



הישיג כלשכה מול חברת המסלקה הפנסיונית - עלויות השימוש במסלקה לסוכנים פנסיוניים חברי לשכה יוזלו ביותר מ-30%!

במסע הסברה בנושא לסוכנים, שליחת טופס רישום ראשוני להתחברות וקיומם של מפגשים בין נציגי חברת סוויפטנס לסוכנים מכל רחבי הארץ, תחת אחריותם של מנכ"ל הלשכה **מוטי קינן** והיועץ המקצועי ללשכה **רם אמית**.
להלן השלבים הצפויים של הלשכה בנושא:
1. בתחילת שבוע הבא יופץ מייל לכל חברי הלשכה הכולל גם טופס רישום ראשוני.
2. בטופס יפורסם מספר המוקד של חברת המסלקה לעזרה במיליון.
3. בהמשך יקבעו מועדי מפגשים מרוכזים בכל מחוז של הלשכה. באותם מועדים יגיעו נציגי המסלקה למקומות שיתואמו, ייפגשו עם כל סוכן, יעבירו לו אמצעי זיהוי לחיבור למסלקה ויסייעו בידו בהשלמת תהליך ההתחברות אליה.
4. במידה ועולות בעיות/תהיות/שאלות ניתן לפנות במייל לרם אמית, בכתובת: ram@insurance.org.il

לברר אם יש לחוסך חסכונות אצלם), ואילו בהמשך היא אמורה להיפתח לשימוש של הציבור הרחב. **אריה אברמוביץ**, נשיא הלשכה, ציין כי "לאור החלטת חובת ההתחברות למסלקה ומתוך רצון לקדם את השוק הפנסיוני והפיכתו לשוק יעיל, שקוף וידידותי, פעלה הלשכה בשבועות האחרונים כדי להנגיש את המסלקה ליותר ויותר סוכנים עצמאיים. מדובר בפריצת דרך, שתהפוך את המסלקה לכלי שימושי ויומיומי עבור הסוכנים ולטובת הציבור בישראל". **יובל ארנון**, חבר המועצה הארצית בלשכה ומי שהוביל את המשא ומתן מול חברת המסלקה הפנסיונית, הוסיף כי "צעד זה, הכולל תהליך הטמעה מסודר ושיטתי, יאפשר ליותר ויותר סוכנים להתחבר למסלקה, שתהיה אחד הצירים המרכזיים אם לא הבלעדי בשנים הבאות לקבלת מידע וביצוע פעולות של העברת מידע וסליקת כספים בשוק הפנסיוני". בתוך כך תחל הלשכה בימים הקרובים

לאחר משא ומתן א י נ ט ס י ב י בין הלשכה לבין חברת המסלקה הפנסיונית, "סוויפטנס", הגיעה הלשכה להישג א ש ר י ו ז ל את עלויות השימוש במסלקה ביותר מ-30% (!) עבור הסוכנים הפנסיוניים חברי הלשכה. יצוין כי בלשכה חברים למעלה מ-4,000 סוכנים, כאשר קרוב ל-90% מהם עוסקים בתחום הפנסיוני. עוד יצוין כי הפיקוח על שוק ההון, ביטחון וחיסכון במשרד האוצר אישר את ההסכם בין הלשכה לבין חברת "סוויפטנס". כידוע, המסלקה הפנסיונית משמשת בשלב זה רק לסליקת מידע ובעתיד היא אמורה לשמש גם לסליקת כספים. כיום מורשים להשתמש בה רק סוכני הביטוח, בין השאר לצורכי 'פישנינג' (פניה לכל גופי הפנסיה



בעקבות התערבות הלשכה:

המשרד לביטחון הפנים עצר את המכרז לביטוח פנסיוני וקרנות השתלמות לשוטרים ולסוהרים, שתנאי הבסיס בו אסר לשתף סוכני ביטוח עצמאיים כנותני שרות

בעקבות המכתב, המשרד לביטחון פנים פרסם השבוע הודעה פומבית כי המכרז נדחה עד להודעה חדשה. בהודעה מסר **יואל לוי**, סמנכ"ל בכיר לתפעול ופיקוח ויו"ר ועדת מכרזים במשרד לביטחון הפנים, כי "הודעה על מועד חדש להגשת ההצעות תתפרסם בעיתונות ובאתר האינטרנט של המשרד לביטחון הפנים". יצוין כי מדובר באחד המכרזים הפנסיוניים הגדולים במשק, שמרכז עניין רב וכולל התייחסות לקרן פנסיה שתיבחר כברירת המחדל לשוטרים ולסוהרים, והתייחסות לקופת גמל וקרן השתלמות עבורם.

כך פנה **אריה אברמוביץ**, נשיא הלשכה, למשרד לביטחון הפנים, באמצעות משרד עו"ד **נשיץ ברנדס ושות'**, בדרישה לפרסם מכרז מתוקן, שאינו מדייר את סוכני הביטוח העצמאיים. במכתב נאמר כי "הגדרות המכרז מדירות את מגזר סוכני הביטוח מגדרי המכרז, פוגעים פגיעה קשה ובלתי מידתית בחופש העיסוק של סוכני הביטוח, ושוללים את השתתפותם במכרז. קביעה זו פוגעת בצורה קשה בעיקרון השוויון שהינו עקרון יסודי דיני המכרזים, המחייב את הרשות המנהלית ליתן הזדמנות שווה לכל אדם המקיים את התנאים המקצועיים הנדרשים".

המשרד לביטחון הפנים פרסם בתאריך 10.10.2013, מכרז פומבי לבחירת חברה מנהלת למתן שירותי ניהול לקרנות פנסיה, קופות גמל וקרנות השתלמות לשוטרים וסוהרים. מתנאי המכרז ומהבהרות שניתנו בהמשך נמצא כי ועדת המכרזים של משרד לביטחון הפנים שללה את האפשרות שסוכני הביטוח עצמאיים יוכלו להשתתף בו. זאת בעקבות ניסוח המכרז לפיו נקבע, כתנאי בסיסי, שנותני השירות יהיו עובדים שכירים של המציעה (החברה). המשמעות האופרטיבית מכך: איסור המציעה לשתף סוכני ביטוח עצמאיים כנותני שרות. בעקבות

המועצה הארצית תתכנס בשבוע הבא לישיבתה הראשונה בקדנציה החדשה

אריה אברמוביץ, נשיא הלשכה: "זוהי תחילתה של דרך חדשה, שמטרתה לחזק את הסוכנים ולהעצים את מעמדם. נכונה לנו קדנציה ארוכה וביחד, בשילוב ידיים ובמאמצים משותפים, נוכל לאתגרים הניצבים בפנינו"

מעמדם. אני משוכנע כי נצליח לשקם את הענף, להחזיר את הכבוד המקצועי של כל סוכן וסוכן, ולייצר סטנדרטים חדשים אל מול חברות הביטוח, אשר בשנים האחרונות לא ראו בסוכן את מרכז העשייה שלהן. נכונה לנו קדנציה ארוכה וביחד, בשילוב ידיים ובמאמצים משותפים, נוכל לאתגרים הניצבים בפנינו". בתוך כך מסר אברמוביץ כי בישיבת המועצה יבחר יו"ר המועצה ויוצגו חברי הוועד המנהל וכן ראשי הוועדות המקצועיות של הלשכה בראשותו.

