



## אודי כץ CLU: "חברות הביטוח מבולבלות לאחרי. עליהן להבין שהן לא יכולות בלי סוכנים"

ראיון עם נשיא הלשכה, עיתון "גלובס", רון שטיין, 21.8.2013

עובדים, סגרות פעילויות, מקצצות בהוצאות וירות לכל הכיוונים. כחלק מזה יש להן 'עגל-זהב' חדש של מכירות ישירות. אבל זה יתרוסק להן בפרצוף. על החברות להבין שהן לא יכולות בלי סוכנים, ושהסוכן הוא ערוץ השיוק המרכזי שלהן."

**בעבר נאבקתם בשלמה ביטוח הקטנה, לאחר שחברה למכירות ברמי לוי, והצלחתם. מול החברות הגדולות לא יצאתם לכזה מאבק.**

"אנחנו מנהלים מאבקים מאחורי הקלעים ולא בפרהסיה. בחלקם אנו מגיעים להבנות, כמו למשל עם מגדל שסגרה את איחוד ישר, ועם הפניקס בביטוחי הרכב, ובחלקם אנו ממשיכים להיאבק. שלמה הייתה סיפור חריג, אבל לא בשל גודלה. תמכנו בחברה הזו בתחילת דרכה, והם יצאו במהלך המוזר שלהם שגרם לזילות המקצוע, וניהלו את המשבר בצורה לא נבונה. אנו כלשכה מעודדים את העבודה עם חברות קטנות, משום שכל שהן יגדלו יהיה יותר איזון ולנו יהיה יותר כוח מול החברות."

**לאחרונה אמרת שיש לשנות את התייחסות המדינה לפנסיות הוותיקות, ובעיקר לפנסיה התקציבית. למה התכוונת?**

"יש בעיה עם כל הנושא הפנסיה, גם בגלל סביבת הריבית וגם בגלל תוחלת החיים המתארכת. לכן, יש להקים צוות חשיבה של האוצר, יחד עם גוף חזק כמו ההסתדרות למשל, ולהציף את כל הבעיות ולחפש פתרונות. הפתרונות נמצאים בהגדלת גיל הפרישה, בהגדלת הפרשות, באג"ח מיעדות, וגם בהשתתפות כזו או אחרת של עובדי הפנסיה התקציבית. למדינה יש אחריות לחיסכון הפנסיוני של אזרחיה, והיא לא יכולה לזרוק את כל האחריות על החיסכון לגמלאות על כתפי החוסך. הפיתרון לא טמון בהתייחסות לחיסכון הפנסיוני כקזינו."

**מעמד הסוכן בבעיה? קמפיין "שוקה" של ביטוח ישרי, למשל, תוקף אתכם ישירות.**

"יש פער בין הרמה הפרטנית לבין הדימוי הקולקטיבי. בעוד שברמה הקולקטיבית הדימוי של סוכני הביטוח, וכל אנשי הפיננסים

דמי הניהול, אבל מצד שני להפסד של המקדם המובטח, וזה הרבה יותר גרוע."

**במקביל להורדת דמי הניהול המקסימליים בביטוחי המנהלים ובגמל, נאסרה הבטחת מקדם תוחלת החיים בביטוחי החיים - דבר שהוביל לקיטון דרסטי במכירת הביטוחים רווי העמלה. יש פחות מאיפה לקחת עמלות?**

"ראשית, העמלות בביטוחי המנהלים לאורך השנים לא היו גבוהות ושמנות, כי אלה גם מוצרים מרובי שירות ותפעול. שנית, בגמל, הסוכנים בהכללה לא מכרו במקסימום דמי הניהול שהותרו אז, כך שמאז הרפורמה הסוכנים כלל לא נפגעו מהירידה בתקרת דמי הניהול בגמל. בראייה כוללת, בכל עסק יש עליות וירידות. בעבר לא טיפלנו בפנסיה או בהשתלמות וגמל, כיום אנחנו מטפלים בענפים אלה והיו עוד תחומים שהסוכנים ייכנסו אליהם בעתיד, ויהיה טוב."

**בעבר סוכנים רבים הזיזו גמל והשתלמות מבית השקעות אחד למשנהו לפי מבצעים. הנהג הזה נמשך?**

"כמעט ולא. ראשית, אומר שבלשכה לא אהבנו את מה שקרה בגמל. עמדתנו הייתה ועודנה בעד הורדת דמי הניהול, ולא אהבנו את התחרויות של הניידים בגמל (העברת צבירות קיימות מגוף אחד למשנהו, ר.ש.). צמצמנו באופן חד צדדי את כמות המבצעים בענף הביטוח והגמל."

- נראה שבת השקעות לא על המפה של הסוכנים.

"בעבר דחפנו את הסוכנים לעבוד יותר בתחום ההשקעות הפנסיוניות עם החברות הקטנות ובתי ההשקעות. אבל, לצערי, הסוכנים מעדיפים לעבוד עם החברות הגדולות בגלל השמרנות שלהם. בכל אופן, כמה שיותר שחקנים בשוק, יעשו לנו יותר טוב."

**חברות הביטוח המסורתיות אתכם או נגדכם?**

"החברות מבולבלות לגמרי. הורידו להן את דמי הניהול בצורה משמעותית והן שחטפו את המכה הגדולה. עכשיו יש חברות שמפטרות

אודי כץ מסיים בנובמבר את תפקידו בשש השנים האחרונות כנשיא לשכת סוכני הביטוח, בסופה של מערכת בחירות אמוציונלית במיוחד לבחירת יורשו. "אני מעריך את שלושת המתמודדים, שהם פעילים מרכזיים וראויים בלשכה, על כך שהם נכנסים בדעה צלולה לתפקיד התובעני הזה. התפקיד דורש עבודה רבה, ללא תמורה, וכל הזמן אתה נאבק בכוחות חזקים ממך - הפיקוח וחברות הביטוח", אומר כץ בראיון לקראת-פרידה ל"גלובס".

