



משרד האוצר קנס את חברת "שירביט" בקנס חסר תקדים של 3 מיליון ₪ בשל הפרת חוזר השמאים ובשל כשלים בהתנהלות החברה כלפי לקוחות

בדו"ח החמור, לשנות את ניהול מחלקת התביעות ולשפר את הממשל התאגידי בחברה ואת מערכי הבקרה והפיקוח שלה. המפקח המיוחד סיים את עבודתו בחברה בחודש יוני 2013, ומאגף שוק ההון נמסר כי הם ממשיכים לעקוב אחרי התנהלות חברת הביטוח מול מבטוחיה ועמידתה בהוראות החוק. מ"שירביט" נמסר: "מדובר בספיח נוסף לפעילות שביצע המפקח על הביטוח בחברת שירביט בשנת 2013 ושהסתיימה במאי השנה. בחברה מאמינים כי מגוון המהלכים השירותיים, הטכנולוגיים והניהוליים שבוצעו בשנה האחרונה יבטיחו מניעת הישנות מקרים כאלה בעתיד".

בביקורת שערך אגף שוק ההון ב"שירביט" נמצא כי החברה הפנתה מבוטחים לשמאי רכב שיש לו קשרי עבודה מגוונים עמה ולכן היא לא הייתה רשאית לכלול אותו ברשימת השמאים מחשש לניגוד עניינים. למרות זאת, השמאי ערך כ-40% משומות החברה ובאזורים בהם פעל ערך כמעט את כל השומות. באגף שוק ההון נמצא כי מערכי הניהול ומחלקת התביעות של "שירביט" לא מילאו את תפקידם ואת חובתם כלפי המבוטחים. לאחר הביקורת שנערכה בחברת הביטוח, הוחלט בצעד חריג למנות מפקח מיוחד מטעם הממונה על שוק ההון. תפקידיו היו לפקח על תיקון הליקויים שעלו

אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר הטיל השבוע על חברת הביטוח "שירביט" עיצום כספי בסך של 3 מיליון שקל. מדובר באחד הקנסות הגבוהים שהוטלו אי-פעם על ידי הרגולטור של המדינה על השוק הפרטי של חברות הביטוח. הטלת העיצום הכספי היא תוצאה של פעולות פיקוח שביצע האגף בחברה בשנה החולפת, בשל הפרת חוזר השמאים ובשל כשלים בהתנהלות "שירביט" כלפי לקוחותיה. חוזר השמאים קובע כללים לחברות הביטוח כיצד לבחור שמאי במקרה של תאונת דרכים, וכללים למניעת ניגודי עניינים של השמאי. אך

הממשלה אישרה את כינוי דורית סלינגר למחנה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון; חתמה על הסדר לכניעת ניגוד עניינים

גופים מוסדיים ובתי השקעות. סלינגר ציינה בהסדר שעליו חתמה: "מאז אוגוסט 2011 אני משמשת מנכ"ל ובעלים בחברת דורית סלינגר בע"מ, המספקת שירותים פיננסיים ושירותי בנקאות השקעות וכן מלווה חברות גיוסי מימון. במסגרת פעילותי בשנתיים האחרונות ועד לאוגוסט 2013 הענקתי שירותי ייעוץ וליווי לפרויקטים מקבוצת דלק. שירותים אלה לא נגעו לחברות בקבוצת דלק הנמצאות בפיקוח הממונה על שוק ההון".

סלינגר להתפטר מכל תפקידיה הקודמים ולדרוש את כל התשלומים המגיעים לה בתוך 60 יום מכניסתה לתפקיד הממונה. לאחר מועד זה לא תהיה זכאית לכל תשלום או טובת הנאה אחרת בקשר לתפקידים שמילאה. סלינגר כיהנה עד שנת 2011 כמנכ"לית חברת הדירוג "מעלות S&P" במשך כ-13 שנה, ומאז מכהנת כדירקטורית וכיועצת פיננסית לגופים שונים. לסלינגר היכרות מעמיקה עם מגזרי הפעילות השונים, במשק, חברות בכירות ומוסדות פיננסיים,

הממשלה אישרה פה אחד את הצעת שר האוצר, יאיר לפיד, למנות את דורית סלינגר לתפקיד הממונה של אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, במקומו של פרופ' עודד שריג. סלינגר חתמה טרם כניסתה לתפקיד על הסדר למניעת ניגוד עניינים והתחייבותה להימנע בשנתיים הבאות מטיפול בכל העניינים שיש בהם כדי להשפיע באופן ישיר על גופים שבהם עבדה קודם לכניסתה לתפקיד בחברת דירקטורית, כיועצת או כנושאת משרה אחרת. כמו כן התחייבה



לכל חברי הלשכה, פעילי ענף הביטוח, בתי השקעות ושוק ההון

גמר חתימה טובה וחג סוכות שמח!

הלשכה סגורה בחוה"מ סוכות בין התאריכים 18-28 בספטמבר



ההסתדרות הכריזה על סכסוך עבודה בכלל ביטוח; איזי כהן: "נציגי ההנהלה וועד העובדים בעיצומו של החו"ם הכלכלי"

בתוך פרק זמן קצר הצלחנו, נציגי ההנהלה וועד העובדים, להגיע להבנות ביחס להיבטים הארגוניים של ההסכם, ואנו בעיצומו של החו"ם הכלכלי. אנו נכונים להשיג את התהליך כולו במיידית. עוד הוא הדגיש כי "בכוונת החברה לתגמל את העובדים באופן משמעותי בגין הישגי החברה ובכפוף לעמידתה ביעדים שהוגדרו, והדבר יתבטא בתשלום בונוס, בהגדלת תקציב הרווחה ובתוספות שכר. כמו כן, ככל שישולם בונוס לחברי ההנהלה של החברה, ישולם בונוס גם לעובדיה". מנכ"ל "כלל ביטוח" הוסיף וציין באיגרת המיוחדת ששיגר לעובדים כי "השוק התחרותי בו פועלת החברה מחייב אותנו לשלב ידיים ולהמשיך בעשייה ללא הפסקה, כדי להביא את החברה להישגים ולעמוד ביעדים".