זבה פורת CLU, זכריה יהודה, טוביה צוק, טולי טייטלבוים, יובל ארנון, יובל עופר CLU, יוסי זילברשטיין, יורם פנש, יצחק זילברמן, ישראל גרטי, מוטי דהרי CLU, מיכל וינצר, מיכל שילה, מקסים דרעי, משה קטורזה, נאוה ויקלמן, ניר קסלמן, נסים צדוק, עמי ונד, עקיבא קלימן CLU, קובי ורדי, ראובן רפ, רבקה גרבר, שוש כהן, שי מנור, שלמה אייזיק. נשיא הלשכה, אריה אברמוביץ, מסר כי "זוהי תחילתה של דרך חדשה בלשכה, שמטרתה לחזק את הסוכנים ולהעצים את

בשבוע הבא תצא לדרך פעילותה של המועצה הארצית בתקופתו של נשיא הלשכה אריה אברמוביץ. בישיבת המועצה הראשונה, אשר תתקיים ביום ג' 14.1.2013 במלון "דן אכדיה" הרצליה יתקבצו ויבואו חברי המועצה הנבחרים: אבי בן-דוד, אבי ברוך, אהוד שושני, אודי כץ CLU, אורי צפריה, אלון אבן-חן CLU, אלון חיון, אלי אנגלר, ארז גוטמן, אריאל מונין, אריה מדורסקי, אריה נאור, אריק ורדי, אשר סייפר, בוריס קורנט, ג'קי אמסלם, זאב פרשלטיין,

חחמאות לתרומת הסוכנים בתוכנית הרדיו הפופולארית "טל ואביעד": טל ברמן שיבח את פעילות סוכן הביטוח האישי שלו בעת חידוש ביטוח הרכב



בחדשים האחרונים רבות לסוכני הביטוח שלי... רבות אבל... ואני רוצה להגיד שזכיתי לשירות נהדר ולא הייתי מחליף את זה בחיים". לדברי ברמן "יש לי ביטוח גם באחת מחברות הביטוח האלה... של הטלפונים... ועד שאתה מקבל שם משהו ומדבר איתו... ולך תמצא את אותו בן אדם שוב...".

על רקע הקמפיין המתמשך של "ביטוח ישיר" נגד סוכני הביטוח, נשמעה מצדם ביקורת נוקבת נגד אותו קמפיין על גרסאותיו השונות. בתוך כך ציין ברמן כי "אני שונא את הקמפיין הזה... זה נורא... זה אלים", והוסיף כי "אני מפרש את זה כאלימות תאגידית, זה להקטין את בעל העסק הקטן...". כן הדגיש ברמן כי "נזקקתי

ממשיכים השבחים לפעילות סוכני הביטוח באמצעי התקשורת. לאחר שדווח על תרומת הסוכנים בהבטחת זכויות המבוטחים בביטוחי בריאות (חדשות ערוץ 2, דצמבר 2013), הגיעה בשבוע שעבר סיפורו האישי של **טל ברמן**, איש תקשורת מוכר ומוערך, בתוכנית הבוקר הפופולארית שהוא מגיש מדי בוקר ברדיו 99 א.פ.א.מ., יחד עם **אביעד קיסוס**. בתוכנית סיפר ברמן על פעילות סוכן הביטוח האישי שלו, בעת חידוש ביטוח רכבו. לדבריו, הסוכן שלו פעל בצורה מעוררת התפעלות לאחר שהתברר לו שחברת הביטוח הקודמת של ברמן ביקשה להעלות לו את הפרמיה בביטוח רכב מקיף בכ-2,000 ₪ בעקבות תאונה "קטנה", לטענתו, שעבר בשנה האחרונה. הודות לסוכן, ברמן המשיך וסיפר בשידור, הוא שילם בעת חידוש הביטוח פרמיה מוזלת של כ-1,000 ₪ ביחס לפרמיה השנתית ששילם בחברה קודמת, וביחס להצעת הביטוח שקיבל מאותה חברה בעקבות התאונה - בכ-3,000 ₪ פחות! יצוין כי מעת לעת מקפידים ברמן וקיסוס לשבח את סוכני הביטוח. כך למשל, במהלך

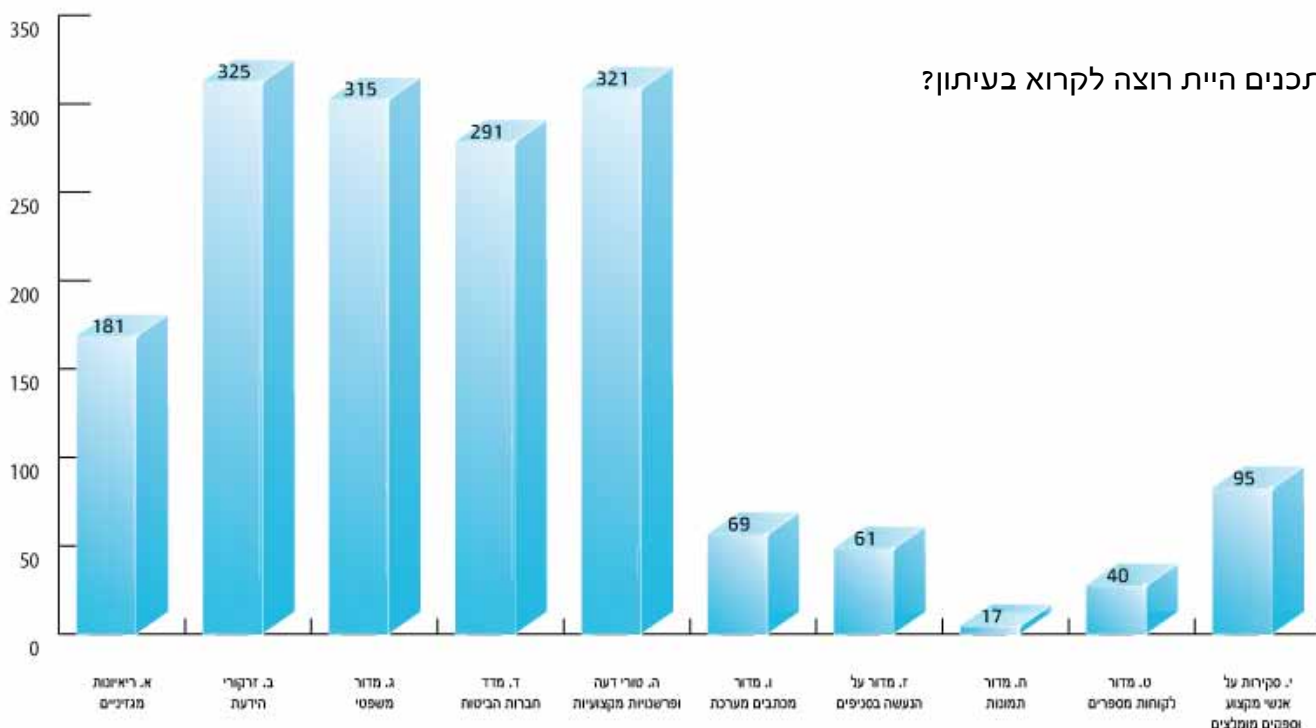
מה אתם חושבים על העיתון שלנו?

