



## עכשיו זה רשמי: דורית סלינגר תהיה הממונה החדשה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר

דורית והכרותה עם פעילות המשק ושוק ההון בפרט, יסייעו לה ולמשרד האוצר בהתמודדות עם האתגרים הרבים בתחום שוק ההון והביטוח, הניצבים בפנינו. אני מודה לעודד שריג על כהונתו ועל תרומתו הרבה לתחום שוק ההון ולמשרד האוצר ומאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו. מנכ"לית משרד האוצר, **יעל אנדרון**, אמרה כי "סלינגר הינה חיזוק משמעותי להנהלת האוצר, ומביאה איתה ניסיון וידע נרחבים בתחום שוק ההון והביטוח". מיני סלינגר לממונה החדשה יועבר כעת לאישור הממשלה.

ביצירת השותפות האסטרטגית עם חברת הדירוג הבינלאומית "Poor's & Standard" ובהמשך השלמת רכישת "מעלות" על ידה בשנת 2008. מהאוצר נמסר כי "במסגרת תפקידה כמנכ"לית מעלות S&P צברה דורית ניסיון בהערכת אשראי הן של חברות ישראליות והן של חברות זרות; הכרות נרחבת של מגזרי הפעילות השונים במשק ועם חברות בכירות ומוסדות פיננסיים והנהלותיהן; והכרות מעמיקה של שוק ההון-גופים מוסדיים, ובתי השקעות". לדברי שר האוצר, "אין ספק כי ניסיונה הרב של

אחרי אין סוף ספקולציות והשערות, הודיע שר האוצר, **יאיר לפיד**, בסוף שבוע שעבר על מינויה של **דורית סלינגר** לממונה החדשה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון. סלינגר תחליף את **פרופ' עודד שריג**, אשר מסיים את תפקידו בסוף החודש וזאת לאחר כשלוש וחצי שנים. סלינגר (53) שימשה במשך כ-13 שנים כמנכ"לית חברת מידרוג האשראי "מעלות S&P". את תחילת דרכה בחברה החלה עוד בשנת 1991, עם הקמתה. במהלך 2011 פרשה מתפקידה, כשהישג הנכבד שנרשם לזכותה הוא

## עכשיו זה רשמי: בית המשפט אישר את הסכם מכירת חניות "ככלל ביטוח" לתאגיד מהונג-קונג

ביטוח". להחלטה זו ניתן כזכור צו מניעה זמני ע"י בית המשפט. לדברי השופט בורנשטיין בקביעתו השבוע בנוגע למינוי נאמן ל"ככלל ביטוח", "הואיל ולאור החלטתי דלעיל נדחה הליך אישור הסדר הנושים, ישקול הממונה על שוק ההון מחדש את עמדתו בעניין מינוי הנאמן. ככל שסיבור כי יש צורך בנאמן, יבוא הממונה בדברים עם המשקיף ועם החברה, ומצופה שתושג הסכמה בעניין". סוגיה זו תמשיך ותלווה בוודאי את כניסתה לתפקיד של הממונה החדשה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, **דורית סלינגר**.

משמעות הדבר היא **שנוחי דנקנר**, בעל השליטה ב"אי.די.בי", קיבל ארכה נוספת של מספר שבועות לסגור סופית את העסקה מול התאגיד מהמזרח הרחוק, בהנחה שקיים סיכוי ממשי להוצאתה לפועל. עוד הוסיף בורנשטיין כי "בית המשפט מצפה כי הרגולטורים יעשו את שניתן במסגרת הדין, כדי לקדם את הטיפול במתן האישורים הנדרשים, מתוך הבנה לנסיבות". דבריו כווננו בין השאר בהקשר להחלטתו יוצאת הדופן של **פרופ' עודד שריג**, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, למנות באופן חד צדדי נאמן ל"ככלל

בשבוע שעבר דווח כי קבוצת "אי.די.בי" הגיעה להסכם למכירת 32% ממניות "ככלל ביטוח" בתוך 45 ימים לפי שווי חברה של 4.6 מיליארד שקל. הרוכשת היא תאגיד מהונג קונג, הנקרא JT CAPITAL. בתוך כך אישר השבוע בית המשפט המחוזי את ההסכם, שבעקבותיו צפויה לקבל "אי.די.בי" 1.472 מיליארד דולר. עם זאת, השופט **איתן אורנשטיין** חייב את הקבוצה לעדכן את בית המשפט על ההתקדמות במימוש העסקה, לרבות גיבוש הקבוצה הרוכשת, יכולתה הפיננסית ומצב קבלת אישורי הרגולציה הדרושים לעסקה.



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

**שנה טובה ומבורכת,  
שנת שגשוג כלכלי  
והצלחה!**



## דברי אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בוועידה הכלכלית הלאומית 2013 של עיתון "כלכליסט" -

כושב הביטוח, בשיתוף סוכנות "אורן-מזרח" (28.8.2013)