העסקת העובדים ולחזיקו החברה". יו"ר ועד עובדי כלל ביטוח, רוני רז, ציין כי "במשך חצי שנה אנו מנסים לנהל מו"מ עם ההנהלה אך ללא כל התקדמות. אנו קוראים להנהלה להיכנס אתנו למו"מ ענייני ואינטנסיבי על מנת לעדן את זכויותינו בהסכם קיבוצי". בעקבות ההודעה על סכסוך העבודה שיגר מנכ"ל החברה, איזי כהן, איגרת לעובדים, שבה הזהיר מההשלכות של הכרזת ההסתדרות על סכסוך עבודה בחברה. לדברי כהן, "נקיטת צעדים ארגוניים עלולה לחבל בתוצאות אליהן הצלחנו להגיע מתחילת השנה במאמץ משותף, של ההנהלה והעובדים, ועלולה לפגוע בכל אחד מאתנו. אני בטוח שכל אחד מכם מבין זאת וינהג באופן המשקף את אחריותו לחברה וללקוחותיה". כהן הדגיש כי "נכון למועד זה,

ועדת תיאום וביצוע של ההסתדרות הכריזה בתחילת השבוע על סכסוך עבודה בחברת "כלל ביטוח". סכסוך העבודה נוגע לכ- 3,500 עובדי החברה. הסכסוך הוכרז בעקבות סחבת המתקיימת בניהול המו"מ הקיבוצי המתנהל מזה כחצי שנה וזאת ללא כל התקדמות. כמו כן הוכרז הסכסוך בעקבות עיכוב של ההנהלה בהעברת נתונים הנדרשים לנציגות העובדים לשם ניהול המו"מ. גורם נוסף טמון לטענת ההסתדרות בביצוע שינויים חד צדדיים במבנה החברה ובהגדרות התפקיד של עובדי החברה, לרבות קליטת עובדי מיקור חוץ ל"כללביט". יו"ר האגף לאיגוד מקצועי, אבי ניסנקורן: "אני קורא להנהלת החברה להיכנס למו"מ אמיתי וממשי ולמצות אתנו את כלל הנושאים בסכסוך להסדרת תנאי

שלמה אליהו: "הנכס האמיתי והחשוב ביותר של 'מגדל' הוא הסוכנים"

(קטעים מראיון עם בעל השליטה בקבוצת "מגדל". הראיון המלא יפורסם בגיליון החגיגי והמורחב של "ביטוח ופיננסים" לכנס אלמנטר ה-27 באילת, 4-7.11.2013)

להנהלת 'מגדל', שרובה מורכבת מאנשים שהיו בעבר סוכנים ואמרתם להם: התקופה היפה שלי הייתה כסוכן ביטוח ואני גאה שהייתי סוכן ביטוח. תראו את כל אלה שחשבו אז לפני 15 שנה כשנפתח השיווק הישר... חשבו שהסוכנים יום אחד ייעלמו, ולכן החברות הקימו פעילות ישירה. אבל, תודה לאל שעדיין יש את סוכני הביטוח והם שולטים בלפחות 80% מהשוק. כלומר, הביטוח המסורתי לא נחלש והסוכנים שומרים על מעמד מרכזי בפעילות הענף. עכשיו, כשגרעין השליטה התחלף והעבודה נהייתה יותר קשה, שאלתי איך נוכל לעזור לסוכנים, ללכת לקראתם? הצעתי שנסגור את הפעילות הישירה באלמנטר, פעילות שאף פעם לא החשבתי אותה ולדוגמה בחברת 'אליהו' לא התעסקנו או חשבנו לכיוון הזה. כל הישר הזה הוא עסק קטן, עם כאב ראש גדול, ומי שבאמת גדול הם הסוכנים. הצבתי מטרה: לחזק את הגדולים...".

חתומה מהלקוח. גם המצב בשוק הביטוח לא עוזר לסוכן. השוק שלנו, לעומת השוק הבנקאי, חשוף לתחרות קשה ולטעמי אפילו מוגזמת. לא עובר יום שלא פותחים מחשב ורואים פערים של עשרות אחוזים בין חברות על אותו ביטוח ואני מדבר על ביטוח אלמנטרי לפרט. עכשיו, איך הסוכן יכול להסביר את זה ללקוח? העבודה שלו מורכבת מאוד ולא פשוטה כשהוא צריך לעבור הרבה משוכות... ביטוח עם סוכן ביטוח זה לא אותו מוצר וזה לא אותה סחורה כמו בחברות לשיווק ישיר. מי שרוצה שירות אחר, פוליסה אחרת, צריך לשלם. האמנתי ואני מאמין שמי שרואה את טובת הלקוח, את כל צרכיו ונותן לו את התשובות המקצועיות זה רק הסוכן. שירות אמיתי, טיפול בזמן אמת בתביעות, אמינות ונאמנות - עולים כסף בכל תחום, ובתחום שלנו זה ביטוח שנמצא בידיים הטובות והמקצועיות ביותר, של סוכן ביטוח... באתי

"כשקניתי את 'מגדל', שאלו אותי אם אני מבין מה קניתי. אמרתי למי ששאל אותי, שאני לא מבין את כל מה שקניתי, אבל אני יודע איזה דבר הכי חשוב קניתי והוא אחד - הסוכנים. אני רואה מאזנים, סטטיסטיקות, אבל בסופו של דבר, חברת הביטוח תלויה בסוכנים והם לא מופיעים במאזנים. הסוכנים מביאים את הפרנסה והפרנסה היא זאת שיוצרת מספרים. לכן, למשל, כשאני עולה במעלית ביחד עם עובד מגדל וסוכן, אני תמיד אומר לעובד שהסוכן הוא הבעל-בית האמיתי שלנו וצריך לעזור לו ולהקל עליו ככל האפשר... האמת, אני לא מקנא בסוכנים. במידה רבה אני מזדהה איתם ומרגיש אותם. המוצרים, העמלות והאילווצים שהם חווים יום-יום מקשה על העבודה החשובה שלהם. אם נחשוב מה זה להיות סוכן ביטוח, זה מבחינתי להיות אדם גאון, מומחה. הסוכן הוא עצמאי, שיוצא לדרך בשעות לא שעות ועם כל הידע והיכולות צריך להביא הצעה

זהירות! משטרת ישראל הציבה מצלמות חדשות בכבישי ישראל ולכן הלקוח שלכם צריך:

עו"ד לכל נהג

כתב השירות "הגנה משפטית בדרכים" נועד לספק לנהג שירות הגנה משפטית בתחומי תעבורה נזקי גוף. לקוח שירכוש את כתב השירות יקבל שירות משפטי מעורך דין מקצועי המתמחה בתחום, תמורת תשלום חודשי קבוע במחיר שווה לכל נפש.



