



נציגי הלשכה הופיעו השבוע בתקשורת הארצית והתייחסו לרעידות האדמה שהתרחשו בישראל

נחוץ זה. במידה ומבוטח מבקש להזיל את מחיר הפוליסה ולמעשה ליתר אותה ממרכיב סיכון רב משמעות כמו רעידת אדמה, הוא יוכל מחד לחסוך כמה עשרות שקלים בחודש אולם מאידך יחשוף עצמו לסיכון ביטוחי שנזקיו הכספיים עלולים להגיע לממדים עצומים. בשורה התחתונה, כל אזרח במדינת ישראל חייב לגלות אחריות אישית ולהבטיח שיהיה ברשותו הכיסוי הנדרש - ולא לסמוך על מקורות המדינה ואולי אף על חסדיה. בעת רעידת אדמה משמעותית עלול להיגרם נזק גדול מאוד לרכוש הפרטי עד כדי הרס מוחלט ואובדן הדירה. בשביל זה קיים הביטוח וזהו הפיתרון הנכון ביותר להתמודדות עם הנזקים הכספיים הצפויים. מי שדואג לכסות עצמו מפני אסון טבע כדוגמת רעידת אדמה יקבל את הפיצוי המגיע לו ברגע האמת."

יש בוודאי מקום להיערך אליו ולהבטיח מבעוד מועד הגנה וכיסוי מפני נזקי רכוש - מבנה ותכולה. במרבית פוליסות הביטוח מוגדרת רעידת אדמה כתאונה לכל דבר ועניין, מבחינת נזק למבנה ולרכוש, והן מכסות את הנזקים הנגרמים כתוצאה מהתרחשותו של אסון הטבע. עם זאת, כדאי לשים לב שהכיסוי הביטוחי נגד רעידות אדמה בפוליסות מבנה כמו דירה הוא למעשה ברירת מחדל הפוכה: הכיסוי הינו חלק אינטגרלי מהפוליסה ויחד עם זאת יכול המבוטח שלא לרכוש חלק זה ולהחזיק בידו פוליסה המגנה מפני נזקי מבנה ורכוש, למעט נזקים הנגרמים כתוצאה מאסונות טבע כמו רעידת אדמה. נשיא הלשכה הוסיף והדגיש כי "כיום, כל פוליסת מבנה ותכולה כוללת ביטוח נגד רעידות אדמה ורוב הציבור מודע ומבין שעליו לרכוש כיסוי

בעקבות גל רעידות האדמה שפקדו השבוע את ישראל, הוזמנו נציגי הלשכה לתדרך את הציבור באמצעות אמצעי התקשורת הארציים. מדובר באמצעי התקשורת הבאים: ידיעות אחרונות, גלי צה"ל, ערוץ 2, ערוץ 10 ואתרי אינטרנט. יודגש כי הסקירה של נציגי הלשכה באה לידי ביטוי באופן נרחב וזכתה לתגובות חיוביות מאוד. בתוך כך ביקש **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, להדגיש ולציין כי "רעידות האדמה האחרונות שהורגשו בישראל באזור הצפון בכלל ובאזור הכנרת בפרט, מחדדות עוד יותר את חשיבות ביטוח הרכוש נגד אסונות טבע. אותן רעידות אדמה מצטרפות לאירועים דומים שהתרחשו בישראל למשל בתחילת 2008. מהו 'אסון טבע' מהזווית הביטוחית? 'אסון טבע' מוכר בענף הביטוח ככוח עליון, שאין כל דרך למנוע אותו, אבל

