



עקיבא קליימן: "רפורמת ביטוח המקדמים מקדמת אה'נדה של קידום קרנות הפנסיה. מישהו בקומה 6 באוצר יודע יותר טוב מה טוב לכולם"

עד שיהיו חלופות לבחירת המבוטח", אמר. על רקע הדברים ובמסגרת מאבק הלשכה בנוגע לאישור חלופה טרם ביטול המקדמים בביטוחי המנהלים, התפרסמו במהלך השבוע מספר כתבות בנושא, ביניהן: סיקור נרחב ב"מעריב עסקים", ב"גלובס", ב"דה מרקר" וברשת ב' של קול ישראל. כמו כן מסר קליימן כי נשיא הלשכה **אודי כץ CLU** וגורמים נוספים בלשכה מקיימים דיונים קדחתניים מול אנשי האוצר ונבחרו הציבור על מנת להבטיח שזכות הבחירה של הציבור לא תפגע מתחילת 2013 בעקבות הרפורמה.

הלשכה ובראשה נשיא הלשכה החליטה כי נילחם בהחלטה הזו בכל האמצעים החוקיים שעומדים לנו. לא נוותר. פנינו ונפנה לשר האוצר, לכנסת, לבג"צ. כל דבר שאפשרי ומותר". קליימן הוסיף והתריס כי "רפורמת ביטוח המקדמים מקדמת אג'נדה של קידום קרנות הפנסיה. מישהו בקומה 6 באוצר יודע יותר טוב מה טוב לכולם". לסיום, פנה יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, אשר היה נוכח באולם, וקרא לו לאשר תוכנית חלופית. "תאשר תכנית חלופית ותחכה עם ביטול המקדמים

"בראשון בינואר 2013 משרד האוצר מוריד את דגל המבוטח לחצי התורן", כך אמר **עקיבא קליימן**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, בוועידת עדיף ה-12, שהתקיימה השבוע בתל אביב, בהתייחסו לרפורמה שמוביל משרד האוצר בביטוחי המנהלים מבלי להציג טרם לכן חלופה מתאימה. בדבריו הנוקבים תהה קליימן כי "איזה מין דבר זה שב-22 לינואר קוראים לי ללכת לבחור ראש ממשלה, שר ביטחון, שר אוצר, ורק את קרן הפנסיה אסור לבחור, כי מישהו באוצר כבר חשב בשבילך והחליט בשבילך מה טוב לך ולכולם. מה זה הדבר הזה?"

הלשכה מחשיכה במאמציה להעצמת תדמית הסוכן וחיזוקו:

קמפיין פרסומי חדש של הלשכה, בחסות "כנורה מבטחים", ייצא לדרך בשבוע הבא

נשיא הלשכה כי נותנת החסות לקמפיין, "כנורה מבטחים", "מבטאת במעשים ולא בדיבורים את האמון, החשיבות והתמיכה בערוץ הסוכנים". לדבריו, "הלשכה נחושה להמשיך ולהעצים את מעמד הסוכן האנושי ויתרונותיו הרבים אל מול מוקדנים ומכונות אוטומטיות בחברות הישירות". **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, הוסיף כי "הקמפיין הינו נדבך נוסף בשרשרת המאמצים שמקדמת הלשכה לטובת העצמת תדמית הסוכן וחיזוקו. באמצעות הקמפיין מבקשת הלשכה להמחיש לציבור הרחב את התועלת שבפנייה לסוכן הביטוח, איש המקצוע הנותן מעטפת שלמה של פתרונות ושירות אישי ברמה הגבוהה ביותר".

ימשיכו ויציבו ראשי המחוזות את השאלה המרכזית: למה חשוב כל-כך לפנות לסוכן הביטוח, תוך הקבלה למקצועות אחרים כמו עורך דין ורואה חשבון. המסקנה הנלווית שתופיע בתשדיר תחזק את הבידול של סוכן הביטוח ויתרונותיו ללקוח אל מול הערוצים הישירים. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, ציין כי "הלשכה פועלת בשני מישורים מקבילים: האחד - מיצוי ההליכים מול הרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו לעניין פסילת התשדיר שהעלנו, והשני - מתן רוח גבית ותמיכה שיווקית לפעילות הסוכנים לקראת סוף השנה תוך הדגשת החיבור לשטח, לכלל הסוכנים בפריסה ארצית". עוד אמר

קמפיין פרסומי חדש של הלשכה, בחסות חברת "כנורה מבטחים", ייצא לדרך בשבוע הבא. קמפיין זה יתקיים במקביל לבירור הערעור שהגישה הלשכה לרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו בעניין פסילת תשדיר הרדיו שהעלתה לפני מספר שבועות. הקמפיין שיעלה בשבוע הבא ישודר בתחנות הרדיו האזוריות ויתפרש על פני כשבועיים. הוא יכלול את ראשי מחוזות הלשכה: **אודי הוד**, יו"ר מחוז השפלה; **יפת בקשי**, יו"ר מחוז באר שבע והדרום; **אילן שגב**, יו"ר מחוז ירושלים; **זהבה פורת CLU**, יו"ר מחוז תל אביב; **אריה אברמוביץ**, יו"ר מחוז חיפה והצפון; ו**דני קסלמן**, יו"ר מחוז השרון. במרכזו

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

שלמה אייזיק: "אני צופה בטווח הבינוני כפת חסכון ארוך טווח עמוקה, כתוצאה מהרפורמות, החוזרים והתקנות אותם מוביל אגף שוק ההון והאוצר"

מדבריו של שלמה אייזיק, בעלים ומנכ"ל "יונט - רשת סוכנים וסוכנויות", עם קבלת פרס סוכנות השנה בוועידת עדיף ה-12, שנערכה השבוע בתל-אביב, בקטגוריית: בית הסוכן