077-4 160050
www.flo.co.il

סוכני ביטוח: תרוכתנו צונזרה בגלל הפרזנטורית שני כהן

מאת: נתי טוקר, 11.9.13, עיתון "דה מרקר"

בית המשפט המחוזי דחה את טענתם וקבע כי אין בפרסומת משום לשון הרע. מארגון לתת נמסר: "מבירור שערכנו לא ידוע לנו דבר וחצי דבר על הפרטים המובאים בידיעה ובכל מקרה אין כל גורם מוסמך שהיה מעורב במקרה, אם אכן קרה. שני כהן הנחתה את משדר לתת באהבה בהתנדבות מלאה, ללא כל קשר להיותה פרזנטורית של חברה כזו או אחרת ולא הייתה לה כל מעורבות שהיא ביחס לחברות התורמות. לשידורי קשת או להפקת המשדר אין כל מעורבות בגיוס התרומות למשדר". "לשמחתנו ישנן חברות מסחריות רבות שותפות של ארגון לתת שתורמות באהבה במסגרת המשדר, חלקן מתחרות בעולם העסקי, אשר מקבלות ביטוי לתרומתן בהתאם לכללי הרגולציה. לפי המידע שבידנו, מתוך כ-27 אלף אזרחי ישראל שתרמו ביד נדיבה במהלך המשדר, ישנם שני אנשים בשם אהרון כהן שתרמו, האחד 100 שקל והשני 180 שקל. מכיוון שאנו מאמינים שכוונת התרומה של סוכני הביטוח אותנטית, נשמח לדעת האם תרומת 400 הארוחות בסך 24 אלף השקלים אכן בוצעה, ואם לא - נשמח לקבלה, שכן אנו מסייעים למשפחות הסובלות מאי ביטחון תזונתי במשך כל השנה". לא נמסרה תגובת קשת.

המכתב בשאלה: "האם שידורי קשת נהגו מנהג של אנשים מוסריים? האם שיקולים מסחריים מאפילים על נזק ועוול שנגרמו ל-400 נזקקים אך ורק בשל כך ששני כהן

לטענת סוכן ביטוח שתרם 400 מנות חג לנזקקים באירוע התרמה של קשת וארגון לתת, "גורם אנונימי" מההפקה מסר לו: "מאחר וכהן הייתה מנחת ערב ההתרמה, נוצר מצב לא נוח מבחינתה, שתידרש לשבח את תרומתם רחמנא לצלן של סוכני ביטוח"

הייתה המנחה בערב ההתרמה המיוחדת? אלא שבארגון לתת כלל לא יודעים על פנייה של סוכני הביטוח, ובוודאי שלא הבטחה כלשהי לאזכור בשידור. בעקבות פניית סוכני הביטוח, ערכו בארגון לתת - שהיה אחראי על כל קבלת התרומות - בדיקה מקיפה במוקד הטלפוני ומול גורמי ההפקה בקשת, ולאף אחד לא היה ידוע על הדברים, כך שאף גורם מוסמך לא קיבל פנייה כזו ולא ידוע לו על בקשה לתרומה או הבטחה לאזכור. בלשכת סוכני הביטוח לא אוהבים את הפרסומת של שוקה, ובעבר אף ביקשו צו מניעה נגד פרסומת שלטענתם לעגה לסוכני הביטוח.

הקרב בין סוכני הביטוח לחברת ביטוח ישיר עולה מדרגה: מנכ"ל לשכת סוכני הביטוח טוען כי זכיינית ערוץ 2 קשת מנעה אזכור לתרומה של סוכני ביטוח באירוע התרמה רק משום שאת האירוע הנחתה השחקנית שני כהן - שהיא גם הפרזנטורית הידועה של ביטוח ישיר, המשחקת את המזכירה של סוכן הביטוח "שוקה" בפרסומות, ולועגת לסוכני הביטוח. במכתב ששיגר מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, למנכ"ל קשת אבי ניר, נטען כי במסגרת אירוע ההתרמה של קשת בשיתוף ארגון לתת ששודר בשבוע שעבר, התקשר אהרון כהן, סוכן ביטוח מחדרה, וביקש לתרום בשם של 20 סוכני ביטוח 400 מנות חג לנזקקים. לטענתו, הפקת המשדר "הבטיחה לציין בשידור החי כי מדובר בתרומה של 20 סוכני ביטוח". בפועל, המשיך המשדר כאילו תרומה של 400 מנות חג אינה חשובה וכלל ועיקר לא הוזכרה, צוינה או קודמה תרומה זו. לטענת קינן, לא סופקו לכהן הסברים מדוע לא הוזכרה תרומתם. ואולם "גורם אנונימי" מההפקה התקשר אליו והודיע כי "מאחר וכהן הייתה מנחת ערב ההתרמה, נוצר מצב לא נוח מבחינת שני כהן, שתידרש פתאום לשדר מסר חיובי או לשבח את תרומתם רחמנא לצלן של סוכני ביטוח". קינן סיים את



המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

נמשכת ההרשמה בתל-אביב

לקורסי הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

קורס לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי 21.10.2013
קורס לרפרנטים בביטוח פנסיוני 10.11.2013

קורסים ייחודיים שמועברים בארץ במכללה בלבד ידע מעמיק ומיומנות רבה במקצוע מבוקש ומאתגר

אמרו מקצועי בקצועי - בדרכי הקצרה להצלחה!!!

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח
טלפון: 03-6395820 | Hamichlala-B.F@insurance.org.il

ועדת הכספים אישרה את הצעת שר האוצר לאפשר לחוסכים בקופות הגמל לחשוך עד 7,000 ₪ בפטור מס

הכסף? לא ניתן לבצע את המשיכה למרות שמדובר בשני חשבונות שונים, מאחר שהם מנוהלים באותה הקופה חלה מגבלת הסכום של 7,000 ₪. יחד עם זאת, ניתן למזג את החשבונות בקופה לחשבון אחד.

10. יש לי בשתי קופות גמל שונות שני חשבונות, באחד 5,000 ₪ ובשני 3,500 ₪. האם אוכל למשוך את הכסף? מאחר ובכל קופת גמל בנפרד סך הכספים אינו עולה על סכום של 7,000 ₪, ניתן יהיה למשוך את הכספים משני החשבונות, אם הם כספי תגמולים שהופקדו לקופות לפני שנת 2008.

11. באותו חשבון בקופת גמל שברשותי קיימים כספי תגמולים שהופקדו לפני שנת 2008 בסך 4,000 ₪ וכן כספים שהופקדו לאחר שנת 2008 בסך 2,500 ₪. האם אוכל למשוך את הכסף? ניתן יהיה למשוך רק את הכספים שהופקדו לפני שנת 2008, כלומר 4,000 ₪. במהלך החודשים הקרובים, ניתן יהיה למשוך גם את הכספים שהופקדו אחרי שנת 2008.

