



## קובי צרפתי: "השינויים בביטוח נסיעות לחו"ל מהווים בשורה לסוכנים וחלון הזדמנויות לחזור ולשווק ביטוחים אלה - ובכך להגדיל את הכנסותיהם"

ראיון עם יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטארי, בעקבות איסור המפקח על קופות החולים וסוכנויות הנסיעות לשווק ביטוחי נסיעות לחו"ל

פתח לביטוחי פרט נוספים. זה הזמן של הסוכנים לפעול, לדחוף ולהבטיח שביטוח הנסיעות יעשה דרכם, בצורה המקצועית והנכונה ביותר."

**ש. האם להערכתך כדאי לסוכנים להתחיל כבר עכשיו בשיווק מאסיבי של ביטוחי הנסיעות?**

ת. "אין טעם לחכות למועד מאוחר יותר. למשל עכשיו יש תיירות חורף ענפה, כשמשפחות רבות מבקשות לנצל את חג החנוכה ליציאה לחו"ל. בעוד חודשיים-שלושה, לקראת פסח, גל היוצאים יגבר, כך שתמיד קיים ביקוש בנושא. צריך לנצל כל מועד ולהבטיח שלרשות היוצאים לחו"ל יעמוד ביטוח מתאים אותו הם רכשו אך ורק דרך סוכן הביטוח. אני בפירוש רואה בכך הזדמנות שאסור לנו כסוכנים לפספס ואסור לנו לתת לאחרים לעשות את העבודה שאנחנו מחויבים לה."

**ש. כיצד הוועדה האלמנטארית מתכוונת לקדם את ביטוחי הנסיעות לחו"ל בקרב הסוכנים?**

ת. "בעקבות פרסום המפקח התכנסה הוועדה האלמנטארית והקמנו צוות מיוחד שאחראי על קידום המודעות והפעילות של הסוכנים בנושא. לדוגמה, בכוונתנו להוציא חוברת הסבר פרטנית, שתכלול בין היתר השוואה של הפוליסות הקיימות כיום בשוק, כאשר את החוברת נפיץ במרץ, בכנס הארצי של הלשכה באילת. במקביל נקיים השתלמויות וימי העשרה במסגרת המכללה לפיננסים וביטוח ובמסגרת המחוזות והסניפים, וניזום פרסומים ממוקדים לקהל הסוכנים. מדובר בשילוב של אמצעים שמטרתם להחזיר את הסוכנים לפעילות ביטוחית גם בכל הקשור לנסיעות לחו"ל."

הפעילות של הסוכנים במגזר זה הצטמצם לכ-8% בלבד. סיבות או תירוצים כאלה ואחרים אפשר למצוא למכביר, לרבות הפרצות שדרכן חדרו הקופות וסוכנויות הנסיעות, אבל בשורה התחתונה אין כיום, לאחר קביעת המפקח, כל סיבה שהסוכנים לא יחזרו ויגדילו בצורה ניכרת את פעילותם הביטוח גם בתחום זה."

**ש. האם ביטוח נסיעות לחו"ל בכלל כדאי לסוכן?**

ת. ביטוח הנסיעות הוא חלק בלתי נפרד מסל הפתרונות שמציע הסוכן ללקוחותיו. כך הוא היה וכך הוא צריך לחזור להיות. בסופו של דבר, אנחנו הסוכנים מהווים מבחינת הלוקוח גורם מקצועי ואישי לכל צורכי הביטוח שלו, בין אם הדבר קשור לנכסיו, לבריאותו, לפנסיה שלו או לחסכונותיו. זוהי מעטפת שלמה של פתרונות, כאשר למרכיב ביטוח הנסיעות לחו"ל יש בפירוש מקום בתוך הפסיפס הזה, קל וחומר כאשר מדובר במוצר מבוקש, המבטא צורך ממשי."

**ש. האם לסוכנים יש את הכלים לשווק ביטוח נסיעות לחו"ל?**

ת. "התשובה היא חד-משמעית: כן. רק באחרונה למשל השיקה 'הפניקס' כרטיס ביטוח חדשני לנסיעות לחו"ל. גם שאר החברות מציעות כיוונים רחבים ומתקדמים בתחום. מדובר בשוק מפותח מבחינת פתרונות ומבחינת פלטפורמות שיווק. יש לפנינו עולם ומלואו של אפשרויות - ושוב בשוק שעקומת הביקוש שלו רק עולה, ויותר ויותר אנשים יוצאים לחו"ל, בין אם לחופשה זוגית או משפחתית, ובין אם למטרות אחרות. נקודה נוספת היא היכולת להגיע דרך ביטוחים אלה לקהל חדש, כמו צעירים לאחר צבא, סטודנטים ועוד, כששיווק ביטוח נסיעות לחו"ל מהווה

הבהרת המפקח בעניין איסור קופות החולים וסוכנויות הנסיעות לשווק ביטוחי נסיעות לחו"ל, מהווה מבחינת **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטארית, נדבך נוסף ומשמעותי בחיזוק פעילותם של סוכני הביטוח. במקביל, מציין צרפתי כי סוגיה זו, לפיה שווקו ביטוחים ללא רישיון נדרש במשרדי נסיעות, בקופות חולים ואפילו בחנויות שונות לצידו תיירותי - זכתה להתייחסות עקבית ומתמשכת מצד הלשכה. "בהתדיינות מול הפיקוח הצגנו את הכשלים, התרענו על הבעיות וביקשנו לקדם את הפתרון הנדרש, כך ששיווק ביטוחי הנסיעות לחו"ל יעשה רק באמצעות בעל רישיון של סוכן ביטוח. לשמחתי, הפיקוח קיבל את עמדתנו ועשה סדר בנושא."

**ש. מהם עיקרי השינויים שקבע המפקח בעניין שיווק ביטוחי נסיעות לחו"ל?**

ת. "עיקרי השינויים טמונים בקביעה שלו, לפיה רק בעל רישיון של סוכן ביטוח יהיה רשאי למכור ביטוח נסיעות לחו"ל. המפקח למעשה שם סוף למצב הקיים, שבו קופות החולים, סוכנויות הנסיעות וגורמים אחרים מצאו פרצה ובשיתוף פעולה עם חברות הביטוח, השיגו לעצמן מקור הכנסה נוסף ואפילו נכבד. התנהל כאן שוק פרוע, שבו כל אחד מנסה לתפוס לעצמו נתח גדול יותר, מבלי להבין את המשמעות והסיכונים שבדבר."