“הארגז” הזה בכוונת הלשכה להמשיך ולהעצים באמצעות הוספת מדורים חדשים ותכנים נוספים. לסקר שערכה הלשכה ענו מאות חברים, ולהלן התוצאות (המספרים בתרשים “תכני העיתון” = מספר המשיבים):

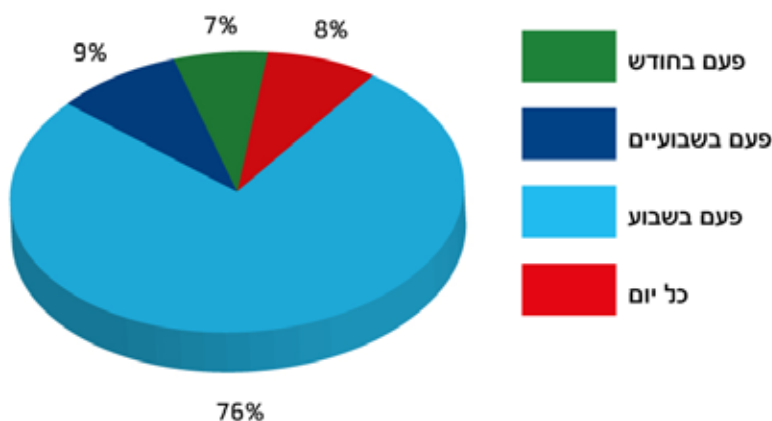
מידע מקיפה ועדכנית לעוסקים בענף הביטוח, הפנסיה והפינוסים בכלל ולסוכני הביטוח חברי הלשכה בפרט. זהו למעשה חלק בלתי נפרד מ”ארגז הכלים והידע” שעמו פועלים סוכני הביטוח בישראל. את

באחרונה ערכה הלשכה סקר פנימי בקרב חבריה, במטרה לבדוק את שדרוג העיתון האינטרנטי שמופץ על ידה מדי שבוע. העיתון, אשר מופק במסגרת פעילותה הענפה של הלשכה, מהווה פלטפורמת

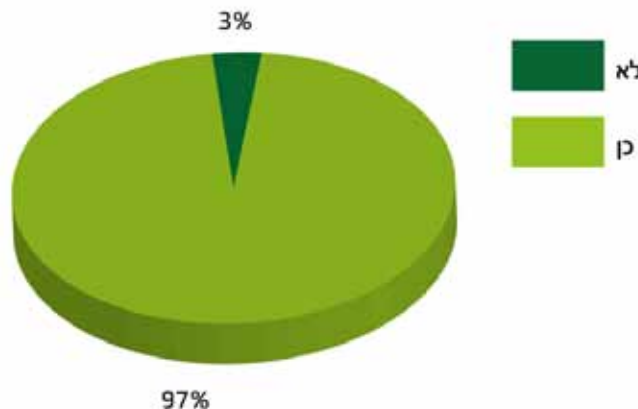
אילו תכנים היית רוצה לקרוא בעיתון?



באיזה תדירות תבקש לקרוא עיתון?



האם אתה קורא את העיתון של הלשכה?



נבחרו הלשכה

מיכה אדוני

יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים



מיכה אדוני, או-טו-טו בן 63, הוא חבר לשכה כבר 33 שנים, מתוכן ב-7 השנים האחרונות פעיל כחבר המועצה הארצית. בקדנציה זו, הוא לקח על עצמו תפקיד ציבורי נוסף - יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים. אדוני, טברייני מבטן ומלידה, נחשב לדמות מוכרת ומוערכת בעירו ובקרב עמיתיו הסוכנים. סוכנות הביטוח המשפחתית שלו בעיר שעל שפת הכנרת משמשת מבחינתו עוגן לפעילותו לאורך השנים, אולם לא רק. הוא מודע לחשיבות עוגן נוסף להצלחת פעילותו - הלשכה ותרומתה לטובת סוכני הביטוח בישראל, וזוהי הבשורה המרכזית שבכוונתו לקדם בתפקידו החדש. "להיות פעיל בלשכה זו שליחות ציבורית והמטרה הראשונה שלי היא להביא את דבר הלשכה לשטח, לסוכנים. חשוב לי לקרב את הסוכנים ללשכה, שהיא הגוף המייצג היחיד שיש לסוכנים, ולהסביר להם את פעילותה בכלל ובתקופה של טלטלות רבות בענף, כפי שאנו חווים, בפרט". אדוני ממשיך ומסביר כי "רוב הסוכנים מנותקים וכל אחד חי בבועה שלו מבלי לראות את התמונה כולה. הם שואלים אותי מה הלשכה עושה למעננו? ואני שואל אותם: מה אתם עושים למען הלשכה, למען חיזוק הענף שלנו? אם כל אחד מאיתנו יחשוב רק על עצמו, לאן נגיע? הגיע הזמן שבמקום שכל אחד יסתכל על הפינה הקטנה שלו, נפעל בשיתוף פעולה ומתוך רצון אמיתי לקדם ולהביא הישגים לענף שלנו". אדוני טוען כי יש עוד הרבה מה לשפר ומפרט: "אנחנו חייבים להיות נחושים מול הרגולציה ובאותו מטבע לפעול מול חברות הביטוח, שרובן פתחו ערוצים ישירים הפוגעים בנו. בעניין ביטוח ישיר השמעתי את דעתי ומדובר לטעמי בצורך בניהול מלחמת חורמה נגד חברה זו". יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים מציין גם את סוגיית התשלומים מעמלות ברוטו שחברות הביטוח מתעקשות שלא לשלם לסוכנים וסוגיה "כואבת" נוספת, הדורשת טיפול שורש: קיזוז עמלת סוכן בעת מתן הנחות ללקוח. אדוני צופה קדימה ומסכם כי "בנינו ענף מפואר, הנתון כיום לאיומים ולשינויים דרמטיים, אולם בסופו של דבר הענף ימשיך להתקיים במידה ונשכיל לטפח את דור ההמשך שלנו. ובנושא זה, על הלשכה לאפשר לדור ההמשך להשתלב, תוך הקלה על כניסת סוכנים צעירים אל מול הדרישות הדרקוניות והבחינות הקשות מנשוא מצד משרד האוצר".

גי'נה פלד

יו"ר סניף אשדוד-אשקלון



גי'נה פלד, יושבת הראש הנבחרת של יו"ר סניף אשדוד-אשקלון, נמנית על הפנים החדשות של פעילי הלשכה. פלד החלה את דרכה כסוכנת ביטוח לפני כ-15 שנה. לפני כן עבדה בתחום ההוראה ובמסגרת זו העבירה השתלמויות למורים והכינה תלמידים למבחנים במקצוע המתמטיקה. בקריירה השנייה שלה, פתחה סוכנות לביטוח בעיר מגוריה קריית גת... ומשם, השמיים הם הגבול מבחינתה. "בחרתי במקצוע בעקבות מקרה משפחתי מאוד מצער ומצאתי שחסרה יד מכוונת וסיוע נדרש. אני רואה במקצוע שליחות ובהתאם התחלתי בבניית תיק בביטוחי בריאות וחיים, ובהמשך גם באלמנטר. היום, אני נמצאת במקום אחר ואני גאה בשליחות שלי ובהחלטה שלי לבחור במקצוע הזה". את גאוותה המקצועית מבקשת פלד להנחיל גם לשאר עמיתה לענף. "אני רואה בביטוח ישיר מתחרה שמנסה בכל מחיר לפגוע במקצוע שלנו והחמדנות של החברה הזו משותפת במידה מסוימת לחברות המסורתיות. נקעה נפשי מניסיונות החברות לנשל אותנו מעסקאות ביטוח ולשווק ישירות פוליסת ללקוחות שלנו. הרי בסופו של דבר, החברות רוצות ליהנות מכל העולמות, רק שהן שוכחות שסוכן הביטוח היה ויהיה העוגן המרכזי של פעילותן". פלד מוסיפה כי "דרוש בלשכה שינוי דרך, גישה ותפיסה, כדי להחזיר את הכבוד למקצוע שלנו, כדי לשקף ולהמחיש את השליחות המקצועית והחברתית שאנו מבצעים יום ביומו. לא נסכים יותר ברמיסת כבודנו המקצועי ולפגיעה מצד חברות הביטוח, שמצד אחד מצהירות על שיתוף הפעולה איתנו ומצד שני מתחרות בנו במישרין או בעקיפין". ליו"ר סניף אשדוד-אשקלון מסר ברור: "לסוכני הביטוח אין תחליף בשירות הכולל בכל ענפי הביטוח: אלמנטר, חיים, פנסיה ופינוסים. חשוב לי שהציבור יבין שהעבודה שלנו היא תובענית, שירותית ומצילה חיים ורכוש - ולא התנהלות נהנתנית, נצלנית ושקרית כפי שמשמע מפרסומים שונים ואפילו מחוזרי הפיקוח". את המסר הזה, שכולו כבוד וגאווה למקצוע, מסכמת פלד ומציינת כי "בימים אלה אני פועלת לשלב את הבת שלי כדור המשך לסוכנות שהקמתי בעשר אצבעותיי. זו הוכחה נוספת לאיך שאני תופסת את השליחות שאני מבצעת והרצון שלי שגם הבת שלי תיצוק תוכן משמעותי בבחירתה המקצועית. מתוך כוונות טובות רבות ועל סמך יכולותי המוכחות בעשייה יומיומית קשה ומחויבת, בכוונתי לפעול בנחישות למען מטרותינו המשותפות ועתידנו כסוכני ביטוח".