12. מתי אוכל למשוך את הכסף בפטור ממס? ניתן למשוך את הכסף מיד עם אישור התקנות, אך למשך תקופה מוגבלת של 18 חודשים בלבד.

13. יש לי חשבון בקופת גמל עם כספי תגמולים שהופקדו לפני שנת 2008 בסכום הנמוך מ-7,000 ₪. מה יקרה אם לא אמשוך את הכספים? החל משנת 2016 קופת הגמל תהיה רשאית לגבות דמי ניהול מינימליים בסך 6 ₪ מדי חודש. זאת במקום שיעור מרבי של 1.05%.

14. האם גביית דמי הניהול המינימליים חלה גם על חשבון המוגדר כמנותק קשר? לא. בחשבונות של מנותקי קשר ייגבו דמי ניהול מופחתים שאינם עולים על 0.3%.

15. איך החוסכים בכל אותם חשבונות ידעו שבאפשרותם למשוך את הכסף? אגף שוק ההון יקבע הוראות ביצוע לקופות הגמל, לפיהם יחויבו הקופות לשלוח הודעות לבעלי חשבונות קטנים בדבר האפשרות למשוך את הכסף מחשבונם. בנוסף ייקבע נוהל פשוט ומהיר למשיכת הכסף.

ביותר על הקופות, נטל שכלל ציבור החוסכים נושא בו.

3. איך נוצרה הבעיה? מרבית החשבונות הקטנים נפתחו משיקולי מס שאינם רלוונטיים יותר. לכן החוסכים הפסיקו להפקיד לחשבונות אלה, שאינם מהווים חיסכון לגיל פרישה.

4. מהי מטרת ההוראות? מטרת ההוראות היא לייעל את המערכת הפנסיונית לטובת החוסכים באמצעות צמצום מספרם של חשבונות קטנים מאוד (עד 7,000 ₪) שאינם פעילים. כך יצומצם הפוטנציאל לסבסוד צולב בין חוסכים.

5. מהי הדרך למימוש המטרה? קביעת הוראת שעה המאפשרת לבעלי חשבונות קטנים ולא פעילים למשוך את הכספים מקופת הגמל בהליך מהיר ובפטור ממס ובכך לצמצם את מספר החשבונות הקטנים בצורה משמעותית. בנוסף, קביעת הוראה לפיה קופת גמל תהיה רשאית לגבות דמי ניהול מינימליים, בסך 6 ₪ מדי חודש החל משנת 2016, ובכך למנוע סבסוד חשבונות קטנים ולא פעילים על ידי כלל החוסכים בקופות הגמל.

6. לאחר כניסת ההוראה לתוקף, מהן האפשרויות העומדות בפני חוסך שיש לו חשבון בקופת גמל עם יתרה עד 7,000 ש"ח? למשוך את הכסף בהליך מהיר ובפטור ממס. אם קיימים חשבונות נוספים על שם החוסך - למזג את הכסף שחשבון הקטן לחשבון אחר.

7. מה החידוש בהוראה? מרבית החוסכים נמנעים כיום מלמשוך את כספם בשל קנס מיסוי בשיעור 35% מהסכום הנמשך. ההוראה החדשה מאפשרת לבצע משיכה בפטור ממס, עד 7,000 ₪.

8. יש לי באותה קופת גמל שני חשבונות, באחד 3,500 ₪ ובשני 2,500 ₪. האם אוכל למשוך את הכסף? מאחר ובשני החשבונות באותה קופת גמל סך הכספים אינם עולים על סכום של 7,000 ₪, ניתן יהיה למשוך את הכספים, אם הם כספי תגמולים שהופקדו לקופה לפני שנת 2008.

9. יש לי באותה קופת גמל שני חשבונות, באחד 6,000 ₪ ובשני 6,500 ₪. האם אוכל למשוך את

ועדת הכספים אישרה את הצעת שר האוצר, יאיר לפיד, לאפשר לחוסכים בקופות גמל, להם חשבונות עד 7,000 ש"ח, למשוך את כספם ללא תשלום מס. בנוסף, קובעות התקנות שאושרו את דמי הניהול המינימליים שקופות גמל תהיינה רשאיות לגבות מחוסכים. בקופות גמל קיימים למעלה משני מיליון חשבונות ישנים עם יתרות נמוכות שנפתחו לפני שנת 2008 ואינם פעילים עוד. חשבונות אלה מהווים כ-40% מסך החשבונות בקופות הגמל, לעומת משקלם הכספי מתוך סך הנכסים המנוהלים הנאמד בכ-1.5% בלבד. מצב זה יוצר עומס רב על המערכת. חוסכים המבקשים למשוך את כספם מקופות הגמל נדרשים היום לשלם מס בגובה 35%. מטרת ההסדרה היא לאפשר לציבור החוסכים משיכת כספים בפטור ממס. זאת בכדי לייעל את מערכת החיסכון הפנסיוני וכן למנוע סבסוד צולב בין חוסכים. בהתאם לתקנות החדשות, חשבון אשר לא יימשך על ידי החוסך עד שנת 2016, ייגבו בגינו דמי ניהול מינימליים בסכום של 6 ש"ח לחודש. מחשבונות של חוסכים שהקשר עימם אבד, ייגבו דמי ניהול של עד 0.3%. לדברי שר האוצר, יאיר לפיד: "התקנות שאושרו הם נדבך נוסף במאמץ להקל במציאת ובמשיכת כספים שנשכחו. החוסך שימצא את חשבונותיו בעזרת המנוע לאיתור חסכונות פנסיוניים של משרד האוצר, יוכל לממש את הכספים הצבורים בהם בפטור ממס. נמשיך לפעול לטובת ציבור החוסכים בישראל".