**ש. מהו נתח הפעילות הנוכחי של הסוכנים בביטוחי נסיעות לחו"ל?**

ת. "זהו שוק שמגלגל מאות מיליוני דולרים בשנה, אולם למרות היקפו והפוטנציאל הגלום בו, סוכנים רבים בחרו להתרחק מפעילות ביטוחית זו ופינו את השטח לגורמי הפצה אחרים. נוצר מצב שנתח

## הוגשה בקשה לתביעה ייצוגית בסך 200 מיליון ₪ נגד "ביטוח ישיר" - מחדשת פוליסות מבלי לידע את הלקוחות

די.איי." מחלקת על דעת עצמה באופן חד צדדי את התשלום למספר תשלומים חודשיים דומים לסכום אותו שילם הלקוח לפני החידוש. אצבע נוספת אותה מפנים כלפי חברת הביטוח הינה לגבי כך שהיא פועלת למניעת אינטראקציה עם הלקוחות לקראת תום תקופת החוזה וזאת על מנת למנוע תהליך צרכני של משא ומתן על תנאי הפוליסה, מתוך ידיעה כי לאחר שנגבה כבר התשלום מהבנק יעדיפו המבוטחים להשלים עם חידוש הפוליסה אם בכלל שמו לב לכך. מ"איי.די.איי" נמסר כי תביעה שכזו לא הומצאה לחברה ולכן לא ניתן להתייחס אליה. התביעה הוגשה באמצעות משרד עורכי הדין פירט, וילנסקי, מזרחי, כנעני, שפר, פירט.

הסכום. כמו כן השיבה החברה לתובעים את הסכום שגבתה ללא הפרשי הצמדה וריבית. מסתבר, כך עולה מהבקשה לאישור התביעה כייצוגית, שזו אינה הפעם היחידה בה חידשה החברה פוליסה ללא בקשה מצד הלקוח: אחד מהתובעים מצא כי הביטוח לשני כלי רכב שונים ברשותו חודשו ללא בקשתו. לאור מספר מקרים נוספים אותם מצאו התובעים נטען בכתב התביעה כי חברת הביטוח נוהגת בשיטת "מצליח" ומחדשת פוליסות על פי שיקול דעתה ומבלי שהלקוחות התקשרו עימה בחוזה, ואף אינם יודעים על חידוש הפוליסה שכן החברה אינה מידעת אותם. את הסיבה לאי תשומת לב הלקוחות לגבייה שנעשית שלא כדין, תולים התובעים בכך ש"איי.

"מעשה בסועד המגלה בחשבון המוגש לו חיוב בגין מנה בשם מצליח. לשאלתו מה היא המנה עונה המלצר כי לפעמים זה מצליח" - כך נפתחה בקשה לתביעה ייצוגית נגד חברת הביטוח "איי.די.איי" - המחזיקה בשתי חברות: ביטוח תשעה מיליון וביטוח שבע פעמים חמש - על סך 200 מיליון שקל, שהוגשה ביום ד' השבוע בבית המשפט המחוזי בפתח תקווה. מכתב התביעה מגוללים התובעים את סיפורם ומעידים כי בבדיקה אקראית שערכו מצאו כי "ביטוח ישיר" גבתה מהם אלפי שקלים על ביטוח רכב שאינו נמצא בבעלותם. לאחר שדרשו לקבל את כספיהם החזירה להם החברה את מלוא הסכום, אולם "שכחה" לציין מהי הסיבה שבגינה גבתה מלכתחילה את אותו

## האם אייל לפידות, מנכ"ל "הפניקס", מקדם מהלך לאיבוש קבוצת משקיעים שתרכוש את השליטה על החברה מידי יצחק תשובה?

בחירתו. תאגיד פינוסי משמעותי הוגדר כמי שמנהל נכסים ביותר מ-50 מיליארד שקל, וגוף ריאלי משמעותי הוגדר כגוף עם הכנסות של יותר מ-8 מיליארד שקל בשנה או כזה שמאזנו מסתכם ביותר מ-20 מיליארד שקל. במידה ואותן המלצות יתקבלו, אזי תיאלץ קבוצת "דלק", שבשליטת יצחק תשובה למכור (כך על פי ההערכות) את "הפניקס" ואת בית ההשקעות "אקסלנס", ש"הפניקס" מחזיקה ב-90% ממניותיו.

גופים עם לפידות, שככל הנראה החל לגבש את הקבוצה שצפויה לפתוח במגעים מול תשובה עם קבלת ההחלטה הפורמלית שלו למכור את השליטה בחברה. יצוין כי ההתעניינות העסקית ברכישת החברה באה על רקע המלצות הביניים של ועדת הריכוזיות, בראשותו של חיים שני. אותן המלצות קבעו כי בעל שליטה בגוף ריאלי משמעותי, המחזיק במקביל גם בגוף פינוסי משמעותי, יאלץ למכור בתוך ארבע שנים אחד מהם לפי

מדיווחים שפורסמו בעיתונות הכלכלית עולה כי אייל לפידות, מנכ"ל "הפניקס", פועל לגיבוש קבוצת משקיעים שתרכוש את הבעלות על החברה מידי בעליה הנוכחיים של "הפניקס", יצחק תשובה. על פי אותם דיווחים הביעו מספר גופים עסקיים התעניינות ברכישת "הפניקס" ופנו בעניין לפידות, כדי שזה יצטרף למהלך כגורם מרכזי, שסביבו יתגבש ציר רכישת השליטה העתידית. בתוך כך נפגשו בשבועות האחרונים אותם



**אומרים כן!**  
לביטוח נסיעות לחו"ל

### עולם ומלואו של אפשרויות לסוכן!

חושבים על המחר וחוזרים עוד היום לשווק ביטוחי נסיעות לחו"ל. בזכות הפתרונות המתקדמים, הביקוש הגובר ובעיקר המחויבות ללקוח - אורזים את הנוסעים במיטב הפתרונות הביטוחיים.

חברי ועדת הכספים של הכנסת:

“לשים סוף לקזינו הפנסיוני”

הבודד, כך שיוכל להתמודד במשוואה הלא-שוויונית: חברת הביטוח והבנק מול החוסך". גרייב עורר את זעמם של הח"כים כשאמר ש"יש אחריות גם על החוסכים, שברכישת DVD וטלוויזיות יעשו סימולציות וסקר שוק, אך בנוגע לפנסיה אינם מקבלים החלטה מושכלת". גרייב אמר כי במסגרת הצעדים שיינקטו באגף שוק ההון החל מהחודש הקרוב "תוקטן תקרת דמי הניהול עד ל-1.2% מהצבירה, תיאסר העלאת דמי הניהול שסוכמו עם לקוח למשך שנתיים לפחות, יושם דגש על שקיפות - הודעה מפורשת על הכוונה להעלות את דמי הניהול ובמקביל, תינתן לחוסכים הזכות לבחור סוכן. מתן כוח ללקוח לבחור סוכן יהווה שוט להשגת תנאים משופרים. דמי הניהול נגבים עבור ברוקראז', דמי משמורת, מתן אשראי ופיקדונות שקליים". על רקע הדברים תבעו חברי הכנסת לפעול להחזרת אחריות המדינה על הפנסיה וטענו ש"החינוך הפנסיוני מגוחך ולא יסייע לחיזוק הבנת העמיתים בשוק ההון. החוסכים צריכים להיות האחרונים בשרשרת האחריות כאשר המדינה והרגולציה בראש".

