



הנבחרים החדשים

השבוע במדור יושבי ראש הסניפים
החדשים – יו"ר סניף ירושלים
יו"ר סניף רמת גן-גבעתיים

עמ' 8

ביטוח

inf.org.il

ופיננסים

גיליון מס' 670 ◀ 18 ינואר 2018

"פרישת השבוע"

רון קשת מסביר
מדוע כל אדם
שפורש צריך
תכנון פרישה

עמ' 10



ציון דרך

המכללה לפיננסים
וביטוח החלה לפעול
באזור הצפון

עמ' 6



כינוס חרום

ארגוני העצמאיים
מתנגדים לתקציב 2019

עמ' 5



המרוץ לרישיון: אתי אלישקוב במגעים עם רשות שוק ההון להקמת חברת ביטוח



גורמים נוספים בענף
הביטוח פועלים לקידום
הקמת חברות ביטוח
חדשות, חלקן דיגיטליות

עמ' 2

עשרות מצטרפים למרקטפרו



מנכ"ל המרקטפרו:
"המטרה היא
לאפשר לסוכנים
להמשיך
ולצמוח"

עמ' 4



סיוע מהשרה

שרת המשפטים: "אדאג
למעמד סוכן הביטוח"

עמ' 3

שרת המשפטים איילת שקד: "סוכני הביטוח נחוצים לציבור וחשוב לשמור על מעמדם"

ביום ראשון תדון ועדת השרים לענייני חקיקה בצמצום סמכויות הממונה • רזנפלד: "שרת המשפטים רואה עמנו עין בעין"

רונית מורגנשטרן

חקיקה בראשות השרה בהצעתו של ח"כ יואב קיש (ליכוד) לצמצם את סמכויותיה של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון. ההצעה הנתמכת בידי חברי כנסת רבים ועל ידי לשכת סוכני ביטוח, קובעת "שחוות דעת שמפיצה הממונה לא ייחשבו כהוראות לפי סעיף 2(ב) לחוק הפיקוח, ולכן לא יחייבו את המפוקחים. כך תשמור הכנסת על כוחה לפקח על הוראות הממונה ולא יינתנו הוראות מחייבות באמצעות חוות דעת ללא כל ביקורת או דיווח מסודר בוועדת הכספים של הכנסת". על הצעת החוק, שביוזמת ח"כ קיש חתומים חברי הכנסת מהקואליציה והאופוזיציה, כולל יו"ר ועדת הכספים משה גפני (יהדות התורה), וכן חברי הכנסת עודד פורר, נאוה בוקר, דוד ביטן, איתן ברושי, מיקי מכלוף זוהר, אחמד טיבי, אברהם גנוסה, בצלאל סמוטריץ' ומיקי רוזנטל.

גם השבוע ערכה הנהגת הלשכה פגישות עם חברי כנסת נוספים, ח"כ רייטל סוויד וח"כ איתן ברושי, במטרה לחזק מספר יוזמות חקיקה שבכוונת הלשכה להוביל בחודשים הבאים.



רזנפלד שקד והורנצ'יק

הורנצ'יק הוסיף כי "מצאנו שרה קשובה, אסרטיבית, שולטת בפרטים ומוכנה לסייע לטובת הציבור".

"לביטוח ופיננסים" נודע כי הפגישה עם שרת המשפטים הוקדמה מיום ראשון הקרוב לאתמול, משום שביום ראשון הקרוב תדון ועדת השרים לענייני

שרת המשפטים איילת שקד נפגשה אתמול (רביעי) לפגישת עבודה בלשכתה בתל אביב עם נשיא הלשכה ליאור רוזנפלד ומ"מ הנשיא ס"ב ליאור הורנצ'יק. במהלך הפגישה דנו הצדדים במספר נושאים וביניהם, קידום חקיקה למכירות מוצרי ביטוח ארוכי טווח רק על ידי בעל רישיון ורק לאחר פגישה פרונטלית. כמו כן נדונו בפגישה בעיות המוקדים של חברות הביטוח, סמכויות סוכני הביטוח, הכבדת הרגולציה ועוד. השרה שקד הביעה נכונות לסייע וציינה כי סוכני הביטוח נחוצים לציבור וכי חשוב לשמור על מעמדם.

מקצוע נחוץ ולוונטי

בעקבות הפגישה עם שרת המשפטים אמר ליאור רוזנפלד: "שמחנו לשמוע מפי שרת המשפטים כי היא רואה בנו מקצוע נחוץ, ולוונטי לציבור ובעל חשיבות ורואה עמנו עין בעין נושאים רבים. נושא המכירות הבלתי אחראיות של המוקדים הטלפונים מדאיג גם את שרת המשפטים וכולי תקווה שיימצא לזה פתרון בהקדם"

ועדת הסניפים והמחוזות תפעל לגיוס סוכנים, חיזוק הקשר עם חברות הביטוח וקידום הדיגיטציה

רונית מורגנשטרן

כיצד להפעיל את הוועדה בצורה המיטבית לרבות המיזם שהוא רוקם בימים האחרונים וביקש לייצר קשר בלתי אמצעי איתו על מנת לחזק את פרום היו"רים. לסיכום הישיבה עמד אורי הוד על הדגשים לארבע השנים הקרובות: חיזוק הקשר בין יושבי הראש לסוכנים על מנת לתת פתרונות ומענה ולייצר שיתופי פעולה עם כל ועדות הלשכה; להנגיש את היועצים המקצועיים לסוכנים ולהביא את ראשי הסניפים והמחוזות לקיים ישיבות הנהלה; הגשת תכניות עבודה לימי עיון, אשר יקבלו את אישור יו"ר הוועדה ואת אישור הלשכה ולאחר מכן תצא תכנית ארצית של הכנסים לטובת הגדלת הכנסות הסוכן גם בתחומי הפיננסים, קבלת שכר טרחה ונושאים נוספים שמייצרים מעטפת כוללת עבור הסוכנים; שינוי תפיסה מהותי בנושא הטכנולוגי: "הלשכה תדאג שכל סוכן יקבל את הכלים להעברת טפסים דיגיטליים לחברות הביטוח, כך שהסוכן יתפנה להגדיל את הקשר עם לקוחותיו", אמר הוד.



הוד

הדיגיטלית, המשותפת לעדיף וללשכה, והסביר על החשיבות של שילוב המערכת בהגדלת הכנסות הסוכנים.

יו"ר ועדת פיננסים ס"ב אורי אביטל, דיווח על מיום חדש בתחום הפיננסים שמוקם עם ארגון להב, ועל תכניות הוועדה בראשותו לגבי שיתופי הפעולה בנושא הפיננסים עם חברות הביטוח וגופים נוספים.

נשיא הלשכה ס"ב ליאור רוזנפלד, דיבר על החשיבות של הפעילות היצרית של הסניפים והמחוזות בראשות יושבי הראש: "על מנת ליצור קשרים בלתי אמצעיים בין הקהילה והסוכנים ולפתח את המקצוע, באמצעות ימי השתלמות ברמה גבוהה כפי שהורגלו אליה עד כה בלשכה", אמר.

ס"ב איגור מורי יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד, דיבר על החשיבות של השתתפות הסוכנים בימי עיון מקצועיים שיערכו בנושא הבריאות והסיעוד, בעיקר נוכח ביטול ביטוחי הסיעוד הקולקטיביים. יו"ר הוועדה לביטוח כללי ס"ב ישראל גרטי, הסביר

עדת ראשי הסניפים והמחוזות, בראשות ס"ב אורי הוד, קיימה בשבוע שעבר את ישיבתה הראשונה בנוכחות מלאה של 21 היו"רים.

יו"ר הוועדה אורי הוד הציג את המטרות של פעילות הסניפים והמחוזות בקרנציה הקרובה. בין היתר התייחס הוד לכנסים האזוריים, כשהמטרה היא להביא אליהם יותר סוכנים וסוכנות ולגייס חברים חדשים ללשכה. בכנסים ירצו באופן קבוע גם חברי הוועדות המקצועיות על הנושאים המרכזיים באותה תקופה. לדבריו, הכנסים הם מנועי צמיחה להכנסות הסוכנים ומיקומם ייבחר בקפידה, תוך שימת דגש על שילוב הקהילה והתרומה לעיר או ליישוב בהם נערך הכינוס. עוד הוחלט בוועדה לייצר מפגשי שולחנות עגולים קבועים עם מנכ"לי חברות הביטוח ופעילות לקהילה ולציבורים חלשים אשר ישולבו במערך הניהול של המחוזות.

יו"ר MDRT ישראל ס"ב אלון אבן, סיפר לפורום היו"רים על פעילות מועדון MDRT והרצון להגדיל את מספר חבריו. מנכ"ל מרקטפרו עופר נוריאל, הציג את הפלטפורמה

אתי אלישקוב פועלת להקמת חברת ביטוח חדשה

אלישקוב החלה במו"מ עם משקיעים ועם רשות שוק ההון; יונל כהן וגיל יניב בשלבים אחרונים לקבלת רישיון עבור חברת ביטוח דיגיטלית שיקימו; גם אמיל וינשל נמצא בשלבים מתקדמים

רונית מורנגשטרן



אלישקוב. מו"מ מתקדם מול הרשויות

בשבע שנים שעבר הודיעה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון כי היא מטפלת בשלוש בקשות להקמת חברות ביטוח חדשות שיפעלו באופן דיגיטלי. השבוע פורסם כי אחת החברות בשם "אולברייט" מוקמת בידי גיל יניב, לשעבר המשנה למנכ"ל מגדל ומנהל חטיבת החיסכון ארוך הטווח בחברה. בחברה שותף כמשקיע פסיבי גם יונל כהן, מנכ"ל מגדל לשעבר. החברה נמצאת בשלבים האחרונים לקבלת רישיון מבטח מרשות שוק ההון.