שבעל כורחם נדרשים לתת את התשובות הכואבות, לשמש שכפ"ץ, מגן אנושי, מפני החלטות פזיזות של כל חוסך באשר הוא. התרענו מעל כל במה כבר עם המחשבה על ביטול המקדמים בביטוחי המנהלים: אל תיתלו את עתיד החוסכים רק בקרן פנסיה, המועדת לשינויים. התרענו, הצענו חלופות ראויים. כולי תקווה שהבור שהאוצר חפר בשוק הפנסיוני לא יהפוך לתהום עמוקה. כולי תקווה שלא נתמודד עם תופעה הולכת וגוברת של פדיונות כספי פנסיה לצורך ניפוח בועת הנדל"ן. אנו מכירים תופעה זו ויודעים עד כמה מסוכנת היא יכולה להיות. אני חוזר לתחילת דברי. למיקומו ולחשיבותו של סוכן הביטוח. אני שומע כל פעם את הקשקשת על תגמול הסוכנים ועל חייו "המסכנים" של מנכ"ל "ביטוח ישיר", שהסוכנים לכאורה מפריעים למשפחתו ליהנות מעוד ועוד הון אישי. אני מודע לכל אותם אלה שמנסים לצייר בצבעים שחורים את עתיד סוכני הביטוח. אבל, אני גם מבטי עליכם - על סוכני הביטוח, ויודע שבלעדיכם לא הייתה ולא תהיה תעשיית ביטוח, פנסיה ופינוסים בישראל. החשיבות שלנו עצומה ובאה לידי ביטוי בציוני דרך רבים בשש השנים האחרונות. הבנקים לא מתרוממים בייעוץ הפנסיוני, ביטוח ישיר תקוע עם מאות מיליוני השקלים שהוא משקיע בפרסום תחת תקרת זכוכית. ביטוח ישיר מיצה את הפוטנציאל שלו, מחפש עזרה מגופים אחרים ונתח השוק שלו ימשיך וידשדש סביב נתחי שוק קטנים. אנחנו, להבדיל, תמיד היינו פה - ותמיד נהיה. מסיבה אחת: מבחן המציאות. ובמבחן הזה - אנחנו זוכים לציונים הגבוהים ביותר, לאמון הציבור, ליכולתנו לתת לו את הפתרונות המיטביים. אני מאחל לכולנו שנה טובה, שנה של פעילות מבורכת למען כל לקוח שלנו, של המשך הצבת הסטנדרטים הגבוהים ביותר במקצועיות ובשירות. וכן, די לקזינו בתכניות הפנסיה!

קובעת כי הניסיון להעביר את התכניות הפנסיוניות לתכנית משתתפת ברווחים נכשל כשלוש חרוץ. לאחר 23 שנים אנחנו קובעים כי כל האמירות שלפיהן הפנסיה תשופר והאזרח יקבל פנסיה גבוהה יותר אינן עומדות במבחן המציאות. הלשכה קוראת למדינה לחזור ולהיות אחראית על תכניות הפנסיה של האזרח הקטן ע"י הקצאת אג"ח מדינה מיוחדות לפנסיה. האם זה עולה כסף למדינה? התשובה שלנו: לא. את האג"ח תשקיע המדינה בפרויקטים של תשתית, שמניבים בטווח הארוך תשואה גבוהה. ועוד הערה: במצב הקיים לא תהיה פנסיה למבוגרים ובכל מקרה תצטרך המדינה לדאוג לפנסיונרים. התוצאה: זה יפול על כתפי כולנו. יותר טוב לנהל את המשבר בצורה אקטיבית מאשר לכבות שריפות בעוד 20 שנה. אנו יוצאים בקריאה: די לקזינו בתוכניות הפנסיה. איפה אנחנו במשוואה הזאת? אנחנו, הסוכנים, אלה שמתמודדים עם הפאניקה הציבורית ועם סימני השאלה הרבים. אנחנו, הסוכנים, אלה שצריכים להרגיע ולכוון את הציבור במציאות משתנה חדשות לבקרים. אנחנו, הסוכנים, צריכים לשמור על אמון הציבור בשוק הפנסיוני בישראל. רק ב-2008, בעת המשבר הפיננסי העולמי, עמדנו עם רגליים אחוריות ומנענו את פדיונות כספי החיסכון של העמיתים. מנענו את קריסת השוק בגלל דבר אחד: לא בגלל נפילת השערים, כי אם בגלל איבוד האמון והחששות העצומים. ידענו להרגיע, לכוון. העברנו מסר אחד: סוף חיסכון במחשבה תחילה. הציבור נשאר, השוק שמר על יציבות יחסית - והתוצאות שבאו ב-2010 הוכיחו שצדקנו! אני צופה שגם כעת נהיה חשופים לכל אלה ששואלים: למה? ומה יהיה איתנו? זהו מבחן המציאות. זהו המבחן העיקרי. במשרד האוצר יודעים לקרוא רק מספרים - אבל אנחנו גם יודעים לקרוא אנשים. הסוכנים הם אלה

אני שמח להשתתף בוועידה הכלכלית הלאומית של עיתון "כלכליסט" בשיתוף סוכנות "אורן-מזרח". אני שמח לפגוש פעם נוספת, תחת קורת גג אחת, את סוכני הביטוח - חוד החנית של תעשיית הביטוח, הפנסיה והפינוסים. מעת לעת, עולה השאלה בנוגע למידת חשיבות הסוכן בעידן הדיגיטלי והמתקדם. את התשובה, כמו תמיד, צריך לבחון תחת הקריטריון הכי מחמיר, הכי קובע: מבחן המציאות. שימו לב, מה קרה רק בשנה האחרונה בשוק החיסכון הפנסיוני. משרד האוצר קבר את ביטוחי המנהלים, נטל מהציבור את אלמנט הוודאות היחיד שנותר: המקדם המובטח - האלמנט שלפיו ידע כל חוסך האם הוא יקבל פנסיה, ואיך תחושב הפנסיה שלו. במקביל, פועל האוצר לשנות את מודל הטבות המס בחיסכון הפנסיוני ו"הגדיל" לעשות רק לאחרונה, כשבחן לשנות את מודל חישובי הריביות בפנסיה. בשורה התחתונה: הציבור בפאניקה, הציבור מבולבל - והציבור ישלם! כל המהלכים האלה הם מהלכים שמעבירים את האחריות מהמדינה לאזרח הקטן. קיימת בעיה עם התארכות תוחלת החיים וקשה למדינה לטפל בה? נעביר את האחריות לאזרח הקטן, הוא בוודאי יכול לטפל במה שגדול על המדינה. קיימת בעיה של ריבית נמוכה בעולם? נעביר את האחריות לאזרח הקטן, ואם תיפגע הפנסיה שלו, נגלגל עיניים לשמיים. והתוצאה: הפנסיה הפכה לקזינו. אין איש שיוודע כמה פנסיה תהיה לו. אין איש שיכול לתכנן את הפנסיה שלו. המבטחים 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. גבירותי ורבותי, במדינה מערבית מפותחת, למדינה יש אחריות מוסרית לפנסיה של המבוגרים. אני רוצה להזכיר גם שביהדות נאמר: אל תשליכני לעת זקנה. לשכת סוכני הביטוח

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## המפקח דוחה את מועד תחילתו של חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון וחובת השימוש במסלוקה הפנסיונית

וכדי לייצב את המערכת ואת העבודה השוטפת באמצעותה, הוחלט לדחות את חובת השימוש במערכת לצורך קבלת מידע חד פעמי שאינה כוללת פרטי זיהוי של מוצר פנסיוני ל-15 באוקטובר 2013. כפועל יוצא, ידחה גם מועד תחילתו של חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון לאותו מועד.