"הפניקס" חרעננת בקרב סוכניה את חשיבות הביטוח נגד רעידות אדמה

שניזוקו. בחברה מדגישים כי אי לקיחה בחשבון של העלויות הנוספות בחישוב סכום הביטוח עשוי למנוע מהמבוטח מלקבל שיפוי הולם המאפשר לו לשקם את דירתו ולהחזירה למצבה טרם רעידת האדמה. לדברי **שלמה מילר**, משנה למנהל תחום ביטוח כללי וסמנכ"ל בכיר ב"הפניקס", "בניגוד לדעה הרווחת בציבור, אין בישראל חקיקה מוסדרת שמטרתה לסייע לאזרחים שאיבדו את ביתם עקב רעידת אדמה. על כן, בימים אלה, בהם הורגשו מספר רעידות אדמה בצפון הארץ, ועקב העניין הציבורי הגובר בנושא, אנו ממליצים לסוכנינו לפנות למבוטחים אשר אין בידם ביטוח המכסה על נזקי רעידות אדמה או שהפוליסה הקיימת בידיהם אינה מקיפה דיה ולהציע להם לכלול כיסויים אלה."

לחשב את סכום הביטוח לפי שטח הדירה ברוטו, כפול עלות הבניה המשוערת למ"ר (כולל מע"מ), התואמת לרמת הגימור של הדירה. לכן, יש להוסיף עלויות נוספות: עלות צמודי המבנה (מזגנים, ארונות קיר, משטחי שיש וכדומה), עלות הקמה מחדש של החלק היחסי של המבוטח בחלקים משותפים בבניינים משותפים, עלות פינוי הריסות, הוצאות שכר אדריכלים, מהנדסים, יועצים ועוד וכן עלות דמי השכירות בגין שכירת מבנה חלופי במהלך ההקמה מחדש של הדירה לתקופה של 12 חודשים. בנוסף, יש לשקלל בסכום הביטוח התייקרות צפויה ניכרת ביותר של עלויות הבניה בפועל לאחר אירוע רעידת אדמה כמו גם צפי לעליה משמעותית ביותר בדמי השכירות עקב הביקוש המוגבר לדירות חלופיות לדירות

בעקבות רעידות האדמה התכופות שהורגשו בימים האחרונים בצפון הארץ, פנתה "הפניקס" לסוכניה, בהמלצה לפנות מחדש למבוטחיהם שחתמו על ויתור על כיסוי רעידת אדמה, ולהמליץ להם לשקול מחדש את החלטתם לנוכח הסבירות הגבוהה יחסית להתרחשות רעידת אדמה בעוצמה גבוהה בישראל. ב"הפניקס" מציינים כי "ככלל, ביטוחי דירה כוללים בתוכם רכיב ביטוח מפני רעידות אדמה, אולם מבוטח רשאי לוותר על כיסוי זה, ולאשר ויתור זה בחתימתו". בתוך כך מציינים בחברה כי "סכום ביטוח המבנה חייב להיות מחושב על בסיס עלות ההקמה מחדש של המבנה, בהתחשב ברמת הגימור של הדירה. בחברה מוסיפים כי בכדי להבטיח ביטוח בסכום נכון המאפשר החזרת מצב הדירה לקדמותו, יש

דברי אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בוועידת "עדיף": הסוכן העצמאי כעסק כלכלי

שינויים ותמורות. כאן, אני רוצה להתייחס לעניין ההכנסות. אם נבדוק את היקף העמלות של הסוכנים באלמנטרי, בריאות, ריסק, פנסיה ומנהלים, נמצא כי מאז סוף 2007 היקף העמלות נמצא בקו של עלייה. נתון זה, כמו רבים נוספים, מוכיח כי לא איבדנו מחוזקנו ומהדומיננטיות שלנו, אלא מהיכולת שלנו להסתכל במראה, כל אחד לעצמו, ולומר: אני גאה להיות סוכן ביטוח וגאה לעבוד עם ולמען הלקוחות שלי. השינוי, חברות וחברים, מתחיל בכל אחד מאיתנו, פנימה. זהו שינוי שבו כל סוכן מכבד את המקצוע שלו ואת עמיתו, מפגין את הסטנדרטים הגבוהים ביותר בשירות ובעיקר מצדיק כל יום, כל שעה, את האמון הרב שנותנים בו לקוחותיו. אם נעמוד בכל אותן דרישות ונדע להסתכל על שלושת רבעי הכוס המלאה, נשמור על מעמדנו ונגיע לעוד ועוד הישגים בעתיד. אני מסיים שש שנים כנשיא הלשכה עם סיפוק בהגנה ובשמירה על סוכני הביטוח כגורם מספר אחד בתעשיית הביטוח, הפנסיה והפינוסים. הספידו אותנו, לעגו לנו, ניסו להכשיל אותנו בכל הזדמנות, הקשו עלינו... אבל אנחנו כאן, חזקים יותר מתמיד, משפיעים ועם אופק פעילות לפינו. תרימו את הראש, תגלו פתיחות, תנצלו הזדמנויות, תהיו גאים בשליחות המקצועית והחברתית שלכם. אין תחליף לסוכן הביטוח - לא בעבר, לא בהווה, ולא בעתיד. עם התובנה הזאת, שמקבלת ביטוי תכל'ס במבחן המציאות ובנתונים מחקריים והשוואתיים רבים, אני מאחל לכולנו המשך פעילות מבורכת, משגשגת ורבת הישגים.