החברה השנייה הנמצאת בשלבים מתקדמים לקבלת רישיון מבטח היא "הארט", אותה מקים אמיל וינשל, גם הוא בכיר לשעבר במגדל (שימש כמשנה למנכ"ל הקבוצה) ומנכ"ל איילון ביטוח לשעבר, יחד עם ניצן צעיר הרים, סמנכ"ל ומנהל תחום ביטוח כללי לשעבר במגדל. השניים פרשו יחד ביולי האחרון ממגדל.

ל"ביטוח ופיננסים" נודע כי החברה השלישית בה מדובר היא חברה שתוקם בידי אתי אלישקוב, לשעבר מנכ"לית הכשרה ביטוח ומנכ"לית איילון אחזקות. נודע כי אלישקוב החלה לפעול לקבלת רישיון מבטח מרשות שוק ההון, ובמקביל מנהלת מו"מ לגיוס הון ממשקיעים. "הדרך עוד ארוכה", ציינה אלישקוב בהתייחסה לפניית "ביטוח ופיננסים" אליה בנושא זה. אתי אלישקוב פרשה מאיילון ביוני האחרון. היא גויסה בידי לוי רחמני, יו"ר החברה, כ-10 חודשים קודם לכן, לאחר שפרשה מהכשרה ביטוח שבה כיהנה בהצלחה כמנכ"לית.



וינשל

אורי דגן לצורך הקמת חברת ביטוח חדשה בתחום האלמנטרי ובעיקר ביטוח רכב. דגן, שהחל בפעילות ההקמה בתחילת 2017, עצר את התהליך לפני כשנה בטרם קבלת רישיון מבטח מהממונה על הביטוח דורית סלינגר. החברה של וינשל וצעיר הרים תפעל גם היא על תשתית דיגיטלית, אך באמצעות סוכני ביטוח, הרגישו מקורבים לשניים.

גם אלישקוב מתכוונת לבסס את פעילות החברה שלה על תשתית דיגיטלית. לאור הצהרות שלה בעבר וחזיון העבודה עם סוכני הביטוח בהכשרה תחת ניהולה, גם החברה שלה תפעל באמצעות סוכני ביטוח על תשתית דיגיטלית.

הסיכויים לראות את החברות החדשות פועלות כבר בחודשים הקרובים (לפחות שניים מהן) גדלו מאוד לאחר שבשבוע שעבר אישרה ועדת הכספים את התקנות החדשות של סלינגר, לפיהן כדי לקבל רישיון מבטח בתחום הביטוח הכללי, יידרש המבקש להון של 10 מיליון שקל, לעומת 59 מיליון שקל בעבר. בתחום ביטוח החיים, דורשות התקנות החדשות הון עצמי של 15 מיליון שקל לעומת 52 מיליון שקל קודם לכן. חברה שעוסקת בתחומי ביטוח חיים וכללי תדרש להון עצמי של 25 מיליון שקל בלבד לעומת 89 מיליון שקל לפני כן.

רחמני שכר את שירותיה של אלישקוב באמצעות חברה בבעלותה לתפקיד מנכ"ל איילון אחזקות, שמחזיקה באיילון ביטוח. רחמני הבטיח לאלישקוב להתמנות בהמשך לתפקיד מנכ"ל איילון ביטוח, שהיא הנכס העיקרי והמרכזי של איילון אחזקות. ואולם, דירקטוריון חברת איילון ביטוח הביע אמן מלא במנכ"ל איילון ביטוח אריק יוגב, שנשאר בתפקידו, מה שסתם את הגולל על רצונו של בעל השליטה לוי רחמני למנות במקומו של יוגב את אלישקוב. משכן ולאור התקנות החדשות של סלינגר שהפחיתו באופן דרמטי את רמת ההון העצמי הנדרש להקמת חברת ביטוח בישראל, החליטה אלישקוב להקים חברה משלה.

עידן דיגיטלי

אולברייט של גיל יניב תהיה חברה דיגיטלית בדומה ל"למונייד", חברת ביטוח ישראלית הפועלת בהצלחה בארה"ב שבה פעולות כמו הצטרפות לביטוח והגשת תביעה נעשות באתר החברה באינטרנט או באפליקציה בסמארטפון.

חברת הארט תעסוק כנראה בכל בתחומי הביטוח העיקריים – אלמנטרי, חיים ובריאות. וינשל וצעיר הרים רכשו את הפעילות שהקים סוכן הביטוח

עשרות סוכני ביטוח השתתפו בהדרכת מרקטפרו

מנכ"ל מרקטפרו: "הרווחיות ממוצרי הביטוח קטנה, על סוכני הביטוח להרחיב את סל המוצרים שלהם"

רונית מורגנשטרן

ללקוחותיו. לדבריו, ישנם מוצרים בפלטפורמה שמשיקים לפעילויות של הסוכנים ועליהם להציע אותם ללקוחותיהם: "אם אנחנו לא נציע, הלקוחות ירכשו אותם במקומות אחרים", טוען רוזין.

עוד טוען רוזין כי הסוכנים צריכים להציע את המוצרים לכל המבוטחים "כי זה כלי שבאמצעותו אתה יכול להביא מבוטחים נוספים. מבוטחי הרכב, למשל, הם מבוטחים שהם לפני הכל ממוקדי מחיר, הם לא ממוקדי שירות. אם הסוכן מציע ללקוחות שלו שירותים נוספים, יכול להיות שהוא יביא אותם לידי כך שהם יבינו שיש לו ערך מוסף מעבר למחיר", הוא אומר. הוא אף הציג מקרה דרוגמה, שבו לקוח לשעבר עזב את הסוכנות שלו כי הוא קנה רכב ואת הביטוח רכש דרך סוכנות הביטוח של היבואן. "הלוקח התקשר אלי ורק בזכות השיחה שלי איתו שבה הצעתי לו לרכוש את המובילאיי הוא חזר בינאר להיות מבוטח שלנו. סוכני ביטוח הם אנשי מכירות. צריך לשכנע אותם להשתמש בכל הכלים שמעמידים לרשותם", מדגיש ראובן רוזין.

לדבריו, הדרך בה הוא מציג את התועלת שבמערכות ההתרעה גם מבחינת שמירה על חייו וחיי הנוסעים, וגם מיידע אותם על התקנה של משרד התחבורה לפיה מי שמתקין מערכות התרעה מקבל החזר של 1,500 שקל מהתשלום של אגרת הרישוי של הרכב, כמו גם הנחות בביטוח.

עו"ד גבע.

יובל נוריאל, מנהל מחלקת סוכנים במרקטפרו, הביא את קולות וחוויות הסוכנים מהשטח, סוכנים שכבר עובדים עם המרקטפרו ורושמים רווחים נאים, לדבריו. הוא הציג גישות שונות של אותם סוכנים לגבי השימוש במערכת והעבודה מול המיזם, תוך הצגת מסקנות והמלצות לסוכני מרקטפרו החדשים, בעקבות השיחות הרבות שקיים עם הסוכנים שכבר עובדים עם המערכת. נוריאל אף העניק לסוכנים שורה של טיפים וכלים למימוש הפוטנציאל הקיים במערכת המרקטפרו. "אני ממליץ לכם לבנות תכנית חודשית להצעת מוצרי המרקטפרו לכל הלקוחות שלכם, כך שבכל חידוש פוליסה תצורף הצעה למוצר מותאם ללקוח ממגוון מוצרי המרקטפרו", אמר נוריאל.

עופר סגל, מנהל השיווק של AWACS המשווקת מערכות התרעה מבית SDS, הציג את המערכת מבוססת הרדאר הבלעדית של החברה. הוא הציג לסוכנים את המוצר החדש שזה עתה נכנס לשיווק במרקטפרו – CM107 המבוסס מצלמה ונמכר במחיר מיוחד לסוכני מרקטפרו שיוכלו לשווק ללקוחותיהם במחיר זול מהשוק.

ערך מוסף ללקוחות

סוכן הביטוח **ראובן רוזין**, כבר מכר באמצעות פלטפורמת המרקטפרו כמה מערכות התרעה

ערכת המרקטפרו, מיזם משותף ל"עדיף" וללשכת סוכני הביטוח לשיווק מוצרים ושירותים על ידי סוכני הביטוח ממשכה להתרחב ולצרף אליה סוכנים חדשים. אתמול נערך במכללה לביטוח ופיננסים יום הדרכה מרוכז לעשרות סוכנים שהצטרפו למיזם.

עופר נוריאל, מנכ"ל מרקטפרו, הציג בפתח יום ההדרכה את החזון שעומד מאחורי הקמתו של המיזם, הפועל בשיתוף לשכת סוכני הביטוח. נוריאל הסביר לסוכנים כי "בשוק משתנה, בו הרווחיות ממוצרי הביטוח קטנה, עליכם להרחיב את סל המוצרים שלכם". נוריאל הרגיש בפני הסוכנים, כי הם מחזיקים בנכס משמעותי – קהל הלקוחות שצברו במשך שנים, ושמירה עליהם היא שתאפשר להם, בהתאמות הנכונות, להמשיך ולצמוח.