הרגולציה שינתה הרבה מכללי המשחק והורידה מרווחים לכל הפעילים בשוק. כץ: "הרגולציה מאוד חזקה, ולדעתי היא גם חזקה מדי, והיא פועלת במרץ בכל הענפים. ראה מה קרה בשוקי התקשורת, בבורסה וגם אצלנו. אבל, אף אחד לא יכול לנהל מלחמה מול הרגולציה ולנצח. הדרך להתמודד עם הרגולציה היא לגבש צוות מקצועי ולנהל מ"מ, תוך פיתוח רעיונות אחרים שיביאו ליישום מטרות הרגולציה."

**אתם הסיבה לזינוק שהיה בדמי הניהול בגמל עד לפני כמה שנים, ולדמי הניהול הגבוהים מסורתית בביטוחי המנהלים, שהובילו את הרגולציה ואת הכנסת לשנות את תקרת דמי הניהול?**

"עשו לנו עוול, העמלות שלנו לא מוגזמות. אנחנו מטפלים בלקוח בתמורה לעמלות, וזה בא לידי ביטוי. אנו, הסוכנים, הגורם התחרותי מספר אחת, ומהווים הקטליזטור המרכזי לירידה בדמי הניהול. ההוכחה הטובה ביותר לכך היא שבענף קופות הגמל וקרנות ההשתלמות, דמי הניהול בקופות שסוכנים עובדים איתן היו בממוצע, ערב הרפורמה בדמי הניהול, נמוכים ב-10% מדמי הניהול בקופות הישירות. זאת, למרות שבקופות הישירות היו כל הקולקטיבים הגדולים. עם זאת, אני מסכים שהיה צריך להוריד את דמי הניהול בקופות הגמל. רק שבאותה הזדמנות חגיגת הורידו את דמי הניהול בביטוחי המנהלים לאותו גובה, בעוד שזה מוצר מורכב בהרבה שכולל בתוכו מקדם מובטח. ההורדה הזו אילצה את המפקח לבטל את המקדם - מה שהוביל לרווח של האוכלוסייה בהורדת

<< המשך הכתבה מעמ' קודם

גם בשאר העולם, הינו נמוך, ברמה הפרטנית רמת האמון של הלקוח בסוכן הביטוח האישי שלו גבוהה ביותר. עשינו סקרים שמראים כי 90% מהלקוחות מרוצים מאוד מהסוכן

שלהם. אני סוכן כבר 36 שנה - בכל חמש שנים אומרים ש'סגרנו את העסק' כסוכנים, ובכל זאת אנו עדיין פה. לגבי קמפיין 'שוקה' - השיטה של הכפשת המתחרה הינה פסולה

ומעידה על אי כיבוד המקצוע. כל מאות מיליוני השקלים שהם שפכו במסע ההשמעות הפרוע נגדנו, לא הביאו לתוצאה, כשהרוב המכריע של השוק עדיין בידי הסוכנים.

## סוף לסאגה? אי.די.בי הודיעה על מכירת 32% ככלל ביטוח

בלבול רב אפיין השבוע את פעילות "כלל ביטוח" סביב עסקת מכירתה - כן או לא - בעקבות פסיקת בית המשפט. מסתמן כי בסופו של דבר נמצא שביל הזהב עבור בעל השליטה בקבוצה, **נוחי דנקנר**. ביום ד' בבוקר הודיעה "אי.די.בי" על סגירת הסכם למכירת 32% ממניות "כלל ביטוח" בתוך 45 ימים לפי שווי חברה של 4.6 מיליארד שקל. "אי.די.בי פיתוח", המחזיקה ב-54.97% מ"כלל ביטוח", תקבל 1.472 מיליארד שקל תמורת המניות. הרוכשת היא חברה מהונג קונג, הנקראת JT CAPITAL. אפשר לברך על המוגמר? עדיין, קיים ספק להתממשות ההסכם וזאת ע"פ הודעת "אי.די.בי" לפיה: "בתוך 45 יום ממועד החתימה JT CAPITAL תמציא את שמות קבוצת הרוכשים (עד 3 תאגידים נוספים) אשר יצטרפו אליה לביצוע העסקה וכן תפרט את שמות התאגידים אשר יעמידו, במישרין או בעקיפין, את האמצעים הכספיים". ככל

הידוע, נציגי הרוכשת מהמזרח הרחוק כבר נפגשו עם הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, שאמור לאשר את העסקה. אלא, שפרשה זו הולכת ומסתבכת עם הודעה חריגה ויוצאת דופן של הממונה ממש ברגעים שבהם נודע על ההסכם למכירת מניות "כלל ביטוח". בהודעתו מסר פרופ' שריג כי החליט למנות את **משה טרי**, לשעבר יו"ר הרשות לניירות ערך, כנאמן לקבוצה על רקע איומי מחזיקי "אי.די.בי" ליטול לידיהם את השליטה בחברה. זהו, כאמור, צעד חריג ויוצא דופן, שמשמעותו: לקיחה חד צדדית של מניות "כלל ביטוח" מידי **נוחי דנקנר**. "המהלך מנתק את כלל ביטוח מכל השפעה אפשרית של מאבקי השליטה בקבוצת אי.די.בי", מסר שריג, אשר הוסיף והדגיש כי "כלל ביטוח היא מהחברות הטובות והיציבות בענף הביטוח בישראל. החברה מנהלת היטב בכל תחומי הפעילות ומדובר במצב זמני שבו נוודא כי

פעולות מחזיק מניות השליטה יהיו לטובת המבוטחים והחוסכים. מינוי מחזיק מניות השליטה לא יגרום לשינוי בשגרת הפעילות של כלל ביטוח מול מבוטחים, חוסכים וסוכנים ויבטיח את עצמאותה". ושוב, העלילה מסתבכת. השופט **איתן בורנשטיין** הוציא זמן קצר אחרי מינוי טרי לנאמן "כלל ביטוח" - מתוקף החלטתו של פרופ' שריג - צו מניעה זמני למינוי. בורנשטיין הבהיר כי "השאלה שהטרידה אותי היא עיתוי ביצוע החלטה זו. מהלך של מינוי נאמן הינו משמעותי ביותר. על פניו קיים חשש ממשי כי עצם מינוי הנאמן יגרום נזק חמור מאוד לכלל ביטוח ולפגיעה מהותית בחברה ובנושיה". לטענת השופט היה על הממונה להפעיל בסוגיה רגישה זו סמכות מידתית ומאוזנת, דבר שלשיטתו לא קרה. כל זאת, כזכור, במקביל להודעה רשמית על הסכם מכירת 32% ממניות "כלל ביטוח". המשך יבוא...