שאלות ותשובות בנושא:

- 1. מה המצב הקיים? כיום קיימים הרבה חוסכים בעלי חשבונות קטנים ולא פעילים בקופות הגמל. מרביתם אינם מושכים את כספם וזאת בשל המס המוטל בעת המשיכה.**
- 2. מה הבעיה במצב הקיים? החשבונות הקטנים מהווים למעלה מ-40% מכלל החשבונות בקופות הגמל, זאת בשעה שסך הכספים בהם מהווים רק כ-1.5% מסך הכספים המנוהלים. כלומר, קיימים חשבונות רבים מדי שמנוהלים בהם מעט מדי כסף. מצב זה יוצר חוסר יעילות בניהול כספי החיסכון הפנסיוני וכן נטל תפעולי גדול**

מסקר מיוחד של 'הכשרה חברה לביטוח' עולה:

שיעור סוכני הביטוח שעובדים עם חברת 'הכשרה' גדל השנה ב-9% ביחס לשנה קודמת; 83% מקרב הנשאלים בסקר הביעו שביעות רצון מעבודתם כסוכני ביטוח

יתרון יחסי משמעותי בהשוואה למוצרים מקבילים בענף והופך אותו לפתרון מוביל. לדברי **שמעון מירון**, משנה למנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ופינוסים, "הכשרה שמה לנגד עיניה ליצור את ביטוח המנהלים הטוב ביותר בענף, כאשר ביטוח המנהלים נותן יתרונות רבים, ביניהם דמי ניהול אטרקטיביים ללא פגיעה בעמלת הסוכן. מטרה נוספת הייתה לדאוג למשפחה לכלי אורך הדרך ולהעניק לה ביטחון כלכלי אמיתי. בימים של אי יציבות כלכלית, כאשר אירוע כמו תאונה או מוות יכול למוטט משפחה מבחינה כלכלית, אנחנו נכנסים לנעלי המפרנס העיקרי ודואגים לרמת הכנסה של המשפחה עד גיל הפרישה, וגם לאחר-מכן במשך תקופת הפנסיה. הלוואי שאף אחד לא יזדקק לכך, אבל אם חלילה כן, יש מעתה מי שידאג כלכלית למשפחת הנפטר ויבטיח כי יוכלו להמשיך לחיות באותה רמת חיים אליה הורגלו".

32% מכלל המדגם ו-50% מקרב סוכנים העובדים עם "הכשרה", ציינו את איכות השרות כקריטריון החשוב ביותר מבחינתם. הסקר שערכה 'הכשרה' אף מצביע על נתון מפתיע במיוחד, לפחות על פי התחושה הכללית: 83% מקרב הנשאלים בסקר הביעו שביעות רצון מעבודתם כסוכני ביטוח. בתוך כך הציגה "הכשרה" בפני חברי מועדון MDRT ישראל, בראשות **רם מסחרי**, את המוצר פורץ הדרך של החברה - "מגן לעתיד". בכנס מיוחד שנערך באחרונה, בשיתוף המועדון והחברה, פנתה מנכ"לית "הכשרה" **אתי אלישקוב**, לסוכנים ואמרה כי "מגן לעתיד הנו מוצר ראשון מסוגו בענף, ומביא לידי ביטוי שוב את החשיבה היצירתית של החברה ואת חלוציותה במהלכים פורצי דרך לאורך השנים ביניהם הוצאת ביטוחי המשכנתא מהבנקים, עסקאות עם מבטחי משנה ועוד. מוצר זה מעניק לביטוח מנהלים של הכשרה

מסקר מיוחד שערכה 'הכשרה חברה לביטוח' בחודשים יולי-אוגוסט, בקרב כ-400 סוכני ביטוח, עולה כי חל השנה גידול של 9% במספר הסוכנים העובדים עם החברה, ביחס למספר הסוכנים שעבדו עם החברה ב-2012. מהסקר נמצא עוד כי נרשמה עליה בקרב סוכני "הכשרה" בביטוח אלמנטארי מ-55% ב-2012 ל-69% ב-2013, בצד עלייה בשיעור חד-ספרתי במספר הסוכנים שעובדים עם החברה גם בתחום ביטוח החיים והפינוסים. בתוך כך, 13% מכלל הסוכנים שלא עובדים עם 'הכשרה' כיום ציינו שיש סיכוי גבוה מאוד או די גבוה שיעבדו איתה בעתיד. שיעור זה גבוה בהשוואה ל-2012, כאשר מנגד בולטת הירידה בשיעור הסוכנים שציינו כי קיים סיכוי נמוך או בכלל שלא קיים סיכוי שיעבדו עם "הכשרה" בעתיד. ירידה זו נאמדת בכ-15%! ומה הקריטריון הבולט שלפיו בוחנים הסוכנים את חברת הביטוח?

כלל ביטוח השיקה את "פנסיית מנהלים": מוצר משולב חדש, פנסיה וריסק, בהתאמה אישית

האחרונים לאותם שינויים ותמשיך להשיק מוצרים חדשים המותאמים לצרכי לקוחות בשוק הביטוח המשתנה. **יוני קופרמן**, משנה למנכ"ל כלל וראש החטיבה לחיסכון ארוך טווח בקבוצה, הוסיף כי "פנסיית מנהלים של כלל הוא מוצר פורץ דרך בשוק הפנסיה אשר הופך את הפנסיה הקבוצתית למוצר בהתאמה אישית. המוצר החדש יאפשר את הגדלת סכומי הריסק של האוכלוסייה בישראל ויבטיח תשלום חד פעמי למוטבים בעת פטירה של מבוטח בו הם תלויים כלכלית".

צרכים פינוסיים של המבוטח ומשפחתו (וכו); (2) האפשרות לקבוע מי יהיו המוטבים שיהיו זכאים לקבל את סכום הביטוח החד פעמי במקרה מוות והם יכולים להיות שונים מהשארים המוגדרים בתקנון הפנסיה; (3) הסכום החד פעמי למקרה מוות פטור ממס. לדברי **איזי כהן**, מנכ"ל "כלל ביטוח", "בעקבות השינוי הרגולטורי הדרמטי במוצר ביטוח המנהלים נוצר צורך בישראל במוצר פנסיה קצבתי לגיל פרישה המבטיח גם תשלום חד פעמי במקרה מוות למוטבי המבוטח. כלל ביטוח נערכה בחודשים

"כלל ביטוח" הודיעה על השקת "פנסיית מנהלים" - מוצר חדש המשלב פנסיה וביטוח ריסק בהתאמה אישית. המוצר עונה על צורך של לקוחות בשילוב קרן הפנסיה עם ביטוח למקרה מוות ומאפשר תשלום חד פעמי למוטבים מתוך דמי הגמולים המשולמים בקרן, ללא תוספת תשלום. בתוך כך, לקוחות "פנסיית מנהלים" ייהנו מדמי ניהול מופחתים ככל שהצבירה בקרן עולה. שלושה יתרונות נוספים של המוצר כוללים: (1) גמישות בהתאמת הגובה הביטוחי למקרה מוות בהתאם לצרכי המבוטח (מצב משפחתי,

הצטרף לפרויקט תרומה לקהילה של הלשכה בשיתוף חברת איתוראן.