דפנה וינר, המשנה למנכ"ל מרקטפרו, הציגה בפני הקהל את המוצרים השונים במערכת, והדריכה את הסוכנים כיצד לפעול ולקדם מכירות, בכדי לרשום רווחים.

ייחוד המקצוע

עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי של מרקטפרו הסביר במפגש כי החוק אינו אוסר על סוכן הביטוח לשווק מוצרים שאינם מוצרי ביטוח ואין ייחוד מקצוע לסוכן הביטוח. "הסוכנים פועלים כיום במגוון מישורים, כגון ייעוץ בפיננסים, ייעוץ מס, תיווך ועריכת דין", אמר

הלשכה החלה לפעול בניסיון למצוא פתרון לבעיות הביטוח במגזר הערבי

ישראל גרטי: "המצב הקיים אינו יכול להמשך. אנו נפגשים עם חברי כנסת ובוחנים מספר ערוצי פעולה"

רונית מורגנשטרן

ביטוח חובה לרכב. סוכנים נוספים במגזר קיבלו מהחברות מכתבי הפסקת עבודה. חברות הביטוח מדרווחות על תוצאות הפסדות בתיקים אלו, ולכן מבצעות את חסימת הסוכנים. בקדנציה הקודמת גובש הסכם עם הנהלת ה"פול" לפתרון שהוא חלקי בלבד. גם הכנסת דנה בנושא, אך ללא פתרון מעשי. בנוסף, ראשי הלשכה נענו מידי פעם לפניית פרטניות של סוכנים וטיפולו בהן מול חברות הביטוח, אך לדברי סוכני המגזר, המצב הקיים אינו יכול להמשך.

לדברי גרטי, נקבעו לטובת פתרון הבעיה מספר פגישות עם הנהלת ה"פול", עם חברות הביטוח עם רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, עם חברי הכנסת ונבחנים מספר ערוצי פעולה.



מימין: מוחמד חטיב - יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים, ישראל גרטי, עדאוי עטאף - סגן יו"ר הוועדה לביטוח כללי, ח"כ עיסאווי פריג'

רבים מסוכני המגזר נחסמו בשנים האחרונות על ידי חברות הביטוח ואינם יכולים להפיק תעודות

ברי הוועדה לביטוח כללי, בראשות סו"ב ישראל גרטי, נפגשו עם שני חברי כנסת מהמגזר הערבי, ח"כ **האג יחיא וח"כ עיסאווי פריג'**, ממר"צ שהבטיחו להצטרף למאבק הלשכה לטיפול בבעיות סוכני המגזר. חברי הכנסת הבטיחו להעלות את הנושאים בוועדת הכלכלה, לסייע ולתת טיפול הולם לבעיות ביטוח החובה במגזר הערבי. בפגישות השתתפו גם הסוכנים **מוחמד חטיב**, יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים, ו**עדאוי עטאף**, סגן יו"ר הוועדה לביטוח כללי.

לדברי ישראל גרטי, מדובר בהתחלה של סדרת פגישות עם חברי כנסת בניסיון לקדם מספר ערוצי פעולה לפתרון בעיות הסוכנים מהמגזר הערבי.

ראשי ארגוני העצמאים נגד הצעת התקציב בממשלה

רונית מורגנשטרן

ומורגשת מאד בענף הביטוח. עוד אמר רוזנפלד: "לנו אין ועדי עובדים עם יד על השאלטר. לא יכול להיות שכל הגזירות נופלות עלינו ומתעלמים מאתנו". דבריו של רוזנפלד זכו לתמיכת כל ראשי הארגונים.

ירון גינדי, נשיא לשכת יועצי המס הוסיף כי "סיוע לעצמאים ועסקים קטנים צריך להיות משימה לאומית – ככל שהעסקים הקטנים יהיו יציבים, הכלכלה תהיה יציבה. אחרי שהגענו להסכמות עם רשות המסים בעידוד שר האוצר, אגף התקציבים סינדרל את המהלך".

עו"ד רוני בהן, נשיא להב, אמר בפתיחת הארוע: "יש צורך בשינוי אמיתי שישפיע על יכולת השרידות של העסקים, היות וכלכלה חזקה נמדרת על צמיחה של המגזר העסקי, אני קורא לשר האוצר ולראש הממשלה, תתעוררו!"

שי ברמן, מנכ"ל איגוד המסעדות אמר כי "תעשיית המסעדות מעסיקה 190 אלף עובדים, אנחנו החוויה התיירותית והחברתית בישראל ולא מתייחסים אלינו. 80% מהמסעדות נסגרות בחמש השנים הראשונות שלהן".



כנס חירום

שנת 2017. כל שבוע קרוב ל-2,000 איש הולכים הביתה ואין מי שישבות. זה אסון הטבע שלנו והממשלה לא מתרגשת ולא מתכנסת לתת מענה". סו"ב ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח, אמר: "אנחנו שותפים למאבק, הגיע הזמן לעגן דמי אבטלה לעצמאים ופתרון בעת פגיעה ופרישה. פנסיה לעצמאיים הייתה צעד ראשון ולא מספיק. חשוב לראו גם לזכויות המעסיקים ובעיקר הגיע הזמן שהממשלה תפעל לצמצום הרגולציה המכבידה בישראל שנוגעת בכל הסקטורים

נס חירום של ראשי הארגונים הכלכליים והעצמאים התקיים ביום חמישי האחרון במשרדי להב בבית התעשיינים בתל אביב. הכנס, ביוזמת עו"ד רוני בהן, נשיא להב, התקיים בעקבות פרסום תקציב הממשלה לשנת 2019 בו לא מופיע כל אזכור למצב העצמאיים, וכן בהמשך לפרסום הנתון כי בכל שנה נסגרים 50 אלף עסקים בישראל.

הכנס היווה הפגנת כוח מרשימה שבה השתתפו למעלה מ-30 מראשי הארגונים הכלכליים. המשתתפים מחו על כך שלמרות הסכמות עם האוצר ולמרות שנבחנו ברשות המסים והאוצר צעדים רבים שנועדו להקל על עסקים קטנים, בפועל אף אחד מהם לא נכנס לתקציב המדינה. "במקום תקצוב הודיעו שר האוצר משה כחלון ושר הכלכלה אלי בהן על הקמת ועדה שתסיק מסקנות רק בעוד חצי שנה, כאשר לממשלה לא יישארו כלים לקדם אותם", טענו ראשי הארגונים. בהן דרש מהאוצר להקצות בתקציב 2019 מיליארד שקל לטובת העצמאים והעסקים הקטנים. עוד אמר בהן: "כ-50 אלף עסקים נסגרו במהלך



סוכן יקר, מעתה ניתן לרכוש שירותי דרך וגרירה למשאית עד למשקל 15 טון. את השירות ניתן לרכוש דרך חברות הביטוח הבאות: מנורה, מגדל, כלל, הראל, ביטוח חקלאי, הכשרה, שומרה, הפניקס, שלמה ביטוח, ק"ש חתמים וסקוריטס.

לפרטים פנה לחתם/ת בחברת הביטוח.

לקבלת פרטים נוספים, קו חם לסוכני ביטוח: 03-5578822

קבוצת שגריר שירותי רכב בע"מ הנפח 8, ת.ד. 1715 א.ת. חולון 5811701

*בהתאם לתנאי כתב השירות.

המכללה לפיננסים וביטוח החלה לפעול באזור הצפון

תוך זמן קצר נרשמו תלמידים לכל הקורסים במסלולי ההכשרה לסוכן ביטוח אלמנטרי ופנסיוני • מנהל המכללה: "זו פיסת היסטוריה וציון דרך משמעותי למכללה וללשכה"

רונית מורגנשטרן



רון דניאלי

"מנהל המכללה וצוות העובדים הינם מקצוענים בתחומם והשרות הניתן לסטודנטים הינו ערכי ואיכותי. המכללה תמשיך להוביל בציוני המעבר במרווח גדול מיתר המכללות ותצעיד את הסוכנים לעבר העתיד."

לקבלת פרטים למבחר הקורסים

עד היום, כל מי שרצה לעבור את מסלול ההכשרה למקצוע סוכן הביטוח באזור חיפה והצפון, היה חייב לרעות בשדות זרים, ולקבל את ההכשרה מחוץ ללשכת סוכני ביטוח. הרבר נעשה בעזרת משתפי פעולה, והלימודים התקיימו ללא כל זהות עם הלשכה, הן מבחינת מתקן הלימודים, והן מבחינת המרצים, הספרות המקצועית וכיו"ב. לפני כשנה, עם כניסתו לתפקיד מנהל המכללה, זיהה רון דניאלי את האיום האסטרטגי והסיכון הכלכלי בצפון, והציגו בתוכנית העסקית שהגיש למנכ"ל הלשכה, רענן שמחי. השניים היו תמימי דעים כי "בעצם איבדנו אחיזה בצפון ולמעשה נעלמנו כליל מהאזור, אומר דניאלי ומוסיף: "להישאר על הגדר ולדבוק במצב הקיים הייתה האפשרות הקלה ונטולת הסיכונים בטווח הקצר, אולם הייתה מהווה סיכון קיומי למכללה בטווח הארוך. המטרה הייתה להפוך את המצב הקיים ולהציב את המכללה כגורם עצמאי גם בצפון". לאחר לבטים רבים, שהתעוררו לאור הסיכון הטבעי בהתנתקות משיתופי הפעולה, דבר שצפוי לגרום לנטישת סטודנטים רבים שלא היו מזוהים עם הלשכה, הוחלט על ביצוע התוכנית.