ניתן לפנות אליי בדרכים הבאות:

בסולוארי האישי שלי: 050-5252283

בדואר אלקטרוני: michaa_adoni@walla.com

ניתן לפנות אליי בדרכים הבאות:

בסולוארי האישי שלי: 054-4766363

בדואר אלקטרוני: gina_p1@netvision.net.il

צו ביטוח פנסיה חובה - הערות והארות לקראת מעבר לשנת 2014 (תקציר)

מאת: יובל ארנון, חבר המועצה הארצית



לאור כניסת צו ההרחבה השני החל מחודש 1/1/2014 ולאור השאלות הרבות אשר נובעות מכניסתו, כאשר במקביל לא

התקבלו כל הנחיות מסודרות מהיצרנים או מגורמים אחרים, החליטה לשכת סוכני הביטוח להוציא חוות דעת מקצועית בנושא, אשר להערכתנו תכתיב את התנהלות השוק כולו

בשנת 2008 נכנס לתוקף צו הרחבה המחייב את כל המעסיקים במשק לצרף את עובדיהם לתכנית ביטוח פנסיונית, על פי שיעורי הפרשות מינימאליים לתגמולים ועל חשבון פיצויי פיטורים, אשר עודכנו במהלך השנים. בשנת 2011 תוקן צו ההרחבה, וכן נקבעו בו מספר הוראות שנכנסו לתוקפן ביום 01.01.2014 בקשר עם שיעורי הפרשות, והסייגים לתחולת החובה על פי צו ההרחבה (לגבי המצבים שהוכרו כ"הסדרים מיטיבים" במסגרת צו ההרחבה הראשון). לפיכך, החל משנת 2014 בוטלו כל החזקות בדבר הסדרים מיטיבים שבהם הותר לצדדים ליחסי העבודה לקבוע ביניהם את חובת ההפרשות הפנסיוניות, ונקבע שבכל מקרה תידרש בחינה לגופו של עניין, אם יש בהסדר ספציפי שנקבע בין המעסיק לבין העובד (או על פי הסכם קיבוצי או צו הרחבה אחר) כדי להיטיב עם תנאיו הפנסיוניים של העובד, אם לאו. דהיינו, על פי צו ההרחבה המתוקן, רק מקום בו הוסכם על הפרשות פנסיוניות הגבוהות משיעורי ההפרשות המנויות בצו ההרחבה (על פי טבלת ההפרשות שבסעיף 6 לצו), בין מכוח הסכם עבודה אישי ובין מכוח הסכם קיבוצי / צו הרחבה אחר, נראה באותו הסדר כמיטיב עם תנאי העובד, ובהתאם להחיל את אותו הסדר חלף הוראות צו ההרחבה לביטוח פנסיוני חובה. כמו כן, עם תחילת שנת 2014 הוגדלו שיעורי ההפרשות על פי צו ההרחבה (מקום בו חלות הוראותיו, וללא שקיים בין הצדדים "הסדר מיטיב"), להיות בגובה 5.5% משכרו של העובד

למרכיב הגמל, 6% נוספים על חשבון המעסיק למרכיב הגמל, וכן 6% מהשכר על חשבון המעסיק לתשלום במקום פיצויי פיטורים וצבירתם לזכותו בקופה. ברם, חשוב להדגיש כי חובת ההפרשה על פי צו ההרחבה חלה רק עד גובה השכר הממוצע במשק, ומשכך כאשר מופרשים בעד העובד (על פי הסדר/הסכם אחר) סכומים הגבוהים מההפרשות שלפי צו ההרחבה, כך שייחנה מהבטחה לפנסיה גבוהה יותר מזו שהיה זכאי לה לפי צו ההרחבה (על פי סכומי ההפרשות לתגמולים בפועל), שוב מדובר בהסדר מיטיב כך שבהתאם להוראות חוק הסכמים קיבוציים יש להעדיף את ההסדר האחר, ולא להחיל את הוראות צו ההרחבה. על כל אלה יש להוסיף, מספר הסדרים קיבוציים וצווי הרחבה ענפיים, אשר בשים לב לכמה כללים הנובעים מנוסחו של צו ההרחבה לביטוח פנסיוני חובה, נחשבים על פניהם כמיטיבים, ועל כן יגברו ויהיו עדיפים על פניו. **דברים אמורים?** החל מינואר 2014, יהיה בהוראותיו של צו ההרחבה כדי לתקן את המונח המקובל כ"הפרשות מלאות" (אשר לעולם תהייה 'מיטיבות'), להיות על פי הפרשות מלאות על חשבון פיצויים (בשיעור 81/3%, שכן אין משמעות להפרשות גבוהות יותר לפיצויים), וכן הפרשות לתגמולים בגובה 6% (מעסיק) ו-5.5% (עובד); ובכלל זה, לראות בהסדרים פנסיוניים פרטניים כמיטיבים על פני הצו ולהחריג בכך את תחולתו, רק אם ההפרשות הפנסיוניות שוות או עולות על שיעורי ההפרשות לתגמולים כאמור, יחד עם שיעור הפרשות של 6% על חשבון פיצויים. כמו כן, לעניין דינו של עובד המופרשים בעדו שיעורי הפרשות מלאות לתגמולים (כפי שהיה נהוג לפני 2014, בגובה 5% מעסיק ועוד 5% עובד), ואשר שכרו המבוטח עולה על השכר הממוצע במשק - דעתנו, שעל פי דיני ההסכמים הקיבוציים וכן לשון צו ההרחבה כפי שתוקן החל מיום 01.01.2014, על מנת שהסדר פנסיוני פרטני ייחשב למיטיב ויחריג את תחולת צו ההרחבה, יש לבחון את זכאותו של העובד לפי צו ההרחבה לעומת זכאותו

