרד האוצר מעוניין להגביל את התפתחות הביטוחים הפרטיים. "משהו השתנה בעמדה של אגף התקציבים כלפי המערכת הפרטית", אומר גמזו בשיחה עם "כלכליסט", "זה השתנה בעקבות שביתת הרופאים. הם ראו את עלויות השכר, אפשרויות ההשתכרות, התמריצים במערכת הפרטית. הם הבינו שזה קטר שברח להם. לפני שלוש שנים זה לא היה כך, אז אגף התקציבים עודד את עליות השכר. היום הראייה שלהם השתנתה".

חשש לניגוד עניינים בין כללית וחברת דקלה

במשרד הבריאות מציינים כי באופן שבו השוק הזה פועל כיום, ישנם "שיתופי פעולה שעלולים להביא לניגודי עניינים". בכך הם מתכוונים לקשר המסחרי שקיים בין שירותי בריאות כללית, הגדולה במדינה, לבין חברת הביטוח הפרטית דקלה, שנמצאת בבעלות מלאה של חברת הביטוח הראל. דקלה היא המבטחת של חברי שירותי בריאות כללית בביטוח הסיעודי הגדול ביותר בעולם - שחברים בו 2 מיליון מבוטחים. בנוסף, דקלה מעניקה לכללית שירותי אדמיניסטרציה לביטוח המשלים שלה (מוקד טלפוני, טיפול בטפסים וכו') ובכך היא מחזיקה במאגר המידע על מבוטחי הכללית. "כל עוד חברת הביטוח מנהלת את התביעות, יימצא בידיה מידע רב על מבוטחי השב"ן (הביטוח המשלים של הקופה - ש"א), הכולל בין היתר מידע על הרגלי צריכת שירותי הבריאות, תחלואה, רמת הסיכון הביטוחי של המבוטח ומידע נוסף שעלול לשמש את החברה שלא לייעוד

ב-90% באותה תקופה. אבל אף שלאנשים רבים יותר יש ביטוחים שאמורים לכסות להם הוצאות רפואיות, מתברר שאין ירידה בהוצאה של הציבור על מימון שירותים רפואיים - למשל השתתפות עצמית בעת בחירת מנתח דרך הביטוח המשלים של קופת החולים, או התייעצות עם רופא באופן פרטי לחלוטין. במילים אחרות, כפי שנכתב בדו"ח משרד הבריאות, "ממצאים אלה מעלים את השאלה האם משיגים ביטוחי הבריאות את מטרתם העיקרית". כיום 43% מאוכלוסיית ישראל מחזיקים בביטוח רפואי פרטי. שיעור החדירה הגדול הזה יוצר השפעות שליליות על מערכת הבריאות הציבורית. הנה, בתמצית, הטענות של משרד הבריאות לכשלים בעולם הביטוחים הפרטיים: ראשית, הצרכנים קונים פעמיים את אותו מוצר אבל מקבלים תמורה רק פעם אחת. סגן שר הבריאות **יעקב ליצמן** הגדיר את זה בראיון ל"כלכליסט" כ"לשלם פעמיים על החלב במכולת, אבל לקחת רק קרטון אחד". הכפל בין הביטוח הפרטי לביטוח המשלים של קופת החולים נוצר משום שברגע שהחולה נזקק לניתוח והוא מעוניין לקבל כיסוי על הוצאותיו, חברת הביטוח מעודדת אותו להפעיל את הביטוח המשלים של קופת החולים, בכך שהיא משלמת עבורו את ההשתתפות העצמית וגם מוסיפה לו בונוס כספי. החולה חושב שהוא יצא נשכר, אך בפועל קופת החולים סייעה לחברת הביטוח לצמצם את הוצאותיה ולהגדיל את רווחיה. כולם יוצאים נשכרים, למעט משלם המסים שמימן את כל העסקה הסיבובית הזו, והחולה עצמו שרכש מוצר אחד מיותר. את הכפל הביטוחי הזה ינסה משרד הבריאות לפתור בחוק ההסדרים הבא, כאשר עם אגף התקציבים יפעל לצמצום היכולת של חברות הביטוח לשלוח את החולים לנצל את הביטוחים המשלימים שלהם. מנגד, אגף שוק ההון מתכוון להילחם בכל כוחו נגד היוזמה הזו. הכשל השני של הביטוחים הפרטיים נובע מכך שהואיל והיצע הרופאים והאחיות בישראל הוא מוגבל (ואף פוחת), התפתחותה של

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופינוסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.