"עם קבלת ההחלטה, וכניסתו של מנכ"ל הלשכה לעובי הקורה, החל הפרויקט לקרום עור וגידים במהירות, ביעילות ומאחורי הקלעים. הלשכה בחיפה שופצה מן היסוד, הוחלפו הרהיטים תוך שמירה על הקו העיצובי של המכללה המפוארת בתל אביב, שופצו השירותים, המטבחון והמשרד, הותקנו עזרים פדגוגיים, הוקמה תשתית טכנולוגית לתקשורת מקוונת עם תל אביב, הוסדרה חנייה לסטודנטים, וכך בעצם – הוכשרה סביבת לימודים מתקדמת ומקצועית", מסביר דניאלי.



שמחי

בניה מהיסוד

במקביל נבנתה המכללה בצפון מחדש: שיווק, פרסום, תכניות לימודים, רישום, גבייה, וכיו"ב. "היינו צריכים בעצם לבנות את המכללה מהיסוד", מספר דניאלי, "וזאת לאור היעלמותנו מהצפון", הוא מוסיף. בשבוע שעבר החלה המכללה לפיננסים וביטוח לפעול בלשכת סוכני ביטוח שבאזור הצפון בלימודי סמסטר א' לשנת 2018. תוך זמן קצר נרשמו תלמידים לכל הקורסים במסלול ההכשרה לסוכן ביטוח אלמנטרי או פנסיוני, והחל מהחודש תהיה המכללה פעילה למעשה בכל ימות השבוע במגוון רחב של קורסים.

"אין ספק כי זוהי פיסת היסטוריה וציון דרך משמעותי למכללה וללשכה. לחשוב שרק לפני חודשים ספורים לא היו כאן תלמידים, תשתיות וציוד, והיום אנו חוזים במכללה מכובדת ופעילה, וכבר מתכננים הרחבת המתקן בכיתות נוספות או מציאת מתקן חלופי גדול יותר. אני מביט בסיפוק רב על העשייה והרמת הפרויקט, ובהחלט יכול להביט באופטימיות על ההמשך", מסכם דניאלי. נשיא הלשכה סו"ב ליאור רונזפלד אמר: "המכללה לפיננסים וביטוח הופכת לאט ובטוח לגורם חזק ומשפיע בכל מקצועות הענף ואף מעבר לכך. חיפה היא התחנה השנייה אך לא האחרונה, נקבע בתודעת הציבור שלימודי ביטוח זה רק המכללה לביטוח ונגבה את המכללה והעומדים בראשה".

מנכ"ל הלשכה רענן שמחי: "המכללה לפיננסים וביטוח מהווה בית האולפנה עבור כלל סוכני הביטוח ובפרט לחברי הלשכה.

"היא מהווה אחד ממנועי הצמיחה של הארגון, אשר חרט על דיגלו הגברת הידע והמידע בקרב סוכני ביטוח בסיוע מיטב המרצים בארץ. למכללה שיתוף פעולה מיוחד עם מכללת נתניה אשר מהווה המשך טבעי לסטודנטים לקבלת תואר בביטוח. כיום המכללה פועלת בתל אביב ובחיפה ובקרוב יפתחו שלוחות נוספות גם בבאר שבע ובירושלים.

קבלו
מיביק
הכל לטובה

המכללה לפיננסים וביטוח

Hertz מציעה לכם הסדר צד ג' "חיבוק"
במקרה של תאונה באשמת רכב Hertz

* בכפוף לבדיקה ואימות של דיווחי התאונה ונסיבותיה

סוכן ביטוח יקר - תן עצה טובה ומקצועית ללקוח לסיום מהיר לאירוע תאונה. פנה אלינו למוקד "החיבוק" בטלפון 074-7607779 או 074-7607745 שלוחה 5 ובמייל mokedt@hertz.co.il

Hertz

רשות שוק ההון חושפת לראשונה מידע מחברות הביטוח באמצעות ממשק אוטומטי

דונית מורגנשטרן

נתוני בסיס ל"מדד השירות של חברות הביטוח". הרשות גם פרסמה מאגרי מידע הכוללים נתונים אודות נתוני תביעות – שיעור תביעות שאושרו/ נדחו או בוטלו וכן נתונים על תביעות שנסגרו בפשרה או בוררות בבית המשפט – על פי חלוקה לענפי הביטוח השונים ולפרק הזמן שעבר. הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, דורית סלינגר: "רשות שוק ההון מקדמת חדשנות ודיגיטציה בענפי הביטוח והחיסכון, בין היתר על ידי ריכוז והנגשת מידע שחלקו מפורסם לראשונה. אנו תקווה כי מידע זה ישמש את הציבור הרחב לשכלול שוק הביטוח והפנסיה בישראל".



מידע שימש את הציבור

הנכסים ברמת הנכס הבודד של תיקי העמיתים. כמו כן, פורסמו מאגרי מידע אודות שביעות רצון הלקוחות, זמני מענה והמלצת לקוחות, שמהווים

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון חושפת לראשונה מידע שהתקבל מחברות הביטוח באמצעות ממשק אוטומטי (API), במטרה לאפשר קידום דיגיטציה וחדשנות בתחום החיסכון הפנסיוני.

מהרשות נמסר, כי מאגרי הנתונים מיועדים לאנליסטים, מתכנתים וחברות הזנק במטרה להקל על גורמים אלה לפתח יישומים שיסייעו לציבור הרחב למצות את זכויותיו. מהרשות נמסר עוד, כי צעד זה מגביר את השקיפות, תומך בתחרות בענף לטובת ציבור החוסכים בישראל ועונה על צרכים שעלו, בין היתר, ב"האקת-הון" שיוזמה וביצעה רשות שוק ההון. המאגרים מפורסמים באתר מאגרי המידע הממשלתיים (Data.gov.il) ויעודכנו באופן סדיר.

עוד מסרה הרשות, כי המידע המפורסם כולל נתוני הפקדות, משיכות, דמי ניהול, תשואות ומדדי סיכון. בנוסף, רוכזו ופורסמו באתר גם מאגרי מידע הכוללים דוחות כספיים רבעוניים של חברות הביטוח. מאגר נוסף כולל את רשימות

אירועי הלשכה

22.1 - יתקיים יום עיון עבור מחוז באר שבע והדרום בין השעות 9:00-13:30 במלון "לאונרדו", הנרייטה סולד 4 באר שבע. הכנס בשיתוף "שלמה חברה לביטוח".

25.1 - יתקיים יום עיון עבור מחוז השרון בין השעות 13:30-19:00, ב"ספייס כנסים עסקיים", עתיר ידע 16, קומה 6 כפר סבא. הכנס בשיתוף "קבוצת הפניקס".

לשכת סוכני הביטוח בישראל

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

הודעה לחברי חיפה והצפון

המכללה לפינוסים וביטוח שמחה לבשר על פתיחת לשכת מחוז הצפון המחודשת

קורס הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

30.01.18	רפרנטים / פקידי ביטוח - בוקר
----------	------------------------------

מסלול הכשרה לסוכן אלמנטרי

15.02.18	תאונות	12.01.18	כלכלה
16.02.18	רכוש	15.01.18	חשבונאות
20.02.18	יסודות	21.01.18	סטטיסטיקה ומימון

כתובת: רחוב בעלי המלאכה 26 (בניין כפיר), קומה 2, אזור הצ'ק פוסט, חיפה
חניון צמוד חופשי לסטודנטים

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות למכללה לפינוסים וביטוח
טלפון: 03-6395820 / חיוג מקוצר: *5823
או במייל: machon@insurance.org.il

הכירו את יושבי ראש הסניפים החדשים

בשבועות הקרובים ננסה להכיר את יושבי ראש הסניפים החדשים בלשכה - מי הם, קצת על חייהם הפרטיים וגם תובנות שלהם על הענף בכלל וסוכני הביטוח בפרט, ומה הם מתכננים לטובת סוכני הסניף שלהם • והפעם - יו"ר סניף ירושלים ויו"ר סניף רמת גן-גבעתיים

סו"ב זהבה פורת - יו"ר סניף רמת גן-גבעתיים



סו"ב זהבה פורת (c.l.u) נכנסה לתחום הביטוח כשאביה, מיכאל פורת ז"ל, נפטר באופן פתאומי לפני 28 שנה. זהבה החליטה להמשיך את דרכו של אביה והיא מנהלת מאז את הסוכנות שהקים בגבעתיים "פורת סוכנות לביטוח".

זהבה (53) היא סוכנת מורשית בכל ענפי הביטוח (כולל ימי), בוגרת המכללה לביטוח בהצטיינות, בעלת תואר ראשון במנהל עסקים, בוגרת קורס מנהל מתקדם של מכללת תל אביב, ובעלת תעודת מנחת קבוצות. היא פעילה כבר 20 שנה בלשכה, בתפקידים שונים, מתוכן 15 שנה חברת מועצה, וכיום מכהנת גם כסגנית יו"ר המועצה הארצית.

מעבר לתחום הביטוח זהבה מקדישה חלק מזמנה לפעילות התנדבותית בבית החולים השיקומי "רעות". "שם מקבלים פרופורציות אמיתיות לשבריריות של החיים וזה מסייע לתחושת השליחות המלווה את המקצוע הקשה של סוכנת ביטוח", מציינת זהבה. היא אוהבת לרוץ ואומרת על כך: "סוכני ביטוח הם אצנים למרחקים ארוכים ואני מנסה לשלב ריצות כחלק מהחיים - זה משליך על כוח הרצון וההתמדה גם בעסקים".