פלוסנר הוסיף כי "בתי ההשקעות שותפים לכספים שלנו אפילו כשהישגיהם עלובים. 80% מהתשואות בחיסכון הפנסיוני מתחת לתפוקות השוק. יש שותפים שגובים דמי ניהול מופקעים ומתחלקים רק ברווחים. ההפסדים עלינו - יש סוציאליזם ברווחים וקפיטליזם בהפסדים". מבין הדוברים הנוספים בדיון טענו **ח"כ עמיר פרץ**: "האזרחים כל הזמן מוצפים באינפורמציה. רואים מיליארדים שעוברים מיד ליד ושואלים עצמם מה הקשר לכסף שלי. דמי הניהול נגבים תמיד והעיקרון השערורייתי הוא שהם נגבים כנגד החיסכון ולא כנגד התוצאה. לא ייתכן שגובים אותו אחוז על תשואות שונות ובוודאי כשיש הפסדים"; ו**ח"כ ד"ר רחל אדטו**: "אדם עשוי לשלם חצי מיליון שקל בדמי ניהול במהלך חייו. זה לא קביל בכל קנה מידה. על ציבור החוסכים לדעת: אתם יכולים להתמקח על דמי הניהול". סגן הממונה על אגף שוק ההון ביטוח וחסכון במשרד האוצר, **רג'ואן גרייב**, הגיב ואמר כי: "החיסכון הפנסיוני זו בעיה המעסיקה מדינות רבות בעולם. מטרתנו - לחזק את החוסך

בדיון סוער שהתקיים השבוע בוועדת הכספים של הכנסת קראו חברי הכנסת "לשים סוף לקזינו הפנסיוני". יו"ר הוועדה, **ח"כ משה גפני**, טען בהקשר זה כי "אנחנו בעידן חדש ויש לשנות את הגישה - לא עוד רוח ועדת בכר. בתי ההשקעות גובים דמי ניהול ללא קשר למצב החסכונות, והחוסכים מגלים שחלקים ניכרים מהחסכונות פשוט נעלמים. לכן, המדינה אינה יכולה לעמוד מן הצד ולומר לקשישים שחסכו כל חייהם שיתמודדו לבדם מול מנהלי קרנות הפנסיה". ברוח הדברים התריס יו"ר ועדת העבודה, הרווחה והבריאות, **ח"כ חיים כץ**, כי "עמלות הניהול בקופות החדשות הן שערורייתיות. החל מהשנה ה-35 לחיסכון, 40% מהחסכונות הולכים לדמי הניהול. בשביל מה בכלל להשקיע? זאת בדיחה. החיסכון הגדול של חיינו הולך לבנקים, לחברות הביטוח ולקרנות ההשתלמות. יש להוריד את דמי הניהול עד לרמה של חצי אחוז ולקעקע את ועדת בכר ולשנות - לתת לחוסך אפשרויות בחירה זה להרע איתו ולשרת את חברות הביטוח. משרד האוצר עובד עלינו בעיניים". **ח"כ יוחנן**



הראל חברת הביטוח של השנה

במסגרת תחרות נבחרי השנה של עדיף תקשורת בע"מ נבחרה הראל לחברת הביטוח של השנה. אנחנו בהראל נמשיך לעשות הכל, על מנת להעניק לכם שקט נפשי בכל תחום ביטוח שתבחרו.



## המפקח פרסם טיוטת תקנות בנושא דמי עמילות כירביים בביטוח מבנה אגב הלוואה לדיור (משכנתא)

עמילות המשולמים בשל חוזים לביטוח אגב הלוואה שתחילת תוקפם החל מה-1 בינואר, לרבות על חוזי ביטוח שחודשו לאחר מועד זה. באוצר מציינים כי המשרד פועל משנת 2003 להוזלת מחירי ביטוח הדירה לנוטלי המשכנתאות. לדבריהם, במהלך השנים הוזלו תעריפי ביטוחי המשכנתא בעשרות אחוזים, דבר שתורגם לחיסכון של מאות שקלים מדי שנה לנוטלי המשכנתאות.

דירה אחרים, ולמנוע התייקרות הפרמיה שישלם מבוטח, תוך שמירה על איכות מבטחי משנה. כאמור, הצעת המפקח מתייחסת לדמי העמילות המרביים המשולמים בביטוח מקיף דירות אגב הלוואה לדיור - כך שהם לא יעלו על 20% מדמי הביטוח שגבה המבטח מהמבוטח. תקרה זו דומה לדמי העמילות הקיימים בענף רכב רכוש ובענף מקיף דירות. בתוך כך תקנות אלה יחולו על דמי

המפקח על הביטוח, פרופ' עווד שריג, פרסם השבוע טיוטת תקנות לפיה מוצע לקבוע כי דמי עמילות מירביים שישולמו בביטוח מבנה אגב הלוואה לדיור (משכנתא) לא יעלו על 20% מדמי הביטוח. לדברי המפקח, קביעת תקרה לדמי עמילות נועדה לוודא הגינות בקביעת דמי עמילות, למנוע פערים לא סבירים בין דמי עמילות המשולמים בביטוח אגב הלוואה לדיור לבין אלו המשולמים בחוזי ביטוח מבנה

### מדו"ח משרד הבריאות לשנת 2010:

## היקף ההכנסות של קופות החולים מהשתתפות עצמית של מבוטחיהן מגיע ללמעלה מ-2 מיליארד שקל

מבוטחים לוותר על שירותים רפואיים חיוניים שנכללים בסל התרופות: סקרים שנערכו בשנים האחרונות המחישו כי בין רבע לשליש מאזרחי ישראל ויתרו לפחות פעם אחת בשנה על תרופה או על שירות רפואי שנכללים בסל הבריאות בגלל הקושי לממן אותם. **עו"ד יואל ליפשיץ**, סמנכ"ל לפיקוח על קופות החולים, מסר בהקשר זה כי "ממצאי הדו"ח מסייעים להבין טוב יותר מי הם המשתמשים הכבדים והנפגעים העיקריים מההשתתפויות העצמיות. ייתכן כי בעקבות ממצאים אלה עלינו לבחון אפשרות של 'תקרות השתתפות דיפרנציאליות'. למשל, להוריד את התקרה לקשישים מעל גיל 65".