נצבר בחסכון ארוך הטווח ואשר נמצא אצלנו סוכני הביטוח העצמאיים, ירד לטמיון. "לסיכום", ציין אייזיק, "לאור כל אשר ציינתי (וישנם עוד סממנים) המסקנה הברורה הינה שהאוצר מוביל מהלך של חיסול פעילותם של סוכני הביטוח בכל הקשור לחסכון ארוך הטווח - החליטו שאנחנו מיותרים ואולי מפריעים. ומי שיפגע בסופו של דבר יהיו אזרחי המדינה וכמובן אנחנו בעלי העסקים הקטנים. בעוד מס' שנים יתגעגעו אלינו ולשוק שהיה... התיקון שיידרש יהיה קשה וייקח זמן רב מאוד עד כדי בלתי אפשרי. הביטוח הפנסיוני יישאר נחלת הבנקים והמערכים הישירים של הגופים המוסדיים, עם המון לקוחות שבויים ורמת שירות מתדרדרת". בנוסף לדברים נוקבים אלה, ביקש אייזיק להתייחס בדבריו בעת קבלת הפרס לנושא נוסף בענף, הקשור למערכת היחסים שבין חברות הביטוח לסוכני הביטוח, וכך אמר: "אני חושב שהגיע הזמן שהחברות יבחרו האם הן עובדות עם סוכנים או עובדות ישיר ואני מתכוון ל-100% מוכוונות לערוץ הפצה כזה או אחר. המצב בו אנחנו בוחרים לעבוד עם חברות שגם מתחרות בנו אינו סביר ואינו הגיוני יותר - המשך המצב הנוכחי פועל לרעתנו ומעמיד אותנו במצבים בלתי אפשריים מול הלקוחות שלנו. האבסורד הגיע למקומות שכיום חלק מהחברות מפיצות הסדרי דמי ניהול לקהלי יעד שונים עם סוכן ובלו סוכן. זאת ועוד, אנחנו ביונט קבלנו החלטה להפסיק לעבוד עם אותו בית השקעות אשר החליט כי אנחנו מיותרים וכי כדאי לעשות עסקים ב-0.19% מהצבירה ללא 'סוכן/ מתווך' באמצע. אני מניח כי מנהלי אותו בית השקעות לא למדו את ההיסטוריה של חברת 'חברים ומפסידים'... 90% מהלקוחות לא מצטרפים להסדר פנסיוני בגלל דמי ניהול כאלו ואחרים, אלא אך ורק בגלל שסוכן ביטוח אישי גרם לו להצטרף. ולמי ששכח אנחנו הגורם המרכזי להצטרפותם של כ-820 אלף עובדים במסגרת הסדר פנסיוני החובה במשק - זאת עפ"י דברי מנכ"ל התמ"ת".

תחרות ולא בטיח....), וגם לא יהיו שם סוכנים עצמאיים שיפעלו לצד הלקוחות. מהלך אותו הולך, לצערי, אגף שוק ההון בחודשים הקרובים ע"י ביטול מקדמי ההמרה לקצבה ומתן 'בונוס' ענק לחברות הגדולות; 6. כחלק מהאסטרטגיה אותה מוביל האוצר והרשויות במדינת ישראל לדחיסתם ולחיסולם של העצמאיים והעסקים הקטנים ולאור פרישת חלק גדול מהסוכנים העצמאיים, השיווק הישיר של החברות יתפוס תאוצה גדולה ואת המחיר ישלם הלקוח/האזרח (שיהפוך כאמור להיות שבו וחסר כל יכולת לקבל טיפול מתמשך אצל יותר מיצרן אחד); 7. הגופים הגדולים יפכו להיות גדולים יותר והגופים הקטנים ייעלמו - תרומה נוספת לחוסר התחרות והשירות. יהיה אולי המון הון אבל ללא שוק; 8. חשיפת האזרחים לתת-ביטוח חיים/מחלות/נכות/פנסיה סבירה ועוד תחריף ותגדל, משפחות יישארו ללא הגנות מספיקות; 9. משקיעים זרים ובכלל ידירו רגליהם מכניסה לשוק הביטוח בישראל. כאשר אין שום יכולת לשום גוף להקים כיום קרן פנסיה כזו או אחרת, אנחנו צפויים לשוק חסכון ארוך טווח ללא תחרות וכאמור, עם לקוחות שבויים בידי הגופים; 10. במהלך השנה האחרונה יצא אגף שוק ההון עם תהליך הסדרה מתקדם כפי שקיים במדינות ה-OECD, "קודקס". הסדרה זו מאפשרת תחת מסגרת של כללים ברורים, לכל יצרן, להחליט על הנפקת פוליסות הביטוח אותם הוא רוצה ללא כל צורך באישור ספציפי לכל תוכנית ע"י האגף. בפועל עולם כמנהגו נוהג ואתם, אדוני המפקח, לא מאפשרים לחברות (בעיקר הקטנות) לצאת עם מוצרים הכוללים מקדמי המרה לקצבה ובכך תחסלו אותן לחלוטין כיוון שלפחות לאחת מהן אין שום אלטרנטיבה של קרן פנסיה, או שנהיה עדים למיזוג נוסף בשוק הביטוח והגדלת הריכוזיות. אני צופה שבתוך קצר ביותר רוב הפעילות החדשה בחסכון ארוך טווח (כ-80%) תתרכז בשלושה גופים: מבטחים מנורה, מקפת-מגדל, עתודות-כלל; 11. חלק גדול מהידע ומהניסיון אשר