## עקיבא קלימן CLU, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, באמצעי התקשורת: "צריכים לשנות את המצב הקיים ולהעביר את האחריות לפנסיה למדינה. די לקזינו בפנסיות הציבור!"

הרפורמה המוצעת על ידי האוצר בפנסיות ממשיכה לעורר גלים. אחרי שבשבוע שעבר השתתף **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, בטלוויזיה, ברדיו, בעיתונות ובאתרי האינטרנט השונים, והתריע על הסכנה העתידית הצפויה, השבוע היה זה **עקיבא קלימן** CLU, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, שהופיע מטעם הלשכה בערוץ הכנסת - תוכנית ששודרה בהמשך בערוץ 10 ובערוץ "דה מרקר TV". לדברי קלימן, "הרעיון היה לפני 23 שנה שאם יעבירו את ההשקעות של הפנסיה לשוק ההון, אזי הוא ייתן תשואות יותר טובות מאשר אג"ח ולאנשים תהיה יותר פנסיה. הדבר לא החזיק מעמד ואנו עומדים כיום בפני כישלון מוחץ". קלימן טען כי "הפנסיונרים יקבלו פחות פנסיה ולכן צריכים לשנות את המצב הקיים ולהעביר את האחריות לפנסיה למדינה, שיש לה חובה מוסרית לאנשים שיהיה להם פנסיה, אחרי ששילמו

כסף למסים והחזיקו את המדינה. הגענו למצב שבו המדינה הסירה מעצמה את האחריות על חשבון האזרחים הפשוטים". קלימן קרא "להנפיק אג"ח מיועדות לנושא הפנסיה. נניח שלא יעשו זאת ולאנשים לא יהיה פנסיה, אז מי יטפל בהם? לא יזרקו אותם לרחוב. יצטרכו לעבוד בשיטה של כיבוי שריפות במקום לתכנן. לעומת זאת, אם המדינה תיקח אג"ח מיועדות ותשקיע בתשתית, היא תעשה יותר רווח ותוכל לתת לחוסכים". עוד הוסיף והדגיש: "הגענו לכך שהפנסיה הפכה לקזינו. אין איש שיוודע כמה פנסיה תהיה לו. אין איש שיכול לתכנן את הפנסיה שלו. המבוטחים נשלחים להמר על עתידם בגיל הפנסיה ולהיות תלויים בביצועים של מנהל השקעות כזה או אחר. קזינו אמיתי, אבל כזה שאפילו בלאס-וגאס היה נחשב לא מידתי, לא ראוי ולא חוקי. לאחר 23 שנים אנחנו קובעים כי כל האמירות שלפיהן הפנסיה תשופר והאזרח

יקבל פנסיה גבוהה יותר אינן עומדות במבחן המציאות. הגיע הזמן לומר אחת ולתמיד: די לקזינו בתוכניות הפנסיה של הציבור!". בפאנל הטלוויזיוני השתתף בנוסף **פרופ' אבי שמחון**, יו"ר המועצה המייעצת לשר האוצר הקודם, ד"ר **יובל שטייניץ**. לדבריו, "הממשלה חוסכת כ-13 מיליארד שקל בתשלום ריבית למחזיקי האג"ח, ועליה להתכבד ולהעביר חלק מהכספים שהיא חוסכת כדי לתת רשת ביטחון לפנסיה. הריבית במשק ירדה, הממשלה משלמת היום פחות ריבית למחזיקי האג"ח שלה. הממשלה חוסכת והריבית ירדה מ-4% ל-2% ובמקרה כזה הממשלה חוסכת 13 מיליארד שקל כל שנה. תתכבד הממשלה וחלק מהכסף שהיא חוסכת, שבעצם חלקו על חשבון האנשים שיש להם פנסיה, תיתן כרשת ביטחון למחזיקי פנסיה. אם הדברים יישארו כפי שהם, הפנסיות יהיו יותר נמוכות".

## פרופ' שריג רוצה לגלח לבנקים 300 מיליון שקל מההכנסות

מאת: רחלי בינדמן ושניר הנדלר, עיתון "כלכליסט", 18.8.2013

שלגביהם הוא מייעץ כדי שהייעוץ יהיה אובייקטיבי וחף מניגודי עניינים". שריג כותב כי "קיומו של הסכם תפעול של יועץ עם גוף מוסדי מעלה חשש ליצירת זיקה אסורה בין הגוף המוסדי לבין היועץ. כמו כן, תגמול עבור שירותי תפעול עלול להיות פתח לעקיפה של הגבלת העמלות". משכך קובע שריג בטיטוט החוזר כי התמורה השנתית עבור שירותי התפעול לא תעלה על 0.1% משווי הנכסים שמנהל הבנק. עוד נקבע כי על הסכמי התפעול לפוג עד סוף 2020, אז יצטרך הבנק לבחור בין מתן שירותי ייעוץ פנסיוני לבין מתן שירותי תפעול. על פי הערכות, הרפורמה בפנסיה שמרכזת את כל המידע של החוסכים במקום אחד תחזק את מערך הייעוץ הפנסיוני של הבנקים. במצב כזה עדיף יהיה לבנק לספק שירותי ייעוץ, שבגינם הוא גובה עמלה של 0.25%, על פני תפעול, שהוא רווחיים פחות. יש לציין כי שריג לא אוסר על הבנקים לספק שירותי ברוקראז' לקופות הגמל, כך שהוא לא מנטרל לגמרי את ניגודי העניינים. גופי הגמל מצדם יצטרכו להקים עד 2020 מערך תפעול עצמאי או להתקשר עם חברות חיצוניות.

וחברות הביטוח שרכשו את קופות הגמל יפתחו מערכות תפעול עצמאיות, אך הדבר לא קרה. משום כך בשנה האחרונה החלו הגופים הללו לנהל משא ומתן עם הבנקים לחידוש הסכמי התפעול.