העצמית של המבוטחים. מנתוני משרד הבריאות - אגף הפיקוח על קופות החולים, בנוגע לפעילות קופות החולים ב-2010, עולה עוד כי קשישים בני 85 ויותר משלמים עבור תרופות וטיפולים בסל הבריאות עד פי 15 יותר מצעירים בקבוצות הגיל 25-5. בעוד שההוצאה הממוצעת לשנה של ילדים וצעירים בגילאים 25-5 נעה בין 60 ל-72 שקל בשנה, נאלצים קשישים בני 85 ויותר, שצורכים תרופות בצורה מאסיבית יותר, לשלם 1,023 שקל בממוצע לשנה - וזאת, למרות התקרות שקיימות בחוק לתשלומי השתתפות עצמית. בתוך כך נמצא כי גביית ההשתתפות העצמית גורמת ללא מעט

כ-2.29 מיליארד שקל - זהו היקף ההכנסות של קופות החולים מההשתתפות העצמית של מבוטחיהן. מדובר בנתח של כ-8% מסך כל ההכנסות השנתיות של הקופות, שנאמדות ב-30.33 מיליארד שקל. כידוע, ההשתתפות העצמית של מבוטחים במימון תרופות ושירותים שבסל הבריאות, נועדה לבלום ביקושים עודפים לתרופות וטיפולים רפואיים, אלא שבמהלך השנים הפך מרכיב זה למקור הכנסה משמעותי לקופות החולים וקפץ בתוך שבע שנים מ-1.734 מיליארד שקל ב-2003 ל-2.29 מיליארד ב-2010. כלומר, קפיצה של כחצי מיליארד ש"ח בהיקף ההכנסות של הקופות מההשתתפות

## המודל הצ'יליאני בחיסכון הפנסיוני (תלוי הגיל) ייצא לדרך ב-2013

לבחירת אופן ההשקעה וניהול הסיכון הראוי לכל אחת מהקבוצות. כל זאת, תחת קו מנחה ברור לפיו המסלולים שיותאמו לקבוצות הגילאים השונות ישקפו קיטון ברמות הסיכון יחד עם העלייה בגיל החוסכים. על החלת המודל החליטה הממשלה עוד בשנת 2008, כאשר מאז פרסם משרד האוצר שתי טיוטות בנושא, האחרונה שבהן ביולי 2010.

ביטוח. על פי הערכות יכלול מעבר השוק למודל החכ"מ שלוש פעימות, עד 2016, כאשר במהלך תקופה זו יידרשו הגופים המנהלים בשוק לקבוע עצמאית 3 קבוצות גילאים שונות. הרעיון מאחורי קביעה זו היא לאפשר לגופים חופש בחירה ופעולה בנוגע למאפייני קבוצות הגילאים השונות ביחס ליתר הגילאים, כמו גם חופש מוחלט

לאחר שנים רבות של דיונים, בחינות ועיכובים, אמור לצאת לדרך החל מ-2013 המודל הישראלי המקביל למודל הצ'יליאני - המודל החכ"מ (חיסכון כמותי מותאם). מדובר, כזכור, במודל של חיסכון פנסיוני המתאים את רמת הסיכון לגיל החוסך ולתקופת החיסכון שלו, תחת כל גוף פנסיוני מנהל: קופות גמל, קרנות פנסיה או חברות

לחו"ל טסים

ואצל סוכן הביטוח מבטחים!



## יום עיון MDRT 05.12.2011

ניר בן שמש: "אין בכוונת המפקח לפגוע בעמלות הסוכנים, טיטא מספר 2 איננה סופית"

ביולוגיות לטיפול בסרטן נכנסות לשימוש והבעיה היחידה היא מצד אחד העלות שגעה בין כ 20,000 ש"ח עד 90,000 ש"ח לחפיסת תרופות אחת ומצד שני שקופות החולים וגם סל הבריאות עדיין לא כוללים את כולן, לכן היא קוראת לכל הסוכנים למכור כמה שיותר ביטוחי בריאות, הביטוחים החדשים מכסים את רוב התרופות החדשות והטיפוליים החדשים, לטענתה על הסוכנים להסביר ללקוחות כי ביטוחי הבריאות נחוצים לא לניתוחים וטיפולים פשוטים אשר הלקוחות יכולים לבצע במסגרת קופות החולים אלא לקטסטרופות רפואיות שעלותן נעה בים מאות אלפי שקלים למיליוני שקלים.

עו"ד יעקב דוידוביץ הרצה על המעביד בנעלי המבטח וההשלכות על סוכן הביטוח, עו"ד דוידוביץ סקר מספר פסקי דין מהשנים האחרונות אשר פסקו כי מעביד אשר לא עמד בהסכמים קבוציים או לא עמד במלוא התשלומים אף בהסכם עם העובד, האחריות נופלת על המעביד אין ויתור של עובד אפילו בודעין תופס בבית המשפט והסוכן גם הוא צפוי לתביעה העילה נגד תביעת רשלנות כנגד סוכן יכולה להיות גם על כך שנמנע מלדווח ולהסביר למעביד על חובתו לבטח את העובד מיידית ובהתאם לצו הרחבה וההסכם הקבוצי. מצד אחד הסוכן מחוייב לפעול לטובת הלקוח באמונה ובשקיפה ומצד שני הסוכן אמור להבהיר למעביד את הסיכונים להם הינו חשוף, עו"ד דוידוביץ מציע אף שהסוכן יעלה את הסתיגותיו בכתב למעביד ויוודא אישור קבלת המכתב, נוסח מכתב אפשר לקבל עם המצגת בלשכה. יום העיון הסתיים בעדכונים על הנעשה במועדון MDRT ישראל מפי היו"ר רם מסחרי שקרא לכל החברים להירשם ליום עיון השנתי של המועדון שיערך בתאריכים 18-19 למרץ באילת.

היום ישראל במקום החמישי והמכובד בתוחלת חיים במדינות ה OECD (81.6), המשמעות הינה משך תקופת הגמלאות עולה ולכן מקדמי ההמרה ימשיכו לעלות. מסקנה: הלקוחות שלנו חייבים להתחיל לחסוך מוקדם ככל האפשר וכמובן לא למשוך כספים מוקדם מידי. רונן נתן לדוגמא את המשבר בשנת 2008 אשר מוכיח כי לקוחות אשר שינו מסלול בתחילת 2009 הפסידו כ 15% לעומת אלו שנשארו ולא נכנסו לפאניקה, לקוחות שפדו את כספם אף הפסידו כ 30%.

אלון אולמן נתן הופעה בלתי נשכחת, בהרצאתו על פריצת גבולות סיפורו של איש הברזל ריתק אלון את כל הנוכחים שלב איש שלב בסיפורו האישי תוך שילוב ושיתוף של רעיונות מסרים ורגשות, כולם יכולים לבצע פריצת גבולות לתוצאות לכל אחד יש את איש הברזל שלו זו פריצת דרך בתודעה של כל אחד מאיתנו לגבי מה אפשרי והחשוב הוא לעשות את הצעד הראשון. להתגבר על הפחד כל אחד מאיתנו חי בסרט שהוא כותב והוא שיוצר את המציאות שבה הוא חי ע"י הבחירות שלו, אנחנו יוצרים את המציאות שלנו. כל הנוכחים היו מרותקים יחד עם אלון שנסחף עם כולם עד כדי כך שעבר ב 40 דקות שלמות את הזמן שהוקצב להרצאתו.