תחומים. למשל, להיכנס לתחומי הבריאות והסיעוד, לא לוותר גם על ביטוחי נסיעות לחו"ל, לא לפחד מהשתלבות בשיווק פתרונות פינוסים, לא לוותר על האלמנטרי כחוט שדרה עסקי... לצקת תוכן אמיתי וממשי להגדרה של מעטפת פתרונות. הנתונים מצביעים שאנחנו בדרך הנכונה, אבל בכל זאת מטרידה אותי סוגיה אחת, והיא: הקשר עם הלקוח ומיצוי פוטנציאל הממשק האישי. אני לאורך תקופה ארוכה מדבר עם סוכנים ושואל אותם על מספר הפגישות שהם מקיימים ביום. התשובה, לצערי, לא מספקת. אני גם בודק את השימוש הטכנולוגי של הסוכנים בהיצע הכלים המתקדמים שעומד לרשותם וחלקם עדיין ממשיך ונשאר "שמרן" בנקודה זו. אותו הדבר בחוסר הפתיחות להזדמנויות שמציעות חברות שונות כדוגמה בפוליסות המסולקות או בתחרות בענפי ביטוח אחרים. גם כאן השמרנות גוברת על הפתיחות וניצול הזדמנויות שונות. אמרתי בעבר ואומר גם כעת: אם נראה בכל צעד קדימה כהוצאה מכבידה ולא כהשקעה לפיתוח עתידי - לא נוכל להשלים את המהלכים המתבקשים ואפילו מתחייבים מכל אחת ואחד מאיתנו. המפתח להצלחה הוא היכולת של כולנו להפנים שסוכן הביטוח של אתמול אינו דומה כלל ועיקר לסוכן הביטוח של המחר. מה שהיה קל ואולי אף פשוט בשנים עברו, הופך לקשה יותר ומורכב יותר כיום. אני מודע לכך ובאותה נשימה מודע שאותם חסרונות לכאורה הם בפירוש נקודת זינוק להתפתחות אישית ומקצועית, לקטיפת פירות הצלחה עסקית גם בעת

במהלך השנים, מקצוע סוכן הביטוח שינה את פניו. אני זוכר עוד את הימים שבהם התחלקו הסוכנים לתחומי התמחות שונים. היום, אנחנו מדברים על מציאות חדשה ועל סוכן הביטוח כפאזר סנטר, שמחויב לספק את כל הפתרונות והשירותים בענפי הביטוח תחת קורת גג אחת. לשינוי הזה תורמים רבים: מצד אחד, הסביבה החיצונית. המגמות הצרכניות, הדרישות הגוברות של הלקוחות, העידן הדיגיטלי, המתחרים שאינם מרפים, הרגולציה הגוברת וההוראות המשתנות חדשות לבקרים, הן דוגמאות לכך. מהצד השני, בסביבה הפנימית שלנו, התנהלותן של חברות הביטוח איננה מקלה עלינו בלשון המעטה וקיימים אין סוף מכשולים במערכת היחסים השוטפת עמן. כל אותם משתנים הופכים את המקצוע שלנו כיום למקצוע מאתגר במיוחד. כולנו נשאבים לעניין ההכנסות, שאליו אגיע בהמשך, אולם אנחנו חייבים להבין שההכנסות הן פועל יוצא של תהליכים שחלקם הגדול נמצא בשליטתנו. למה כוונתי? אנחנו הסוכנים מחזיקים בשלושה נכסים ייחודיים: יכולת וידע מוכחים במכירת מגוון פתרונות ביטוח, פנסיה ופינוסים; קשר יום יומי עם הלקוח; ומאגרי מידע השווים המון כוח ופוטנציאל רווח. אם נדע להעצים אותם נכסים, נדע גם למנף את פעילותנו למרות ועל-אף הקשיים. השאלה היא האם עשינו עד כה די כדי למנף את אותם נכסים? בלשכה פעלנו רבות כדי לשלב יותר ויותר סוכנים בסביבת העבודה הטכנולוגית ולהוביל אותם לתובנה שעליהם להתמחות במגוון רחב מאוד של