הרישיון הפנסיוני. וזו לשון המכתב: "אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון עוקב אחר הטמעתה בשוק של מערכת הסליקה הפנסיונית המרכזית (להלן: 'המערכת') מאז החלה לפעול באופן הדרגתי. לבקשת גופים מוסדיים ובעלי רישיון פנסיוני להאריך את תקופת ההערכות לעבודה עם המערכת,

בתחילת השבוע שלח הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, פרופ' **עודד שריג**, מכתב לגופים המוסדיים, לפיו החליט לדחות את מועד תחילתו של חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון וחובת השימוש במסלוקה הפנסיונית. זאת לבקשת הגופים המוסדיים ובעלי

## סוכני הביטוח: המסלוקה הפנסיונית מקרטעת

מאת: רחלי בינדמן, עיתון "כלכליסט", 26.8.2013

שברשותם על הלקוח. אלא שהמסלוקה לא מספקת בפועל את כל המידע הנדרש אלא שולחת מידע חלקי וחסר. יתרה מכך, מספטמבר חייבות חברות הביטוח להעביר לסוכנים את המידע המבוקש אך ורק באופן ממוחשב, אלא שלא כל חברות הביטוח מחזיקות באמצעים הטכנולוגיים המתאימים לכך ועד כה רובן העבירו את המידע פיזית. באוצר כבר קיבלו פניות בנושא, וחברת נס טכנולוגיות, שזכתה במכרז לתפעול המסלוקה, עובדת על שדרוג גרסה. ממשרד האוצר נמסר בתגובה כי "אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון פועל כדי לאפשר למסלוקה להעניק לציבור החוסכים את השירות המיטבי, תוך הקפדה על פרטיותם. כדי לאפשר עבודה מיטבית מול המסלוקה, הודיע הממונה על הארכת מועד חובת השימוש במסלוקה לצורך מידע אודות החיסכון הפנסיוני של חוסכים מגופים מוסדיים".

המסלוקה. אלא שמניסיונות שביצעו סוכני ביטוח מתברר כי המסלוקה רחוקה מלפעול באופן מושלם. כדי שסוכן יוכל לקבל מידע דרך המסלוקה הוא זקוק לקוד גישה, שכדי לקבלו החוסך צריך להיכנס לאתר אינטרנט ייעודי ולהקיש שורה של פרטים אישיים, כולל מספר כרטיס אשראי. את הקוד הוא אמור להעביר לסוכן, שבתורו פונה עמו למסלוקה כי כיום הגישה למסלוקה היא אך ורק לסוכני ביטוח. אלא שלא כל הלקוחות מעוניינים לחשוף את פרטי כרטיס האשראי שלהם ולחלקם אפילו אין כרטיס אשראי כלל. גם באוצר הבינו את הבעיה, ולכן סיפקו אופציה חלופית שבמסגרתה הלקוח יכול להקיש את תעודת הזהות שלו ותאריך הנפקתה, אלא שאז הקוד יישלח אליו רק דרך הדואר והלקוח יצטרך להמתין לו. אך פה לא מסתיימות הצרות. הקוד שמשודר על ידי הסוכן למסלוקה אמור להביא לכך שחברות הביטוח ישלחו לסוכן את כל המידע

המסלוקה הפנסיונית, פרויקט הדגל של המפקח על הביטוח הפורש פרופ' עודד שריג, מקרטעת - כך לפחות טוענים סוכני הביטוח. כדי להטמיע את השימוש במסלוקה בקרב סוכני הביטוח הורה שריג כי מספטמבר, סוכן המבקש לקבל מידע על תוכניות פנסיוניות של לקוח בחברות ביטוח שונות (להבדיל ממידע ספציפי על תכנית בחברת ביטוח מסוימת), יידרש לעשות זאת אך ורק באמצעות המסלוקה. מדובר במצבים שבהם הלקוח לא יודע היכן נמצא החיסכון הפנסיוני שלו, או שיש לו מידע חלקי והוא רוצה לפנות לכל חברות הביטוח להשלימו. עד כה, הלקוח יכול היה לפנות לסוכן הביטוח ולבקש ממנו לפנות לחברת ביטוח מסוימת שבה הוא סבור שיש לו תכנית פנסיונית והסוכן היה פונה לאותה חברה באמצעות תעודת הזהות של הלקוח כדי לקבל מידע מלא. החל מספטמבר פנייה שכזו אמורה להתבצע אך ורק דרך

## הממונה מבהיר: "מ-1 בינואר 2014 אין לשווק או לחדש פוליסות המאפשרות למבוטח לבחור בין שיפוי עלויות ניתוח על ידי המבטח ובין פיצוי כספי לניתוח שבוצע בשב"ן או במערכת הציבורית"

למבוטח גמישות בבחירת הגורם המבצע, הוא גם עלול להטות מבטח לבחור מבצע ניתוח שלא משיקולי בריאות, שכן לעיתים השיקול הכספי עלול לגבור על השיקול הבריאותי. לאור האמור, מבהיר הממונה וקובע כי "לא תאושר תכנית ביטוח המכסה ניתוחים פרטיים בישראל שתאפשר למבוטח לבחור בין שיפוי עלויות ניתוח על ידי המבטח ובין פיצוי כספי לניתוח שבוצע בשב"ן או במערכת הציבורית. לפיכך, החל מ-1 בינואר 2014 אין לשווק או לחדש פוליסות כאמור".