כמיטב המסורת הלשכה ממשיכה בפעילותה למען הקהילה בשיתוף חברת איתוראן הפעם הפעילות תתקיים בקרית שמונה בשיתוף עם ביה"ס מגינים ב-2 לאוקטובר 2013. לצורך הפעילות ההתנדבותית נדרשים סוכנים מתנדבים בעלי ג'יפים וסוכנים לחניכת ילדים בפעילות בבריכות ההידרותרפיות.

הפניקס מציעה הטבות מיוחדות בהצטרפות או שדרוג פוליסות הניתוחים עד סוף שנת 2013

פוטנציאליים להשלמת כיסויים בפוליסות קיימות. בכדי למקסם את המהלך, "הפניקס" מאפשרת לסוכניה פעילות ממוקדת באמצעות מוקד ה-FNX4U. לדברי **שמי שטובי**, סמנכ"ל ומנהל מטה המכירות בחטיבת הלקוחות, "אנו עומדים בפני שינוי משמעותי בעולם ביטוחי הבריאות הפרטיים. שינוי אשר ללא ספק ישפיע על יכולת הבחירה של הלקוחות. במסגרת הזמן שנותר עד ליישום השינויים בתחילת 2014, נוצר חלון הזדמנויות לסוכנים בו הם מחויבים מקצועית לוודא כי כל לקוחותיהם אכן מצוידים בהגנות ובכיסויים המלאים הנדרשים להם ולמשפחתם".

המפקח על הביטוח, עשויה להצמצם אפשרות הבחירה העומדת בפני המבוטח היכן לקבל את השירות הרפואי הטוב ביותר עבורו ובמידה ויחליט הלקוח לא לתבוע את חברת הביטוח, לא יהיה זכאי לפיצוי כספי. בנוסף, הוראה זו עלולה אף להוביל להעלאת תעריפי הביטוח בפוליסות הבריאות לניתוחים באופן משמעותי ברכישת כיסוי מצומצם יותר. לאור האמור, "הפניקס" השיקה מהלך מיוחד שמטרתו לאפשר לסוכנים לדאוג ללקוחותיהם בחלון הזדמנויות הקצר שנותר. במסגרת הפעילות, עומדים לרשות הסוכנים כלים ועזרי מכירה מיוחדים, ביניהם דוחות מכירה

חברת "הפניקס" מציעה הטבות מיוחדות ללקוחות חדשים או קיימים בהצטרפות או שדרוג פוליסות הניתוחים, עד סוף שנת 2013. זאת, על רקע הודעת המפקח על הביטוח כי החל מחודש ינואר 2014 ייאסר שיווקן של פוליסות בריאות פרטיות המעניקות פיצוי כספי למי שבחר לבצע ניתוח או לקבל שירות במסגרת מערכת הבריאות הציבורית. נכון להיום, מי שרכש ביטוח פרטי עם אפשרות בחירה בין שיפוי לפיצוי כאמור ומבקש לקבל שירות רפואי במסגרת ציבורית, רשאי לעשות זאת. במקרה זה, המבוטח זכאי במקביל לפיצוי מהמבטח הפרטי. בעקבות הנחית

שינוי מבני במערך ניהול התביעות של כהדל: כהדל ניהול תביעות תתמקד בניהול תביעות אלכנטר ואילו חטיבת חיסכון ארוך הטווח ובריאות תנהל התביעות בפוליסות אלו

במסגרת מהלכי השיפור והשינויים הארגוניים שמוביל מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, במערכי התפעול, השירות והתביעות של הקבוצה, החליטה הנהלת "מגדל" לנהל את תביעות חיסכון ארוך טווח ותביעות הבריאות כפעילות אורגנית של חטיבת חיסכון ארוך טווח, עסקי בריאות ואיכות חיים בקבוצה, בראשותו של **גיל יניב**. מגדל ניהול תביעות (לשעבר שמג"ד) תמשיך לנהל את תשלום התביעות בפוליסות האלמנטר, תחת אחריותו של מנהל חטיבת ביטוח כללי וביטוח משנה של החברה, **גדעון רוזוליו**. מנכ"ל "מגדל" הבהיר כי "ע"פ היעדים האסטרטגיים שהצבנו לעצמנו, יגביר השינוי הארגוני את כושר התחרות של מגדל בהתאמה לתנאי השוק המשתנים וישפר השירות שאנחנו מעניקים בכל אחד מתחומי העשייה שלנו בממשק היומיומי של הקבוצה עם סוכני מגדל ולקוחותיה". לנוכח השינוי הארגוני יסיים **איתמר פרבשטיין** את תפקידו כמנכ"ל מגדל ניהול תביעות ויוביל מעתה פרויקטים רוחביים בקבוצה. במקביל דיווחה "מגדל" כי מנהלת הסיכונים של הקבוצה, **חוה סלומון**, תפרוש בקרוב לגמלאות וכי מנהל המחקר של "מגדל", **איציק בן מנחם**, צפוי להחליפה בתפקיד מייד עם קבלת אישור הרגולטור, כמתחייב.

במסגרת מהלכי השיפור והשינויים הארגוניים שמוביל מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, במערכי התפעול, השירות והתביעות של הקבוצה, החליטה הנהלת "מגדל" לנהל את תביעות חיסכון ארוך טווח ותביעות הבריאות כפעילות אורגנית של חטיבת חיסכון ארוך טווח, עסקי בריאות ואיכות חיים בקבוצה, בראשותו של **גיל יניב**. מגדל ניהול תביעות (לשעבר שמג"ד) תמשיך לנהל את תשלום התביעות בפוליסות האלמנטר, תחת אחריותו של מנהל חטיבת ביטוח כללי וביטוח משנה של החברה, **גדעון רוזוליו**. מנכ"ל "מגדל" הבהיר כי "ע"פ היעדים האסטרטגיים

הראל יצאה בסקר צורכי הדרכה והקניחה צוות להדרכה פרטנית במשרדי הסוכנים

חברת "הראל" יצאה בסקר צורכי הדרכה בקרב סוכניה. במסגרת הסקר, הופץ שאלון בו הוצעו לבחירה תכנים מקצועיים במגוון תחומים, זאת בכדי לפעול למיסוד מערך הדרכה דינמי, הקשוב לצורכי הסוכנים ומותאם להעדפותיהם ולצורכיהם המקצועיים. לאור הנתונים שהתקבלו בשאלון, תקבענה פעילויות ההדרכה של החברה, הן ברמה הארצית והן ברמה המחוזית. כחלק מהמהלך, הקימה "הראל" צוות להדרכה והטמעת תחום מערכות המידע במשרדי הסוכנים, בדגש על יישומי ה"מכלול" (שולחן העבודה לסוכני "הראל") ותועלותיו להתנהלות משרד הסוכן. במסגרת זו, מגיע למשרדי הסוכנים מדריך מקצועי, אשר מבצע הדרכה והטמעה פרטנית של המערכת לסוכן ולצוות המשרד.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לשרה ברק חברת הלשכה
משתתפים בצערך במות אביך
משה שפירא ז"ל
שלא תדעי עוד צער