"אני מבקש לפרוש בפניכם את מפת חסכון ארוך הטווח העגומה, מבחינתנו, כפי שאני צופה בטווח הבינוני, כתוצאה מהרפורמות, החוזרים והתקנות אותם מוביל אגף שוק ההון והאוצר בשלוש השנים האחרונות - התחזית שלי. 1. אין כניסת 'דם חדש' של סוכני ביטוח עצמאיים - חסמי כניסה לא הגיוניים ובלתי אפשריים כתוצאה מסירוס הסטאז'רים מלמכור/לשווק בתקופת הסטאז'. ההפליה הקיימת בין גוף מוסדי לבין משרדי ביטוח עצמאיים הינה הרסנית ובלתי הגיונית. כשאין כניסת 'דם חדש' התוצאה ברורה - הזדקנות ומיתה. לאחרונה אף התפרסמו נתונים המלמדים על ירידה משמעותית במתעניינים להיכנס לפעילות עצמאית בשוק הביטוח, וכמי שמנהל בית ספר להכשרת סוכנים חדשים אנחנו מרגישים את העניין היטב-היטב; 2. הרפורמות וכל התקינה בשנים האחרונות הופכת את העיסוק של סוכני הביטוח העצמאיים לבלתי הגיוני (המון מטלות רגולטוריות בצד אכיפה, שירות הולך ומתדרדר מצד היצרנים המצריך משאבים לא הגיוניים ועוד), לרוב הסוכנים הקיימים למעשה כבר נמאס מהכתישה הבלתי הגיונית ובחלקם הגדול נמצאים כבר בהליכי 'פרישה'; 3. פגיעה אנושה אשר צפויה בתגמול הסוכנים כתוצאה מהמבנה החדש של דמי הניהול (שהינה חזות הכול כמובן), בתוספת התערבות אגף שוק ההון במבנה התגמול שלנו מייצרת אנומליה בין רמת האחראיות, הידע והמקצועיות הנדרשת מאיתנו לבין התמורה האפסית, דבר ההופך את הפעילות העסקית בחסכון ארוך הטווח ללא כלכלית וללא כדאית לסוכנים העצמאיים; 4. אני צופה שוק ללא תחרות הנובע מסטנדרטיזציה מלאה של תהליכים ומוצרים ופרישת חלק גדול מסוכני הביטוח העצמאיים בתוספת דמי ניהול אחידים/אפסיים. למעשה יהיה מוצר יחיד ודמי הניהול, כאמור, יהיו חזות הכול; 5. ירידה דרמטית ברמת השירות - לא תהיה מוטיבציה ליצרנים להשקיע ולשפר את רמת השירות בגלל גידור יכולת הניוד של העמיתים והמבוטחים (לא

יונל כהן, מנכ"ל "מגדל": "שהמדינה תנהל את הפנסיה ואנחנו את ההשקעות. בפועל, כבר היום מי שמנהל את כספי הפנסיה הם החוזרים שמוציא משרד האוצר"

הממוזג בקביעת דמי ניהול חדשים בקרן הפנסיה שבניהולו. רביב טען כי "אנחנו שנים עובדים עם סוכנים, ובמהלך השבועיים האלה, בלי הרבה שיווק, הצטרפו לקרן הפנסיה שלנו 12,000 עמיתים חדשים. זה הכפיל את קרן הפנסיה שלנו בתוך שבועיים". התבטאות זו התסיסה את הקהל והביאה את **אבי אקהאוס**, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה ומנכ"ל משותף בסוכנות "אגוז" (לשעבר מנכ"ל "הפניקס פנסיה וגמל"), לקום ולצעוק לעברו של רביב: "העיסוק בדמי הניהול הוא בושה. אני מזמין את העיתונות לפתוח את הדוחות האקטואריים של דש פנסיה לשנת 2011, ולגלות גירעון אקטוארי. יש להפיץ מוצרים לפי האיכות ולא על פי דמי ניהול, וראוי שהלקוח יידע מהם הנתונים האמיתיים של דש".

ביטוח חיים הוא אכן יקר, אולם הוא מבטא את הסיכון. אם הוא מתממש, אז הפרט לא שילם יקר". בתוך כך התייחס במהלך

אבי אקהאוס, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה: "העיסוק בדמי הניהול הוא בושה. אני מזמין את העיתונות לפתוח את הדוחות האקטואריים של דש פנסיה לשנת 2011, ולגלות גירעון אקטוארי. יש להפיץ מוצרים לפי האיכות ולא על פי דמי ניהול, וראוי שהלקוח יידע מהם הנתונים האמיתיים של דש"

הוועידה **אילן רביב**, מנכ"ל "דש-מיטב", למהלך האחרון שהוביל בית ההשקעות

יונל כהן, מנכ"ל "מגדל", הפתיע השבוע בוועידת "עדיף" כשהציע להחזיר את ניהול כספי הפנסיה של הציבור לאחריות המדינה, כאשר חברות הביטוח יתפקדו רק כגופים האמונים על ההשקעות, בשיטת "מיקור חוץ" (OUT SOURCING). לדבריו, "במקום ש-17 חברות ינהלו מערכות מחשוב מסורבלות - המדינה יכולה לנהל את הפנסיה בעצמה. המדינה מחזיקה כבר כיום במערכת פנסיה שנקראת ביטוח לאומי. מבטוח שיגיע לגיל הפנסיה יוכל לקבל את הקצבה מהביטוח לאומי. המדינה תשלם את הפנסיה ואנחנו ננהל את ההשקעות. הרי בפועל, כבר היום מי שמנהל את כספי הפנסיה הם החוזרים שמוציא משרד האוצר". עוד הבהיר כהן כי "קרן פנסיה היא מכשיר טוב מאוד, אבל אסור לשים את כל הכסף בסל אחד.

עתירה לבג"צ: לבטל את חובת הפרישה בגיל 67

כוונתם של העותרים למנוע את האפשרות משכירים שהגיעו לגיל פרישה לפרוש מעבודתם ובכך להשוות את זכויות אלו שעברו את גיל הפרישה לנהוג בארה"ב, בריטניה, אוסטרליה וקנדה, שבהן בוטלה מכבר חובת הפרישה וזו איננה תלויה עוד בגיל מסוים (פרישה לפי גיל). בתוך כך מבהירים העותרים כי אין בכוונתם לביטול עקרוני של גיל הפרישה בישראל, כי אם לאפשר לאלו הרוצים להמשיך לעבוד - שאכן יוכלו לעשות כן, בעוד שאלו שירצו לפרוש יוכלו לקבל כחוק את קצבת הזקנה והפנסיה המגיעה להם. אל שלושת העותרים צפויים, ככל הנראה, להצטרף בקרוב עותרים נוספים משורות האקדמיה ואנשי הרח.