השב"ן וביצוע הניתוח באמצעות המערכת הציבורית. במצב זה, לעתים לגורם מממן עשוי להיות אינטרס שהמבוטח יבצע את הניתוח באמצעות גורם אחר. עוד מוסיף הממונה ומציין כי "כיום, קיימות פוליסות ביטוח המכסות ניתוחים פרטיים בישראל, שכוללות סעיף שקובע כי אם עלות הניתוח, כולה או חלקה, מומנה על ידי השב"ן או אם הניתוח בוצע במערכת הציבורית, המבוטח יקבל פיצוי כספי מחברת הביטוח. על אף שסעיף מעין זה עשוי להזיל את מחיר הביטוח ולאפשר

הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, פרופ' **עודד שריג**, פרסם בשבוע שעבר הבהרה בנוגע למתן פיצוי בכיסוי לניתוחים פרטיים בישראל. לדברי הממונה, "לרבים מהמבוטחים בביטוח בריאות פרטי הכולל כיסוי לניתוחים יש גם כיסוי דומה מכוח תכנית לשירותי בריאות נוספים שמציעות קופות חולים (להלן: 'שב"ן"). לפיכך, בפני מבוטח שמבקש לעבור ניתוח עומדות, בדרך כלל, שלוש חלופות: כיסוי עלות הניתוח על ידי הביטוח הפרטי, כיסוי עלות הניתוח על ידי

## “הפניקס”: הרווח הכולל למחצית 2013 הסתכם בכ-402 מיליון ₪

“הפניקס”: הרווחיות של הפניקס ממשיכה לבלוט לטובה בעקביות. התוצאות הן נגזרת ישירה של אסטרטגיית “צמיחה ממוקדת רווחיות” לצד החדשנות אותה מציגה הקבוצה בתחומי פעילותה השונים. תוצאות הקבוצה לאורך זמן מעידות על הפוטנציאל הגבוה הגלום בפעילות, כאשר הצמיחה המשמעותית בהכנסות, בדגש על מוצרי הפרט, היא מגמה ממנה תהנה הקבוצה במשך שנים רבות”. היקף הנכסים המנוהלים ע”י קבוצת הפניקס (משתתף, נוסטרו, פנסיה, גמל ושירותים פיננסיים) גדל והסתכם בסוף יוני 2013 לסך של כ-131 מיליארד ₪, לעומת היקף נכסים מנוהלים של כ-121 מיליארד ₪ לסוף דצמבר 2012 (גידול בשיעור של 8%), ולעומת סך של כ-111 מיליארד ₪ לסוף יוני 2012 (גידול בשיעור של כ-18%).

2013 בכ-159 מיליון ₪ בהשוואה לסך של כ-32 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-397%. בתחום ביטוחי הבריאות הרווח הכולל של “הפניקס” במחצית הראשונה של שנת 2013 הסתכם לסך של כ-164 מיליון ₪ בהשוואה לסך של כ-51 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-222%. בביטוח כללי, הרווח הכולל של “הפניקס” במחצית הראשונה של שנת 2013 הסתכם לסך של כ-206 מיליון ₪ לעומת רווח כולל בסך של כ-13 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בתחום השירותים הפיננסיים (באמצעות “אקסלנס”) הסתכם הרווח הכולל של “הפניקס” במחצית הראשונה של שנת 2013 לכ-43 מיליון ₪ בהשוואה לסך של כ-5252 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. **אייל לפידות**, מנכ”ל

עם פרסום דוחותיה הכספיים של “הפניקס”, עולה כי הרווח הכולל של הקבוצה במחצית הראשונה של שנת 2013 הסתכם לכ-402 מיליון ₪, בהשוואה לסך של כ-90 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול בשיעור של כ-347%. הרווח הכולל של הקבוצה ברבעון השני של שנת 2013 הסתכם לכ-123 מיליון ₪, בהשוואה להפסד בסך של כ-69 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. מבין הנתונים מציגה “הפניקס” במחצית השנה הראשונה של השנה גידול של כ-13% בפרמיות שהורווחו ברוטו בביטוח חיים, גידול של כ-9% בפרמיות שהורווחו ברוטו ביטוח בריאות וגידול של כ-7% בפרמיות ברוטו בביטוח כללי. בתוך כך, בתחום ביטוח החיים וחיסכון ארוך הטווח הסתכם הרווח הכולל של “הפניקס” במחצית הראשונה של שנת

## הראל סיימה את המחצית הראשונה של 2013 ברווח כולל של 289 מיליון ₪

7%. סך הפרמיות ברוטו הסתכמו ברבעון השני ב-647 מיליון ₪, לעומת כ-708 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. מנכ”ל “הראל”, **מישל סיבובי**, מסר כי “התוצאות הכספיות מבטאות את קפיצת המדרגה הנוספת שביצעה קבוצת הראל בביסוס מעמדה כחברת ביטוח ופיננסים מרכזית בשוק הישראלי. הקבוצה ממשיכה להציג גידול משמעותי בנכסים המנוהלים, בפרמיות ובדמי הגמולים. כל זאת לצד הרכישות שביצעה הקבוצה במחצית הראשונה של 2013 בהיקף של כחצי מיליארד ₪ הכוללות את: עסקי ביטוח החיים של אליהו, פעילות קרנות הנאמנות וניהול התיקים של כלל פיננסים והגדלת חלקה של הראל ב-בסס”. עסקאות אלו יתרמו להמשך שיפור הפרמטרים העסקיים של הראל ולחיזוק צמיחתה גם בטווח הארוך.”