חני שפיס הרצתה על רפואת העתיד, ננו רפואה וחיישנים אלקטרוניים שעוד שנים מעטות גם יאבחנו מחלות וגם טיפול רפואי ממוקד מטרה אבל כבר היום חלק מהפיתוחים מיושמים בישראל רובוט דה וינצי אשר מבצע ניתוחים בדיקנות מופלאה, השתלות רחם לנשים עקרות, ניתוח השתלת מעי דק, מעי גס, כבד, קיבה ולבלב, ניתוח שכבר בוצע בהצלחה בישראל ועוד מכשירים חדישים לטיפול בגידולים שונים אשר נמצאים כבר בשימוש בארץ.

חני עידכנה את החברים כי יותר ויותר תרופות

כמאה חברי מועדון MDRT ואורחים השתתפו ביום עיון מהטובים שנערכו בשנים האחרונות בחסות פסגות בית השקעות במלון דן אכדיה בהרצליה.

אחד מאורחי הכבוד של הכנס היה ניר בן שמש, מנהל הפיקוח על סוכנים ויועצים במשרד המפקח על הביטוח, ניר הציג בפני החברים את הטיטא השנייה של המפקח בתוכניתו להגברת התחרות בשוק ההון לגבי דמי העמילות, ניר הסביר את עיקרי התוכנית ואת עקרונותיה ניר חזר ואמר כי אין בכוונתם לפגוע בסך דמי העמילות אלא לחלקם אחרת, וכי הטיטא איננה סופית ועדיין נכונים לנו ישיבות שימוע נוספות והוא בטוח שהלשכה ומשרד המפקח יגיעו להסכמות. לאחר סבב של שאלות ותשובות נפרד ניר מסוכני המועדון בהבטחה שהפיקוח ישב עם נציגי הלשכה ויחד ידאגו שלא תהיה פגיעה בסוכנים.

רונן טוב מנכ"ל פסגות בית השקעות שנתנו את החסות ליום עיון סקר בפני החברים את ההתפתחויות האחרונות בפסגות שהינו בית ההשקעות הגדול בישראל וחזר על הכרזתו כי הוא מקווה שעד סוף השנה שפסגות תרכוש חברת ביטוח.

בהרצאתו "להישאר צעיר לנצח" סקר רונן את רמות הריבית בעולם שנמצאות בשפל בשנים האחרונות גם תשואות הארוכות על אג"ח ממשלתי בירידה מאז 1994, השפעת הירידה הזאת היא עצומה על פנסיית הזקנה וכל ירידה מרמה של 4% ריבית חותכת בפנסייה באכזריות לדוגמא: ירידה ב 1% בריבית משמעותה ירידה של 21% בפנסייה ירידה של 2% בריבית משמעותה ירידה של 37% בפנסייה וכו'.

מצד שני, תוחלת החיים עולה משנה לשנה ויש הטוענים שתוך 20 עד 30 שנים נמצא את התרופה לזקנה, בינתיים שיעור התמותה בישראל בירידה חדה החל משנת 1997



האם כבר הצטרפת לתוכנית הביטוח למציעה האלבה לחבריה?

### ביטוח בריאות, סיעוד וביטוח חיים למקרה מוות בלבד (RISK)

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות כסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

## "הכשרה - חברה לביטוח" יוצאת בקמפיין לעידוד החיסכון לקראת סוף השנה

"מדובר במהלך נוסף שמקדמת 'הכשרה' כדי לשקף הן את יתרונות החברה בפתיחות, חדשנות וגמישות, והן את יתרונות ההשקעה והחיסכון הייחודיים שלנו - בסט אינווסט. במסגרת שילוב המסרים, המבטא את החשיבה הכוללת והמתקדמת של הכשרה, אנחנו גם נותנים כלים שיווקיים ותמיכה לערוץ ההפצה המרכזי שלנו, הסוכנים, וחותרים כל העת שציבור החוסכים יקבל לידיו את הפתרונות הטובים והנכונים ביותר".

של "הכשרה" היו נגזרת תהליך המיתוג הממושך שעברה החברה בשנה האחרונה, כאשר הקונספט הפרסומי "ביטוח בעולם פתוח" ימשיך ויבוא לידי ביטוי גם במהלך הנוכחי. בתוך כך יימשך הקמפיין כשלושה שבועות ויכלול תשדירי רדיו ברשתות הארציות רשת ג', ב' ו- 88FM וכן באגרים באינטרנט, באתרים ynet, כלכליסט וביתר האתרים הכלכליים המובילים. **שמעון מירון**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ב"הכשרה", אמר כי

"הכשרה - חברה לביטוח", משיקה מהלך פרסומי חדש שמטרתו לעודד את חיסכון הציבור לקראת סוף השנה. במסגרת הקמפיין קוראת החברה לעצמאים להשקיע בתוכנית הגמל והחיסכון "בסט אינווסט", שהינה תוכנית בלעדית של "הכשרה", ומאפשרת לחוסכים לפזר את השקעותיהם בין בתי השקעות המובילים בישראל, לעבור במידת הצורך מבית השקעות אחד לשני ובמקביל, ליהנות מכל הטבות המס. יצוין כי מהלך זה



## היכוננו לכינוס

**הכינוס ה-33 באילת**  
**2012** 19-22 במרץ  
 כד' באדר - כח' באדר תשע"ב  
 18 במרץ יום ה-M.D.R.T  
 תוכנית הכינוס וטפסי הרשמה יופצו בקרוב

# טסים לחו"ל? הביטוח אצל סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

## סינויים חדשים

### מגדל

**גדעון רוזוליו** מונה לתפקיד מנהל חטיבת עסקי ביטוח כללי וביטוח משנה. רוזוליו, בעל תואר בהנדסת תעשייה מהטכניון, החל את דרכו ב"מגדל" בשנת 1980 ומילא לאורך השנים שורה של תפקידים. בעבר שימש ראש תחום ביטוח משנה וראש אגף ביטוח כללי וכעת הוא מכהן כמשנה למנכ"ל "שמגד" ("מגדל ניהול תביעות"), ומנהל את אגף רכוש וגוף בחברה.

**איתמר פרבשטיין** מונה לתפקיד מנכ"ל "שמגד". פרבשטיין, בעל תואר ראשון בסטטיסטיקה ומתמטיקה, החל עבודתו ב"מגדל" בשנת 1991. במהלך שנותיו בקבוצה ניהל את היחידה לניהול תהליכים, היה ראש אגף ביטוח חיים במערך העסקים ובחמש השנים האחרונות מנהל את תחום מטה ביטוח חיים בחטיבת החיסכון ארוך טווח.