לפי ההסדר/ההסכם האחר, תוך ששיעורי ההפרשות לפי הצו (לרבות המועדים ותקרת השכר שבו) ישמשו כ'רף תחתון' לשיעורי ההפרשות הנדרשות. לסיכום, על מנת שעל הצדדים ליחסי העבודה לא תחולנה הוראותיו של צו ההרחבה לביטוח פנסיוני חובה במשק, נדרש להצביע על אחת מכמה אפשרויות - (1) פרישת עובד בגיל 67 או יותר, תוך כדי שהעובד זכאי ומקבל קצבה בפועל, וזאת מעבר לקצבאות מל"ל; (2) העובד מתחת לגיל 20 או 21 (לאישה ולגבר, בהתאמה); (3) עובד המבוטח או שקיימת חובה כלשהי לבטחו במסגרת פנסיה תקציבית בשיעורי הפרשות גבוהים מאלה שלפי צו ההרחבה; (4) עובד המבוטח או שקיימת חובה לבטחו בביטוח פנסיוני בשיעורי הפרשות כוללים בגובה 17.5% (או יותר) משכרו, ובלבד שמופרשים בעדו סכומים במרכיב תגמולים, העולים על הסכומים שהיו מופרשים בעדו על פי ההפרשות לתגמולים המנויים בצו ההרחבה ועד תקרת השכר הממוצע במשק. כך לדוגמא, אם שכרו של העובד (שכר מבוטח) עומד על 10,000 ₪, ובהנחה שהשכר הממוצע במשק עומד על 8,000 ₪, כי אז בוודאי שאם חלה על הצדדים חובה לבטח (למשל, על פי הסכם העסקה אישי) את העובד בתכנית "הפרשות מלאות" לתגמולים כפי שהיה נהוג קודם ל-2014 (קרי, הפרשות בשיעור 5% לגמל על חשבון העובד, ועוד 5% לגמל על חשבון המעסיק), תהיה אותה חובה (או הסכם) בבחינת "הסדר מיטיב" (שכן בדוגמא זו, הופקדו בעד העובד 80 ₪ יותר במרכיב התגמולים ממה שהיה מופקד בעדו לפי צו ההרחבה), ואלה יבואו במקום שיעורי ההפרשות שלפי צו ההרחבה. האמור בכתבה זו בא לתקציר בלבד, ואנו מפנים את תשומת לבכם לחוות דעת מפורטת באתר לשכת סוכני ביטוח בישראל אשר מביאה לידי ביטוי ובהרחבה את כל הפרמטרים הקשורים לנושא זה. ברצוני להודות לעו"ד יניב גל ממשרדו של עו"ד ג'ון גבע, על לימוד הנושא לעומק, חקירת חוות דעת אחרות ובניית מסמך מקיף וממצה בנושא.

עמדת מחונה - כמצאי בדיקה בנוגע ליישום חוזר איסוף מידע סטטיסטי לגבי יישוב תביעות ואופן טיפול בבקשות למשיכה והעברת כספים



הביטוח על נתוני התביעות שדווחו, גיבשה הממונה את עמדתה לגבי הממצאים העיקריים ביחס לחוזר זה. להלן עמדת הממונה על-פי ממצאי בדיקת יישום חוזר יישוב התביעות:

למשיכה והעברת כספים. החוזר קבע כי גוף מוסדי נדרש לאסוף ולשמור את נתוני התביעות והבקשות של השנה הקודמת. באוצר מציינים כי "לאור ממצאי בדיקות שנערכו בשנים 2012 ו-2013 בחברות

ב-28 במרץ 2011 פרסם אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר את החוזר בנוגע ל"איסוף מידע סטטיסטי לגבי יישוב תביעות ואופן טיפול בבקשות

יישומים ראויים	יישומים חסרים	ממצאים
משך זמן הטיפול בתביעה חושב מהמועד בו המבוטח הציג לראשונה דרישה למימוש זכויותיו לפי תנאי פוליסת הביטוח, ועד למועד סגירת התביעה (בהתאם לסעיף 3(ב)(7) לחוזר).	במקרה בו מבוטח יצר קשר ראשוני עם חברת הביטוח ורק בשלב מאוחר יותר החליט לממש את זכויותיו לפי הפוליסה, חושב משך זמן הטיפול בתביעה החל מהמועד בו יצר המבוטח את הקשר הראשון עם חברת הביטוח. במקרים אחרים חושב משך זמן הטיפול בתביעה החל מהמועד בו נסרקו כל מסמכי התביעה למערכת של חברת הביטוח או מהמועד בו הוגשו כל מסמכי התביעה שנדרשו על ידי חברת הביטוח.	מועד תחילת דיווח לגבי משך זמן טיפול בתביעה
במקרה בו חברת ביטוח שלחה הודעת דחיה למבוטח בשל חריג לפוליסה או במקרה בו סכום התביעה לא עלה על גובה ההשתתפות העצמית, התביעה סווגה כתביעה שנדחתה.	במקרה בו מבוטח פנה למימוש זכויותיו לפי תנאי פוליסת ביטוח וסכום התביעה לא עלה על גובה ההשתתפות העצמית, חברת הביטוח לא כללה את התביעה בקובץ הדיווח או שסיווגה את התביעה כתביעה שבוטלה. בנוסף, חברת הביטוח סיווגה את הפניה כתביעה רק במקרה בו מבוטח הגיש תביעה בכתב.	סוג תביעות הכלולות בקובץ הדיווח
אם מבוטח פנה מספר פעמים לחברת ביטוח והשיג על החלטתה ביחס לתביעתו במהלך תקופת הדיווח, משך זמן הטיפול בתביעה חושב מהמועד בו פנה לראשונה למימוש זכויותיו לפי הפוליסה ועד למועד סגירתה הסופית של התביעה (בהתאם לסעיף 3(ב)(7) לחוזר).	חברת ביטוח קבעה כי במקרה בו סטטוס התביעה לא השתנה (כלומר התביעה נדחתה פעם נוספת), משך זמן הטיפול בתביעה החל ממועד הפניה הראשונה למימוש זכויותיו לפי הפוליסה ועד לדחיית התביעה הראשונה.	אופן הדיווח לגבי תביעות שהוגשו במהלך השנה
תשלום תכופ או תשלום אחר של מקדמה לא סווגו תחת תביעה שאושרה (תביעה בה נשלחו למבוטח הודעת תשלום או הודעת תשלום חלקי).	במקרה של תשלום תכופ למבוטח, חברת ביטוח סיווגה את התביעה כמאושרת במועד התשלום הראשון.	אופן הדיווח לגבי תביעות שאושרו
תביעה סווגה כ"תביעה שאושרה" בעת מסירת הודעת תשלום למבוטח עבור תיקון הרכב במוסך ההסדר. אם תשלום עבור ירידת ערך בוצע בשלב מאוחר יותר, התביעה סווגה כתביעה שאושרה במסירת הודעת תשלום לגבי ירידת ערך.	חברת ביטוח סיווגה תביעות בענף ביטוח רכב מנועי - רכוש (עצמי וצד שלישי) כ"תביעות שאושרו" כבר במועד בו ניתן "אישור הסדר", זאת אף לפני תיקון הרכב בפועל. כמו כן, חברת ביטוח סיווגה תביעות כ"תביעות שאושרו" אף אם עדיין לא בוצע תשלום עבור ירידת ערך.	אופן הדיווח לגבי אישור תביעה במוסכי הסדר
תביעות בבוררות או בבית משפט שסווגו בקובץ הדיווח היו תביעות שהוגשו החל ממועד תחילת החוזר ונסגרו (אושרו, נדחו, נסגרו בפשרה או בדרך אחרת) בתקופת הדיווח. בנוסף, תביעה שנדחתה על ידי חברת ביטוח ונסגרה בבית משפט במהלך תקופת הביטוח, סווגה הן כתביעה שנדחתה בחברת הביטוח והן כתביעה שנסגרה בבית משפט או בבוררות.	חברת ביטוח סיווגה תביעות שהוגשו לבית המשפט במהלך שנת הדיווח אף שהתביעה לא נסגרה. בנוסף, תביעה שנדחתה בחברת ביטוח, והמבוטח הגיש בשל כך תביעה לבית המשפט, שנסגרה במהלך תקופת הדיווח, סווגה כתביעה בבית משפט בלבד (התביעה לא סווגה בקובץ הדיווח גם כתביעה שנדחתה בחברת הביטוח).	אופן הדיווח לגבי תביעות שנסגרו בבוררות או בבית משפט

מהדל כחשיכה ומשדרת את יכולות המכירה הדיגיטלית של הסוכנים

ליאור רביב, סמנכ"ל וראש אגף תפעול חיסכון ארוך טווח בחטיבת לקוחות וערוצי הפצה של "מגדל": "מדובר בתהליך מכירה דיגיטלי מלא באמצעות אפליקציה, ללא כל ניירת. הסוכן ממלא את כל הטפסים והצהרות בריאות באופן ממוכן, כולל חתימה גרפית על גבי האייפד ומשדר את הנתונים להפקה אוטומטית של הפוליסה בסיום המכירה"

תהליך מתקדם, מובנה ויעיל המתנהל כולו בשקיפות מלאה ללקוח כבר במהלך פגישת המכירה - החל מהאיתור והצפייה בתיק הביטוח שלו, דרך חישוב סכום הביטוח הנדרש ללקוח, חישוב הפרמיה הצפויה של המוצרים שנבחרו ועוד. מהבדיקות שערכנו במסגרת בחינת האפליקציה, עולה ערך מוסף משמעותי נוסף ליישומים הדיגיטליים החדשים והוא - העצמת חווית הקנייה של הלקוח והגברת אמונו בסוכן המקצועי."