**מסקנה שתוכננה להופיע בדו"ח הביניים של ועדת זקן ונעלמה ממנו וגם מהדו"ח הסופי חוזרת לשולחן ממקום אחר: המפקח על שוק ההון והביטוח הוציא חוזר שלפיו ייאסר על בנקים המספקים ייעוץ פנסיוני להעניק במקביל שירותי תפעול לקופות הגמל. הסיבה: ניגוד העניינים שבו מצויים הבנקים - מצד אחד מייעצים על אפיק פנסיוני ומצד שני מתפעלים קופות גמל**

לטענת שריג, המצב שנוצר עשוי ליצור ניגוד עניינים, משום שהבנקים עשויים לרמוז לגופי הגמל שהם לא ימליצו על שירותיהם אם לא יחתמו איתם על הסכם התפעול. בטיטוט החוזר ציין שריג כי "עקרון יסוד שנקבע בחוק הייעוץ הפנסיוני הוא היעדר זיקה בין יועץ פנסיוני לבין מוצרים פנסיוניים

רגע לפני פרישתו פרופ' עודד שריג, המפקח על הביטוח, לא מהסס להותיר לבא אחריו פצצות. בשבוע שעבר פרסם שריג טיטוט חוזר שביכולתה לפגוע באופן משמעותי בהכנסות הבנקים. מהטיטה עולה כי משנת 2020 ייאסר על בנקים המספקים ייעוץ פנסיוני להעניק במקביל שירותי תפעול לקופות גמל, והם יאלצו לבחור מבין השניים. שירותי התפעול כוללים בין היתר, הנהלת חשבונות, שירותי מחשוב ורישום תשואות. הרעיון לדרוש מהבנקים להיפרד מתפעול קופות הגמל היה אמור לעלות במסקנות ועדת זקן להגברת התחרותיות על הבנקים אך לא הופיע בסוף. עתה מתניע את המהלך הפיקוח על הביטוח. שוק הגמל מגלגל כ-300 מיליארד שקל בשנה, ועמלת התפעול שנהגו הבנקים לגבות הייתה בממוצע 0.1%, כלומר השוק מכניס בין 200 ל-300 מיליון שקל בשנה למערכת הבנקאית. במסגרת רפורמת בכר משנת 2007 נדרשו הבנקים למכור את קופות הגמל שברשותם לשחקנים פרטיים, אך הותר להם להמשיך להעניק לאותם גופים שירותי תפעול. הציפייה הייתה שבתוך חמש שנים בתי ההשקעות

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת הבדלה משתתפים  
בצערכם במות חבר הלשכה  
דוד הבדלה ז"ל  
שלא תדעו עוד צער

לחו"ל טסים  
ואצל סוכן הביטוח מבטחים!



האם כבר הצטרפת למוכניות הביטוח למציצה באלבה לחריבה?

ביטוח בריאות, סיעוד  
וביטוח חיים  
למקרה מוות בלבד (RISK)  
לחברי לשכה ולבני משפחותיהם

לפרטים: טל' 03-6396676 lisov@insurance.org.il

## המפקח על הבנקים פרסם טיוטת הנחיות בדבר הגבלות על הלוואות לדיור -

### המשכנתא בישראל תוגבל ל-30 שנה ול-50% מהשכר

מהמשכנתאות ניתן לתקופות זמן ארוכות של שלושים שנים ומעלה. מאפיינים אלה טומנים בחובם סיכון עתידי ללווים, אשר קיים חשש שנטלו על עצמם התחייבות גבוהה ואשר בתנאים מסוימים עלולים שלא לעמוד בהחזרי המשכנתה, זאת על רקע הגידול ביחס שבין יתרת ההלוואות לדיור להכנסה הפנויה. מדובר בסיכון הכרוך באפשרות שהריבית תעלה בעתיד ותגדיל באופן ניכר את תשלומי המשכנתה וכן בסיכון הכרוך בשינויים בסביבה הכלכלית, כגון הרעה בתנאי שוק העבודה. התממשות של שני הסיכונים יחד בעת ובעונה אחת, אף תעצים את ההשפעה על יכולת החזר של הלווים ותגדיל את הסיכון שהם ייקלעו לקשיים בהחזר המשכנתה. פועל יוצא של חשש זה, על רקע העלויות המתמשכות במחירי הדיור, מאפייני המשכנתאות וסביבת הריבית הנמוכה, הוא הגידול בסיכון למערכת הבנקאית. ההנחיות המוצעות מכוונות להקטנת הסיכונים עבור נוטלי המשכנתאות ולמערכת הבנקאית בכללותה.

של הלווה עולה על 50%. הלוואות לדיור, בהן שיעור החזר החודשי מההכנסה הוא בין 40% ל-50%, ישוקללו ב-100% לצורך חישוב יחס הלימות ההון; ב. תאגיד בנקאי לא יאשר הלוואה לדיור שבה היחס בין חלק ההלוואה לדיור בריבית משתנה, לבין סך ההלוואה, עולה על 66.7% (שני שלישים). המגבלה תחול על הלוואות בריבית משתנה לכל טווחי הזמן, והיא מתווספת להגבלה הקיימת המגבילה לשליש את חלק ההלוואה לדיור שניתן בריבית משתנה לתקופה קצרה מ-5 שנים; ג. תאגיד בנקאי לא יאשר הלוואה לדיור לתקופה לפירעון סופי העולה על 30 שנים. המפקח על הבנקים הסביר כי "טיטוט הנחיות גובשה לנוכח המשך המגמות בשוק הדיור ובעיקר חלקן הגבוה של ההלוואות לדיור בתיק האשראי הבנקאי וגידול בשנים האחרונות, בצד המשך העלייה המהירה בהיקף המשכנתאות החדשות והמאפיינים שלהן: חלק ניכר מהמשכנתאות (17%) ניתן בשיעורי החזר גבוהים מן ההכנסה (מעל 40%), חלק ניכר מהמשכנתאות ניתן בריבית משתנה, לרבות בתקופה של 5 שנים ומעלה (72%) וחלק