טוני כהן, סמנכ"ל השיווק והפיתוח העסקי של סמנכ"ל, הודיעה על פרישתה מהקבוצה

הייתה זכות גדולה להקים יחד עם משה תמיר את מערך השיווק עם הפלטפורמה הרב ערוצית הטובה בישראל. ההכרה המקצועית הרבה שזכיתי לה הודות לעשייה במגדל - בארץ ומהעולם, מעודדת אותי לקבל עליי אתגרים חדשים. מנכ"ל "מגדל" הביע צער על החלטתה של **טוני כהן** לפרוש והודה על תרומתה הניכרת לשכלול מערכי השיווק של "מגדל" בעידן כל כך מאתגר.

כיועצת בכירה בתחומי השיווק והאסטרטגיה ובארבע השנים האחרונות כמנהלת. מאז פרישתו מ"מגדל" של משה תמיר, לקחה על עצמה גם את האחריות הכוללת לניהול תחום השיווק והפיתוח העסקי בקבוצת הביטוח והפינוסים הגדולה בישראל. "היו אלו שבע שנים טובות שבהן קבוצת מגדל הייתה עבורי בית חם ומערך השיווק שלה - מגדלור מקצועי", אמרה כהן וציינה כי "זו

טוני כהן, שכינה בשלוש השנים האחרונות כמנהלת השיווק והפעילות הדיגיטלית של קבוצת "מגדל" זכתה לאותות הערכה רבים של פורומים מקצועיים על שהובילה את הקבוצה למקום הראשון בפיתוח פלטפורמות שיווקיות רב ערוציות, הודיעה השבוע למנכ"ל מגדל, **יוני כהן**, על כוונתה לפרוש מהקבוצה בסוף השנה. כהן פעלה במסגרת "מגדל" יותר משבע שנים - תחילה

דורית סלינגר, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון: "אנחנו בוחנים צורך בהסדרה נוספת של תגמול נושאי המשרה בגופים מוסדיים"

מנהלי הקרנות, כפי שמציע המפקח על הבנקים בהנחיותיו לגופים המבוקרים על ידו, תעודד ניהול אחראי של כספי הציבור. נוכח המשבר הקשה בענף הפנסיות וטרם הקיצוצים הצפויים בקרנות הפנסיה של הציבור, ראוי לבחון כיצד ניתן לקצץ במשכורות העתק של מנהלי הקרנות וכך להשיג תוצאה כפולה - הן הצלה חלקית של קרנות הפנסיה, והן מניעת לקיחת סיכון יתר על ידי מנהלי הקרנות". בתוך כך חתמה והדגישה ח"כ גלאון כי "מנתונים שמסר ח"כ מאיר שטרית בדיון מליאת הכנסת בנושא הצעת החוק לאסור הנפקת מניות בשל חוב, עולה כי מנהלי קרנות הפנסיה מרוויחים משכורות עתק".