לשינויים ישירות למערכות החברה. לדברי ליאור רביב, סמנכ"ל וראש אגף תפעול חיסכון ארוך טווח בחטיבת לקוחות וערוצי הפצה של "מגדל", "הודות לשדרוגים החדשים זוכים סוכני מגדל לבצע תהליך מכירה דיגיטלי מלא באמצעות האפליקציה, ללא כל ניירת. הסוכן ממלא את כל הטפסים והצהרות בריאות באופן ממוכן, כולל חתימה גרפית על גבי האייפד ומשדר את הנתונים להפקה אוטומטית של הפוליסה בסיום המכירה. פיתחנו כאן

"מגדל" משיקה עם פתיחת השנה שלושה שדרוגים משמעותיים, שיאפשרו לטענת החברה ליעל את הליך המכירה של הסוכן באמצעות אפליקציית 'סוכן On-line' לאייפד.

עוד טוענים בחברה כי סוכנים שיטמיעו את השדרוגים החדשים במחשבם האישי יזכו ביתרון משמעותי בניהול תהליכי המכירה וההפקה של מוצרי ריסק וביטוח נסיעות לחו"ל ויוכלו לשדר כבר במהלך הפגישה עם הלקוח, את ההצעות והבקשות

חברות הביטוח ממשיכות ומציגות את מוצרי הבריאות לשנת 2014 בעקבות הוראות הרגולציה:

הפניקס ביטוח בריאות בהתאמה אישית ואילו כלכל ביטוח חשיקה ארבעה חסכולי בריאות חדשים

בסל שירותי הבריאות הציבורי. מטרתו של מסלול זה לסייע להתמודד עם קטסטרופות רפואיות, כדוגמת השתלות איברים, טיפולים מיוחדים בחו"ל וכיסוי לתרופות מחוץ לסל הבריאות. "מדיכלל פרפקט" מציע חבילות כיסוי לשירותים שאינם זוכים למענה מלא בשב"ן ובסל שירותי הבריאות הציבורי. במסלול זה קיימות אפשרויות בחירה רחבות לצד פרמיה נמוכה לאורך השנים. "מדיכלל פרימיום" מציע את ההגנה הרפואית החל משיפוי לניתוחים מהשקל הראשון וכלה בשירותי הרפואה הרחבים והמקיפים ביותר. המסלול הרביעי והאחרון הוא "מדיכלל קידס", המציע פתרונות מקיפים לבעיות רפואיות לילדים. לדברי דניאל כהן, מנהל חטיבת הבריאות ב"כלל ביטוח", "מדובר במגוון מסלולים רחב המותאם לצרכי הלקוחות השונים הן ברמת הכיסוי והן בגובה הפרמיה החודשית, תוך התאמת המוצרים לשינויים הרגולטוריים."

לקבל פיצוי כספי ידוע מראש וללא צורך בהצגת קבלות על גובה ההוצאות, לכל ניתוח שעבר. מדובר בפיצוי הניתן לכל ניתוח, לרבות ניתוחי חירום וניתוחים הקשורים להיריון ולידה. חידוש נוסף של "הפניקס" הוא האפשרות לרכוש את פוליסת הפיצוי לניתוחים כפוליסה עצמאית או בשילוב של הפוליסות יחדיו, בכדי להגיע לכיסוי ביטוחי אופטימאלי. לדברי דפנה שפירא לילה, משנה למנכ"ל "הפניקס" ומנהלת תחום הבריאות, "אנו מציעים פתרונות שיאפשרו לסוכנים להציע מענה מלא לכל צרכי המבוטחים. אנו מזמינים את הסוכנים ללמוד בהקדם על המוצרים החדשים ונציע להם כמו תמיד תמיכה מערכתית כוללת". גם "כלל ביטוח" מצטרפת לגל השקת מוצרי הבריאות החדשים ומציגה ארבעה מסלולי בריאות חדשים, תחת השם "מדיכלל". "מדיכלל בייסיק" מציע מגוון חבילות המכסות שירותים שאינם זוכים למענה מלא

עם תחילתה של שנת 2014, ולאור השינויים הרגולטורים בענף ביטוחי הבריאות, ממשיכות וחושפות החברות את מוצרי הבריאות החדשים שלהן. "הפניקס" השיקה השבוע מוצרים הכוללים, לטענת גורמים בחברה, שיפורים משמעותיים בהיקפם ובתכולתם, לרבות הרחבת כיסויים והגדלה של סכומי הביטוח. במסגרת המהלך השיקה "הפניקס" מהדורה עדכנית וחדשה של מוצר הדגל של החברה, "קו הכסף", וכן חבילה נוספת, "קו כסף מרחיב שב"ן", שהינה חבילת ביטוח משלים לביטוחים של קופות החולים, במתכונת משודרגת ועדכנית הכוללת כיסויים ייחודיים. בנוסף, "הפניקס" משווקת את "קו פיצוי מהיר", מוצר המאפשר ללקוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל



לחבר הלשכה חוכמה יוסף
משתתפים בצערך במות אימך
חנה חוכמה ז"ל
שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה

והקליקו אהבתי Like

לראשונה בענף הביטוח: נחתם הסכם קיבוצי בין ההסתדרות, עובדי כלל ביטוח והנהלת החברה

איזי כהן, מנכ"ל "כלל ביטוח": "ההסכם טוב, סביר והוגן לשני הצדדים. מצד אחד החברה לא נתנה תוספות חריגות לשכר, ומהצד השני העובדים קיבלו הסכם ברור והוגן שמוגדר בו היטב מה הם יקבלו אם וכאשר התנאים ימולאו"



ביום חמישי שעבר נחתם לראשונה הסכם קיבוצי בענף הביטוח. ההסכם נחתם לאחר חודשים של משא ומתן בין הנהלת כלל ביטוח, לבין עובדי החברה,