המפקח על הבנקים, **דוד זקן**, פרסם השבוע טיוטת הנחיות להתייעצות עם הוועדה המייעצת לענייני בנקאות בנושא הגבלות על מתן הלוואות לדיור (משכנתאות). ההנחיות החדשות מגבילות, בהתייחס להלוואות לדיור, את שיעור החזר מן ההכנסה, את חלק ההלוואה שניתן בריבית משתנה ואת התקופה הסופית לפירעון ההלוואה. מטרת הנחיות לדברי המפקח על הבנקים היא להפחית את הסיכון, ובפרט את סיכון הריבית, של הציבור שנוטל משכנתאות בתנאים שעלולים לסכן את יכולתו העתידית לפרוע את המשכנתה וכפועל יוצא את הסיכון הגלום בהלוואות אלו למערכת הבנקאית. לאחר דיון בוועדה המייעצת, ההנחיות החדשות תחולנה על הלוואות שניתן להן אישור עקרוני מיום 1.9.2013 ואילך והן המשך לצעדים קודמים שנקטו על ידי הפיקוח על הבנקים בשוק האשראי לדיור. **להלן עיקרי ההנחיות אשר נכללו בטיטוט החדשה:** א. תאגיד בנקאי לא יאשר הלוואה לדיור (משכנתה) כאשר שיעור החזר החודשי של המשכנתה מתוך ההכנסה החודשית

## חוזר המפקח: תקופת ההתיישנות בתביעות נכות תוארך עד ל-6 שנים, במקום עד ל-3 שנים כיום

שבו חלה התיישנות על המקרה והוא אינו יכול לתבוע תגמולים מחברות הביטוח. החוזר קובע, אם כן, כי חברת הביטוח תיעתר לבקשה בכתב של מבוטח להאריך את תקופת ההתיישנות, בשנתיים לפחות, מתום שלוש שנים מיום קרות התאונה או המחלה (להלן: 'תקופת הארכה'), בהתקיים התנאים הבאים: 1. המבוטח פנה אל חברת הביטוח בכתב, לפני שחלפו שלוש שנים מיום קרות התאונה או המחלה, בבקשה להאריך את תקופת ההתיישנות; 2. מצבו הרפואי של המבוטח אינו מאפשר בירור נכות במהלך תקופת ההתיישנות - 3 השנים הראשונות - בשל אותה תאונה או מחלה או שנכותו עודנה מצויה בבירור רפואי. תחילתו של החוזר: ינואר 2014.

במהלך תקופת ההתיישנות, והוא ייפנה בכתב לפני תום התקופה בבקשה להאריך את תקופת ההתיישנות, חברות הביטוח תידרשנה להיעתר לבקשתו ולהאריך את תקופת ההתיישנות למשך שנתיים נוספות לכל הפחות ועד לשלוש שנים נוספות. המפקח מבחיר כי במידה וחברת הביטוח לא תעמוד בחובת גילוי זו, תתבצע הארכה האוטומטית של תקופת ההתיישנות גם אם לא הוגשה בקשת הארכה מצד המבוטח. בדברי ההסבר מציין המפקח כי "אם תקופת ההתיישנות מתחילה להימנות עוד בטרם היה המבוטח זכאי לתגמולי ביטוח, מכיוון שמצבו הרפואי עדיין אינו מאפשר את בירור הנכות וקביעתה, או שנכותו מצויה בבירור רפואי, עלול המבוטח להיקלע למצב

בתחילת יולי השנה פרסם המפקח על הביטוח, **פרופ' עודד שריג**, טיוטת חוזר המסדירה את ההוראות בטיפול חברות הביטוח בבקשות להארכת תקופת ההתיישנות בתביעות נכות. השבוע פרסם המפקח כבר חוזר מחייב בנושא וקבע כי תקופת ההתיישנות של תביעות בפוליסות ביטוח תאונות המכסות נכות תוארך עד ל-6 שנים, במקום עד ל-3 שנים כיום. חברות הביטוח יחויבו לציין בדיווח השנתי ובפוליסה הכוללת כיסוי ביטוחי לנכות כי לזכות המבוטח עומדת האפשרות להאריך את תקופת ההתיישנות וזאת בכפוף לאישור פנייה של המבוטח להאריך את תקופת ההתיישנות. כלומר, במקרה בו מצבו הרפואי של המבוטח אינו מאפשר בירור נכות

## סוכנות הביטוח "נטו משווקים פיננסים" ערערה לבית המשפט על העיצומים שהוטלו נגדה על ידי הפיקוח על הביטוח

בתחילת יולי השנה הודיע המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, כי הטיל עיצומים כספיים על סוכנויות וסוכני ביטוח. העיצומים הוטלו בעקבות סדרת ביקורות בסוכנויות ביטוח, בהן נבחנו הליכי שיווק פנסיוני ללקוחות. בין הגופים שנקנסו הייתה סוכנות "נטו משווקים פיננסים ביטוח בע"מ". המפקח הטיל על הסוכנות עיצום בגובה של כ-500,000 שקלים בגין הפרות של הוראות חוק הייעוץ הפנסיוני. המפקח על הביטוח מסר בהקשר זה כי "בביקורת שנערכה בסוכנות נמצא כי במקרים רבים לא נערכו ולא נמסרו ללקוחות מסמכים המנמקים את המלצות הסוכנים. כן נמצא כי בירור צורכי הלקוחות, מצבם הפנסיוני והפיננסי והעדפותיהם נעשו באופן לקוי או חסר. לעיתים אף הוצגו ללקוחות נתונים שאינם מדויקים ושעשויים להטעות לקוח סביר". בעקבות הטלת העיצום הגבוה פנתה הסוכנות באחרונה לבית משפט השלום בחיפה והגישה ערעור על קביעת המפקח. מהערעור עולה כי "נטו" מודה בתקלות שהתגלו בביקורת, אולם לטענת נציגיה גובה העיצום אינו פרופורציונלי