זהבה חיה בזוגיות ואמא לשני ילדים - יובל ומאיה. הסוכנות של זהבה מתמחה בתחום האלמנטרי, בריאות ותאונות אישיות.

לדעתה, אין לעשות הכללות לגבי יחס חברות הביטוח לסוכני הביטוח: "הרבה מאוד מבוסס על יחסים אישיים בין הסוכן לאנשים בחברת הביטוח אתה הוא עובד", אומרת פורת ומסבירה: "לי יש יחסים אישיים טובים מאוד עם חברות הביטוח, גם עם הבכירים ביותר וגם עם הפחות בכירים. דעתי בהחלט נחשבת אצלם. יש טענות נגד השיווק הישיר של חברות הביטוח באמצעים דיגיטליים. אי אפשר לעצור את הקדמה והטכנולוגיה, ואני לא חושבת שהשיווק הישיר של חברות הביטוח בא על חשבון הסוכנים. אני מוטרדת הרבה יותר מחברות הביטוח הישירות מאשר מהמוקדנים של חברות הביטוח המסורתיות, שאתן אפשר ליישר קו".

גם פעילויות כיפיות

פורת מתכוונת להגדיל את סניף גבעתיים ולצרף סוכנים חדשים, בעיקר באמצעות פעילויות שונות שיתבצעו בסניף אותו היא מנהלת: "לא מדובר רק בפעילויות מקצועיות, אלא גם בפעילויות כיפיות שייצרו תחושה של ביחד, אם זה בטוילים משותפים, מפגשים נעימים וכד'. להבין שלכולנו יש את אותן בעיות והביחד עוזר לנו להתמודד אתן טוב יותר", היא מדגישה. לדעתה, מקצוע סוכן הביטוח יישאר עוד שנים רבות בענף, ולא כפי שמנסים קמפיינים שונים להציע: "המקצוע ישתנה, וסוכני פרט שידעו לתת מענה הוליסטי, ישרו את השינוי, אבל המקצוע לא ייעלם", אומרת פורת.

המסר שלה לסוכני הביטוח חברי הלשכה הוא: "להיות מעורבים בפעילויות הלשכה. הפעילויות המקצועיות והאחרות יתרמו למוטיבציה גבוהה יותר, יקלו על העבודה שלכם ממנה תפיקו יותר הנאה", היא מסכמת.

ליצירת קשר עם סו"ב פורת: 052-4248833 | zehava@porat-ins.co.il

סו"ב טליה נוימן - יו"ר סניף ירושלים



סו"ב טליה נוימן, יו"ר סניף ירושלים בלשכת סוכני ביטוח, היא ירושלמית בכל רמ"ח אבריה, כפי שהיא אומרת: "גולדתי, גדלתי, למדתי, גרה ועובדת בירושלים".

נוימן (54), נשואה למיכאל (מיקי) נוימן, יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני ביטוח. היא אמא

לשלושה ילדים: עמית (28), אביגיל (25) ואיתי (17), וסבתא לנטע, בתם של איילת ועמית. נוימן היא בעלת רישיון בביטוח חיים וכללי, ויש לה תואר שני במדיניות ומנהל. מ-2007 הצטרפה כסוכנת ביטוח חיים ופיננסי בסוכנות "יוזמה סוכנות לביטוח", שהקים מיכאל בעלה ב-1990.

לאחר שסיימה את לימודי תעודת CFPI ב-2014, היא הקימה מיום התנדבות, בו היא משמשת כקואצ'רית למשפחות המעוניינות לשפר את מצבם הכלכלי, שנקרא: "ממינוס לפלוס".

בארבע השנים האחרונות, הייתה גם פעילה בלשכה בוועדה לפעילות וקשרי קהילה, ואחראית על שיתוף הפעולה עם עמותות "גיבורים קטנים".

כששאלנו את נוימן על יחסי חברות הביטוח וסוכני הביטוח, אמרה: "דעתי נחרצת לגבי חברות הביטוח והקשרים איתן: חברות הביטוח צריכות את סוכני הביטוח. בעבר, בהווה ובעתיד - סוכני הביטוח, בעלי רישיון, הם הבסיס האיתן של חברות הביטוח. בזכות המקצועיות שלנו, השירות שניתן כשליחות וליווי הלקוחות לפני, בעת ואחרי קרות מקרה הביטוח - החברות צומחות ונמצאות על מפת המודעות של הציבור בארץ ובעולם.

"ברור לי וארגיש בקול רם, כי זה זמני ולא יעיל. מכאן אני קוראת לשינוי, לכל מנכ"לי חברות הביטוח ולאנשי הרגולציה: אתם שמים את כספכם על קרן הצבי, 'הישיר' כמו שהוא צץ כך ייעלם.

"ממליצה לכל אחד לזכור, כי אין תחליף לסוכן הביטוח, ובמיוחד בעולם הדיגיטלי. רק סוכן ביטוח ידע לעשות אנליזה ללקוח לגבי מה שיש לו ומה חסר, בהתאם לצרכיו, למטרותיו ולמצבו הבריאותי, תוך הגינות ויושרה אנושית. על חברות הביטוח להגביר את השקיפות, בעיקר בתחומי העמלות והחיתום".

בניהול הסניף, עומדים לנגד עיניה של נוימן שלושה פרויקטים עיקריים: "אני קוראת להם שלושת המ"מים: מביא, מעשיר, מתנדב", היא מסבירה ומפרטת:

"פרויקט ראשון, 'חבר מביא חבר', שמטרתו הן לחזק את הקשר בין סוכני ירושלים ללשכה, להגדיל את מספר חברי הלשכה מסניף ירושלים, ולצרף דור צעיר ורענן ללשכה ולפעילותיה. במקביל, כנציגת הלשכה, אמושיך לפעול ולהרחיב את תחומי המקצועיות של הסוכן, תוך שימת דגש על הצגת כלים חדשים וחדישים, שיעזרו לסוכנים להתמודד עם השינויים.

"הפרויקט השני, 'חבר מעשיר חבר', במהלך הקרנציה נקיים סדנאות בירושלים, בתחומי ידע נרחבים, שבהן ירצו, ינחו או ישתפו סוכני הביטוח זה בידע של זה. 'הפרויקט השלישי, 'חבר מתנדב עם חבר'. ההתנדבות היא התרופה הכי טובה ללב. במסגרת תפקידי, אדאג שרבים מחברי הסניף ישתתפו בפעילויות התנדבותיות של הלשכה, ואטמיע מסורת התנדבותית של סניף ירושלים.

"כל הפרויקטים יניבו פירות רק בעבודת צוות, יחד עם חברי הוועד של סניף ירושלים: יו"ר ליסוב עוזי ארגמן, יו"ר מחוז שמואליק אשורי, מ"מ עופר חורש, וחברי הוועיקים: חיים גולדיס ויובל עופר, וכמובן חברותיי הסוכנות: מישל רבינוביץ ושלומית לפידות".

ליצירת קשר עם סו"ב נוימן: 054-2375005 | talyains@netvision.net.il

החלה ההרשמה

« לסמסטר א' לשנת 2018 »

קורסי הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

קורסים יחודיים המועברים במכללה בלבד!!!

דצמבר '17	ניהול תיקי לקוחות בביטוח פנסיוני
ינואר '18	חתמים ומסלקי תביעות בביטוח האלמנטרי (כללי)
25.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - ת"א - בוקר
25.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - ת"א - אחה"צ
30.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - חיפה - בוקר

קורסי הכשרה לבחינות ביסודות

19.02.18	יסודות ודיני ביטוח - ת"א - אחה"צ
19.02.18	יסודות ודיני הביטוח - ת"א - בוקר
16.04.18	יסודות ודיני ביטוח - ת"א - B.D.O.
20.02.18	יסודות ודיני ביטוח - חיפה
08.01.18	כלכלה - ת"א - אחה"צ
08.01.18	כלכלה - ת"א - בוקר
12.01.18	כלכלה - חיפה
11.01.18	מימון וסטטיסטיקה - ת"א - אחה"צ
21.01.18	מימון וסטטיסטיקה - חיפה
03.01.18	חשבונאות - ת"א - אחה"צ
04.01.18	חשבונאות - ת"א - בוקר
15.01.18	חשבונאות - חיפה

קורסי הכשרה לבחינות גמר

28.01.18	ניתוח ניירות ערך (מקצועית א') - ת"א - אחה"צ
27.04.18	גמר פנסיוני - תל אביב - אחה"צ
16.02.18	ביטוח רכוש - חיפה
18.02.18	ביטוח רכוש - תל אביב - אחה"צ
15.02.18	ביטוח תאונות - חיפה
15.02.18	ביטוח תאונות - תל אביב - אחה"צ
26.04.18	ביטוח ימי

רישיון כפול:
ביטוח +
השקעות

אחוזי המעבר
הגבוהים
בארץ!

המרצים
המובילים
בארץ

הכרה ללימודים
אקדמיים

ביקוש גבוה
לבוטרי
המכללה

מגוון רחב
של
מגמות לימוד

השתלמויות
וימי עיון

מוכר לפיקדון
חיילים
משוחררים

כיתות לימוד
מפוארות

פריסה
ארצית

אמור מקצועי באור מקצועי - בדיוק בקצרה וברצף!

www.hamichlala-bf.org.il

לקבלת מידע נוסף והרשמה נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח
טל. 03-6395820 / חיוג מקוצר *5823, פקס 03-6395811
machonm@insurance.org.il

לשכת סוכני הביטוח בישראל



מי באמת צריך אותי?