במעמד: יו"ר דירקטוריון כלל - דני נוה, מנכ"ל כלל ביטוח - איזי כהן, יו"ר ועד העובדים - רוני רז ויו"ר האגף לאיגוד מקצועי בהסתדרות - אבי ניסנקורן. במסגרת ההסכם, אשר יחול על כ-3,000 מעובדי החברה, יקבלו השנה העובדים מענק חתימה של עד 6,000 ש"ח, תוספת שכר מצטברת של 18%-20% לכל תקופת ההסכם ושכר המינימום בחברה, שיעמוד מעתה על 5,000 ש"ח. כמו כן, ההפרשות לפנסיה ופיצויים יעלו ל-20.83%, וכל עובד קבוע יקבל הפקדה של 7.5% לקרן השתלמות. אבי ניסנקורן, יו"ר האגף לאיגוד מקצועי, אמר כי "ההסכם מהווה בשורה לעובדי חברת כלל וסולל את הדרך להסכמים דומים בענף הביטוח. אני רוצה לברך את ועד העובדים, בראשות רוני רז, על הנחישות והאחריות שגילו לאורך כל המו"מ ובהזדמנות זו לברך גם את הנהלת כלל, בראשות איזי כהן, על כך שחיזקו את רווחתם וביטחונם התעסוקתי של העובדים מתוך מחשבה על עתיד החברה והצלחתה". רוני רז, יו"ר ועד עובדי כלל, הוסיף ואמר: "זו הייתה דרך לא פשוטה ורצופת מכשולים אך בסופה הגענו להישגים שישפרו משמעותית את תנאי העובדים ויבטיחו את עתידם בחברה. אנו יוצאים לדרך חדשה והעובדים יעשו הכול למען הצלחת החברה". איזי כהן, מנכ"ל "כלל ביטוח", מסר: "סיימנו את ההסכם הקיבוצי בכלל ביטוח תוך 10 חודשים, ובארגון של 3,000 עובדים זה מראה על בגרות משני הצדדים. בהסכם הזה הבאנו כמה דברים חדשניים שחשובים לעידן הבא, והחשוב שבהם: ככל שהחברה תעמוד ביעדי הרווח שלה, העובדים יתוגמלו יותר-יותר גם בשכר, גם בשירותי רווחה וגם בבונוסים". כהן טען כי "ההסכם טוב, סביר והוגן לשני הצדדים. מצד אחד

- החברה לא נתנה תוספות חריגות לשכר, ומהצד השני העובדים קיבלו הסכם ברור והוגן שמוגדר בו היטב מה הם יקבלו אם וכאשר התנאים ימולאו. זו פריצת דרך גם מבחינת החברה שקיבלה את ההכרה בכך שעמידה ביעדי הרווח של החברה הינה דבר מהותי וחשוב לטובת הארגון וגם לטובת העובדים".
- **פירוט עיקרי ההסכם - מה יקבלו העובדים?**
- ההסכם שנחתם יחול על כ-3000 מעובדי החברה למעט מנהלים בכירים ומכסה קטנה של משרות אמון. תוקפו של ההסכם הינו עד לסוף שנת 2016.
- החברה תעניק לעובדים תוספת שכר מצטברת בגובה 18%-20% במהלך כל תקופת ההסכם בארבע פעימות שונות. במידה והחברה תעמוד ב-70% מיעדיה, העובדים יקבלו בונוס באותה השנה, על פי ציוני ההערכה של כל עובד.
- שכר המינימום בחברה יעמוד מעתה על 5,000 ש"ח. בנוסף, עם חתימת ההסכם, העובדים ייהנו ממענק חד פעמי בגובה של עד 6,000 ש"ח.
- ההסכם משפר גם את ההפרשות לפנסיה של העובדים. מעתה הפקדות העובד והמעביד יעמדו על 6% ו-6.5% בהתאמה ו-8.33% לפיצויי פיטורים (סה"כ 20.83%). עובדים המבוטחים בביטוח מנהלים, יזכו גם לביטוח אובדן כושר עבודה.
- כל עובד בעל ותק של חצי שנה ומעלה יקבל הפקדה לקרן השתלמות. הפקדות העובד יעמדו על 2.5% והפקדות המעביד יעלו לפי ותק, כאשר הן יעמדו על 7.5% החל ממועד קבלת הקביעות. במישור הארגוני, ההסכם הקיבוצי מגדיר את התקופה הנדרשת לקבלת קביעות, לרבות ההגנה המוקנית בהסכם מפני פיטורים. עובדים קיימים בעלי ותק של שנה וחצי ומעלה יקבלו קביעות. עובדים חדשים יקבלו קביעות לאחר שנתיים וחצי בחברה והנהלה רשאית להאריך את תקופת הניסיון בחצי שנה למספר מוגבל של עובדים, זאת בהסכמת הוועד.
- בתוך כך, ההסכם מעניק הגנה מפני פיטורים מטעמים של אי התאמה. לפי ההסכם, עובד קבוע יפוטל מטעמי אי התאמה רק לאחר שקיבל שתי חוות דעת שליליות, וקיבל לפחות 3 חודשים להשתפר לאחר כל חוות דעת. אם לאחר תקופה זו עדיין קיימת מחלוקת בין החברה לבין הוועד לגבי ההצדקה לפיטורי העובד, הוועד וההסתדרות יוכלו לעכב את הפיטורים ולדרוש דיון מחודש לפי המדרג הבא - סמנכ"ל כ"א, מנהל חטיבת משאבים ומנכ"ל. במקרים מיוחדים, ההסתדרות תוכל להקפיא את הפיטורים ל-60 יום נוספים לצורך דיון עם המנכ"ל.
- ההגנה מפני פיטורים מעוגנת בהסכם גם במקרים של צמצום והתייעלות. כך למשל, החברה תחויב להתייעץ עם הוועד לפני תחילת פיטורי צמצום או התייעלות. הוועד יוכל להעלות חלופות ולהטיל וטו על 20% מהשמות ברשימת המפוטרים.
- במסגרת ההסכם הוסדרה גם מכסה מיטיבה של ימי חופשה. עובדי החברה יקבלו החל משנתם השנייה בחברה 2 ימי בחירה בהתאם לדתם. תעריף דמי ההבראה יעמוד על 500 ש"ח ב-10 השנים הראשונות של העובד. לאחר 10 שנות עבודה, יעלה ל-550 ש"ח ולאחר 20 שנים יעלה ל-600 ש"ח. כמו כן, רוב העובדים יקבלו תשלום ימי מחלה כבר מהיום הראשון ולאחר שלוש שנים - הטבה זו תינתן לכלל העובדים.
- ההסכם מתייחס גם להשקעת החברה ברווחת העובדים. לפי ההסכם, תקציב הרווחה של החברה יעמוד על 9-11 מיליון ש"ח, בהתאם לעמידת החברה ביעדיה. השתתפות החברה בשווי שי לחג תעמוד על 500 ש"ח לכל חג. בנוסף, העובדים יוכלו להצטרף לביטוח בריאות קבוצתי על חשבון החברה. החברה תקים גם קרן סיוע לעובדים במצוקה.
- עניין ארגוני נוסף שהוסדר במסגרת ההסכם היה תנאי העובדים לאחר המעבר הצפוי של החברה למשרדיה החדשים בקרית עתידיים.

סיפור על מעשה נהיה פך היה (עם מוסר השכל):

חיים חשוב יותר מכל תואר. אחרי השוד, המנהל של הבנק אמר לרואה החשבון שלו: "בוא נתקשר למשטרה. רואה החשבון אמר: "חכה, לפני שנעשה את זה בוא נוסיף לסכום השוד את ה-800 אלף שהעברנו לעצמנו לפני כמה חודשים ונגיד שגם אותם גנבו". זו דוגמה לניצול הזדמנויות. למחרת דיווחו שהבנק נשדד על סכום של 3 מיליון. השודדים ספרו את הכסף אבל גילו רק מיליון אחד. השודדים התחילו לרטון: "סיכנו את החיים שלנו בשביל מיליון אחד, בזמן שהנהלת הבנק שדדה 2 מיליון ולא מצמצו בכלל. אולי עדיף ללמוד איך עובדת המערכת, במקום להיות שודד רגיל?". זו דוגמה לאיך שידע יכול להיות שימושי יותר מכוח. תן לבן אדם אקדח, והוא יכול לשדוד בנק. תן לבן אדם בנק, והוא יכול לשדוד את כולם.