סטנדרטים בינלאומיים הנוגעים לתגמול נושאי משרה, הוראות הדין הכללי והוראות רשויות הפיקוח בארץ ובעולם". תגובתה של הממונה הגיעה לאחר שח"כ גלאון פנתה אליה וטענה כי "יש להגביל את שכר מנהלי קרנות הפנסיה, ולהחיל גם עליהם רפורמה דומה לזו שמנהיג המפקח על הבנקים, להגבלת שכר הבכירים במערכת הבנקאית. הפגיעה אותה ספגו כספי החיסכון הפנסיוני של הציבור בשנים האחרונות, לא נבעה רק מירידת הריביות כפי שנטען על ידי משרד האוצר, אלא גם מניגודי עניינים בשוק ההון, ומניהול כושל של כספי הציבור על ידי בעלי הגופים המנהלים את קופות הגמל וקרנות הפנסיה. הגבלת המשכורות של אותם

דורית סלינגר, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, הגיבה לפנייתה של יו"ר מרצ, **זהבה גלאון**, שביקשה להגביל את שכר מנהלי קרנות הפנסיה, והודיעה כי "אגף שוק ההון בוחן צורך בהסדרה נוספת של תגמול נושאי המשרה בגופים מוסדיים". לדבריה, "החשש שמא אופן תגמול נושאי משרה בגוף מוסדי יעודד נטילת סיכונים שאינם עולים בקנה אחד עם ענייני העמיתים והמבוטחים בגוף מוסדי ועם יעדיו, עמד לנגד עיני הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון זה מכבר, והוא פעל להסדרת הנושא עוד טרם פרוץ המשבר הפיננסי העולמי בשנת 2008". עוד הוסיפה סלינגר וציינה כי "במסגרת זאת נבחנים

לשכת סוכני ביטוח בישראל



מהלך המאה עולה מדרגה... מחזירים את המבוטחים לסוכנים!



פרטים בכנס אלמנטר 2013
של לשכת סוכני הביטוח באילת



המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

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

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

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע

מה דינה של זכות בפוליסה שאינה ניתנת לכיכוש?

דגש מדברי בית המשפט לעניין נזקי התובעת: "לתובעת נגרמה נכות נפשית משמעותית. הרושם שהותרה עדותה התאים להערכה זו. הבעת פניה של התובעת, הצורה שבה השיבה לשאלות (הן מבחינת התוכן) ואותן פיסות מידע שכלל אינן במחלוקת, מדגימים שינוי משמעותי שחל בחיי התובעת אחרי התאונה. התובעת עלתה לארץ, רכשה השכלה ונקלטה במקצוע ובעבודה במהירות יחסית גבוהה, תוך הפגנה של מרץ ודינמיות. היא התקדמה יפה יחסית מהר, גילתה יוזמה וחריצות הגיעה להישגים. אחרי התאונה נראה כאילו דבר מה בחייה השתבש מאוד, המרץ והאנרגטיות נפגמו. שינוי זה תואם להערכתה של הפסיכיאטרית את מה שקרה לתובעת".

בית המשפט פסק, כי אף שהראל ידעה שהיא אינה מצליחה לממש את הזכות לקבל טיפול רפואי היא בחרה לעצום עיניה מפני המציאות ו"להתחפר" בקיומה העיוני של זכות שאינה ניתנת למימוש. ביהמ"ש ציין, כי הראל נמנעה מלממן לתובעת טיפול רפואי נחוץ אך בלתי נגיש. שיקולי חסכון לטווח קצר גברו אצלה, והיא מנעה מהתובעת אמצעים להקטין את נזקה. זה היה שיקול רע בכל מובן - שיקול קר ונטול חמלה שרק הגדיל את סבלה של התובעת ואת נזקה. לסיכום, בית המשפט קיבל את התביעה וקבע, כי הראל תשלם לתובעת סך 437,196 ₪ בתוספת שכ"ט עו"ד בסך 67,066 ₪, אגרה והוצאות ההליך. בשלב כתיבת שורות אלה לא ידוע אם הוגש ערעור על פסק הדין.