שהורווחו בקבוצה. סך הפרמיות שהורווחו ודמי הגמולים במגזר החיסכון ארוך טווח ברבעון השני של שנת 2013 גדלו ב-27% והסתכמו ב-2.4 מיליארד ₪ לעומת כ-1.8 מיליארד ₪ ברבעון השני של שנת 2012. בנוסף, הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו על ידי “הראל” במגזר ביטוח הבריאות במחצית הראשונה של 2013, הסתכם ב-1.5 מיליארד ₪, לעומת סך של 1.4 מיליארד ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 12%. הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו במגזר ביטוח הבריאות הסתכם ברבעון השני של שנת 2013 ב-769 מיליון ₪, לעומת סך של כ-706 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 9%. בביטוח כללי, הפרמיות ברוטו במחצית הראשונה של 2013 הסתכמו לסך של 1.7 מיליארד ₪, לעומת 1.6 מיליארד ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של

קבוצת “הראל” סיימה את ששת החודשים הראשונים של השנה עם רווח כולל של 289 מיליון ₪, גידול של כ-24% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל של “הראל” ברבעון השני הסתכם ב-89 מיליון ₪, לעומת הפסד של 56 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. בתוך כך, סך הפרמיות שהורווחו ודמי הגמולים של “הראל” צמחו במחצית הראשונה של 2013 ב-19% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, והסתכמו ב-7.7 מיליארד ₪. מפילוח תחומי הפעילות, סך הפרמיות שהורווחו ודמי הגמולים של הקבוצה במגזר החיסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה, גמל והשתלמות) הסתכמו במחצית הראשונה ב-4.5 מיליארד ₪ לעומת 3.6 מיליארד ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 25%. הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו במגזר זה מהווים כ-38% מכלל הפרמיות

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



## "איילון": רווח כולל במחצית 13 20 של כ-32.5 מיליון ₪ לעומת רווח כולל של כ-4 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד

גידול בשיעור של כ-17.6% ביחס לתקופה מקבילה אשתקד. גידול ניכר חל גם בענפי הרכב רכוש והרכב חובה, שגדלו בכ-26% כל אחד ביחס לתקופה מקבילה אשתקד. בנוסף, גידול ניכר, בשיעור של כ-28.4%, נרשם בביטוח חיים: מסך של כ-210.3 מיליון ₪ פרמיה בחציון הראשון של שנת 2012 לסך של כ-270 מיליון ₪ בחציון הראשון של שנת 2013. **אמיל וינשל**, מנכ"ל "איילון": הגידולים בהיקפי הפעילות בכל התחומים לצד מגמה מתמשכת בשיפור הרווח הכולל והתוצאות החיתומיות, משקפים את מימוש האסטרטגיה והשגת היעדים ליצירת צמיחה רווחית והעלאת ערך החברה במגוון התחומים שבה היא עוסקת.

"איילון" בביטוח כללי הסתכם בסך של כ-11.2 מיליון ₪ ביחס להפסד של כ-16.5 מיליון ₪ ברבעון השני של שנת 2012. בתחום החיסכון ארוך הטווח מציגה החברה במחצית הראשונה של השנה רווח כולל של כ-15.7 מיליון ₪ לעומת הפסד כולל של כ-3.7 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל בביטוח חיים הסתכם לסך של כ-20.1 מיליון ₪ ביחס לסך של כ-0.5 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בתוך כך, "איילון" מציגה גידול במחזור הפרמיות והדמים בכל תחומי הפעילות, שהסתכמו בסך של כ-1.14 מיליארד ₪ לחציון הראשון של שנת 2013. בביטוח כללי הסתכמו סך דמי הביטוח ברוטו בכ-868.7 מיליון ₪,

ממשיכה ומציגה זינוק משמעותי ברווחיה: עם פרסום תוצאותיה למחצית השנה הראשונה של 2013 עולה כי החברה רשמה רווח כולל של כ-32.5 מיליון ₪, לעומת רווח כולל של כ-4 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני של 2013 הסתכם הרווח הכולל של "איילון" בכ-11.5 מיליון ₪ לעומת הפסד כולל של כ-17.5 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. בביטוח כללי מציגה החברה רווח כולל של כ-39.4 מיליון ₪ לעומת רווח כולל של כ-8.4 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, וזאת על אף נזקי שיטפונות שהיו בתחילת השנה ופגעו בעיקר ברווחיות ענפי אובדן רכוש ודירות. ברבעון השני של השנה, הרווח הכולל של

## איפה הפנסיה? כשליש מהקשישים בישראל לא גומרים את החודש

לעומת זאת, לאחר תשלומי העברה יורד שיעורן דרסטית לכ-20% מהמשפחות. בתחום הפנסיה קיים פער בין נשים לגברים. לפי הדו"ח, ההכנסה החודשית הממוצעת מפנסיה של נשים נמוכה בכ-2,000 ₪ מהכנסת הפנסיה של גברים: 4,197 ₪ לעומת 6,192 ₪. הרב **יחיאל אקשטיין**, נשיא הקרן לידידות, הגיב ואמר כי "מצבם הכלכלי והחברתי של הקשישים בישראל מהווה כתם מוסרי על החברה כולה ודורש שינוי מהיסוד. יוקר המחיה בארץ עולה, ואילו הקצבאות נותרות נמוכות מאוד. לכן, עשרות אלפי קשישים בישראל חיים מהיד לפה".

גיל זו כפול מזה של שאר האוכלוסייה. 17% מבני 65 ומעלה חיים מתחת לקו העוני. בקרב קשישים ערירים עומד שיעור העוני על 22%. ההכנסה הממוצעת החודשים ברוטו במשק בית של זוג בני 65 ומעלה עומדת על כ-10,000 ₪ בחודש, כ-4,500 ₪ פחות מכלל האוכלוסייה. קיימת תלות גדולה של בני הגיל השלישי בתשלומי העברה, כלומר בקצבאות והשלמת הכנסה. לפני תשלומי העברה נמצאות מתחת לקו העוני כ-225 אלף משפחות שבראשן עומד בן/בת 65 ומעלה (כ-57% מהמשפחות).