האם כל אדם שפורש נזקק לתכנון פרישה מלא? יש הטוענים שכן – אך בעיני, כדי לקבל החלטה בעניין יש להבין תחילה את התמונה המלאה של צרכי המשפחה ותכניתיה



ס"ב רון קשת

מספיק נכסים על מנת לפרוש באופן מירי מאחר שסבלה מבעיות רפואיות שהקשו עליה את עבודתה שהיתה פיזית בעיקרה. בעיותיה הרפואיות לא היו במידת החומרה שאפשרה לה לקבל אישור על אי יכולת להמשיך לעבוד לצמיתות.

תוך כדי הפגישה והתחקיר שערכתי הסתבר שהבעיה העיקרית שלה נמצאת בתחום הניהול הכספי השוטף. העלות החודשית הכוללת של הלוואותיה, כולל המשכנתא, עלתה על הכנסתה נטו.

מידים פעם כשהגיעו מים עד נפש נלקחה עוד הלוואה ועוד הלוואה נוספת שסייעה להרוויח עוד זמן, אולם גרמה לה לשקוע עמוק יותר בבוץ.

כתוצאה ממצבה ולמרות בריאותה הרעועה היא נאלצה לקחת על עצמה עבודות זמניות קשות פיזיות, שהחמירו את מצבה הגופני.

התשובה החדה, לצערי, היתה שהיא רחוקה מאוד מלאפשר לעצמה לפרוש, אולם תוך כדי הבדיקה

מה שצברו וישמש אותם לאחר פרישתם הוא עצום. הפער גדול כל כך עד שהוא כמעט ולא ניתן לגישור, למעט אם יעשו צעדי קיצוץ קיצוניים ברמת החיים שלהם וימכרו את מרבית הרכוש שלהם. עבורם התיק והנתונים שלו הם כלי בעל ערך עצום, שמחייב קבלת החלטות לא פשוטות.

ובכל זאת האם כל פורש צריך אותי? למשל, האם פורש שהגיע אלי עם קצבה נמוכה של נניח 3,000 שקל וצבירת חסכונות של 100 עד 200 אלף שקל זקוק לבניית תיק מלא בעלות חד פעמית של אלפי שקלים? תפיסת העולם המוסרית שלי אומרת שהיכן שנראה לי שאיני מביא תועלת אמיתית, שניתן לכמת אותה, אני לא לוקח עלי את העבודה. עשרות, אם לא יותר, סוכני ביטוח שפנו אלי שמעו ממני את המנטרה הבאה: "תן לי לשוחח עם הלקוח לשיחה מקרימה ובמידה שאחשוב שזה ראוי נתחיל בתהליך".

ישנה בכל זאת אבן נגף בתהליך הזה – הוא אינו מאפשר את שמיעת הסיפור השלם והמלא של

ידי שנה פורשים לפי אומדנים כ־60 אלף איש, חלקם בגיל פרישה כחוק וחלקם בפרישה מוקדמת. המספרים ילכו ויעלו ויש האומרים שתוך כ־5 שנים יגיעו ל־100 אלף פורשים מירי שנה.

תהליך תכנון הפרישה מתחלק לשני חלקים. החלק המנטלי, שעליו כמעט ולא דנו בטורים הקודמים, והחלק הכלכלי, שהוא תחום המומחיות שלי. אין לי ספק שכל אדם הפורש וכתוצאה מכך אורח החיים שלו משתנה זקוק להכוונה – ליווי צמוד יותר או פחות על פי ההשפעה האישית של התהליך עליו. השאלה העיקרית מנקודת המבט שלי, היא האם כולם זקוקים לתהליך של תכנון פרישה מלא כפי שאני מפרסם וכמעט מטיפ במאמרים השבועיים שלי?

תמונה מדויקת

ישנן כמה גישות בנושא תכנון פרישה. אחת מהן היא שכולם צריכים תכנון פרישה ואילו השנייה, שמתוך אוכלוסיית הפורשים ישנו סדר גודל של כ־20% בלבד שנמצאים בכדאיות של כניסה לתהליך מלא.

מצדדי הגישה הרחבה יותר טוענים (ובמידה לא קטנה של צדק) שהמטרה העיקרית של התהליך היא בדיקה של מטרות ויעדי החיים של משפחת הפורש והעמדתם אל מול כלל ההכנסות שלהם. כל זאת על מנת לשקף להם האם הם יכולים לעמוד ברמת החיים שהם מצפים לה אחרי הפרישה, או שלא.

גם אם לכאורה כמעט ואין במה לטפל ישנה חשיבות להעמדת התמונה המדויקת.

חיווק למצדדים בגישה הזאת קיבלתי ממש בימים אלו, כשאני עומד להגיש תיק למשפחה שחיה ברמת חיים גבוהה, אולם הפער בין ההכנסות שלהם לבין

תפיסת העולם המוסרית שלי אומרת שהיכן שנראה לי שאיני מביא תועלת אמיתית, שניתן לכמת אותה, אני לא לוקח עלי את העבודה

היא נכנסה לתהליך של בדיקת כלכלת המשפחה שלה, שמקל על ההתנהלות הכלכלית שלה כיום. זה בהחלט תיק קטן שאינו מצריך בדיקת עומק שנוגעת להליך תכנון מלא, אולם אין ספק שהעובדה שהגיע אלינו סייע לה רבות. אכן יש כאן התלבטות מוסרית, יומיומית כמעט, מה שהופך את העיסוק בתחום הזה לכל כך מעניין. כמידי שבוע אני מאחל לכם סוף שבוע נעים ושלעולם לא תצעדו לבד.

המשפחה, במידה שלא תגיע אלי לפגישת היכרות. הכיוונים שאליהם זה יכול ללכת מרובים ועל כן אני נוהג במקרים גבוליים לתאם פגישה ראשונית תוך חיוב בעלות של שעת עבודה ולאחר שאני שומע את הסיפור מתגבשת אצלי הידיעה האם הם זקוקים לבניית תיק מלא, או שלא.

מכיוון אחר

הנה מקרה שגרם לי להבין שלא הכל שחור או לבן אציין כאן.

הגיעה אלי גברת בת 51 לתהליך בדיקת מוכנות הפרישה שלה. המטרה היתה לבחון האם צברה

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



ביטוח משנה - Reinsurance

פרופ' זיו רייך מסביר מהו ביטוח משנה, אילו סוגים קיימים בשוק וכיצד נמקסם את היתרונות מהשימוש בו

פרופ' זיו רייך

מה זה ביטוח משנה?

ביטוח משנה הוא סוג של חוזה ביטוח בין מבטח משנה לבין חברת הביטוח שבו מבטח המשנה מתחייב לשפות את חברת הביטוח בגין הנזקים המכוסים בפוליסות שהנפיקה חברת הביטוח לציבור, כל זאת במסגרת תנאי החוזה ותחת המגבלות.

זוהי שיטה לפיזור סיכונים בין חברות הביטוח השונות על מנת למנוע מעצמן נזק כבד – "קטסטרופה", על ידי הסכם שבמקרה ביטוח, מבטח המשנה ישתתף איתן בהוצאות.

באמצעות מבטחי משנה חברת הביטוח מוסרת חלק מהסיכון שלה, או את כל הסיכון, למבטח משנה בתמורה לתשלום. הסכם זה של חברת הביטוח עם מבטח משנה, אינו פוגע בתנאים של המבוטח בחברת הביטוח, בדרך כלל המבוטח אינו יודע על כך, אבל באמצעות מבטח משנה חברת הביטוח יכולה לפתח ולהרחיב בתחום או ענף מסוים ולפזר סיכונים.

סוגי ביטוח משנה

1. ביטוח משנה פקולטטיבי (רצוני) – חברת הביטוח פונה למבטח משנה שיבטח אותה בענף מסוים. למבטח המשנה ישנה היכולת לקבל או לרחות את הענף המוצע לו, או לקבל אך להגביל בתנאים מסוימים.

בסוג ביטוח משנה זה תשתמש חברת הביטוח כאשר אינה יכולה או אינה רוצה להשתמש בחוזה הענפי שיש לה באותו ענף.

2. ביטוח משנה אובליגטורי (חוזי) – מבטח המשנה מבטיח בחוזה מוסכם מראש, לקבל את כל הענפים שיועברו לו על ידי חברת הביטוח בהתאם לתנאים ולהגבלות שסוכמו בחוזה.

חברת הביטוח לא צריכה לקבל אישור פרטני לכל ענף אשר היא מעוניינת לבטח, אך נדרשת להעביר דוחות למבטח המשנה לגבי כלל הענפים שלה.

הגבלות:

- קיים סכום ביטוח מקסימום לכל פוליסה
- קיבולת מקסימאלית – כמה סיכון מקבל על עצמו מבטח המשנה, לכל השנה.