ועדת הכספים אישרה את התקנות שהגיש שר האוצר לכתן פיצויים לעסקים מאזור הדרום שנפגעו בשל הלחימה באזור

הדיווח כאמור, לעומת תקופה מקבילה אשתקד; **מסלול הוצאות** - בעל העסק יוכל להגיש בקשת תביעה לקבלת פיצוי בגין הנזק התפעולי שנגרם לעסק בתקופה הרלבנטית, בשל המצב הביטחוני בדרום. עקב הצורך לתת מענה מהיר לעסקים שנפגעו והמצויים באזור גיאוגרפי נרחב, נקבע במסלולים לעיל מנגנון פשוט וישם ("מסלולים ירוקים"). בנוסף, פועלת רשות המסים להקמת מוקד מיוחד שיטפל בתביעות שיוגשו וכן תספק פתרונות ספציפיים לסקטורים ייחודיים שנפגעו, ביניהם מפעילי אולמות אירועים, מלונאים וחקלאים. שר האוצר, ד"ר **יובל שטייניץ**: "כפי שהתחייבתי בתחילת מבצע עמוד ענן, מסגרת הפיצויים היא הגונה ויעילה. התושבים ובעלי העסקים ייהנו משיתוף פעולה מלא ומהיר של רשות המסים, שכבר בעיצומו של המבצע פעלה ללא לזלזול על מנת לסייע לתושבי הדרום. אישור התקנות יסייע לתושבי הדרום להתאושש כלכלית מהתקופה הקשה שעברה עליהם".

העוסק: **מסלול שכר** - מעסיק יוכל להגיש בקשת תביעה לקבלת החזר בגין שכר ששולם לעובדים שלא הגיעו לעבודתם בהתאם להנחיות פיקוד העורף. כמו כן, הפיצוי יינתן עבור עובד שנעדר ממקום עבודתו מפני שהשגיה על ילדיו הקטנים,

במהלך החודש תפרסם רשות המסים הנחיות לציבור, הנוגעות להליך הגשת תביעה וקבלת הפיצויים

מתחת לגיל 14, עקב סגירת מוסדות חינוך בהתאם להנחיות פיקוד העורף (הפיצוי מתייחס רק לאחד מההורים). הפיצוי יהיה בגובה 132.5% משכר הבסיס של העובד; **מסלול מחזורים** - בעל העסק יוכל להגיש תביעה לקבלת החזר בגין ירידה במחזור העסקי בשל המצב הביטחוני, בהתאם לדיווח השוטף של העוסק למע"מ (חד חודשי או דו-חודשי). הנוסחה תכלול השוואת המחזור העסקי בהתאם לשיטת

ועדת הכספים של הכנסת אישרה השבוע פה אחד את תקנות מס רכוש וקרן פיצויים (בזקי מלחמה ונזק עקיף) שהגיש שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**. מטרת התקנות היא פיצוי עסקים מאזור הדרום שנפגעו בשל המצב הביטחוני ששרר שם החל מיום 14.11.2012 ועד ליום 23.11.2012. הנחיות הנוגעות להליך הגשת התביעה ומנגנון הפיצויים יפורסמו על ידי רשות המסים במהלך חודש דצמבר. יצוין כי רשות המסים ומשרד האוצר גיבשו יחד עם ההסתדרות ולשכת התיאום של הארגונים הכלכליים מנגנון פיצוי לתושבי הדרום בעקבות מבצע עמוד ענן וההסלמה בדרום. הסיכום הושג תוך קיום דיונים אינטנסיביים שהחלו מיד עם סיום הלחימה והבשילו לתקנות שהובאו לאישור ועדת הכספים. הפיצוי יחול על עסקים הנמצאים בטווח של עד 40 ק"מ מרצועת עזה, על פי המפה שפורסמה על ידי פיקוד העורף ובהתאם לקובע בתקנות. מנגנון הפיצוי מתחלק לשלושה מסלולים חלופיים על פי בחירת