השבוע הגישו שלושה עותרים, פרופסורים מהאקדמיה - **משה גביש** מהטכניון, **מרדכי שגב** מהטכניון ו**אסא כשר** מאוניברסיטת ת"א - עתירה לבג"צ, שעניינה ביטול חובת הפרישה בגיל 62 (נשים) ו-67 (גברים). העותרים מציינים באמצעות **עו"ד שושנה גביש** כי "העבודה היא מקור מרכזי להגשמה עצמית, לדימוי ולמעמד חברתי, לקשרים והתערות חברתיים ולבריאות הנפשית והפיסית". לדבריהם, החוק כיום, הקובע כי מעסיק יכול לחייב עובדים באותם גילים לסיים את עבודתם אינו עולה בקנה אחד עם היותה של ישראל "מדינה יהודית ודמוקרטית החייבת לשמור על כבוד האדם בכל המצבים האנושים ובכלל זה לעת זקנה", לשון העתירה. עיקר

לשכת סוכני ביטוח בישראל



ברכות חמות לכלי רחמני

חברי הלשכה מברכים את לוי רחמני, נשיא קבוצת "איילון", מנכ"ל "איילון אחזקות ביטוח", יו"ר "איילון חברה לביטוח" ונשיא המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל, על קבלת פרס הוקרה מיוחד בוועידת עדיף ה-12 עבור תרומתו ארוכת השנים לענף הביטוח, הפנסיה והפינוסים בישראל. יישר כוח, בריאות שלמה ועוד שנים רבות של עשייה ותרומה.

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.
www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

המפקח פרסם את חוזר השירות ללקוחות סוכנים ויועצים

לגרוע מהוראות אחרות לעניין זה; בעל רישיון ימסור כל מסמך הקשור ללקוח, ונמצא ברשותו על פי דין, תוך זמן סביר ממועד דרישת הלקוח, לרבות לקוח לשעבר; בעל רישיון ימסור ללקוח שפנה אליו בעניין תביעה, מידע אודות זכויות הלקוח, ויביא לידיעתו את דרכי הפעולה העומדות בפניו בהליך יישוב התביעה".

כמו כן נקבע בחוזר כי "תאגיד שעובדים בו עשרה בעלי רישיון או יותר, ימנה את אחד העובדים בו כאחראי על שירות לקוחות במשרד וטיפול בפניות לקוחות. תפקידי אחראי שירות לקוחות יהיו לכל הפחות אלו: לקבוע הנחיות לטיפול בפניות ובתלונות לקוחות, וכן להנחות ולהביא לידיעת בעלי רישיון בתאגיד את הכללים והעקרונות החלים בעניין שירות לקוחות; להגיש למנהל העסקים בסוכנות או לאחראי על יעוץ פנסיוני בתאגיד דוח שנתי הסוקר את עמידת התאגיד בהוראות חוזר זה". לבקשת הלשכה נדחתה בשנה כניסתו לתוקף של חוזר השירות והוא יישם מה-1 בינואר 2014.

בהגנות ובכבוד וכיבד את פרטיותם; בעל רישיון יפעל לעדכן את לקוחותיו לגבי אופן קבלת שירות ממנו, לרבות דרכי התקשרות, ימי עבודה ושעות קבלת קהל במשרדו, אם קיימות, ויפרסם פרטים אלו באתר האינטרנט שלו, אם קיים; בעל רישיון ייתן מענה מתאים לצרכי

לבקשת הלשכה נדחתה בשנה כניסתו לתוקף של חוזר השירות והוא יישם מה-1 בינואר 2014

לקוח, תוך זמן סביר ממועד פניית לקוח המבקש לתאם עמו פגישה או לשוחח איתו; בעל רישיון יקיים תקשורת יעילה וזמינה עם לקוחותיו, יספק מענה ראשוני לכל פנייה בזמן סביר, וימסור תשובות ברורות ומנומקות ככל הניתן; בעל רישיון ייתן מענה ענייני תוך זמן סביר לבקשת לקוח לקבל ולהעביר אישור או מסמך, וכן להעביר בקשה לגוף המוסדי לביצוע פעולה הקשורה למוצר, והכל מבלי

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע את החוזר שעניינו: שירות ללקוחות סוכנים ויועצים. מדובר בחוזר משלים להוראות חוזר "שירות ללקוחות גופים מוסדיים". המפקח מציין ומבהיר כי "בעל רישיון נדרש לתת ללקוח שירות מקיף וכולל בכל עניין הקשור למוצר שרכש לקוח, החל ממועד ההתקשרות ועד ליישוב תביעה. שירות איכותי מהווה תנאי יסודי ליכולת לקוח לממש את זכויותיו. חוזר זה, המשלים את הוראות חוזר 'שירות ללקוחות גופים מוסדיים', מבטיח מתן שירות נאות על ידי בעל רישיון לאורך כל תקופת הקשר עם לקוח". בתוך כך קובע החוזר כי "בעל רישיון יקבע אמנת שירות שתכלול, לכל הפחות, את זכויות לקוחותיו והתייחסות לעקרונות הקבועים בחוזר זה, ויפרסם את אמנת השירות שקבע במקום זמין ללקוחותיו ובאתר האינטרנט שלו, אם קיים". בתוך כך מפרטות ההוראות את מתן השירות המתחייב מבעל רישיון כדלקמן: "בעל רישיון יתייחס ללקוחותיו

אלי ארליך שרותי ביטוח בע"מ

סוכנות הביטוח המובילה בישראל בביטוחי נסיעות לחו"ל לגיל השלישי

בואו לפתוח את 2013 עם מיזם עסקי חדש!

לכם חבריי - סוכני הביטוח מכל הארץ!

אני מציע את נסיוני המקצועי והאישי רב השנים להקים ולנהל עם כל סוכן שיפנה - מיזם לבניית תיק ביטוחי חו"ל עבור אוכלוסיית הגיל השלישי במשרדו.

אין כמו נסיון מוכח להבטחת תוצאות עבורכם!



כנסו ולחצו לייק לקבלת עידכונים נוספים!