ביעוץ מסדרון שנערך לעניין זה עם רופאים במחלקתה, אולם תיק המוצגים שהוגש מטעם התובעת מכיל מסמך בו נאמר, כי התובעת לא תוכל לקבל טיפול מאת אחד המטפלים עמם היא במגע על בסיס יום-יומי וכי יש להפנותה לגורם אחר המומחה בטיפול PE (חשיפה הדרגתית). התובעת, כך נטען, לא הצליחה להשיג את הטיפול הנחוץ לה במסגרת הרפואה הציבורית. לכן קבע בית המשפט, כי התובעת לא הייתה פאסיבית ביחס לאפשרויות הטיפול בה. בית המשפט הסביר, כי הסיטואציה שבפניה עמדה התובעת הינה יוצאת דופן. כפי שהתברר לא אחת בבתי-המשפט, לא פשוט להשיג בישראל טיפול פסיכיאטרי במסגרת הרפואה הציבורית. מסתבר שהקושי גדול עוד יותר, כאשר מי שאמור לקבל את הטיפול הוא בעצמו איש צוות רפואי העובד במחלקה פסיכיאטרית בבית חולים גדול באזור מגוריו. במהלך הרגיל של הדברים היה על התובעת לקבל את הטיפול בבית החולים שבו היא עובדת. לדעת בית המשפט דבר אינו אפשרי ולא נמצאה חלופה כלשהי.

מדברי בית המשפט: "שוכנעתי ש"משהו" השתבש בחיי התובעת אחרי התאונה, אך קשה לכמת אותו מתוך התיעוד. בפועל לא ירד שכרה של התובעת, במידה מסויימת אף עלה. נראה שהעליה היא פשוט ביטוי ל"זחילת השכר" של עובדת בכירה יחסית בשירות הציבורי, תולדה של הסכמים קיבוציים ושינויי העתים ולא של קידום. שוכנעתי שתפקודה המקצועי של התובעת אכן נפגע. לכל הפחות ברור שהפסיקה להדריך סטודנטים ונראה שזמינותה לשעות נוספות נפגעה".

בבית משפט השלום בתל אביב נדונה תביעתה של נטליה גברילוב ("התובעת"), כנגד הראל חברה לביטוח בע"מ ("הראל"). שמות עורכי הדין לא הופיעו בפסק הדין. פסק הדין ניתן ביולי 2013 מפי כב' השופט ירון בשן.

עובדות המקרה: התובעת, אחות ראשית במחלקה פסיכיאטרית בבית החולים שיבא, הגישה תביעה לפי חוק פיצויים לנפגעי תאונות דרכים, תשל"ה - 1975 ("חוק פל"ד") בגין נזק גוף שנגרם לה ביום 22.11.07. בית המשפט מינה שני מומחים שיעריכו את נכותה. ד"ר אלי אשכנזי קבע, כי לא נותרה לתובעת נכות נירולוגית צמיתה, אך הייתה לה נכות זמנית בשיעור 100% למשך 3 חודשים ונכות זמנית בשיעור 50% למשך 3 חודשים נוספים. ד"ר שגית משגב קבעה לתובעת נכות פסיכיאטרית בשיעור 20%.

הראל ניסתה להתמודד עם הבסיס העובדתי לחוות הדעת, כשלטענתה לא הוכחה היעדרותה של התובעת מעבודתה משנת 2010. בית המשפט קבע, כי הראל טועה, והיעדרויות אלה הוכחו הן במסמכים והן בעדותה של התובעת. בית המשפט הכיר בעובדה, כי אין מחלוקת בין הצדדים, כי התובעת לא קיבלה כל טיפול בתחום בריאות הנפש. הראל טוענת, שהתובעת לא עמדה בחובת הקטנת הנזק. התובעת פנתה לקבלת טיפול במסגרת הציבורית אך הסתפקה בתשובה לפיה לא ניתן לטפל בה במרכז רפואי שלא נמצא בקרבת מקום מגוריה. הראל מלינה, כי התובעת קיבלה תשובה זו בבחינת "כזה ראה וקדש" ולא ניסתה לשנות מרוע הגזירה. הראל מוסיפה וטוענת, כי התובעת הסתפקה רק

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז באר שבע והדרום - סיקור יום עיון

לתפקיד נשיא הלשכה הבא: רוני שטרן, קובי צרפתי ואריה אברמוביץ. יפת בקשי סיכם והביע סיפוק רב מהשילוב שבין הביקור בפארק המדע לבין קיומו של יום עיון מקצועי והדגיש כי סוכני המחוז מהווים גורם מרכזי ובעל חשיבות רבה, התורם להתפתחותו המטאורית של מטרופולין באר שבע והפיכתו הלכה למעשה לבירת ההזדמנויות של ישראל.