סוגי חוזים בביטוח משנה

חוזים יחסיים:

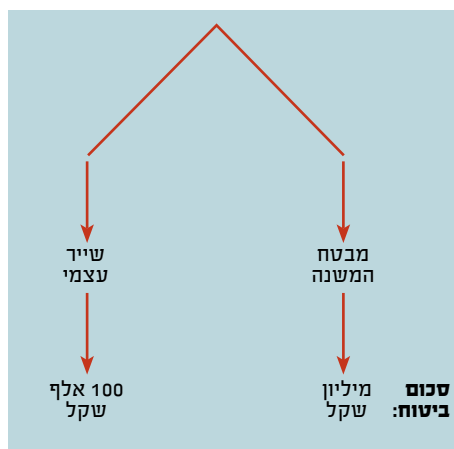
1. חוזה "מכסה" QUOTA SHARE – לפי חוזה זה מקבל מבטח המשנה אחוז קבוע מכל תביעה בענף הביטוח שהוסכם מראש בחוזה, כאשר תמורתו הוא מקבל את אותו אחוז בפרמיות. לפיכך, מקבל בסוף כל רבעון מבטח המשנה מחברת הביטוח על פי הדיווח אחוז קבוע מסך הפרמיות באותו ענף, וכאשר תשלם חברת הביטוח תביעות בעבור אותן

הפוליסות ידווח למבטח המשנה והוא יקבל את אותו אחוז מהתביעות ששולמו בפועל (פרמיה נטו). לדוגמא: 30% מהסיכון יעבור למבטח המשנה ומטבע הדברים גם 30% מהפרמיות לסיכון יעבור למבטח המשנה.

2. חוזה "מותר" SURPLUS – על פי ההסכם חברת הביטוח נושאת בכל נזק עד לסכום ביטוח מסוים והמבטח הישיר יקבע מה יהיה חלקו של מבטח המשנה בכל סיכון, אם בכלל.

המבטח הישיר רשאי למסור למבטח המשנה כפולות שיער עד למספר המירבי של כפולות שנקבעו בחוזה ביטוח המשנה.

לדוגמא: חוזה של 10 כפולות פר פוליסה עם שייר עצמי של 100 אלף שקל מביא לסכום ביטוח



של מיליון שקל.

– היחס השתנה בהתאם לסכום ביטוח

– על פי החוזה הזה השייר העצמי תמיד יהיה 100 אלף שקל.

– אם אני עושה פוליסות של 100 כפולות, אין לי בכלל שייר עצמי.

חוזים לא יחסיים:

3. חוזה "הפסד יתר" EXCESS OF LOSS – מבטח המשנה מקבל שיעור מסוים מכל הפרמיות בענף שהוסכם מראש בחוזה, תמורתו הוא מכסה נזקים מעל סכומים מסוימים עד גובה גבול אחירותו לפי החוזה.

לדוגמא:

– עד סכום ביטוח מסוים מבטח המשנה אינו אחראי, להבדיל מהחוזים שראינו עד כה שמבטח המשנה מעורב מהשקל מראשון.

– כל התביעות בין 2 מיליון ל-5 מיליון מבטח המשנה ישלם.

4. חוזה "ערכות לשיעור נזקים" STOP LOSS – מבטח המשנה מקבל שיעור מסוים מסך הפרמיות בענף אליו מתייחס החוזה ותמורתו הוא מכסה הפסדים או נזקים בסוף השנה, מעל לסכום שנקבע מראש בענף אליו מתייחס החוזה. (הפסדים = הפסד חיתומי, כלומר סך התביעות היה גבוה מסך הפרמיות באותו ענף).

מדוע חברת ביטוח תבטח עצמה בביטוח משנה:

- הגנה מ"קטסטרופה"
- ערכים מוספים – הערך המוסף שמקבל המבטח הישיר ממבטח המשנה.

לפעמים לחברת הביטוח אין מספיק ניסיון בביטוחים או ביישוב תביעה מסוימת, אז חברת הביטוח יכולה להיעזר בידע של מבטח המשנה גם בתהליך החיתום או הקבלה לביטוח וגם בתהליך התביעה עצמה.

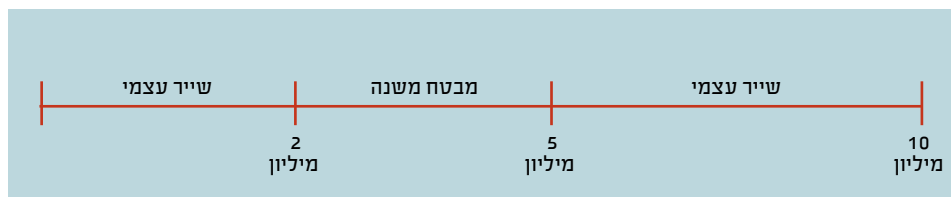
• פיזור סיכונים – ייצוב התוצאות החיתומיות. בענף הביטוח יש את חוק המספרים הגדולים וככל שיהיו לנו יותר מקרים כך נהיה בהתפלגות יותר נורמלית והתוצאה תהיה יותר מדויקת, אם אני רוצה לייצב את התוצאה החיתומית, ככל שאפור יותר, התוצאה החיתומית שלי תהיה יותר מדויקת.

• שיפור החוסן הפיננסי של חברת הביטוח.

• הגדלת הקיבולת של המבטח – אחד המושגים הכי משמעותיים בביטוחי משנה הוא קיבולת, שזהו הון מסוים, אם ארצה להגדיל את הקיבולת שלי אני צריך את מבטחי המשנה. הקיבולות יכולות להיות פר פוליסה, זאת אומרת שבתחום מסוים לא ארצה לקחת יותר ממיליון שקל סיכון, אז אעביר למבטח המשנה ובכך אסתכן פחות.

לסיכום, ישנם מספר סוגי חוזים של מבטחי משנה אשר חברות הביטוח יכולות להיעזר בהם על מנת להרחיב את עצמן וגם לשמור על המשך קיומן על ידי פיזור הסיכון. בארץ אין מבטחי משנה אלא רק בחו"ל.

הכותב הוא דיקן בית הספר לביטוח במכללה האקדמית נתניה



אל תפספסו

זו ההזדמנות שלכם להכיר את המערכת מקרוב
ולהרוויח בגדול!

להכיר את
כלי השיווק
הדיגיטליים

להגדיל
מכירות

להכיר מוצרים
חדשים
הנושקים
לתחום

להגדיל
את סל
המוצרים

להכיר את
כלי הניהול
במערכת

לתקשר
דיגיטלית
עם
הלקוחות

להשתמש
בדו"חות
המערכת

לדעת
להשתמש
במערכת

אנו מזמינים אתכם להצטרף להדרכות שלנו
על המערכת הדיגיטלית המתקדמת - **MarketPRO**

06/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

22/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

להרשמה להדרכה <

מהי זירת ה-MarketPro?

MarketPro הינה זירת הפצת מוצרים ושירותים על ידי סוכני ביטוח, הנגשים לבתי אב ולעסקים קטנים ובינוניים. זוהי פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת, ראשונה מסוגה בארץ, המאפשרת ניהול שיווק של מוצרים, מכירת מוצרים ומערכת התחשבנות שקופה מול גורם אחד.

יוצאים לדרך: החלה הקמתה של ועדה בינדורית חדשה לחיבור בין סוכני הלשכה הוותיקים לצעירים

יו"ר הוועדה ראובן רפ: "יושם דגש על הענקת כלים טכנולוגיים אשר יסייעו וישפרו באופן משמעותי את עבודת הסוכנים הוותיקים עד למועד הפרישה"

רונית מורגנשטרן

קבוע וממושך בליווי וטיפול ועדה מיוחדת. לאחר שייבחרו חברי הוועדה, נעשה סיעור מוחות לגבי תכניה. בין היתר, כיו"ר הוועדה הטכנולוגית בקרנציה הקודמת, הוועדה תטפל במתן ולימוד של כלים טכנולוגיים לטובת הסוכנים הוותיקים, כדי שעד לפרישתם יוכלו לעסוק בתחום בצורה יעילה ומכובדת. נמשיך במפגשים בין וותיקים לצעירים כדי לחבר ביניהם לטובת עסקים משותפים ו/או העברת תיק בצורה נכונה ונקיה", מסביר רפ.

להצטרפות לוועדה יש לשלוח מייל למזכירת הוועדות עד לתאריך 31/01/18: vadot@insurance.org.il



רפ. "נהפוך את היוזמה למשהו קבוע וממושך"

הוועדה הבינדורית (שם זמני), ועדה חדשה בלשכה בראשות סו"ב ראובן רפ, יוצאת לדרך.

מטרת הוועדה לחבר בין דורות של סוכני ביטוח, חניכת סוכנים צעירים על ידי סוכנים ותיקים, שילוב סוכנים צעירים במשרדי סוכנים ותיקים (וההיפך) ומציאת פתרון לסוכנים לפני פרישה ללא דור המשך.

לדברי רפ, לאחר ההצלחה הגדולה שנחל הפילוט של "מועדון הסניורים" בשילוב "המיוזם הבינדורי" בשנה שעברה, הוחלט בלשכה על הקמת הוועדה שתרכז את הפעילות בנושא ותרחיב אותה לכל הארץ.

"אנחנו רוצים להפוך את היוזמה הזאת למשהו

ארגון "צוות" במשא ומתן לביטוח 40 אלף חבריו בביטוח סיעודי קבוצתי במנורה מבטחים

מנגנון הביטוח הוקם עבור "צוות" באופן מיוחד, בדומה למנגנון הביטוח של קופת חולים • היקף הפרמיה מוערך בכ-100 מיליון שקל בשנה

רונית מורגנשטרן

התחשבות במועד סיום פוליסת הביטוח הסיעודי הקבוצתי הקיימת של צוות. אני בטוחה כי נצדיק את בחירת הארגון במנורה מבטחים תוך מתן מוצר ושירות איכותי לחברי הארגון ובני משפחותיהם."