להיקף ומהות התקלות. לדעתה של הסוכנות, המיוצגת על ידי עורכי הדין רועי פוליאק ואיל בריק, "התקלות שהתגלו בפעילותה אינן מצדיקות הטלת עיצומים כספיים בסכום גדול וחסר תקדים כל כך. חלק גדול מסכום העיצומים נובע מהפרות טכניות במהותן בנושא השיווק הפנסיוני". בערעור שהגישה טענה הסוכנות כי התקלות הטכניות "במהותן", לא הביאו נזק מוכח ללקוחות. "נטו", כאמור, איננה חולקת על גילוי התקלות ופעילותה שלקתה בחסר, אולם טוענת כי הסוכנות הכירה ותיקנה מיידית הנדרש, בהתאם לתקנות והוראות הרגולציה, כדי למנוע הישנות של כשלים, דבר שבו הכיר גם הפיקוח. עוד טוענת הסוכנות כי עיקר הטענות נגדה כלל ועיקר לא התייחסו או מצאו פגם במוצרים הפנסיוניים ששווקו על ידה, ועיקר הטענות הן כנגד ההליך השיווקי ולא נגד מהות הפתרונות ששווקו בעקבות ההליך זה. במסגרת הערעור אף משווה "נטו" בין העיצום שהוטל עליה לבין עיצומים שהוטלו על סוכנויות אחרות ולטענתה "ברקע העיצומים שהוטלו עליה עמדו חילוקי דעות חריפים בין צוות

הביקורת לבין מנהליה; חילוקי דעות שהגיעו עד כדי התנצחות פרסונאלית וכי אלה יכולים היו להשליך על מספר התיקים שנדגמו ועל סכום העיצומים שהוטל". עוד טוענת "נטו" כי למיטב ידיעתה הוטלו עליה עיצומים גם בגין הפרות שבגין החליט הממונה בסופו של יום שלא להטיל עיצומים על סוכנים אשר סיימו את התקשרותם עם הסוכנות, דבר שאף הוא מלמד על אופן הפעלת סמכות הממונה בעניינה. בתוך כך מבקשת "נטו" מבית המשפט לצמצם את מספר הפרות בגין הוטלו עליה עיצומים, ובהתאם להפחית את גובה העיצום הכספי. הסוכנות סבורה כי יש להטיל עליה לכל היותר עיצום כספי אחד בגין היעדר מסמך הנמקה להמלצתה בפני הלקוח ועיצום כספי אחד בגין תקלות במילוי מסמך הנמקה. משרד האוצר הגיב ומסר: "תגובת הממונה תימסר במלואה לבית המשפט. בשלב זה נציין, שאנו מסכימים עם סוכנות הביטוח שהוטל עליה עיצום גבוה. הוא משקף את חומרת מעשיה, את חוסר מקצועיותה ואת חומרת הפרות מול לקוחותיה, עד כדי הטעייתם".

## סוכנות "אגוז" ערכה כנס שנתי בהשתתפות כ-300 סוכנים

ולהבטיח במקביל תגמול ראוי עבור העבודה הקשה שאנו משקיעים. הביטוח הפנסיוני הוא אמצעי בעל כוח ועוצמה להגיע למשקי הבית ולתת את כל פתרונות הביטוח הנדרשים עבורם". מסחרי שיתף בתחושותיו את קהל הסוכנים והעובדים בנוגע למצב הענף כיום, בדגש על פעילות הרגולציה. לדבריו, "כמו בקללה הסינית העתיקה – אנו חיים בזמנים מעניינים ואין ולו רגע שקט אחד בענף ביטוח החיים. נדמה שבמשרד האוצר יד ימין אינה יודעת מיד שמאל. מצד אחד נלחמים איתנו על כל עשירית אחוז דמי ניהול ומהצד השני רוצים

לקצץ 10% בקצבאות הפנסיה. רוצים מצד אחד לעודד חיסכון פנסיוני, אבל מהצד השני פוגעים במשכורת המזכה. מדברים גם על חינוך לחיסכון פנסיוני, אבל את כל הפתרונות מרכזים במוצר אחד, שגם הוא לטענת הפיקוח מוצר נחות. מרוב כוונות ומטרות, טובות ככל שיהיו, ייתכן ונוזמן בקרוב להלוויה של הענף הפנסיוני בישראל". בכנס השנתי של "אגוז" הוענקו אותות הוקרה ל-30 סוכנים מצטיינים בביטוחי חיים ואלמנטארי. כמו כן הוענקו תעודות הערכה ל-11 עובדים וסוכנים לרגל עשר שנות עבודה בסוכנות.

ערכה בסוף שבוע שעבר את הכנס השנתי המסורתי של הסוכנות. בכנס, שהתקיים בכפר המכבייה, השתתפו שלושת המנכ"לים המשותפים של הסוכנות: קובי צרפתי, אבי אקהאוס ורם מסחרי, וכ-300 סוכנים. בדבריו בכנס טען אקהאוס כי המהלכים שמוביל האוצר בתחום הפנסיוני גורמים לבלבול רב בציבור ואמר כי "עלינו, סוכני הביטוח, מוטלת המשימה לעשות סדר עבור קהל המבוטחים שלנו ולסייע לו בתכנון לפרישה. אין מלבדנו במשימה זו, לאחר שהבנקים נטשו את המערכה. מטרתנו להעניק מעטפת ביטוחית ללקוח

## “כלל ביטוח”: רווח כולל של כ-247 מיליון ₪ במחצית השנה הראשונה

ממשיכה לשפר את תוצאותיה בכל ענפי הביטוח בהתאם לאסטרטגיה העסקית ואנו מתחילים לממש את הפוטנציאל העסקי הגבוה של החברה. מנהלי ועובדי כלל ממשיכים במלוא המרץ בהוצאה לפועל של תוכניות העבודה שנקבעו לשנת 2013, מתוך מחויבות, מקצועיות ומצוינות עסקית למען המשך השבחת החברה ומתוך מטרה להוביל את שוק הביטוח והחיסכון ארוך הטווח בישראל.