**חיים רר** יסיים את תפקידו ב"מגדל" בתחילת 2012. רר, שהחל את עבודתו בקבוצה בשנת 1986, שימש לאורך השנים כמנהל היחידה לניהול סיכונים

וסמנכ"ל למינהל, כ"א ותפעול. ב-16 שנים האחרונות הקים את מערך התביעות של הקבוצה, תוך מיזוג מערך של חמש חברות, וכיהן כמנכ"ל "שמגד".

### איילון

**אלי שמש** מונה למנהל אגף הבריאות. שמש, לשעבר משנה למנכ"ל וראש חטיבת ביטוחי הבריאות ב"הראל" ומנכ"ל "דקלה", יחליף את **פנינית וינשטיין**, שמונתה לתפקיד באוקטובר 2010. וינשטיין, שהצטרפה ל"איילון" כמנהלת מכירות ארצית בתחום ביטוחי הבריאות, תתמקד בפיתוח מוצרים ושיווק.

### כלל ביטוח

**יורם נוה** מונה למנכ"ל בית ההשקעות "כלל פינוסים", במקומו של **טל רז** שפרש ועבר לתפקיד מנכ"ל העיתון "מעריב". נוה שימש בשלוש השנים האחרונות כמשנה למנכ"ל "כלל פינוסים" ומנכ"ל "כלל פינוסים בטוחה". לפני כן שימש

כיועץ המשפטי וסמנכ"ל הפיתוח העסקי של בית ההשקעות.

**אתי חנן** מונתה לחתמת ראשית בתחום העסקי. חנן פרשה לאחרונה מ"מנורה מבטחים", שם כיהנה בשבע השנים האחרונות כמנהלת תחום ביטוח עסקי.

**הנס קמסט** יצטרף למערך ביטוח המשנה ויעסוק בתחום ביטוחי המשנה הפקולטטיבים. קמסט מגיע מ"הראל", שם שימש כאחראי על ביטוחי המשנה הפקולטטיבים.

### איתוראן

**אורן שמלץ** מונה לסמנכ"ל השיווק והמכירות. שמלץ שימש כמנהל שיווק תחום ביטוח באגף השיווק והמכירות של החברה מאז שהצטרף אליה, לפני למעלה מ-10 שנים. במקביל, בשנים האחרונות הוא הוביל את פעילות "רשת איתוראן" ואת פרויקט "אמות מידה" - תהליך לשיפור חוויית לקוח והעצמת מרכזי השירות והמכירה של החברה. שמלץ מחליף בתפקידו את **עמי סרנגה**, שקודם לתפקיד משנה למנכ"ל.

## פעילות בסניפים ובמחוזות

### יום עיון מחוז הצפון

מבחינת היבטי המס. בסיום ההרצאה נתן מר עקרון יעוצים פרטיים לסוכנים שנרשמו מראש. וכפי שסיכם את האירוע מר **אריה אברמוביץ** יו"ר המחוז "אתנחתא מועילה באמצע חודש דצמבר".

לתום שנת המס מכל ההיבטים המעניינים את הסוכנים. לסיום קינח מר עקרון בהרצאה מעניינת על התחשבות בעת קניה - מכירה של תיק ביטוח בה הסביר איך ניתן הן מצד הקונה והן מצד המוכר לבצע עסקה שתהיה טובה לשני הצדדים

באחה"צ קריר התכנסו בסניף חיפה כ-40 סוכנים להרצאתו של מר **שלמה עקרון** חשבונאי ויועץ מס של הלשכה, בנושא סוגיות וחידושים במיסוי, והערך המוסף שבהם לשימושם של סוכני הביטוח. כמו כן חזר והסביר שלמה כיצד ניתן להיערך

### מפגש בוקר - סניף השרון

ב"קפה קפה" במדרחוב רחוב ירושלים  
כפר סבא. ביום 10.12  
החל מ-08:30 ועד 11:00.  
בחסות שגריר-פויניטר.

### יום עיון סניף אשדוד אשקלון

יתקיים בתאריך - 20.12.11  
משעה 9:00 עד 13:30  
במלון הולידי אין אשקלון.  
בחסות - "שומרה חברה לביטוח"

### יום עיון מחוז ת"א

יתקיים בתאריך - 19.12.11  
משעה 8:30 עד 13:30 במלון שרתון ת"א  
בחסות - "איתוראן וחברת סטארט"

### מחוז הצפון

**SAVE THE DAY 22/12/2011 "החג של החגים"**

האירוע הלוהט לחודש דצמבר של מחוז הצפון.

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

# בעל החקרקעין והעירייה יישאו באחריות לנזקיו של אדם שמעד על מדרכה בבעלות פרטית

לטענת "אחוזת ראשונים", נוגעת לחובת הזהירות הקונקרטית, והיא מתמקדת בטענה לפיה, הדיווח התקבל בעיריית ראש"צ כחודש לאחר קבלת הדיווח. אולם לדברי בית המשפט, אין מקום לטענה, הואיל וחובת הזהירות הקונקרטית מוטלת על "אחוזת ראשונים" כבעל מקרקעין. לפיכך נפסק, כי חזקה על העירייה שהייתה ערה לעובדה שהולכי רגל רבים עוברים בשטחה הואיל ויש לה אינטרס לעודד הולכי רגל להיכנס למתחם. יתירה מכך, לדברי בית המשפט, לפי סעיף 41 לפקודת הנזיקין (נוסח חדש), להיפוך נטל הראיה, "אחוזת ראשונים" נמצא כי "אחוזת ראשונים" לא הביאה כל ראיה מצידה לפיה לא התרשלה ושפעלה לאיתור ולמניעת מפגעים.

בשלב זה, פנה בית המשפט לדון ברשלנות התורמת של ניסים לקרות התאונה. לטענת הנתבעות, יש לייחס לניסים, רשלנות תורמת לקרות התאונה וזאת משום שהמפגע היה גדול מאוד ובולט לעין, ובית המשפט קיבל את הטענה, בציינו כי "אין לצפות כי עוברי אורח בערים יהלכו כשראשיהם מושפלים ועיניהם בקרקע כדי להמנע ממהמורות ומכשולים ברחובה של עיר" (הציטוט הובא מפסק הדין בערעור אזרחי 2004/92 עיריית קריית אונו נ' שחם). בהתאם לכך, קבע בית המשפט כי יש להעמיד את רשלנותו התורמת של ניסים בשיעור של כ- 20% מסך הנזק.

לסיכום, בית המשפט קבע כי יש להטיל אחריות על הנתבעות, הואיל ולכל אחת מהנתבעות הייתה אחריות נפרדת ועצמאית לתיקון המפגע וכל אחת מהן התרשלה. אשר על כן, אחריותן המשותפת הינה יחד ולחוד, ולא נמצא כי אחריות נתבעת אחת גדולה מאחריות נתבעת שנייה. כמו כן הורה בית המשפט לנכות רשלנות תורמת של 20% מסך הפיצויים.