הוגשה בקשה לאישור תביעה כייצוגית נגד 7 חברות ביטוח בגין גובה הפרמיות בביטוחי רכב פנאי-שטח

החורגים מהמחיר המקסימאלי שאושר להן על ידי המפקח על הביטוח. חברות הביטוח יודעות כי מדובר בביטוח כוזב אך הן סומכות על פערי המידע בין לבין הציבור ועל חוסר בקיאותו". עם הקבוצה שהוגדרה לצורך הגשת הבקשה לאישור התביעה כייצוגית נמנים "כל לקוחות חברות הביטוח הנתבעות שהתקשרו עמן בחוזה לביטוח רכב בביטוח מקיף או רכוש מה-9 בינואר 2007, מועד כניסתו לתוקף של תיקון 3 לתקנות התעבורה, שברישיון הרכב שברשותם מופיע הסיווג M-1 ושנגבתה מהם פרמיית ביטוח לפי חישוב המתבסס על סיווג כלי רכבם כמסחרי".

כי רק לאחר שרכשו ביטוח לרכבם גילו כי חברות הביטוח מתעלמות מהגדרת כלי רכבם כפרטי, למרות שהגדרה זו נקבעה על ידי משרד התחבורה ומצוינת ברישיון הרכב. לטענת התובעים, חברות הביטוח בוחרות להגדיר את כלי הרכב שלהם, כמו עשרות סוגי רכבי פנאי-שטח, ככלי רכב מסחריים, תוך גביית פרמיות הגבוהות בעשרות אחוזים מהפרמיה המתאימה לכלי רכב פרטי. התובעים מציינים כי "במסגרת התנהלותן, פועלות חברות הביטוח באופן שבו כלי הרכב שלהם מבוטחים בביטוח רכב שאינו הולם, כך שלמעשה מדובר בביטוח כוזב תוך שהן גובות מחירים

באחרונה הוגשה לבית המשפט המחוזי מרכז בקשה לאישור תביעה כייצוגית נגד 7 חברות ביטוח. עניינה של הבקשה, שגובה התביעה בה עומד על כ-550 מיליון ש"ח, הוא בכך שחברות הביטוח הנתבעות מבטחות כלי רכב פרטיים מסוג פנאי-שטח ככלי רכב מסחריים וזאת למרות סיווגם על ידי משרד התחבורה ככלי רכב פרטיים. המשמעות: המבוטחים נדרשים לשלם פרמיות ביטוח - חובה ורכוש - בגין השימוש באותם רכבים, הגבוהות לאין שיעור ביחס לפרמיות הביטוח לכלי רכב פרטיים. התובעים, אשר מחזיקים כלי רכב פרטיים מסוג פנאי-שטח, טענו בפני בית המשפט

פעילות במחוזות ובסניפים

מחוז חיפה והצפון - אירוע החג של החגים

יום חמישי ז' טבת תשע"ג 20.12.12
מלון דן כרמל שד' הנשיא חיפה
החל מהשעה 15:00 (סיום מודרך)

בחסות חברת "איתוראן" וסוכנות "ארנון את וינשטוק"

סניף פתח תקווה

טיול למצדה
25.12.2012
משעה 7:00 עד 18:00
בחסות חברת "סטארט"