נא פנו אלי אישית לתיאום פגישה:

050-6090880

eli@erlich-insur.co.il

ביקורת קשה נגד חברת "הפניקס" מצד בית המשפט לאחר שזו "גררה" נכה חולה ניוון שרירים לדיון משפטי סביב תביעת פיצויים

למצבו והיה מבצע בעצמו פעולות שיכל לעשות לבדו מיום היוולדו. לא שפר עליו מזלו ובנוסף לכל צרותיו, הוא נפגע בתאונת דרכים שגרמה לו לנכויות נוספות... לחצי נחמתו, החוק עומד לצידו ומעניק לו פיצוי כספי, אולם בחרה הנתבעת שלא להקל עליו ו'גררה' אותו לשלב ההוכחות, בו עבר הוא ואביו חקירות נגדיות שהקשו עליהם, פיזית ונפשית... התובע יושב באולם בית המשפט, חולה קשה, צפון בתוך עצמו, וצופה בצדדים במחלוקת לוהטת: מתי ילך לבית עולמו?... קיבלתי בהכנעה את עמדת חברת הביטוח, לא לחצתי בשום דרך על הסכמה לקבלת הפשרה וקבעתי את התיק להוכחות, אך בכלל העת, הייתי סבור כי הנה חברת הביטוח עומדת 'לשלוף שפן מן הכובע' ולהוכיח כי אין המדובר בתאונת דרכים אלא במשהו אחר או שמא התובע לא באמת נפגע וממשיך לתפקד כרגיל. שלב הבאת הראיות של התובע הסתיים ואז חברת הביטוח הכריזה שאין לה עדים. לא הובא חוקר פרטי או עד כלשהו שיכל להטיל בדל של ספק בגרסתו של הנפגע, והדבר תמוה בעיני."

של התובע כי אין מחלוקת על מצבו הפיזי של המבוטח, אולם "עם כל האי נעימות שבדבר וכשברור לנו שעניין זה מסור רק לריבוננו של עולם, אין מנוס מלהכריע בנושא תוחלת חייו של התובע, דבר שיש לו השלכה ישירה לגובה הפיצוי המגיע לו על פי חוק". השופט פסק לבסוף באופן גורף לטובת המבוטח וקבע כי "הפניקס" תפצה אותו בגובה הפיצויים המקסימאלי על-פי חוק של כ-200 אלף ש"ח. אולם, בצד הכרעתו ביקש השופט להוסיף לפסיקתו פרק מסכם של "הערה לסיום". בפרק זה, יוצא דופן וחרף בניסוחיו, הסביר השופט כי "משום שאין ביכולתי להוסיף פיצויים על כך לפי חוק, הרי שאין לי דרך אחרת להביע תרעומת אלא בהערה זו בסיום פסק הדין". כך כתב השופט: "לא אוכל לסיים פסק דין זה מבלי להעלות על הכתב את תחושתי הקשה על כי היה צורך לקיים דיון בתיק זה עד תומו... התובע כל חייו, על אף הקשיים, השתדל לא להיות נטל כבד על החברה, להיות מועיל ולתרום ככל יכולתו. הוא התנדב לצה"ל ואף שירת במשך זמן משמעותי, עבד בעבודה אשר התאימה

באחרונה התבררה בבית המשפט השלום בתל אביב תביעה לכאורה שגרתית, שעניינה מתן פיצוי למבוטח בגין תאונת דרכים. אלא שהדיון בתביעה הוביל את השופט בתיק **מנחם (מריו) קליין** להתבטא בצורה חריפה ויוצאת דופן נגד המבטחת, חברת "הפניקס". מדובר בתביעה של אדם בן 28, לאחר שנגרמו לו נזקי גוף בעקבות תאונת דרכים שעבר. "הפניקס" ביטחה את השימוש ברכב אשר היה מעורב בתאונה. בתחילה הציע בית המשפט פשרה בין הצדדים, אולם "הפניקס" סירבה וביקשה לקיים הליך הוכחות בתיק. בשלב זה עסק ההליך במצבו הפיזי של המבוטח, או ליתר דיוק בתוחלת חייו, מכיוון שזה מרותק לכסא גלגלים וחולה במחלת ניוון שרירים. "הפניקס טענה בדיון כי 'לפי מאמרים תוחלת החיים של החולים במחלה זו נעה בין גיל 17 עד לגיל המקסימאלי של 35". עוד הוסיפה וטענה החברה כי לאור הידוע מאותם מאמרים "תוחלת חייו הינה עד גיל 40 לכל היותר ומכאן שכל חישובי הפיצויים צריכים לקחת בחשבון נתון זה". מנגד טענו עורכי דינו

תודה

רשת סוכנויות הביטוח והפינוסים **U-NET** נבחרה לבית הסוכן לשנת 2012 במסגרת דירוג נבחרי השנה של עיתונאי הכלכלה והפינוסים וקוראי **נ**דיף.

להמשיך להוביל זה מחייב

נציגים מהנהלת הלשכה התארו במרכז הלמידה והפיתוח החדש של קבוצת "מגדל"

ומגוונים, כגון צילום ההרצאות לצורך שידור מרחוק או לימוד עצמי במחשב, תרגול וסימולציות בעזרת טלוויזיה במעגל סגור ואף מערכת המאפשרת לקבל ולהציג בזמן אמת את תגובות המודרכים בכיתה. לדברי קצ'לניק, "המרכז החדש פותח לנו עולם של הזדמנויות בתחום הלמידה והפיתוח העסקי של הסוכנים. בעזרת התשתית שהוקמה כאן נוכל להנגיש את הלמידה למעגל מורחב של מודרכים וליישם שיטות מתקדמות לשדרוג הידע והביצועים של הסוכנים במגוון של נושאים: מיומנויות בתחום המכירות והשירות, הטמעת כלים טכנולוגיים, שיפור תהליכי עבודה, הכשרות והסמכות במסלולים מקצועיים ועוד". קצ'לניק הוסיף כי "הי השקעה שנשענת בראש ובראשונה על תפיסת העולם הערכית של מגדל הרואה באנשיה נכס מרכזי ומקור לצמיחה ולהובלה גם בשנים הבאות". בתום הסיוור דנו מנהלי "מגדל" ונציגי הנהלת הלשכה על רעיונות למיזמים משותפים במרכז הלמידה בתחום ההכשרות המקצועיות והפיתוח העסקי של הסוכנים. בתוך כך הביע נשיא הלשכה **אודי כץ** את הערכתו הרבה על ההשקעה של "מגדל" בפיתוח המרכז המרשים הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל מציבה מגדל סטנדרטים חדשים בקידום הכשרות הסוכנים ושדרוג הידע והמיומנויות שלהם לטובת ציבור המבוטחים".