מספרים שלפני כמה שנים, בעיירה לא גדולה, שודדים נכנסו לבנק אחד מהם צעק: "אל תזוזו! הכסף שייך לבנק. החיים שייכים לכם". מיד כל הנוכחים במקום נשכבו על הרצפה בשקט ובלי פאניקה. זו דוגמה לאיך שניסוח נכון של משפט, יכול לגרום לכולם לשנות את תפיסת העולם שלהם. אחת הנשים נשכבה על הרצפה באופן פרובוקטיבי. השודד שניגש אליה אמר: "גברתי, זה שוד ולא אונס. בבקשה תתנהגי בהתאם". זו דוגמה לאיך שצריך להתנהג מקצוען: להתמקד במטרה. בזמן הבריחה מהבנק, השודד הצעיר (בעל תואר ראשון) אמר לזקן ביותר (שבקושי סיים בית ספר ייסודי): "היי, אולי נספור כמה שדדנו?". הזקן ענה לו: "אל תהיה טיפש. זה המון כסף. בוא נחכה שיגידו בחדשות כמה כסף נשדד מהבנק". זו דוגמה לאיך שניסיון

אריק יוגב כונה למנכ"ל פסגות ביטוח, המל ופנסיה



בית ההשקעות פסגות, שקיבל באחרונה רישיון מבטח, הודיע על מינויו של **אריק יוגב** למנכ"ל "פסגות ביטוח, גמל ופנסיה" ומנהל חטיבת חסכון ארוך טווח. בתוך כך הוחלט בבית ההשקעות על איחוד מוצרי הגמל, הפנסיה, הביטוח ופעילות סוכנויות בבעלות תחת קורת גג אחת, בחטיבת חסכון לטווח ארוך, אותה ינהל כאמור יוגב. כזכור, "פסגות" רכש במהלך השנים האחרונות בעלות חלקית או מלאה על מספר סוכנויות ביטוח, שעליהן יהיה מעתה אחראי יוגב, לשעבר המשנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בחברה, ולפני כן מנכ"ל סוכנות ההסדרים "מבטח סימון" מקבוצת "מגדל". לדברי **חגי בדש**, מנכ"ל "פסגות", "הקמת חטיבת חסכון ארוך טווח בניהולו של **אריק יוגב** משקפת את החשיבות הרבה שפסגות רואה בתחום הפנסיוני, המהווה את מנוע הצמיחה העתידי של החברה לצד פעילות הקרנות, תעודות הסל וניהול תיקי השקעות". יוגב הצטרף ל"פסגות" במחצית 2013 ומינויו סימן את כוונותיה של "פסגות" להוות גורם דומיננטי גם במגרש הביטוח. הוא יכהן בנוסף כיו"ר חברת "פסגות השקעות בסוכנויות ביטוח" וכמשנה בכיר למנכ"ל "פסגות".

פעילות בסניפים ובמחוזות

סניף נתניה - מפגש בוקר

יום ג' 21.1.2014, מלון "רמדה", שדרות עובד בן עמי 10 נתניה, בין השעות 9:00 - 10:45 בשיתוף חברת "איילון"

סניף חיפה - סיור משפחות ונטיעות ט"ו בשבט

יום ה' 16.1.2014, אתר הגן לאומי ציפורי, בין השעות 9:30 - 14:30, בהשתתפות נשיא הלשכה אריה אברמוביץ ויו"ר הסניף ליאור רוזנפלד, בשיתוף חברת "שגריר"

מחוז ירושלים - יום עין

יום ד' 22 בינואר 2014, מלון דן י-ם, בין השעות 8:30 - 14:00, בהשתתפות נשיא הלשכה אריה אברמוביץ וכולל פרידה מנשיא הלשכה היוצא אהוד כץ ומיו"ר המחוז היוצא אילן שגב

לשכת סוכני ביטוח בישראל - סניף רחובות/נס ציונה

סוכנות נכבדה,

לרגל פתיחת שנת העסקים,

הנך מוזמן/ת לארוחת ערב ביום ה' ה- 23/1/14 בשעה 18:00 במסעדת גחלים בפארק המדע, רחובות.

הכנס יתקיים בשיתוף עם "פמי פרימיום".

נא לשריין את התאריך ביומן.

אשמח לראותך, אודי הוד, יו"ר הסניף.

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

****מליניאק סוכנות לביטוח מעוניינת לרכוש תיקים בתחום האלמנטרי בכל גודל ובכל רחבי הארץ בתנאים מועדפים. ניד: 0505330778 - צביקה mytav@zahav.net.il מייל:**

******סוכנות גדולה ומובילה בתחום האלמנטרי יושבת במרכז מעוניינת לרכוש תיקים לפרטים 0544240666 Tal@avital-insure.com**

******סוכנות ביטוח גדולה וותיקה מאזור המרכז מעוניינת ברכישת תיקים אלמנטריים במחיר הגון לפרטים - אוהד 052-3541381 סודיות מובטחת**

******סוכנות ביטוח עם יכולות וניסיון של השבחת עסק מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים גדול כקטן דני 054-9008038**

******סוכנות ביטוח עם יכולות וניסיון של השבחת עסק מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים גדול כקטן דני 054-9008038**

******סוכנות ביטוח גדולה מת"א מעוניינת ברכישה של תיקים איכותיים בכל גודל ובכל סוג בתנאים מיוחדים סודיות מבוטחת אילן 0507440580**

******מעוניינים לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי באזור המרכז בקומבינציית תשלום מזומן או שותפות על התיק פני 0523688700**

******אם "התעפית" 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 מאזור המרכז. נא לפנות לאליםלך 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**

מודעות דרושים

****סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה מחפשת עובד/ת בתחום האלמנטרי למשרה מלאה קורות חיים למייל - erez@ebit.co.il ו/או לנייד - 0507500945**

******למשרד סוכן ביטוח בפרדס חנה, דרושה פקידת אלמנטרי למשרה מלאה ניסיון חובה! קורות חיים למייל amir@avni-ins.co.il**

******לסוכנות ביטוח בקריות דרושה פקידה אלמנטרית רכב ודירות משרה מלאה קו"ח ilanitb2@leslie-ins.co.il נייד: 0505-400264**

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

******דרושה פקידה באזור ראשל"צ בתחום האלמנטרי ניסיון בתביעות טל: 052-2582244, 03-9698848 קו"ח ניתן לשלוח: dorisl@misgav.co.il**

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

השכרת משרדים

******להשכרה חדר משרדי, 12 מטר בתוך משרד סוכנות לביטוח בכפ"ס לתקופה ממושכת. מרוהט, משופץ- חדש כניסה החל מינואר 2014 מתאים לעבודה משרדית לפרטים נוספים - 052-2507548**

******חדרים להשכרה בסוכנות ביטוח הנמצאת ביד חרוצים 12, תל אביב (מגדלי קרסו). ניתן להשכיר במשרדינו 1-3 חדרים. לפרטים ניתן ליצור קשר עם ישראל 054-4451894**

******בבניין הפניקס לשעבר המגינים 42 חיפה כ-70 מ"ר לכניסה מיידית. אפשרות לשיתוף פעולה עם מנהל הסדרים פנסיוניים היושב באותה קומה לפנות ליוסי אישית 0523220777**

******להשכרה משרד 35 מ"ר ברוטו מחולק 2 חדרים "בבית צרפתי" רחוב הרצל 91 ראשון לציון לפרטים: יוסי 050-5240011**

להשכרה באזור בניין משרדים ייצוגי ומודרני

- שטחי השכרה גמישים לפי מידתך (מינימום 150 מ"ר)
- חניה זולה וזמינה
- ארנונה נמוכה מאוד

טל: *4542