רשמה הקבוצה בגין פעילותה הביטוחית במחצית השנה הראשונה רווח כולל של כ-417 מיליון ₪, לעומת רווח כולל של כ-60 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל מפעילות הביטוחית ברבעון השני של השנה עמד על כ-199 מיליון שקל לעומת הפסד של כ-133 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. איזי כהן, מנכ"ל “כלל ביטוח”: “אנו שבעי רצון מהתוצאות לרבעון השני של שנת 2013. כלל ביטוח

מפרסום דוחותיה הכספיים של “כלל ביטוח”, עולה כי הקבוצה רשמה במחצית השנה הראשונה רווח כולל של כ-247 מיליון ₪, לעומת כ-9 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני עמד הרווח הכולל של “כלל ביטוח” על כ-140 מיליון ₪ לעומת הפסד של כ-127 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. עיקר הרווח השנה נובע מגביית דמי ניהול משתנים בפוליסות המשתתפות ברווחים. בתוך כך

## איך יודעים מהו סכום הביטוח למקרה פטירה לו זקוק הלקוח?

יובל ארנון - סגן יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני

שאחראי ורק הוא בסופו של יום האחראי הבוגר להבטיח לשאירים קיום בכבוד. הצעה נוספת היא לשנות את הטרמינולוגיה במכירת ביטוח למקרה פטירה ולהציג את הדברים בצורה חיובית ולא בדרך ההפחדה... למשל: יש לי תוכנית שמאפשרת למשפחה בכל מקרה להמשיך לשלוח את הילדים לחוגים. לאפשר למשפחה להמשיך ולגור באותה סביבה, תוכנית שמאפשרת שמירת הרכב המשפחתי כולל תשלום הביטוח שלו, וגם נותנת אפשרות לחסוך לילדים להשכלה גבוהה...

אחד הביטוחים היותר מומלצים וגם שמוכר היום כביטוח יסודי, הוא ביטוח המבטיח למשפחה סכום קבוע כל חודש לתקופה ידועה מראש, הייתי קורא לביטוח כזה “ביטוח משלם משכורת” או “ביטוח הנותן הכנסה חודשית” וזו נקודה מצוינת לצאת ממנה למכירה נכונה. אחרי הצגת המסר החיובי, עוברים לרמת החיים החודשית אשר נגזרת מהכנסת הלקוח, כמובן חשוב לתמחר נכון גם את חלקה של האישה או בן הזוג וגם לו לבנות תוכנית למקרה פטירה וכו'.

שני דברים חשובים מאוד להוסיף ולדבר עליהם: חשיבותה של צוואה לשאירים. הכנת נייר מסכם המכיל את כל הביטוחים הקיימים כיום למשפחה ושמירת העתקים ממנו בבית הלקוח ובמשרד הסוכן. נקודה למחשבה.

היא 10,000 ₪ נטו? האם צורך ביטוחי של אדם בגיל 35, נשוי עם 3 ילדים זהה לצורך ביטוחי של אדם בגיל 55?

השאלות הן רבות ובוודאי שמה שמתאים לאחד אינו מתאים לשני וכו'. רוב הסוכנים נוטים לרכוש סכום חד פעמי גבוה, 0.5 מ' ₪, 1 מ' ₪, מחיר הכניסה זול (אח"כ מתייקר...), הסכום יוצר תחושת הגנה אצל הלקוח, ואפשר לסגור די מהר את המכירה. אין ספק כי לקוח אשר רכש בדרך זו הגנה בפני פטירה, מצב משפחתו הוטב בצורה משמעותית אילו לא היה רוכש כלום, אבל לא תמיד לצערי הסכומים מספיקים לשאירים והבעיה עדיין גדולה.

בלא מעט מקומות עבודה אשר בהם יש משמרות וכוונות, השכר גבוה מאוד ברמת הנטו, אך נמוך מאוד ברמת השכר המבוטח לתנאים סוציאליים, לעובד יש תחושה שהכל בסדר, אך שקורה האסון השאירים מוצאים עצמם עם קצבת שאירים נמוכה או סכום חד פעמי קטן.

כמובן שהתשובה אינה מובהקת ולא מדובר במדע מדויק, אבל כאשר יושבים עם לקוח לצורך ביטוח למקרה פתיחה צריך לצאת מנקודת התחלה מסוימת וממנה להגיע להסכמות עם הלקוח. הלקוח אם ישאל “כמה כסף אתה צריך לשריין למשפחתך במקרה של פטירה...” סביר להניח שלא ידע מעבר לזה שלא רוצה לחשוב על הארוע בכלל, וזה בדיוק תפקידו של סוכן הביטוח

כאשר אנו בונים פוליסה למקרה פטירה מוקדמת- ריסק, אנו למעשה בונים ללקוח, או יותר נכון לשאיריו הגנה הולמת, כך שבמקרה פטירה אשר בד"כ נוחת בפתאומיות על המשפחה, תוכל המשפחה להמשיך ולהתקיים בכבוד ולא ליפול כנטל על אחרים ולהזדקק לרחמים. אנו מצפים כי הפוליסה אשר נתאים ללקוח אכן תהיה מתאימה, ולא נקלע לסיטואציה מאוד לא נעימה מול השאירים כגון: “מה, זה כל הביטוח שעשית לו...” “למה פוליסה כזו קטנה...” ועוד דוגמאות, ובוודאי שהוותיקים מהקוראים אף זוכרים תלונה של אלמנה נגד סוכן ביטוח מדוע קנה לבעלה בפוליסת מנהלים סכום ביטוח נמוך... טענה שכמובן בית המשפט דחה בזמנו, אבל לא לעתיד חוסן.

איך קובעים בצורה הטובה ביותר את הסכום למקרה פטירה אשר יהלום את צרכי השאירים?

כמספר השואלים, מס' התשובות... אין לי ספק שהדרך הטובה ביותר לקבלת תשובה היא עריכת תכנון צרכים ורצונות ללקוח, בו נכנסים כל הפרמטרים הדרושים, ולאחר עיבוד הנתונים מתקבלת התשובה הנכונה ביותר, אך לא פעם קשה לייצר בדיקה מקפת כזו עם כל לקוח, ולא פעם גם לקוחות לא מזדרזים למסור נתונים ואז הבדיקה למעשה אינה מאוזנת.

האם שכיר אשר משכורתו 10,000 ₪ נטו, ועובד במקום עבודה מסודר, צרכיו זהים לעצמאי אשר הכנסתו החודשית

## “שומרה”: גידול של 18% 3 ברווח הכולל במחצית הראשונה של 2013 ביחס לתקופה המקבילה אשתקד

מיליון ₪, גידול של כ-18.1% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל הסתכם לסך של כ-7.9 מיליון ₪ לעומת סך של כ-1.1 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני רשמה “שומרה” רווח כולל של כ-5 מיליון ₪ לעומת הפסד כולל של כ-0.6 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. **דן יצחקי**, מנכ“ל “שומרה”, ציין ואמר: “שומרה ממשיכה להציג גידול במכירות ושיפור ברווחיות החיתומית בכל הענפים. אנו מודים לסוכני שומרה, עובדיה ומנהליה, על תרומתם הרבה להצלחה זו.”