בעקבות האיחוד בין מיטב לדש: 100 עובדים יפוטרו חשני בתי ההשקעות

מנכ"לים משותפים של חברת תעודות הסל; **עופר דרורי**, מנכ"ל חברת התיקים; **יאיר ספלטר**, מנהל ההשקעות הראשי; ו**יניב צאלל**, האחראי על ההשקעות של חברת הגמל והפנסיה. שבעת המנהלים יעבדו בכפיפות לרביב. מבין הפורשים מבית ההשקעות הממוזג וגיבוש ההנהלה החדשה נמנה **דן פנחסי**, כיום מנכ"ל חברת הגמל של דש. יצוין כי במסגרת הקיצוץ במצבת העובדים, חלק מבין 100 העובדים שיפרשו כתוצאה מהמיזוג יישארו לתקופה קצובה של מספר חודשים, לצורך חפיפה.

כ-100 עובדים, כאשר כמות העובדים שתגיע לגוף הממוזג משני בתי ההשקעות תהיה שווה. את בית ההשקעות הממוזג ינהל **אילן רביב**, כיום מנכ"ל "מיטב", והוא יעסיק על פי ההערכות כ-700 עובדים. הנהלת בית ההשקעות במתכונתו החדשה, שיהיה בית ההשקעות השני בגודלו בישראל אחרי "פסגות", תכלול את: **איציק אסטרייכר**, מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה; **רפי ניב**, מנכ"ל קרנות הנאמנות; **עידו בירמן**, סמנכ"ל המכירות; **דוד דרעי**, מנכ"ל הכספים; **דוד אללוף ואייל סגל**,

אך באחרונה נודע כי "דש איפקס" החליט על מהלך עוקף סוכנים, שבמסגרתו שואף בית ההשקעות למנף את קרן הפנסיה הקטנה שבניהולו באמצעות ביטוח פנסיוני ישיר. מהלך זה מתבצע על רקע המיזוג עם בית ההשקעות "מיטב", שאחת השותפות בו היא קבוצת "ישיר אי.די.אי אחזקות" - ביטוח ישיר - בשיעור של 28.56%. השבוע נודע על מהלך נוסף הקשור למיזוג בין שני בתי ההשקעות, בזמן שנקבעה ההנהלה החדשה של בית ההשקעות המאוחד "דש-מיטב" ונקבע כי במסגרת המיזוג יפוטרו

"מגדל" מצדיעה לחיילים המשוחררים ולחילואימניקים חברי מועדון "בהצדעה" ומעניקה להם הטבות בביטוחי הנסיעות לחו"ל

מעניקים את ההטבות הללו". ההטבה, כאמור, תינתן למשרתים שירות פעיל במילואים שהינם חברי 'בהצדעה', כמו גם לחיילים ששוחררו באחרונה משירות סדיר בצה"ל. במקביל המשיכה "מגדל" במסורת הביקורים בחג החנוכה אצל ילדים המאושפזים בבית חולים "הדסה" עין כרם. ראשי הקבוצה, בליווי שחקני קבוצת הכדורסל הפועל י-ם, שאותה מאמצת "מגדל", העניקו בביקור בחג 5 מחשבים ניידים משוכללים למחלקה האונקולוגית בבית החולים וכן כל ילדי המחלקה (כ-250 ילדים) קיבלו תיקים בהם מתנות והפתעות. יו"ר "מגדל", **אהרון פוגל**, אמר לילדים בעת הביקור כי "השילוב של בית החולים הטוב בישראל, קבוצת הכדורסל הטובה בישראל וחברת הביטוח והפנסיה הטובה בישראל - הוא שילוב מנצח וגם אתם תנצחו ותחלימו".