אחריות מושגית לשלומם וביטחונם של ההולכים ברחובותיה ועל מדרכותיה זאת על פי שילוב הסעיפים 1 ו-235 לפקודת העיריות (נוסח חדש). כמו כן הדגיש בית המשפט כי דיני הרשלנות הכלליים, מטילים אחריות על העירייה לצפות כי הולכי רגל יפגעו ממדרכות משובשות, בהתאם לכך הפנה בית המשפט לפסק הדין בערעור אזרחי 73/86 שטרנברג נ' עיריית בני ברק. כמו כן קבע בית המשפט, כי אחריותה של העירייה משתרעת על סיכונים שמקורם בשטח פרטי והיא אינה יכולה להתנער מחובתה הציבורית, בטענה כי זהו שטח פרטי ובין היתר להמתין עד שבעל הקרקע ימצא לנכון לתקן את המפגע, בהתאם לכך הפנה בית המשפט לפסק הדין בערעור אזרחי 262/89 עיריית יפה נ' זוהר.

בהתייחס לחובת הזהירות הקונקרטית, ציין בית המשפט, כי הדיווח שהתקבל בעירייה הועבר לאגף אולם לא נעשה דבר בעניין, רק כחודש לאחר הדיווח פנתה עיריית ראש"צ ל"אחוזת ראשונים" על מנת שזו תתקן את הנזק. דהיינו עיריית ראש"צ הייתה מודעת לקיומו של המפגע אולם לא עשתה כל שביכולתה על מנת למנוע את קיומו. אשר על כן, מדובר בהתנהגות שאינה זهירה, שכן נוכח היקף המפגע ובמשך למעלה מחודש לא פעלה לתיקונו ולהפעיל את סמכויותיה החוקיות כלפי בעל הקרקע.

בשלב זה עבר בית המשפט, לדון בשאלת האחריות של "אחוזת ראשונים". לדבר בית המשפט, המפגע נמצא בשטח שבבעלות "אחוזת ראשונים", וממוקם בפתחו של שטחה. כמו כן, החזקה במקרקעין, מטילה חובת זהירות מושגית כלפי המבקרים בהם והם אחראים לנזק שנגרם עקב מפגע במקרקעין, בהתאם לכך הפנה בית המשפט לפסק הדין בערעור אזרחי 1068/05 עיריית ירושלים נ' עמרם מימוני.

לבית משפט השלום בתל אביב, הוגשה תביעתו של ניסים סרנו (להלן: "ניסים"), שיוצג על ידי עו"ד ערד, כנגד עיריית ראשון לציון, הראל חברה לביטוח בע"מ, אברהם רובינשטיין סנטר ראשון לציון בע"מ (להלן: "העירייה", "הראל" ו"רובינשטיין סנטר"; להלן יכונה כולן יחד: "הנתבעות"). העירייה יוצגה על ידי עו"ד מצרי, ויתר הנתבעות על ידי עו"ד שנקר. פסק הדין ניתן באוקטובר 2011 על ידי השופט רמי חיימוביץ.

ביוני 2004, פסע ניסים עם אשתו, על מדרכה בשטחה של העירייה, בסמוך ל"רובינשטיין סנטר" ומפעילה בית דיוור מוגן "אחוזת ראשונים", אשר בוטח ב"הראל" (להלן יכונה "רובינשטיין סנטר" ו"הראל": "אחוזת ראשונים"). בעודו פוסע ניסים על המדרכה, מעד וכתוצאה מכך שבר את זרועו ואף נותח מספר פעמים (להלן: "התאונה"). יודגש, כי לבנות המדרכה היו שקועות ולא מישורות, באופן שהיוו מפגע סביבתי (להלן: "המפגע").

כמו כן, כמספר ימים לפני התאונה, התקבל דיווח במוקד העירוני אודות מפגע מסוכן אשר "מהווה סכנה" (להלן: "הדיווח"). בעקבות הדיווח פנתה העירייה, אל אחוזת ראשונים על מנת שזו תתקן את המפגע, אולם המפגע תוקן רק לאחר התאונה.

עיקר המחלוקת בין הנתבעות נגע לאחריות למפגע ותיקונו. כמו כן כל אחת מהנתבעות הטילה את האחריות לאירועים על רעותה. עריית ראש"צ טוענת להגנתה, כי הואיל ומדובר בטח פרטי השייך לאחוזת ראשונים אין לה אחריות לתאונה. מנגד "אחוזת ראשונים", טוענת להגנתה, כי מדובר במדרכה ציבורית, שהאחריות לגביה מוטלת על העירייה שבתחומה נמצאת המדרכה. בנוסף, טענה "אחוזת ראשונים" כי עיריית ראש"צ לא העבירה לה את הדיווח על המפגע בזמן. לדברי בית המשפט, לרשויות מקומיות

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לארי קלמן, יו"ר מנורה מבטחים  
ביטוח משתתפים בצערך במות  
האם פרידה קלמן ז"ל

שלא תדע עוד צער



לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי





# נמשכת ההרשמה לכל מגוון קורסי ההכשרה

## קורסי ההכשרה לבחינות ביסודות

מועדי פתיחה			קורסי ההכשרה
תל-אביב	חיפה	ירושלים	
03.01.2012	02.01.2012	01.01.2012	יסודות ודיני ביטוח
08.02.2012	09.02.2012	07.02.2012	מימון וסטטיסטיקה
06.06.2012	05.06.2012	04.06.2012	חשבונאות
10.06.2012	14.06.2012	14.06.2012	כלכלה

## קורסי ההכשרה לבחינות גמר

מועדי פתיחה		קורסי ההכשרה
תל-אביב	חיפה	
26.12.2011	27.12.2011	ביטוח פנסיוני
12.03.2012	16.03.2012	ניתוח ניירות ערך
08.01.2012	20.05.2012	ביטוח רכוש
20.05.2012	30.08.2012	ביטוח תאונות

- ✓ היקפי הקורסים ואחוזי הצלחה גדולים במיוחד
- ✓ סגל הוראה מקצועי ומיומן
- ✓ הנחות גדולות לחברי לשכת סוכני ביטוח

אז תמלאו את סמות אפוא ביותר!

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל [shivuk@insurance.org.il](mailto:shivuk@insurance.org.il)

# לוח הביטוח

## שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

ממשרדי "הפול" בירושלים ביטוח חובה ישירות למשרדך! אם ברצונך להעניק ללקוחותיך שרות מיוחד, נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטרונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות ו/או כל כיסוי ביטוחי "ללקוחות בעיתיים" שלא נעשו בחברות הביטוח. אנו מתחייבים לספק ישירות למשרדך ו/או כל יעד אחר תוך 24 שעות ביטוח חובה - לא משולם בדואר אקספרס על חשבוננו! טל. 02-6233666, פקס: 02-6255888, נייד: 054-6011160

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח "זלטקין יפים- ביטוחים" מאשדוד מציעה שיתוף פעולה לסוכנים מתחילים בתחום הביטוח למטרת מכירת פוליסות ביטוח בתחום אלמנטרי בכל חברות הביטוח.