סוכניה ועובדיה. יוגב ציין כי "מרכז הלמידה הוקם כתשתית לפיתוח הידע, המקצועיות והמצינויות של סוכני מגדל ועובדיה. זוהי השקעה המשקפת את המחויבות שלנו לעתיד המקצועי של הסוכנים ולשותפות העסקית אתם". עוד הוסיף יוגב כי "אנחנו חיים בסביבה עסקית, דינאמית ותובענית המכתיבה לנו את הצורך להטמיע ידע ושינויים בקצב הולך וגדל. בסביבה

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "כחברה מובילה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל מציבה מגדל סטנדרטים חדשים בקידום הכשרות הסוכנים ושדרוג הידע והמיומנויות שלהם לטובת כלל ציבור המבוטחים"

מעין זו, למידה והתחדשות הן תנאי הכרחי להצלחה. הקמת מרכז הלמידה מבטאת את השאיפה שלנו למקסם את התנאים להצלחה ולצמיחה בעידן המורכב והמאתגר שלפנינו". בתוך כך, מתחמי הלימוד במרכז תוכנו ועוצבו בהתאמה לסגנונות למידה שונים ומכילים בין היתר: אודיטוריום, כיתות הדרכה טכנולוגית, חדרי הרצאות, כיתות לפיתוח ותרגול מיומנויות התנהגותיות, חדר לימוד עצמי ואף חדר חדשנות. חדרי המרכז מאובזרים עם ציוד חדיש ומתקדם המאפשר שימושים שונים

נציגים מהנהלת הלשכה, עמם נמנו נשיא הלשכה **אודי כץ CLU**, מ"מ וסגן הנשיא **רוני שטרן**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי **קובי צרפתי**, יו"ר ליסו"ב **איציק צרפתי** ומנכ"ל הלשכה **מוטי קינן**, ערכו בשבוע שעבר סיוור במרכז הלמידה והפיתוח החדש של קבוצת "מגדל". המרכז עתיד לשרת כ-6,000 סוכנים ועובדים ב"מגדל", ולאפשר מגוון רחב מאוד של הכשרות בתחום המקצועי, הטכנולוגי וההתנהגותי תחת קורת גג אחת. בין המארחים מ"מגדל": **אריק יוגב** משנה למנכ"ל, ראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה; **משה תמיר** משנה למנכ"ל, ראש תחום השיווק ופיתוח עסקי; **דורון ספיר** משנה למנכ"ל, ראש חטיבת המטה בהנהלת "מגדל" (שמונה לאחרונה למנכ"ל ויזה כאל); **סיגלית רז** סמנכ"ל, מנהלת תחום משאבי אנוש; **וקרלוס קצ'לניק**, מנהל מחלקת הדרכה וקידום מכירות בחטיבת הלקוחות. יצוין כי קצ'לניק, שהדריך את המשתתפים בסיוור, עמד בראש צוות ההקמה של המרכז במהלך שלוש השנים האחרונות והיה מעורב באופן פעיל בשלבי התכנון והביצוע של הפרויקט. מרכז הלמידה החדש, השוכן במתחם קריית "מגדל" בפתח תקווה, מתפרס על שטח של 470,1 מ"ר ומכיל 12 כיתות לימוד עם קיבולת ל-500 מודרכים. הקמתו נועדה לרכז תחת קורת גג אחת את פעילויות הדרכה של "מגדל" עבור כ-6,000

כשה תמיר, המשנה למנכ"ל "מגדל", כונה למנהל השיווק והחדשנות הראשי של ענק הביטוח והפיננסים, א'נרלי

הדיגיטליות. המהלכים שהוביל זיכו את הקבוצה בפרסים יוקרתיים רבים ובהכרה בין-לאומית רחבה. ראשי "ג'נרלי" נחשפו ליכולותיו המקצועיות הגבוהות, כאשר במקביל לתפקידיו בקבוצת "מגדל" פעל תמיר במסגרת "מעבדת החדשנות" של ענק הביטוח והפיננסים האירופי והנהיג צוות מומחים בינלאומי שייצר פתרונות ופלטפורמות לפיתוח עסקי של "ג'נרלי" במדינות שונות. תמיר יחל בתפקידו באביב הקרוב. הוא יפעל ממטה התאגיד באיטליה, אולם נענה לבקשת מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, ובמקביל ימשיך וייעץ לקבוצה בישראל.

החל את הקריירה המקצועית בניהול מערך הטבות העובדים בחטיבת משאבי האנוש של "אינטל". בשנת 2003 הצטרף לקבוצת "מגדל" כעוזר המנכ"ל דאז, **איזי כהן**, וכראש המטה של הקבוצה. ב-2006 מונה לסמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי וב-4 השנים האחרונות מכהן כמשנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה. במסגרת תפקידו, ניהל תמיר את מכלול הפעילויות השיווקיות שתמכו בשמירה על נתחי השוק של "מגדל" בתחום החיסכון הפנסיוני והתווה גם את אסטרטגיית הרחבת ערוצי ההפצה והתוכן של מוצרי "מגדל" לפלטפורמות

הנהלת התאגיד האיטלקי "ג'נרלי" בחרה במשה **תמיר**, המשנה למנכ"ל וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי ב"מגדל", לתפקיד מנהל השיווק והחדשנות הראשי של קבוצת הביטוח והפיננסים השנייה בגודלה בעולם והגדולה ביותר באירופה. "ג'נרלי" - עד לא מכבר החברה האם של "מגדל", פועלת בשישים מדינות בעולם ומחזור הפרמיות הכולל שלה מגיע ליותר מ-51 ביליון יורו. ככל הידוע, מדובר במינוי הבכיר ביותר של מנהל ישראלי בתעשיית הביטוח והפיננסים הבינלאומית. תמיר (39, נ+3), בוגר כלכלה ומוסמך במנהל עסקים מטעם אוניברסיטת בן גוריון,

המפקח פרסם את החוזר לעניין עריכת תוכנית לביטוח סיעודי

יחושבו על ידי המבטח כך שהפרמיה המיועדת לכיסוי סיכון עתידי ששולמה מראש תיזקף לזכות המבטח במקרה של הפסקת תשלום הפרמיות; **סבסוד בין מבוטחים** - תמחור הפרמיה לא יתבסס על סבסוד בין קבוצות גיל שונות, ובין המינים; מספר שנות הגיל בכל קבוצת גיל לא יעלה על חמש שנים; **איסור על התניה בעת מכירת פוליסה לביטוח סיעודי** - מבטח לא יתנה ביטול של כיסוי ביטוחי, מוצר או שירות כלשהו, בביטול של פוליסה לביטוח סיעודי הנלווית לאותו כיסוי ביטוחי, מוצר או שירות. הוראות חוזר זה יחולו לגבי פוליסות לביטוח סיעודי שישווקו או יחודשו החל מה-1 בינואר 2013, ולגבי פוליסות קבוצתיות לביטוח סיעודי - שישווקו או יחודשו החל ממועד פרסומו של החוזר.