במסגרת שיתוף פעולה חדש של מועדון "בהצדעה" עם קבוצת הביטוח "מגדל", יוכלו למעלה מ-190,000 חיילים משוחררים ומילואימניקים חברי המועדון ליהנות מ-10% הנחה ברכישת ביטוח נסיעות לחו"ל. ההנחה תיתן בעת רכישה אינטרנטית מאתר המועדון. **אריק יוגב**, המשנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בקבוצה, ציין כי חברי "בהצדעה" יזכו, מעבר להנחה המשמעותית במחיר, גם להטבות ייחודיות כדוגמת כיוסי ביטוחי חינוך לספורט חורף ולספורט אתגרי וזאת באמצעות סוכנות "רשף" מקבוצת "שגיא יוגב" מבית "מגדל". לדברי מנכ"ל סוכנות "רשף", **קובי בנדלק**, המשרת בעצמו כקצין במילואים: "אנו רואים במשוחררים ובאנשי המילואים פלח אוכלוסייה הנותן מעצמו את היסודות החיוביים בחברה הישראלית, ולכן אנו

שלמה אליהו נבחר לאיש השנה לשנת 2012 בוועידת ישראל לעסקים של עיתון "הלובס"

שלמה אליהו, בעל השליטה החדש בקבוצת "מגדל", נבחר לאיש השנה של עיתון "הלובס". **חגי גולן**, עורך העיתון, הכריז על אליהו כאיש השנה במהלך ועידת ישראל לעסקים 2012, אשר התקיימה השבוע. בראיון שהעניק בעקבות זכייתו הבטיח אליהו כי "אתם עוד תראו מה ייצא ממה שקנית". עוד אמר בהקשר לרצונו בעבר לרכוש את בנק לאומי כי "אלוהים עשה את החשבון טוב יותר ממני". הוא החליט שאקבל משהו יותר גדול מלאומי". כן ציין אליהו כי לא חשש להיכנס לעסקה זו ולדבריו, "הדבר הטוב ביותר הוא לעשות מה שאדם מבין, וזה מה שעשיתי". על רקע הגעתו לפסגת חלומותיו (כפי שציין בהזדמנויות רבות) ולקבלת ההוקרה העסקית בוועידת ישראל לעסקים 2012, אליהו הביע ביטחון להמשך והכריז כי "אני לא אהיה במצב של למטה, אין מצב כזה. אני תמיד חושב למעלה".

סינויים חדשים

יחיאל לסרי מונה לסמנכ"ל כלכלה, סוכנים ואשראי בחטיבת הפינוסים של "איילון"

תחומי הפעילות ובמטרה לשדרג את המערך והקשר עם הסוכנים בהסתכלות רוחבית של כלל תחומי החברה ובכללם ריכוז הטיפול בכל היבטי הגביה, תשלומי עמלות ואשראי סוכנים, שיפור ושדרוג תפעול מערכות הביטוחיות של החברה בכל הקשור לממשקי העבודה עם סוכני הקבוצה".

התמחה לסרי גם בכל הקשור לטיפול בנושא התחשבות עמלות ואשראי סוכנים בכל תחומי הביטוח והפינוסים". **אמיל וינשל**, מנכ"ל "איילון", הוסיף וציין כי "יחיאל לסרי הינו מנהל מוערך מאוד בקרב ציבור הסוכנים. הצטרפותו לאיילון הינה בהתאם לאסטרטגיה של החברה למצב את הסוכנים במרכז כל

גיוס נוסף ל"איילון" מ"הראל": יחיאל לסרי, שכיהן כסמנכ"ל וראש אגף גביה, תגמול ותשלומים ב"הראל" במשך 15 שנה, מצטרף ל"איילון" כסמנכ"ל ומנהל אגף כלכלה, סוכנים ואשראי בחטיבת הפינוסים. בהודעת החברה נמסר כי "ללסרי ניסיון רב בעבודה עם סוכנים. בנוסף לידע מקצועי נרחב בתחום הגביה,

"הפניקס" השיקה פוליסה אישית כשודרת לדירקטורים ונושאי משרה

בניגוד לפוליסות הביטוח הקיימות בשוק כיום, לפיהן החברה היא המבטחת ובעלת הפוליסה, אזי הפוליסה החדשה של "הפניקס" נרכשת ישירות על ידי הדירקטור או נושא המשרה ונמצאת בשליטה ישירה שלהם. דירקטור המכהן בכמה חברות יוכל לרכוש כיסוי לפעילותו בכל החברות בהן הוא מכהן. לדברי ריטה בעל-טכסא, סמנכ"ל ומנהלת העסקים בביטוח כללי, "הפוליסה החדשה של הפניקס מאפשרת למנהל את הביטוח לפעול תוך ידיעה שהוא מוגן ותוך וודאות לגבי טיב ההגנה. לה הוא זוכה".