למשפחת חלמיש משתתפים בצערכם
במות סוכן הביטוח חבר הלשכה
שבתאי חלמיש ז"ל
שלא תדעו עוד צער

הפניקס מוסיפה פיתוחים נוספים לפורטל הסוכנים: הפורטל העדכני יעניק לסוכנים כלים לקידום המכירות ומתן השירות ללקוחותיהם

ביותר, המשמשת כפלטפורמה לסוכנים וצוות משרדם לטובת קידום מכירות ומתן שירות משופר ללקוחות. הפניקס מאמינה ופועלת לשיפור מתמיד של יכולות הסוכן. הפיתוחים החדשים בפורטל ממשיכים ומרחיבים משמעותית את יכולותיו של הסוכן, מאפשרים לו לנתח באופן כולל את התיק הביטוחי של הלקוח, תוך הסתכלות על התמונה המשפחתית. זאת, לרבות יכולת לבצע ניהול ומעקב שוטף בתיק הלקוח. חטיבת הלקוחות תמשיך ותפעל להמשך פיתוח והעצמת יכולות סוכניה, זאת כבסיס לקידום ופיתוח עסקי משותף.

כלי ניהול ומעקב, המאפשרים קביעת תזכורות במייל או במסרונים, בתזמון על פי בחירת הסוכן וסיכום פגישות אישיות בתיק הלקוח; שירות שליחת הודעות ומסרונים לסוכן בעת הדפסת פוליסות חיסכון ארוך טווח ובריאות בבית הדפוס. **שמי שטובי**, סמנכ"ל ומנהל מטה המכירות בחטיבת הלקוחות, אמר כי "אנו רואים בפורטל הסוכנים כלי עבודה משמעותי ביותר במסגרת פעילותו השוטפת של סוכן הביטוח. חברת הפניקס פועלת מזה זמן רב מתוך חזון לאפשר לסוכניה סביבת עבודה טכנולוגית מתקדמת

חברת "הפניקס" מוסיפה חידושים ושיפורים נוספים לפורטל הסוכנים שלה, אשר הושק במתכונת חדשה כבר בתחילת מאי 2013, והציג חדשנות טכנולוגית בהתאמה מלאה לצרכי הסוכן. לפורטל החדשני מתווספים כעת פיתוחים אחרונים אשר בוצעו לנוחיות הסוכנים, וביניהם: הצגת תמונת לקוח מלאה בזמן אמת, תוך צפייה בביטוחים קיימים וחסרים בכל תחומי הביטוח; מבנה מורחב ונגיש לתיק הלקוח הכולל את כל הרכיבים החדשים; אפשרות לבניית עץ משפחה ללקוח לצורך צפייה בתמונת הלקוח המשפחתית; הוספת

הראל תבטח את קבוצת "קוקה קולה" ו"טרה"

ביטוחי הרכוש והתבטוחות של קבוצת "קוקה קולה" ו"טרה" חודשו בקבוצת "הראל". **גדעון המבורגר**, נשיא "הראל" ביטוח ופינוסים, מסר, כי "מדובר באחד מביטוחי התעשייה הגדולים בישראל ומערך הביטוחים כולל מספר מפעלים כגון מפעל קוקה קולה, מחלבות טרה, יקב תבור ובירה קרלסברג". מערך הביטוח נעשה על בסיס ביטוח גלובאלי וכולל גם את הרכוש והפעילות של המבטוחים בחו"ל. הפרמיה מסתכמת בכ-6 מיליון ₪.

למעלה מ-2,000 סוכני ביטוח וספקים השתתפו בחסיבת סיום הקיץ של חברת סטארט שירותי רכב

של חברת הזגגות הגדולה בישראל "אוטו גלס" **אמיר אלדר**, סמנכ"ל שיווק ומכירות של חברת "אוטו" **דני בן חיים** ורבים נוספים. לדברי **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", "האירוע הוא ציון דרך נוסף לאמון סוכני הביטוח בחברה. הסוכנים נותנים לנו את הזכות להעניק שירות ללקוחות שלהם ואנו באהבה מודים להם כל פעם מחדש. להיות יחד בערב כזה מרגש זוהי זכות של כל בעל חברה ומנכ"ל, ולהצדיע לסוכני הביטוח שמאמינים בחברה שלך - זו חובה". "סטארט שירותי רכב" נוסדה בשנת 1999. החברה מעסיקה כיום כ-90 עובדים, פעילה מול 1,345 סוכני ביטוח בישראל ומעניקה שירותים לכ-210 אלף לקוחות 24 שעות ביממה.

חברת "סטארט שירותי רכב" ערכה השבוע אירוע בסימן 'סוף הקיץ', בהשתתפות למעלה מ-2,000 סוכני ביטוח וספקי שירות מכל רחבי הארץ. האירוע התקיים באולם האירועים "הטירה" בקיבוץ געש. האורחים התקבלו במדשאה לקוקטיל משובח עם מאכלים וברים, והמשיכו לערב ריקודים עד השעות הקטנות של הלילה. הצגת הערב נחתמה כשצמד הזמרים 'סטלוס ואורן חן' עלו על הבמה והקפיעו והרקידו את הקהל. בלטו בנוכחותם נשיא הלשכה **אודי כץ CLU**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה **רוני שטרן**, יו"ר הוועדה האלמנטרית של הלשכה **קובי צרפתי**, יו"ר מחוז חיפה והצפון של הלשכה **אריה אברמוביץ**, מנכ"ל הלשכה **מוטי קינן**, הבעלים

לכינוס הכינוס ה-27 **אלמנטר 2013**

פרטים אודות ההרשמה ניתן לפנות לחברת "כנפי משק" בטלפון: 03-5656226 או באמצעות פקס: 03-5656090

להרשמה אינטרנטית דרך אתר הלשכה בכתובת WWW.INSURANCE.ORG.IL

ההרשמה בעיצומה!

הזדרזו להירשם מספר המקומות מוגבל! ההרשמה לחדרים במלונות רויאל ביץ, ודן אזלו.