חשיבות הפנסיה בישראל קיבלה חיזוק נוסף עם פרסום מצב הקשישים בישראל, מתוך "השנתון הסטטיסטי לקשישים בישראל" לסוף 2011 של ארגוני "אשל-ג'וינט ישראל" ו"משאב". מהשנתון שפורסם השבוע עולה כי חלה עלייה במספר הקשישים בישראל שנמצאים במצוקה כלכלית: אם בשנת 2010 29% מבני 65 ומעלה לא הצליחו לגמור את החודש, הרי שבשנת 2011 עלה שיעורם ל-33.7%. מנתוני הדו"ח עולים עוד הממצאים המרכזיים הבאים:

- בסוף שנת 2011 חיו בישראל 804,500 בני 65 ומעלה. קצב הגידול של קבוצת

## ישיבת הוועד המנהל: משרדי פרסום הציגו תוכניות ליישום התוכנית האסטרטגית בנושאי כיתות ותדמית

נדונה בישיבת הוועד המנהל השאלה: למי שייך הלקוח - לחברת הביטוח או לסוכן? בהמשך להתייחסות החברים לסוגיה זו, שהינה סוגיה השנייה במחלוקת, ביקש נשיא הלשכה **אודי כץ** מ**CLU** מעו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, להכין חוות דעת שתובא לדיון בישיבות הוועד הבאות. הרמת כוסיית משותפת לשנה החדשה ואיחולים לשנת פעילות פורייה ומוצלחת, חתמו את ישיבת הוועד המנהל האחרונה לשנת תשע"ג.

והעצמתו מעמד הסוכן. בנוסף, דנו החברים במסגרת הישיבה בסוגיות העומדות על הפרק, לרבות בחירת האפשרות לפנייה במרכז לחברות הביטוח בעניין ביטוח שיניים לחברי הלשכה. הלשכה בחנה את מידת עניין החברים בביטוח זה והמסקנה לאחר הבדיקה, כפי שהציג אותה **אודי כץ** מ**CLU**, נשיא הלשכה **ורם אמית**, היועץ המקצועי ללשכה, הינה כי "ליסו"ב - סוכנות לביטוח" תפנה לחברות בבקשה לקדם הליך של הצעות. עוד

ישיבת הוועד המנהל, אשר התקיימה ביום ד' 28.8.13, עסקה בעיקרה בפרזנטציות של משרדי פרסום בנוגע לכיוונים אפשריים ליישום התוכנית האסטרטגית של הלשכה. תוכנית זו כזכור אושרה ע"י הוועד המנהל והמועצה הארצית. שלבי הפרזנטציות היה שלב נוסף בהוצאת התוכנית לפועל ברמת המיתוג והתדמית - תחת אחריותו של צוות ייעודי לנושא, בראשו עומדת **שוש כהן**. חברי הוועד חזו במשך כשלוש שעות בהצעות וברעיונות השונים לחיזוק

## יום עיון M.D.R.T

החדשה. **שמעון מירון** משנה למנכ"לית הכשרה הציג בפני המשתתפים את התוכנית האלטרנטיבית שלהכשרה לביטוח הפנסיוני. **בועז טביב** לוחם גדוד 890 בחטיבת הצנחנים נפצע אנושות במלחמת שלום הגליל הראשונה. הוא סיפר את סיפור חייו, פציעתו הישרדותו וחזרתו לחיים. הסיפור והאיש מרתקים. זו דוגמה יוצאת דופן לנחישות ומוטיבציה. צבי יוגב הרצה בנושא שפת גוף תחת הכותרת "עין קשבת". **אבי אקהאוס** הרצה הרצאת רענון בהקשר לחוזר "יפוי כוח" ועמד על השוני שבין טיוטות החוזר לחוזר הסופי. לאחר הרצאתו עלו המועמדים לנשיאות **אריה אברמוביץ, קובי צרפתי ורוני שטרן** וכל אחד מהם הציג את עצמו ופרס את עיקרי משנתו לכשיבחר. את הכנס הנחו **חווה פרידמן וינרב LLB** ו**אלברט גבאי**.

ובקש את החברים להקפיד ולבדוק תשלומים המשולמים או המחויבים על ידן. כמו כן ציין רם את פעילות המועדון ואת העובדה שהוא הגדול מבין המועדונים באירופה. בכנס הוגש למשתתפים ירחון המועדון שהופק בחסות הכשרה חברה לביטוח. נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU הוזמן לשאת דברים. הוא סקר בראשי פרקים סידרת פעילויות שבוצעו מול הפיקוח ומול חברות הביטוח. ציין שחלק מהפעילויות גלויות ומתפרסמות וחלקן נעשה בחדרי חדרים עד הבשלתן. כמו כן ציין שחוזר דמי עמילות נדחה לשנת 2015 בתקווה שעד אז חוזר זה לא ייצא כלל לפועל. אחריו נשאה דברים **אתי אלישקוב** מנכ"לית הכשרה חברה לביטוח וחזרה והדגישה שתי נקודות החשובות בעיניה האחת שהכשרה היא חברת סוכנים ולא במירכאות והשנייה היא שהחברה היא הראשונה בפיתוח מוצרים אלטרנטיביים בביטוח הפנסיוני. היא סיימה את דבריה בברכות לקראת השנה

ביום שני 26 באוגוסט התקיים כנס ויום עיון לחברי M.D.R.T במלון דניאל בהרצליה. בחסות הכשרה חברה לביטוח בע"מ. בכנס לקחו חלק יותר משבעים חברי המועדון, נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU והמתמודדים לנשיאות הלשכה **אריה אברמוביץ קובי צרפתי ורוני שטרן**. הכנס נפתח בהקרנת סרט מוטיבציה תחת הכותרת "איך להקסים". המרצה Sally Hogshead, בדרכה המיוחדת נתנה להבין שתהליכי יצירת קשר לקידום עסקה התקצרו באופן משמעותי ביותר עם השנים וכי לכאורה עומדות לרשות המעוניין ביצירת קשר לא יותר מ 9 שניות כדי ליצר מצב שבו המועמד יקבל החלטה אם לקיים או לא לקיים התקשרות עם המציע. ההרצאה הייתה מעניינת ונתנה חומר רב למחשבה. את הכנס באופן רשמי פתח רם מסחרי יו"ר M.D.R.T. ישראל. בדברי הפתיחה סקר רם סידרת פעילויות דורסניות של חברות הביטוח בתהליכי תשלום עמלות הסוכן