מתוך הקשבה לצורכי מנהלים, אשר נתקלו במצבים בהם סיימו את תקופת כהונתם, הקשר עם החברה נותק וכתוצאה מכך, גם נעלמה מוטת השליטה בכיסוי הביטוחי והם נותרו חשופים לתביעות. בשנים האחרונות, ציינו ב"הפניקס", ניכרת מגמת גידול בתביעות כנגד נושאי משרה, והיום יותר מבעבר, דירקטורים ומנהלים בחברות חשופים באופן אישי לתביעות בגין החלטות שנלקחו בחברה. חשיפה אישית זו, הוסיפו ב"הפניקס", מחייבת בניית מגנוני הגנה נוספים, שכן הפוליסות הקיימות בשוק כיום מעניקות פתרון חלקי בלבד לבעיה. כך,

חברת "הפניקס" השיקה את **Director Personal Protect**, פוליסה אישית לדירקטורים ונושאי משרה כמנגנון הגנה פינוסי במקרים בהם פוליסת הביטוח של החברה אינה מגנה עליהם, או במקרים בהם הפוליסה מוצתה. הפוליסה החדשה מאפשרת למנהל שליטה בכיסוי אותו הוא רוכש, ללא כל תלות בשיקולי החברה בה הוא מכהן. היא מעניקה כיסוי ביטוחי לדירקטורים ונושאי משרה עבור תביעות שהוגשו נגדם באופן אישי, בעקבות החלטות שנלקחו או מעשים שנעשו במסגרת תפקידם. לדברי גרמים בחברה הרעיון לפיתוח המוצר נולד

הבנקים בדרישה מחברות הביטוח: הגדילו את העמלות שלנו בשיווק פוליסות ביטוחי חיים לרוכשי משכנתאות

קוצו של יוד את התעריף שנגבה מהלקוח. ראינו מגמה בבנקים שבה כוחות השוק לא פועלים בצורה יעילה, כשהם גובים מחברות הביטוח עמלות סוכן גבוהה, מה שכמובן מייקר את הפרמיה ללקוח. לכן החלטנו לשים תקרה לעמלות בביטוחי המבנה. באחרונה קיבלנו פניות שסוכנויות הביטוח של הבנקים מייקרות עמלות על שיווק ביטוחי חיים. הבנקים לא פועלים בוואקום. זה שוק תחרותי. אנחנו מתערבים כשהשוק לא משיג תוצאות רצויות אבל כל האפשרויות פתוחות וייתכן שבחן צעדי הסדרה נוספים".

ל-20%, בעוד שעמלות הבנקים במוצרים אלה עומדות כיום על 40%. כלומר, פי 2! הצמצום הצפוי ברווחיות מביא את הבנקים, אם כן, לייזום תגובות מהירות שיעקרו מופנה לחברות הביטוח. במידה והחברות ייעתרו לדרישות ויגדילו ב"דלת האחורית" את עמלותיהם של הבנקים, מבלי לפגוע בהכנסות שלהן עצמן, המשמעות אחת: ייקור המוצרים וגלגול תוספת העמלה לבנקים על חשבון הצרכן. מהאוצר נמסר: "אנחנו רואים בביטוח הנלווה למשכנתא סוג של ביטוח חובה, כי הלקוח לא יכול להתחמק ממנו. לכן אנחנו בודקים על