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2013, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: lishka@insurance.org.il // הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות

******פקידה וותיקה בתחום תביעות רכב**
כמו כן מתמחה בתביעות צד ג
למעוניינים לפנות 0504066345 מלכה
מייל: malca204@013.net

******לסוכנות גדולה ומשפחתית בפתח**
תקוה דרושה/פקידה
לתפקיד תביעות / ביטוחי חיים
משרה מלאה. תנאים טובים למתאימים.
עבודה לטווח ארוך. דרישות: ניסיון קודם
בתחום תביעות / ביטוחי חיים - חובה
לשליחת קו"ח: eden-moti@012.net.il

******סוכנות ביטוח גדולה בצמיחה בפ"ת**
מעוניינת לקלוט פרנטיב איכותיים
בביטוח חיים.

דרישות התפקיד: ניסיון מוכח בתפעול ב.
חיים / פיננסים. עדיפות לניסיון בסוכנות
ביטוח גדולה.

ראש גדול ויכולת עבודה בצוות.
אנו מציעים סביבת עבודה "יחודית עם
צוות מנוסה תנאי שכר טובים במשרדים
חדשים וסביבה תומכת.
לפנות בקורות חיים למייל:
adis@expert-fs.co.il

******לסוכנות ביטוח מובילה ברחובות**
בתחום ביטוחי פרט וסיכונים דרושים
א.מנהלת/לקוחות, ניתן לשלב התמחות
בביטוח פנסיוני.
ב.מנהלת/אדמיניסטרטיבית.
קו"ח למייל office@magen-ins.co.il
טלפון 0774180060 פקס 0774180061

השכרת משרדים

****להשכרה חדר בסוכנות ביטוח**
בצק פוסט חיפה
החדר כולל עמדת עבודה מלאה
ואפשרות לשרותי משרד (פקידה ועוד..)
אפי 054-2300702

*****להשכרה בבת ים**
כניסה מיידית כ- 100 מ
קומה ראשונה
מיקום מרכזי
טלפון 050.5738224

******סוכן / סוכנת**
בנטעים סוכנות לביטוח
התפנה מקום במשרדים עבורך
לפרטים נוספים
תמיר: 054-3300552
גדי: 052-5411261

******סוכנות ביטוח הפועלת בכל רחבי**
הארץ מציעה לך שיתוף פעולה למכירת
ביטוחי בריאות ופרט על תיק לקוחות
הסוכנות. אנו נעניק לך שרותי משרד,
טיפול בתביעות ובנוסף הפניות ותגמול
נדיב ומפרגן.
לפרטים: dubi@sf-ins.co.il

******סוכן ביטוח חיים מאיזור המרכז**
מעוניין בשת"פ עם סוכן אלמנטרי בלבד
לפרטים: youda27@walla.com

מודעות דרושים

***דרושה חתמת אלמנטרית, לסוכנות**
ביטוח ותיקה בחיפה, למשרה מלאה.
פניה וקורות חיים ניתן באמצעות
e-mail: office@menczel.co.il
או טלפון 04-6640112 להדס בלבד!

***ליחידת סוכני ביטוח פנסיוני בר"ג דרושה**
פקידת ביטוח חיים פנסיוני לעבודה מול
סוכנים ולקוחות נידרש ידע בביטוח חיים
ותפעול מערכות מחשב בחברות ביטוח,
משרה גמישה 050-6784103

****לסניף חיפה של שגיא יוגב סוכנות**
לביטוח בע"מ דרוש/ה פרנטיב/ית תפעול
בתחום הפנסיוני לרבות בריאות ופרט.
יכולת מתן שירות לסוכנים, מעסיקים
ומבוטחים, יכולת וניסיון טיפול בכספים
ובקורות גביה. משרה מלאה לאיש מידי.
תנאים טובים למתאימים.
קו"ח יש להפנות ל yafits@sgy.co.il

****לסוכנות ביטוח באיזור הצפון בעלת**
מאגר לקוחות גדול. נדרשת איש/ת
מכירות למכירת מוצרי ריסק ובריאות.
תנאים טובים למתאימים.
לפרטים: איתמר- 0522421368

*****למשרד ביטוח גדול בעיר אשדוד**
דרושה פקידת ביטוח, עדיפות עם
ניסיון, קו"ח לפקס 08-8666319

******סוכנות ביטוח מובילה מתרחבת**
ומחפשת עובדים לסניף חיפה. נדרש רקע
בביטוח אלמנטרי - חיתום/תביעות.
לפרטים נוספים וקביעת ראיון -
ארז 050-7500945
קורות חיים למייל - erez@ebit.co.il

******למשרד סוכנת ביטוח בכ"ס דרושה**
פקידה לאלמנטרי ידע וניסיון במכירות יתרון.
שעות העבודה 09.00-14.00,
5 ימים בשבוע.
נא לפנות לאורנה טל. 052-3895807.

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

***סוכן ביטוח ותיק מפתח תקווה מעוניין**
לרכוש תיקים של אלמנטר מאיזור המרכז.
נא לפנות לאלמלך 050-7493978 או
מייל elimelech40@walla.com

****סוכן ביטוח מקצוען מאחת הסוכנויות**
הגדולות בארץ
מעוניין לרכוש תיק ביטוח איכותי באזור
ירושלים/או באזור המרכז.
גבי 052-6222944

*****לתכנן את המחר**
תוכנית עסקית מותאמת
דני dani@gsr.co.il

******סוכנות ביטוח גדולה מת"א מעוניינת**
לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל ובכל סוג
בתנאים מעולים, סודיות מובטחת.
לאבי - 0505234664

******סוכנות ביטוח גדולה מרמת-גן**
מעוניינת לרכוש תיקים מכל סוג,
סודיות מובטחת.
דין - 0543971771

******בעל רישיון סוכן ביטוח פנסיוני/משווק**
פנסיוני מאזור הצפון!
מעוניין להיות עצמאי ולפתוח עסק משלך?
זה אפשרי!

חברת יפעת שירותים פיננסים בונה לך
קריירה בתחום הפנסיוני כעצמאי ומציעה לך:
מימון, משרדים, תיאום פגישות ליווי ועזרה
בגיוס לקוחות. לתיאום פגישה צור קשר
נייד אישי, ארז - 054-6225526
מייל erez@eg-fin.co.il. סודיות מובטחת!!!

******משרד לביטוח בעל מוניטין רב 25 שנה**
במגזר החרידי
באזור מודיעין מבקש הצעות
פקס 0774701701

******סוכן ביטוח מירושלים מעוניין ברכישת**
תיק ביטוח פרט איכותי 0508323330

******סוכנות ביטוח באיזור פתח תקוה.**
מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח קטנים
ובינוניים.

שיחות דיסקרטיות לחלוטין.
טלפון 050-6350150. רונן.