## פעילות בסניפים ובמחוזות

### הרמת כוסית במחוז חיפה והצפון

ותיק ומוערך בלשכה, **אלי אנגלר**, על תרומתו רבת השנים לטובת כלל סוכני הביטוח וסוכני הצפון בפרט. בדברי הברכה הועלה על נס פועלו של אנגלר בשורה ארוכה של תפקידים אותם מילא במסגרת הלשכה ונכונותו, תמיד, לסייע בקידום חיזוקו והעצמתו של הסוכן. לאנגלר, אשר בחר במקצוע סוכן הביטוח כדרך עבודה וכדרך חיים, הוענק אות הוקרה מיוחד וכבוד רב מכל המשתתפים.

המועמדים לתפקיד נשיא הלשכה בבחירות הקרובות: **אריה אברמוביץ, רוני שטרן וקובי צרפתי**. בדברי הברכה הציג כל אחד מהמועמדים את משנתו וה"אני מאמין" שלו ביחס לאתגרים הצפויים לציבור סוכני הביטוח. כמו כן מסר בדבריו אברמוביץ על הגידול הניכר במספר חברי המחוז, המונה כיום למעלה מ-1,000 חברים. במסגרת האירוע נערך טקס מרגש לחבר הוועד המנהל ופעיל

כ-250 סוכנים התכנסו ביום 25.8.13 להרמת כוסית משותפת לכבוד השנה החדשה. האירוע, שהתקיים ב"בקתה ביער" שבקיבוץ בית אורן, נערך בשיתוף המחוז בראשות היו"ר **אריה אברמוביץ** וחברות הביטוח. בתוך כך השתתפו באירוע מנהלי מרחבי חברות הביטוח בצפון וכן חבר הכנסת לשעבר **ראלב מג'אדלה**. מבין הדוברים נמנו נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU ושלושת

### הרמת כוסית מחוז השפלה

יתקיים בתאריך 3.9.2013 בשעה 9:00 בסנימה סיטי ראשון לציון הארוע בחסות: שגריר פוינטר

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

## בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע

# "ביטוח ישיר" כנועה חלטעון כי הפוליסה פקעה אם טענה זו לא הופיעה במכתב הדחיה

29/05/02, הובהרו הדברים כדלקמן: **"על פי ההכרעה העקרונית הנ"ל (ההנחיה מ-09/12/98 - הערת הח"מ), חברת הביטוח רשאית להעלות נימוקים נוספים מעבר לנימוק שהובא לידיעת המבוטח בהזדמנות הראשונה, רק מקום בו מדובר בעובדות ו/או נסיבות שנוצרו לאחר אותו מועד או אם לא היה ביכולתה של חברת הביטוח לדעת עליהם, במועד בו דחתה את התביעה".** הנחיות המפקח על הביטוח הוכרו בפסיקה כהנחיות מחייבות, אשר על "ביטוח ישיר" כמבטחת לפעול לפיהן. לא בנקל יסטה בית המשפט מהאמור בהנחיות אלה. בית המשפט הוסיף ואמר, כי יש לציין שהווייתור על הטענה לפקיעת פוליסה בנסיבות שכאלה, אינו חריג במציאות המשפטית בה "ביטוח ישיר" פועלת. שכן, לא פעם התעוררה בפסיקה מחלוקת בשאלה האם חוזה הביטוח הינו חוזה אישי, אשר אינו ניתן להעברה לגורם אחר ללא הסכמת המבטחת. בית המשפט ציטט את עמדתו של המלומד ש' ולר: **"הכלל הראוי הוא שהעברת הנכס המבוטח אינה שוללת 'אוטומטית' את זכותו של הנעבר לתגמולי ביטוח אלא אם כן מוכיחה המבטחת שהייתה נמנעת, מנימוקים סבירים, מלבטח את הבעלים החדש. שאלת המפתח היא האם שינוי הבעלות בנכס גרר החמרה של הסיכון: אם התשובה היא שלילית, אין לאפשר למבטחת להימנע מתשלום תגמולי הביטוח"** בהכירה את המצב המשפטי בחרה במכוון "ביטוח ישיר" שלא לכלול טענה זו והעדיפה שלא להתעמת עם התובע בסוגיה זו. העובדה, ש"ביטוח ישיר" בחרה לטעון טענה זאת במועד מאוחר יותר בכתב ההגנה, אינה מצדיקה סטייה מהוראות המפקח על הביטוח ולפיכך קבע בית המשפט כי דין טענתה להידחות. לסיכום, בית המשפט קיבל את התביעה וחייב את "ביטוח ישיר" לשלם לתובע סך של 15,411 ₪. בשלב כתיבת שורות אלה לא ידוע אם הוגש ערעור על פסק הדין.