CLU וסקירה מקצועית מקיפה של מנהלי "כלל ביטוח" באזור - רוני ששון ושלומי טל, בנוסף לסמנכ"ל "כלל ביטוח" שלומי נחום. טרם היציאה להתרשמות מפארק המדע המפואר במקום, נשא דברים בפני הסוכנים מנכ"ל הפארק מאיר בקשי. הסיור המודרך ברחבי הפארק המחיש והעצים את דבריו של המנכ"ל באופן מוחשי. עוד היו מאורחי המחוז ביום העיון, המועמדים

יום גדוש בחוויות ובתכנים מרתקים חוו השבוע (21.10.2013) חברי מחוז באר שבע והדרום, בראשות יו"ר המחוז יפת בקשי, עת ביקרו בפארק המדע החדש שנפתח בבירת הנגב. הביקור התקיים כחלק מיום עיון שכלל דברי פתיחה מפי יו"ר המחוז, הרצאת אודות האכיפה מפי היועץ המשפטי ללשכה עו"ד ג'ון גבע, דברי סיכום קדנציה של נשיא הלשכה אודי כץ

לוח הביטוח

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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

***אם "התעפת" מאלמנטרי אל תמכור את התיק. מוזמן לפנות אלי להעברת הניהול של התיק (דיסקרטיות מובטחת)
תמיר 0522502360
tamirgdn@gmail.com

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

***סוכן ביטוח מקצוען מאחת הסוכנויות הגדולות בארץ מעוניין לרכוש תיק ביטוח איכותי באזור ירושלים ו/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 פינוסים 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.

***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

מודעות דרושים

**דרושים סוכני/ות ביטוח שכירים לסוכנות ביטוח גדולה ומובילה בפריסה ארצית להרחבת תיקי הלקוחות של הסוכנות. תנאים מצוינים למתאימים: פגישות מתואמות עם לקוחות קיימים, הכשרות מקצועיות, שירותי משרד וליווי מקצועי ותפעולי מלא. דרישות: אוריינטציה שיווק ושירות גבוהה במיוחד, חריצות ונכונות לעבודה מאומצת, ראש גדול והופעה ייצוגית. ליצירת קשר ופרטים נוספים - מרי - 052-6236623

**לסוכנות ביטוח בהתרחבות בכפר סבא, דרושה/פקידה לתפקיד ניהול תביעות ומזכירות, למשרה חלקית עם אפשרות הרחבה בעתיד. שעות עבודה 9.00-14.00 תנאים טובים למתאימה, עבודה לטווח ארוך דרישות: ניסיון קודם בתביעות חובה, רצוי יידע בחיים. קו"ח למייל eran@bar-ins.co.il לתיאום - 09-7665577 איתמר

***לסוכנות ביטוח באבן יהודה דרושה פקידת אלמנטרי בתחום הרכב כולל טיפול בתביעות. משרה מלאה. קו"ח ל- Yoram@barzilay-ins.co.il נייד 052-3372100

***לסוכנות ביטוח ותיקה ברמת גן דרושה/פקידה/מקצועית בביטוח חיים 3/4 משרה עם ניסיון של לפחות 5 שנים לעבודה בצוות. נא לפנות בצירף קורות חיים לרוני במייל r_gdoron@netvision.net.il

***דרושה חתמת אלמנטרית, לסוכנות ביטוח ותיקה בחיפה, למשרה מלאה. פניה וקורות חיים ניתן באמצעות e-mail: office@menczel.co.il או לטלפון 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 רפרנט/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 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.

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