לפרטים: נייד 050-5384088  
[yafim31@gotec.co.il](mailto:yafim31@gotec.co.il)

סוכן ביטוח מעל 30 שנות פעילות, בשל השתלבות בן בעסק, מעוניין לרכוש תיק ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי באזור שבין חדרה, חיפה, קרית, כרמיאל ועד נהריה. סודיות מוחלטת מובטחת  
054-7981155 טל: [hprt@zahav.net.ul](mailto:hprt@zahav.net.ul)

סוכן ביטוח מקצועי ונמרץ מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכנות ביטוח אלמנטרי באזור ירושלים והסביבה

למטרת מכירת פוליסות פרט ובריאות והשבחת התיק של הסוכנות.

לפרטים: [dandor2@gmail.com](mailto:dandor2@gmail.com)  
נייד 054-4475666

מעוניין בניהול/רכישת תיק אלמנטרי וחיים באזור חיפה או קרית.  
אפשרות שיתוף פעולה - 0544523250

סוכנות ביטוח מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכלל גודל, סודיות מובטחת. לאבי: 050-5234664

גבי בריל סוכן ביטוח פנסיוני וכללי מעוניין לרכוש תיק ביטוח באיזור גוש דן. המשרד מטפל בכול ענפי הביטוח ומאויש בצוות מקצועי. לפנות ישירות לגבי בריל - 0505257800

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בגוש דן [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

סוכן פנסיוני (מפקח רכישה לשעבר), מקצוען, הגון ושירותי מחפש לרכוש תיק ביטוח חיים בלבד מוטה פרט (מאזור המרכז). סודיות מובטחת. יובל מור - [Mor-ins@012.net.il](mailto:Mor-ins@012.net.il) 054-7179599

דרוש שותף (פעיל) לתיק ביטוח! אין צורך בהשקעה - שותפות בדרך של מיזוג לפנות אל זיו אביבי 0522-998888

משרד ביטוח ותיק ואמין מעוניין ברכישת תיק ביטוח מחולון בכל הענפים. תפעול ושימור התיק מובטחים כמו גם סודיות מוחלטת.  
לפרטים: ערן 0523-553554  
[eran@mazor-ins.co.il](mailto:eran@mazor-ins.co.il)

אורלי קבוצת ביטוח מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי מבוסס פרט, בגבעתיים. פניות יש להעביר למייל: [helly@orlan.co.il](mailto:helly@orlan.co.il)

## מודעות דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה עם דור המשך בחיפה דרושה/פקיד/ת ביטוח בעלת ניסיון בתחום האלמנטרי.  
קו"ח למייל - [erez@ebit.co.il](mailto:erez@ebit.co.il)  
או לארז: 050-7500945

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים/ות חתמים/ות דירה ורכב למשרדינו בחיפה. תנאים מצוינים למתאימים. לשליחת קו"ח: [noah@klauzner.co.il](mailto:noah@klauzner.co.il) במייל  
בפקס 04-8644434 לידי לירון

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים סוכני/ות ביטוח ו/או אנשי מכירות בעלי רשיון בתחום הבריאות הסיעוד והריסק. ניסיון - יתרון.

תנאים מצוינים + רכב למתאימים.  
לשליחת קו"ח - [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

דרושה/פקיד/ת אלמנטרי למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ברמת השרון. ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח. קו"ח למייל: [sami@process.co.il](mailto:sami@process.co.il)

למשרד ביטוח ותיק מפ"ת מחפשים פקיד/ה לטיפול בתיק ביטוח חיים ביטוח בריאות, גמל והשתלמות - ניסיון מוכח חובה.  
קו"ח למייל: [levy@egoz-insu.co.il](mailto:levy@egoz-insu.co.il)

דרושה/פקיד/ת אלמנטרי חרוץ/ה ואחראית/ת למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ותיקה בראשון לציון.

ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח בענפים - רכב, דירות ועסקים.  
נא לשלוח קו"ח למייל: [havap@hpi.co.il](mailto:havap@hpi.co.il)

לסוכן ביטוח ותיק בת"א דרושה/פקיד/ת ביטוח חיים + בריאות לחצי משרה. שעות גמישות מתאים לאמהות עם ילדים קטנים. שליטה בתוכנת מנורה נט + מגדל שולחן עבודה חובה.  
נייד: 0544747944 פקס: 0508968729  
מייל: [ofirinsurance@012.net.il](mailto:ofirinsurance@012.net.il)

לסוכנות ביטוח גדולה בנתניה דרושה/פקיד/ת בתחום האלמנטרי - ניסיון חובה. קורות חיים לפקס 09-8644672 לפנות ליורם טל. 054-2828650

דרושה/פקיד/ת לחצי משרה עם ידע בבטוח אלמנטרי. הופעה נאה, כושר ביטוי בכתב ובע"פ. המשרה בסוכנות בטוח בפתח תקווה. קורות חיים להעביר למייל - [shmuela@egoz-insu.co.il](mailto:shmuela@egoz-insu.co.il)

דרושה/פקיד/ת לסוכנות ביטוח בבאר שבע. דרישות: השכלה תיכונית/ת.בגרות לפחות, שליטה מלאה במחשב, יכולת ארגונית יחסי אנוש מעולים, הופעה ייצוגית. קו"ח בכתב יד בלבד לפקס מס' 08-6275346 ייעוץ מתאימים/ות

לסוכנות ביטוח בפתח תקווה (ליד צומת גהה) דרושה/פרנט/ית לביטוח חיים. ניסיון חובה. תנאים טובים למתאימים! קו"ח יש להעביר למייל [hadar@avivit.co.il](mailto:hadar@avivit.co.il) הדר 052-8900404

## השכרת משרדים

להשכרה בנשר משרד משופץ אופציה עם מכירת ריהוט 27 מטר, כולל שירותים מטבחון קטן, חלון גדול, כניסה נפרדת. המחיר 1700 ש"ח כולל מע"מ וארנונה. פינוי החל מ-1.12.11. טל. 052-3526572 ראיסה ו - 054-5441437 אילנה.

חדר כולל שרותי משרד במשרד סוכן גדול וותיק בנס ציונה. אפשרות לשיתוף פעולה. [israel@di-ins.co.il](mailto:israel@di-ins.co.il)  
לפנות לישראל 0544260833

משרד לסוכן ביטוח בראשל"צ מרכז העיר רח' הרצל 91 קומה 5. כניסה נפרדת ועצמאית גודל 15 מ"ר משופץ וחדש כולל ריהוט מלא, תשתיות תקשורת, מיזוג, מעלית, מטבחון משותף בקומה.  
לפרטים אורי ששון טל 052-2496104