והסכמתה. "ביטוח ישיר" מוסיפה וטוענת, כי סעיף 55 לחוק חוזה הביטוח קובע, שחובתו של המבטח לשפות בעד נזק שנגרם למבוטח או למוטב. משהרכב יצא מבעלותו של המבוטח ונמכר לאחר, לו עצמו לא נגרם כל נזק בגין אובדן הנכס. לסיכום טוענת "ביטוח ישיר", כי גם נוסח הפוליסה שבין הצדדים, שולל המחאה לאחר מבלי להודיע למבטחת. בסעיף 4 לתנאים הכלליים בפוליסה נכתב, שעל המבוטח להודיע למבטח במשך תקופת הביטוח על כל שינוי שחל בעניין מהותי מיד עם היוודע לו על כך. לא גילה המבוטח למבטח שינוי כזה, יהיה המבטח רשאי לבטל את הפוליסה או להקטין את היקף חבותו על פי הוראות החוק. בהתאם להוראות הפוליסה זהות הבעלים או המחזיקים ברכב דרך קבע הינו עניין מהותי. מנגד התובע טען, כי "ביטוח ישיר" מנועה מלטעון טענות שלא פורטו במכתב הדחיה. מאחר שבמכתב הדחיה לא נטען, כי הרכב נמכר ובשל כך פקעה הפוליסה, הרי ש"ביטוח ישיר" מנועה מלהעלות טענה זו במסגרת ההליכים המשפטיים. בית המשפט הסביר, כי בהנחיה שפורסמה ביום 09/12/98 קבע המפקח על הביטוח כדלקמן: **"מבוטח או צד ג' המגיש תביעה לחברת הביטוח (להלן: "התובע") זכאי וצריך לקבל לידי, בכתב, את מלוא עמדתה של חברת הביטוח בנוגע לכל עילות תביעתו הסבירים ארוכים ושונים שנמסרו לתובע, בשיחות טלפון רבות ארוכות ומנומקות ככל שיהיו, אינן משנות את העובדה שללא מסמך כתוב בו מוצגת עמדתה של המבטחת, התובע אינו יכול להתייעץ עם גורמים מקצועיים ולפיכך גם אינו יכול לכלכל את צעדיו. כאשר נדחית תביעתו של תובע, על המבטחת לפרט את כל נימוקי הדחיה לתביעתו בהזדמנות הראשונה שיש לה ואם לא עשתה כן, לא תוכל המבטחת להעלות, במועד מאוחר יותר נימוק נוסף לדחייה, אותו יכלה לטעון בהזדמנות הראשונה".** בהנחית המפקח על הביטוח ביום

בבית משפט השלום בתל אביב נדונה תביעתו של חיים ברוך ("התובע"), שיוצג על ידי עו"ד אמיתי סביון, כנגד אי.די.איי. חברה לביטוח בע"מ ("ביטוח ישיר"), שיוצגה על ידי עו"ד טל בר משה. פסק הדין ניתן ביוני 2013 מפי כב' השופט אילן דפדי. פסק דין נוסף המציף את השאלה החשובה - עד כמה, אם בכלל, יכולה חברת ביטוח להוסיף בכתב הגנתה נימוקים, שלא נכללו במכתב הדחיה שהוציאה למבוטח. עובדות המקרה: אמו של התובע הייתה הבעלים של רכב מסוג שברולט ("הרכב"). "ביטוח ישיר" הנפיקה פוליסת ביטוח מפני נזקי גניבה על שם התובע. הרכב נגנב ביום 02/08/08 עת היה בחניה. האירוע דווח לנתבעת. ביום 24/09/08 הודיעה המשטרה לתובע, כי הרכב נמצא כשהוא במצב ירוד עם פגיעות קשות. התובע פנה אל "ביטוח ישיר" בבקשה לפצותו. "ביטוח ישיר" דחתה את פנייתו ונימקה את סירובה בכך שהרכב לא עמד בסמוך לביתו של מי שהחזיק ברכב. המחלוקת שעמדה בפני בית המשפט היא, האם מנועה "ביטוח ישיר" מלטעון כי מכירת הרכב נושא התביעה לצד ג', הביאה לפקיעת פוליסת הביטוח אותה רכש התובע מ"ביטוח ישיר" וכפועל יוצא מכך לשלילת זכאותו לתגמולי ביטוח עקב גניבת הרכב. שאלה זו תיבחן לאור העובדה, שהטענה לא פורטה במכתב הדחייה אותו שלחה "ביטוח ישיר" אל התובע. בכתב הגנתה טענה "ביטוח ישיר", כי הרכב נושא התביעה נמכר על ידי התובע מספר חודשים לפני כן, במאי 2008. לאור זאת, עם מכירת הרכב פקעה פוליסת הביטוח אצל "ביטוח ישיר". לטענתה, העובדה שבכתב התביעה לא צויינה ולו ברמז עובדה מהותית זו של מכירת הרכב, עולה כדי מרמה, אשר יש בה לבדה כדי להוביל לדחיית התביעה. יתירה מכך, חוזה הביטוח הוא חוזה אישי בין המבוטח לבין המבטחת. המבוטח אינו יכול לכפות על "ביטוח ישיר" לכרות עברה חוזה ביטוח עם צד ג' ללא ידיעתה

# 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

**\*\*\*\*** סוכנות ביטוח גדולה בצמיחה בפ"ת  
 מעוניינת לקלוט פרנסות 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 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 וסיכונים דרושים  
 א.מנהלת לקוחות, ניתן לשלב התמחות  
 בביטוח פנסיוני.  
 ב.מנהלת 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)

## 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

**\*\*\*\*** 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

## מודעות דרושים

\*לסניף חיפה של שגיא יוגב סוכנות לביטוח  
 בע"מ דרוש/ה רפרנט/ית תפעול בתחום  
 הפנסיוני לרבות בריאות ופרט. יכולת מתן  
 שירות לסוכנים, מעסיקים ומבוטחים,  
 יכולת וניסיון טיפול בכספים ובקורות גביה.  
 משרה מלאה לאיש מייד.  
 תנאים טובים למתאימים.  
 קו"ח יש להפנות ל [yafits@sgy.co.il](mailto: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](mailto:erez@ebit.co.il)

**\*\*\*\*** למשרד סוכנות 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  
 תקוה דרושה/ה 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)

## 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!  
 מעונין 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 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.

**\*\*\*\*** 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 ובונוס הפניות ותגמול  
 נדיב ומפרגן.  
 לפרטים: [dubi@sf-ins.co.il](mailto:dubi@sf-ins.co.il)