גידול של כ-31.8%. ברבעון השני רשמה החברה רווח כולל של כ-36.1 מיליון ₪ לעומת הפסד כולל של כ-2.5 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. בתחום רכב חובה, דמי ביטוח ברוטו לתקופת הדוח של “שומרה” הסתכמו לסך של כ-151.4 מיליון ₪, גידול של כ-13.2% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל הסתכם לסך של כ-77.5 מיליון ₪ לעומת סך של כ-20.8 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בתחום רכב רכוש דמי ביטוח ברוטו לתקופת הדוח של “שומרה” הסתכמו לסך של כ-187.4

חברת “שומרה”, מקבוצת “מנורה מבטחים”, ממשיכה להציג גידול מרשים בפרמיות ומסיימת את המחצית הראשונה של שנת 2013 עם גידול של כ-15.5% במחזור המכירות, אשר הסתכם לכדי 385 מיליון ₪ ברוטו לעומת 333 מיליון ₪ במחצית המקבילה אשתקד. ברבעון השני של שנת 2013 רשמה החברה גידול בפרמיות ברוטו בשיעור של כ-16.2% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. הרווח הכולל הסתכם בתקופת הדוח בכ-64.2 מיליון ₪ לעומת כ-20.2 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד,

## פעילות בסניפים ובמחוזות

### מחוז צפון

ביום א' 25.8.13 תתקיים הרמת כוסית לסוכני הביטוח ממחוז הצפון לכבוד ראש השנה תשע"ד, בשעה 18:00 בבקתה ביער בבית אורן, בשיתוף חברות הביטוח במחוז הצפון

## מרכז תאומי מיזוגים ורכישות בלשכה

רוצים למכור תיק ביטוח, רוצים לקנות תיק ביטוח, מחפשים שותף, רוצים להתמזג.

לרשותך, חבר הלשכה, המרכז למיזוגים ורכישות

באתר הלשכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il)

באייקון מידע מקצועי לסוכן, מרכז למיזוגים ורכישות.



# לוח הביטוח

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

## ביטוח גדולה.

ראש גדול ויכולת עבודה בצוות.  
אנו מציעים סביבת עבודה ייחודית עם  
צוות מנוסה תנאי שכר טובים במשרדים  
חדישים וסביבה תומכת.  
לפנות בקורות חיים למייל:  
[adis@expert-fs.co.il](mailto:adis@expert-fs.co.il)

\*\*\*\*לסוכנות ביטוח מובילה ברחובות  
בתחום ביטוחי פרט וסוכנים דרושים  
א.מנהל/ת לקוחות, ניתן לשלב התמחות  
בביטוח פנסיוני.  
ב.מנהל/ת אדמיניסטרטיבית.  
קורות חיים למייל  
[office@magen-ins.co.il](mailto:office@magen-ins.co.il)  
טלפון 0774180060 פקס 0774180061

\*\*\*\*לסוכנות ביטוח באשקלון דרושה/  
סוכן/ת בעלת רישיון בביטוח חיים.  
שכר בסיס + בונוסים קו"ח להעביר ל:  
[levor-leon@bezeqint.net](mailto:levor-leon@bezeqint.net)

\*\*\*\*למשרדנו בכפר סבא פקידת ביטוח  
אלמנטרי שעות גמישות  
נא לפנות לדודו 052-3256205

\*\*\*\*לסוכנות ביטוח גדול וותיקה בתל אביב  
דרוש איש ביטוח בעל רישיון סוכן לתפעול  
מכירות ושיווק  
תיק קיים אפשרות גם למתמחה פנסיוני  
קו"ח במייל [shaulb8@walla.com](mailto:shaulb8@walla.com)

## השכרת משרדים

\*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

\*\*\*\*השכרת משרד-להשכרה בסוכנות  
ביטוח ברחובות עמדת עבודה מלאה  
הכוללת חיבור לאנטרנט, טלפון קווי,  
פקס, בעלות של 800 שח, ניתן לשלב  
שירותי תפעול/או קבלת לידים.  
משה 0522-903913

\*\*\*\*סוכן ביטוח חיים מאיזור המרכז  
מעוניין בשת"פ עם סוכן אלמנטרי בלבד  
לפרטים: [youda27@walla.com](mailto:youda27@walla.com)

\*\*\*\*סוכן ביטוח ותיק מעוניין להכניס שותף  
(50%) לתיק ביטוח אלמנטרי רווחי  
ואיכותי ביותר (רוב הפוליסות בתיק:  
דירות, עסקים וחבויות, ומיעוטן כלי  
רכב). טלפון: 050-4520900

\*\*\*\*סוכנות ביטוח ייחודית מגייסת שותפים  
נוספים לפרטים: רועי 03-9319082

\*\*\*\*סוכן ביטוח חיים בלבד מאיזור המרכז  
מעוניין בשת"פ עם סוכן אלמנטרי בלבד  
להגדלת הפוטנציאל. לפרטים: לאילן  
במייל [ilant13@walla.com](mailto:ilant13@walla.com)

## מודעות דרושים

\*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](mailto: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.

\*\*\*\*פקידה וותיקה בתחום תביעות רכב  
כמו כן מתמחה בתביעות צד ג  
למעוניינים לפנות 0504066345 מלכה  
מייל: [malca204@013.net](mailto:malca204@013.net)

\*\*\*\*לסוכנות גדולה ומשפחתית בפתח  
תקה 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](mailto:eden-moti@012.net.il)

\*\*\*\*סוכנות ביטוח גדולה בצמיחה בפ"ת  
מעוניינת לקלוט רפרנטית איכותיים  
בביטוח חיים.  
דרישות התפקיד: ניסיון מוכח בתפעול ב.  
חיים / פיננסים. עדיפות לניסיון בסוכנות

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

\*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](mailto: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](mailto:erez@eg-fin.co.il) סודיות מובטחת!!!

\*\*\*משרד לביטוח בעל מוניטין רב 25 שנה  
במגזר החרדי  
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.

\*\*\*\*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](mailto:dubi@sf-ins.co.il)