באחרונה נודע כי הבנקים מנסים לעקוף את הוראות הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, ופנו בדרישה מחברות הביטוח להגדיל את עמלותיהם בשיווק פוליסות ביטוחי חיים לרוכשי משכנתאות. זאת, מתוך כוונה לשמר את הכנסותיהם משיווק הפוליסות לזכאי המשכנתאות על רקע הגבלת הממונה על גובה העמלות המרבי המותר. כזכור, הממונה הוציא לפני מספר חודשים הנחיה לפיה גובה העמלות המרבי המותר בשיווק ביטוחי משכנתאות יפחת בהדרגה ויגיע ב-2015

חברות הביטוח קובילות פתרון לביטוחי החנהלים: במקום הבטחת תוחלת חיים הבטחת תשואה על החיסכון הפנסיוני

מהחברות. אחת האפשרויות הנבחרות כיום בחברות היא במקום להבטיח תוחלת חיים להבטיח תוחלת תשואה, כמו תוכניות הפיקדונות בבנקים. כלומר, הבטחת תשואה לחוסכים לפנסיה, כאשר העיקרון הוא טווחי החיסכון: לטווח קצר או בינוני (עד 10 שנים), ולאחר מכן חידוש ההבטחה תחת תשואה חדשה. ככל הידוע, הממונה פרופ' עודד שריג מוכן לאמץ פתרון זה תחת סייגים של שימור הון עצמי נדרש מצד החברות והבטחת היכולת של הלקוח לחזור בו מהתחייבותו ולצאת ממסלולי הבטחת התשואה תוך תשלום קנס יציאה בטרם עת. בשבועות הקרובים תתבהר התמונה וניתן יהיה לראות לאן פניהן של החברות בנושא ובהתאם, תגובת האוצר.

המכריע של קרנות הפנסיה, אולם מצד שני מבטל את יכולת הבחירה של הציבור, מצמצם את תמהיל המוצרים הפנסיוניים, מחליש את החברות הבינוניות והופך את שני המוצרים הפנסיוניים ל"אותה גברת בשניו אדרת". בשורה התחתונה, השוק התחרותי כיום יהפוך, בניגוד להצהרות האוצר, לשוק חד מוצרי ונטול כל מימד תחרותי. על רקע הדברים, פועלות החברות לפתוח לעצמן אפיק שיווקי חדש וכחלופה לביטוחים עם המקדמים המובטחים כבר מגיל צעיר, מקדמות הבטחות חדשות לחוסכים, אשר אינן נכללות בקרנות הפנסיה. הרציונאל: ההבנה שבשוק חד-מוצרי הצמיחה בשוק הפנסיוני תיעצר - ועצירת הצמיחה תשפיע באופן ישיר על התוצאות העסקיות של מי

עם ביטול המקדמים המובטחים בביטוחי מנהלים החל מינואר 2013 פועלות חברות הביטוח לקדם פתרונות שייתנו מענה לקבירתם למעשה של אותם ביטוחים, המהווים אלטרנטיבה לקרנות הפנסיה. על-פי הוראות הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, פרופ' עודד שריג, ביטוחי המנהלים במתכונתם החדשה יוכלו להבטיח מקדמים רק מגיל 60, כאשר הבטחה זו, מגיל הפנסיה, עומדת מכבר לרשות המובטחים בקרנות. כך, מטשטש ההבדל המהותי בין המוצרים וכפועל יוצא, ביטוחי המנהלים יהפכו, כמו קופות הגמל עם החלת תיקון 3, למוצר כלל ועיקר לא אטרקטיבי. נתון זה עומד לרשות חמש חברות הביטוח הגדולות, שמחזיקות ברובן

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

***לריומונים 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

מחשובית, שרותית ומכירתית
באזור רחובות קורות חיים נא לשלוח
ל: ap1000@walla.co.il

השכרת משרדים

**בירושלים, תלפיות, בבניין דקלי שלמה.
משרד מרוהט 10 מ"מ, מתאים לסוכן
ביטוח/נדלן. כניסה פרטית, כולל אינטרנט.
קומה שניה + מעלית.
לפרטים נוספים:
אלי - 0507404095