למבוטחים שרכשו אותו בגיל צעיר גם בהגיעם לגיל מבוגר. כמו כן, חשוב להבטיח כי הגדרת מקרה הביטוח בפוליסה לביטוח סיעודי תקנה כיסוי ביטוחי סיעודי סביר". הוראות החוזר מקבעות למעשה את אבני הדרך שעליהן הכריז המפקח בעניין עריכת הביטוח הסיעודי ועיקרן: **תקופת הביטוח** - תקופת ביטוח בפוליסה לביטוח סיעודי, לרבות בפוליסה מסולקת, תהיה לכל חי המבוטח; **הפרמיה** - פוליסה לביטוח סיעודי תהיה בפרמיה קבועה או בפרמיה מוגדלת המתקבעת בגיל 65 לכל המאוחר; מבטח רשאי לתת הנחה מהפרמיה, ובלבד שלא תהיה פגיעה בערכי הסילוק וערכי הפדיון בפוליסה; **ערך מסולק וערך פדיון** - הערך המסולק לא יינתן בצורה של קיצור תקופת הביטוח; ערכי סילוק ופדיון של פוליסה

המפקח על הביטוח, **פרופ' עודד שריג**, פרסם השבוע את החוזר לעניין עריכת תוכנית לביטוח סיעודי החל מ-2013. בדברי ההסבר מציין המפקח כי "פוליסה לביטוח סיעודי נועדה לתת תמיכה כלכלית לאדם הנמצא במצב סיעודי, בו הוא אינו יכול לבצע פעולות יומיות חיוניות או הזקוק להשגחה. הרוב המכריע של המקרים הסיעודיים מתרחש בגיל הזקנה, לאחר גיל 75. לפיכך, עלות הסיכון של ביטוח סיעודי בגיל מבוגר גבוהה בהרבה מעלות הסיכון של ביטוח דומה בגיל צעיר, וזאת במקביל לכך שההסתברות להפוך לסיעודי עולה בגיל מבוגר. על כן, יש להתייחס אל פוליסה לביטוח סיעודי (קבוצתי או פרטי, לרבות פרט שנרכשה במסגרת קבוצתית) כאל מוצר לטווח ארוך, כך שיהיה זמין



הראל חברת הביטוח של השנה

במסגרת דירוג נבחרי השנה של עיתונאי הביטוח, הפנסיה, הפינוסים וקוראי **נדיף** נבחרה הראל לחברת הביטוח הטובה ביותר עם השירות הטוב ביותר. אנחנו מודים לכל העיתונאים, העורכים והקוראים שבחרים בנו כבר שנתיים ברציפות. אנחנו בהראל נמשיך לעשות הכל, על מנת להעניק לכם שקט נפשי בכל תחום ביטוח שתבחרו.



בשביל השקט הנפשי שלך |

לחו"ל טסים
ואצל סוכן הביטוח **חבטחים!**

המפקח פרסם את חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון

על ידי בעל רישיון. בתוך כך קובע החוזר סייגים לעניין דרישת מסמך ייפוי הכוח החתום על ידי הלקוח והסוכן/בעל הרישיון ומגדיר מקרים בהם יחול פטור מחובה זו, לרבות כאשר סוכן פנסיוני פונה בשם לקוח לגוף מוסדי שבו הוא מועסק. כמו כן, במסגרת הוראות החוזר מחייב המפקח את הגופים המוסדיים להעביר לבעל רישיון רשימה מעודכנת של לקוחותיו במוצר פנסיוני באחת מהדרכים הבאות: קובץ אקסל שישלח לבעל הרישיון אחת לרבע שנה; מתן גישה ישירה לבעל הרישיון במערכת הגוף המוסדי. הרשימה תכלול לפחות את הפרטים הבאים: פרטי הלקוח לצרכי התקשורת, לרבות מספר תעודת זהות, כפי שמופיעים בגוף המוסדי; מספר פוליסה או מספר חשבון של הלקוח, לפי העניין, בגוף המוסדי. הרשימה האמורה תועבר לראשונה מהגופים המוסדיים לבעלי הרישיון לכל המאוחר בתחילת פברואר 2013. יודגש כי הוראות חוזר זה יחולו על כל הגופים המוסדיים ועל כל בעלי הרישיון.

פנסיוני מתמשך. המפקח מבהיר כי החוזר הוא חלק מהסדרה כללית, "שמטרתה ייעול תהליכי עבודה, שיפור מהימנות מידע והסרת חסמים טכנולוגיים, כדי לקדם שוק תחרותי, משוכלל ומפותח". מבין ההוראות המרכזיות בחוזר: בעל רישיון ישתמש בייפוי כוח לפי חוזר זה אך ורק לשם מתן ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני חד פעמי, ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני לראשונה וטיפול בביצוע עסקה כחלק מייעוץ או שיווק פנסיוני; בעל רישיון לא ישנה את נוסח ייפוי הכוח שבנספח ולא ישנה את סדר הסעיפים שבו, למעט הוספת סימנים מסחריים כגון לוגו; בעל רישיון יאפשר ללקוח לעיין בייפוי הכוח ולהבין את תוכנו בטרם יידרש לחתום עליו; בעל רישיון יצרף לכל ייפוי כוח המועבר לגוף מוסדי צילום תעודת זהות של הלקוח שבשבילו נעשתה הפניה או אמצעי זיהוי אחר; בעל רישיון יפנה לגוף מוסדי לשם קבלת מידע באופן חד פעמי או לשם טיפול בביצוע עסקה במוצר פנסיוני בעבור לקוח רק לאחר הצגת ייפוי כוח חתום על ידי הלקוח וחתום גם