***להשכרה, בת"א, רח נחלת יצחק פינת

עליית הנוער, משרד מפואר, 165 מ"ר עם
8 חניות צמודות, פעיל כסוכנות ביטוח,
מרוהט מלא עם רשת תיקשורת טלפונים
ומיזוג אויר, מתאים לסוכן אחד גדול או
שלושה סוכנים עם מזכירות משותפת.
פינוי בינואר 2013
לפנות לאלי ארליך 050-6090880
או eli@erlich-insur.co.il

***במשרדי כרמים סכנות לביטוח

ניתן להשכיר משרדים ו/או שיתוף פעולה
במתחם הבורסה ברמת גן
לפרטים-050-5441387

***למכירה מכשיר SBOX חדש (ה'ה)

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

***קלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ

רוכשת תיקי ביטוח בכל הענפים בכל
הארץ לרבות השארת משרד קיים כסניף,
מכפילי רווח גבוהים ללא התאמה.
ניתן לפנות למייל shay@klauzner.co.il

מודעות דרושים

*לסוכנות ביטוח ותיקה ומצליחה בשוהם,
דרושה פקידה לתחום ביטוח החיים
ואו אלמנטרי
התפקיד כולל: מענה טלפוני, טיפול
בתביעות, טיפול בהצעות מחיר, ניהול יומן
וטיפול בלקוחות עסקיים.
משרה מלאה עם אופציה למשרה חלקית,
ללא ימי שישי.
nave@dolphin-ins.co.il

**לסוכנות ביטוח ותיקה בחיפה דרושה

פקידה/מזכירה למשרה מלאה, 5 ימים
בשבוע שעות עבודה 8:00-16:30.
ידע בתביעות עם ניסיון מוכח!!
הכנת הצעות מחיר לרכב, שליחת דואר,
סריקת חומר. הכרות עם תוכנות חברות
הביטוח, ידע ברבידי תוכנה - יתרון,
מסירות, נאמנות, ראש גדול ויכולת עבודה
בתנאי לחץ. קורות חיים נא לשלוח למייל:
eyal@tzameret-ins.co.il

**לסוכנות ביטוח איכותית בתל אביב,

דרושה פקידת ביטוח חיים עם ניסיון מוכח
ואוריינטציה שיווקית.
קו"ח לפקס 03-6810703

**לסוכנות ביטוח איכותית בתל אביב,

דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי עם ניסיון
מוכח ואוריינטציה שיווקית.
קו"ח לפקס 03-6810703

***לסוכנות ביטוח בבאר שבע, דרושה

פקידת ביטוח אלמנטרי עם ניסיון מוכח!!
לפרטים: ziv@ikeshet.co.il

***לסוכנות ביטוח ותיקה מאד במרכז

ת"א עם מוניטין מקצועי בתחום אלמנטרי
ופנסיוני דרוש סוכן בעל רישיון לתחום
השיווק 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+בונוסים
קורות חיים מתאימים נא לשלוח למייל:
LIAT@FINANCESHOP.CO.IL
או לפקס 077-9359006 לקביעת פגישה

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

*דרושה סוכנות ביטוח למכירה
משקיע אסטרטגי מחפש לרכוש שליטה
בסוכנות ביטוח בינונית שמתמחה בביטוח
רכב, לצורך החדרת מוצר פינוסי חדש
אשר יגדיל את היקפי הפעילות.
לפרטים באמצעות המייל: H@i106.co.il

***סוכנות ביטוח גדולה בירושלים מעוניינת
ברכישת תיק ביטוח גשר מיזוגים ורכישות
דני dani@gsr.co.il 054-4884220

***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 תיק ו/או במיזוג עם
סוכנות איכותית לצורך צמיחה והעצמה.
Rvsy.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
או razinsu@gmail.com

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

***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