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, פרסם בסוף שבוע שעבר את הוראות חוזר: ייפוי כוח לבעל רישיון. בדברי ההסבר מציין פרופ' שריג כי "חוק הייעוץ הפנסיוני מסמך בעלי רישיון לבצע פעולות מסוימות בעבור לקוח בכפוף לקבלת הסכמתו. בפרט, באפשרות בעל רישיון לבקש מגופים מוסדיים מידע אודות מוצרים פנסיוניים המנוהלים עבור לקוח, להעביר מידע אודות לקוח לגופים מוסדיים ולהעביר בקשות של לקוח לגופים מוסדיים לשם הצטרפות למוצר פנסיוני ולביצוע פעולות בו. כיום, קיימים נוסחים שונים של ייפוי כוח, השונים זה מזה בהיקף הדרישות הקבועות בהן ובמהותן. ריבוי נוסחים של ייפוי כוח מקשה על תקשורת סדירה ויעילה בין בעלי רישיון לבין גופים מוסדיים". לאור זאת, ייעודו של החוזר לקבוע מבנה אחיד לטופס ייפוי כוח, באמצעות יוכל לקוח לייפות את כוחו של בעל רישיון לקבל מידע אודות החיסכון הפנסיוני המנוהל עבורו בגוף מוסדי או להעביר בקשות בשמו במסגרת ייעוץ או שיווק פנסיוני, לרבות ייעוץ או שיווק

היום יותר מתמיד: עדיף הכשרה!

הכשרה נבחרה לחברת הביטוח של

2012

בזכות השירות, בזכות המקצוענות ובזכות היעילות - הכשרה חברה לביטוח נבחרה לחברת הביטוח של 2012 במסגרת דירוג נבחרי השנה של עיתונאי הביטוח, הפנסיה והפינוסים, וקוראי עדיף. אנו מודים לקוראי עדיף ולעיתונאי הענף על הבחירה בנו לחברת הביטוח של השנה, ומבטיחים שנעשה את הכל כדי לזכות באמון שלכם גם בשנה הבאה!

הכשרה ביטוח בעולם פתוח

חברה לביטוח

הכשרה חברה לביטוח בע"מ

בעין משפטית



מאת: עו"ד מיכאלה ייגר - מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה

ביח"ש לתביעות קטנות בחיפה קבע כי על חברת אוטוגלאס לחלא את כתב השירות שהנפיקה ולהחליף שמושה מקורית

עובדות המקרה

התובעת, מיכל פרל, נפגעה בתאונת דרכים בה נפגעה השמשה ברכבה החדש. הנתבעת, חברת אוטוגלאס, סירבה בתוקף להחליף לה שמשה מקורית, אף שהתובעת העבירה לה חוות דעת מקצועית לפיה השמשה החלופית אינה תואמת את השמשה המקורית בגוון ובתכונותיה. לאחר שחב' אוטוגלאס עמדה בסירובה,

כן אולם קיבלה את הצעת בית המשפט לבצע החלפה לשמשה מקורית לרכב.

פסק הדין

השופטת רויטל באום קיבלה את טענות התובעת וקבעה, כי הנתבעות תחלפנה את שמשת הרכב לשמשה מקורית ועל חשבונן המלא, וכמו כן תישאנה באגרת בית המשפט.

הגישה התובעת תביעה בבית משפט לתביעות קטנות בחיפה נגד חב' הפניקס, חב' אוטו גלס דרום בע"מ וחב' לוסיא גלס בע"מ.

טענות הצדדים

התובעת טענה, כי חב' אוטוגלאס איננה ממלאת את כתב השירות שהנפיקה וצירפה לפוליסה של חב' הפניקס וחב' אוטוגלאס טענה כי כתב הכיסוי אינו מחייב אותה לעשות

פעילות במחוזות ובסניפים

סניף פתח תקווה

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

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



נמשכת ההרשמה

לקורסי הכשרה לקבלת רישיון סוכן הביטוח

קורסי גמר בביטוח כללי ייפתחו:

חיפה - 03.01.2013

תל-אביב - 06.01.2013

קורסי גמר בביטוח פניסיוני ייפתחו:

תל-אביב - 24.12.2012

חיפה - 25.12.2012

קורסים ביסודות ייפתחו:

ירושלים - 30.12.2012

חיפה - 31.12.2012

תל-אביב - 01.01.2013

באר-שבע - 02.01.2013

הקפי הביטוחים ואחוזי הצלחה גדולים במיוחד, סגל הוראה מקצועי ומיומן, פתוחים גדולות אחרי אלכת סוכני ביטוח

אז תפסלו את פחות מפיטוב ביומנו!!!

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות אל: המכללה לפינוסים וביטוח שליד לשכת סוכני ביטוח בישראל

טל: 03-6395820, פקס: 03-6395811, E-mail: Hamichlala-B.F@insurance.org.il

www.hamichlala-bf.org.il

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 גדולה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח אלמנטרי, במרכז, בכל סדר גודל לכתובת מייל: ran@c-g.co.il**

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

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

*****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 תיקי הביטוח? עזור - 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**

*****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**

מודעות דרושים

***לסוכנות ביטוח גדולה הנמצאת בדרום דרוש מנהל/ת שיווק ומוצר לכתובת מייל: ran@c-g.co.il**

***לקלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ דרושה חתמת/ת עסקים ופרט למשרה מלאה ומאתגרת. ניסיון בחיתום - חובה תנאים מצוינים למתאימים. לשליחת קו"ח: shay@klauzner.co.il**

***סוכן ביטוח חיים וותיק, מחפש סוכן מתחיל באזור חיפה לעבודה משותפת. טל במשרד: 048422994 נייד: 054-4817088 המשרד נמצא באזור הצ'ק פוסט חיפה.**

****לסוכנות ביטוח ותיקה ומצליחה בשהם, דרושה פקידה לתחום ביטוח החיים ואו האלמנטרי 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+בבונסים קורות חיים מתאימים נא לשלוח למייל: LIAT@FINANCESHOP.CO.IL או לפקס 077-9359006 לקביעת פגישה

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