יו"ר "צוות", מוטי בר דגן: "זהו יום חשוב במיוחד לכלל גמלאי צה"ל חברי ארגון צוות. במשך חודשים ארוכים עשינו כל מאמץ והפעלנו כל יכולת במטרה להשיג חבילת ביטוח סיעודי מקיפה ביותר וכדאית ביותר לרווחת החברות והחברים, ועמדנו במשימה. אין נושא חשוב יותר בחיי האדם מאשר בריאותו ואין נושא ערכי יותר מאשר הזכות לטיפול רפואי וסיעודי בכבוד בימים בהם עננה בריאותית מרחפת מעל ראשינו. אני מבקש להודות לעושים במלאכה שהקפידו קלה כחמורה על כל סעיף ופעלו מתוך תחושת שליחות. נאחז בריאות איתנה לכלל חברי הארגון ובני משפחותיהם."

נודע, כי מנגנון הביטוח של צוות הוקם עבורם באופן מיוחד, והוא למעשה דומה למנגנון הביטוח של קופת חולים. מדובר בסוג של קרן ביטוח הדדי בפיקוח של אקטואר. הקרן צוברת כספים שאמורים לממן את תביעות העמיתים בה. הסיכון מתחלק בין חברי צוות (80%) למנורה (20%).

הצדדים הסכימו באופן הדדי ל-"No Shop" כלפי צדדים שלישיים כלשהם בקשר להתקשרות בפוליסה החדשה, וכל עוד מתנהל ביניהם משא ומתן להתקשרות בהסכם המפורט.

הנושא הערכי ביותר

אורית קרמר, סמנכ"ל בכירה ומנהלת תחום בריאות במנורה מבטחים ביטוח, מסרה בעקבות החתימה: "אני מברכת על מזכר ההבנות שנחתם ומודה לארגון צוות והעומדים בראשו על הבעת האמון בקבוצת מנורה מבטחים. הצדדים יפעלו בשקידה לגיבוש הסכם מפורט, וזאת תוך

מנורה מבטחים ביטוח חתמה ביום ב' השבוע על מזכר הבנות מקדים עם צוות (ארגון גמלאי צה"ל), לפיו הם יפעלו לגיבוש הסכם מפורט לביטוח סיעודי קבוצתי לחברי צוות (המונים כ-40 אלף חברים) ובני משפחותיהם.

מנורה דיווחה על חתימת מזכר ההבנות לבורסה. עוד נמסר בהודעתה, כי אומדן הפרמיות הצפוי לעסקה הינו כ-100 מיליון שקלים לשנה, כאשר העסקה כוללת מנגנון "צבירת קרן" לתשלום תביעות עתידיות. בנוסף, הודיעה מנורה שהכיסוי הביטוחי במסגרת ההסכם, לאחר חתימתו, יהיה לתקופה של 8 שנים. עם סיומה, במידה ו"צוות" לא תתקשר עם מנורה בביטוח סיעודי קבוצתי לתקופה נוספת, "יתקיים הסדר המשכיות כיסוי למבוטחים, כפי שתהיינה באותה עת, באמצעות פוליסות פרט כפי שיהיו בתוקף במועד סיום העסקה הקבוצתית", דיווחה מנורה.



סוכן צעיר

"תמכור ביטוח בדיוק כמו שתרצה שימכרו להורים שלך"

- בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו והשבוע: **שניר ייב**, סוכן עצמאי, בעלי סוכנות "ייב - פתרונות ביטוח" בפתח תקווה

"בעוד עשור אני רואה את עצמי בעל סוכנות לביטוח עם מספר עובדים אשר נותנים חווית שירות למבוטח. ה-DNA של הסוכנות יהיה הוגנות וישרה."

אילו טיפים אתה יכול לתת לסוכנים צעירים כמוך?

"הטיפ שאני יכול לתת לסוכנים מתחילים הוא לעבוד בהוגנות ובהגינות מלאה. במקצוע הזה יש המון פיתויים וחשוב לדעת שמאחורי הפוליסה או הטופס עומד בן אדם ומשפחה שסומכים עליך שתעמוד לרשותם ביום נורא ובקטסטרופה."

איש חשוב וקרוב, שמהווה עבורי מורה דרך, אמר לי פעם משפט שמלווה אותי כל הזמן: "תמכור ביטוח בדיוק כמו שתרצה שימכרו להורים שלך."



ייב

גיל: 35

מצב משפחתי: נשוי + 3

השכלה: תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ובעל רישיון פנסיוני.

ווקט בתחום: 15 שנה, מתוכן 4 שנים בעל רישיון.

למה בחרת להיות סוכן ביטוח?

"עבדתי כשכיר במשך 12 שנה בחברת ביטוח ישיר - שם עבדתי במספר תפקידים. התחלתי כנציג מכירות, אחר כך כמנהל צוות עובדים ובשנים האחרונות בתפקיד מטה של מנהל פרויקטים. לאחר שנים רבות בתחום כשכיר הבנתי שיש המון מבוטחים 'שהלכו לאיבוד' בעולם הביטוח והם צמאים לסדר, הסבר פשוט, שירות טוב ובעיקר הוגנות."

איפה אתה רואה את עצמך בעוד עשר שנים?

עופר אליהו מבהיר: "אסיים תפקידי כמנכ"ל מגדל בתחילת יוני 2018"

רונית מורגנשטרן

לתפקיד דירקטור או יו"ר הדירקטוריון.

"תחושת סיפוק"

במהלך ישיבת הדירקטוריון ביום ראשון בבוקר אמר עופר אליהו לנוכחים: "כל מאמצי מרוכזים כרגע באישור תכנית העבודה והתקציב, ואלו מביאים לידי ביטוי את התכנית האסטרטגית לשנת העבודה הקרובה. אני משוכנע שנראה זאת במבחן התוצאה כבר ברבעון הקרוב."

עוד הוסיף אליהו: "לאחר למעלה מארבע שנים מאתגרות כמנכ"ל מגדל, הודעתי לדירקטוריון החברה על כוונתי לממש את

בקשתי לפרוש מהתפקיד החל מחודש יוני 2018. אני מסיים את תפקידי בתחושת סיפוק רבה ומתוך ידיעה כי מגדל, כחברה מובילה בתעשיית הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל, ערוכה לאתגרי המחר."

לאור הודעת עופר אליהו יוכל אביו לחזור ולכהן בתפקיד יו"ר קבוצת מגדל, אלא אם סלינגר בתנגד למינוי בשל גילו של אליהו (82).



אליהו

נזכיר, כי שלמה אליהו ועופר אליהו אינם יכולים לשמש בתפקידיהם הבכירים לאור תקנות רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לחיזוק הממשל התאגידי בחברות הביטוח, בדומה לבנקים. בתחילת ינואר 2016 הודיעה הממונה על הרשות דורית סלינגר, כי קרוב של בעל שליטה בגוף מוסדי או קרוב של דירקטור בגוף מוסדי לא יוכל להתמנות או לכהן בתפקיד מרכזי באותו גוף - אך כן יוכל להתמנות

ל אור השערות שפורסמו בשבוע שעבר בתקשורת הכלכלית על כך שעופר אליהו יישאר בתפקידו כמנכ"ל מגדל, מה שלא יאפשר לאביו שלמה אליהו, לחזור לתפקיד יו"ר הקבוצה, פרסמה מגדל בתחילת השבוע הודעה לבורסה, לפיה עופר אליהו עדיין את דירקטוריון החברה כי התאריך שקבע לסיום תפקידו הוא 1.6.2018. עוד נמסר, כי בהתאם להודעה החברה נערכת למינוי מנכ"ל חדש למגדל ביטוח, וכי המנכ"ל היוצא ימשיך לעסוק בתחום התמחותו במסגרת עסקים פרטיים.

לפני כשלושה חודשים הודיעה מגדל כי יו"ר החברה יוחנן דנינו, ומנכ"ל החברה עופר אליהו, יפרשו מתפקידם. בעלי השליטה במגדל שלמה אליהו, הודיע כי הוא מתכוון לחזור לתפקיד יו"ר ושמה של מיכל עבאדי-בויאנג'ו, החשבת הכללית לשעבר, הוזכר כמועמדת לתפקיד המנכ"ל. ואולם, המו"מ עמה לא צלח ולאחרונה היא מונתה ליו"ר בית ההשקעות פסגות.

לפעול מידית לעדכון החוקים למכוניות אוטונומיות



הערכות לשיווק המכוניות האוטונומיות

דו"ח של הרשת העולמית של רואי החשבון והייעוץ PWC וחברת ביטוח הרכב האוסטרלית NRMA מציג את הצורך להתחיל כבר בזמן הקרוב לעדכן את החוקים ותקנות הרכב לעידן המכוניות האוטונומיות. זאת בטרם יתחיל השיווק הגדול של המכוניות האוטונומיות.

עורכי הדו"ח מדגישים את ההכרח המידי להתחיל בהתאמת חוקי התנועה לעידן המכוניות האוטונומיות. בין היתר, יש לשנות את חוקי התעבורה לגבי הקנסות והעונשים על נהיגה במכוניות האוטונומיות. בנוסף הם מציינים כי יש לשנות את דרך פעילות חברות ביטוח הרכב. יש להבטיח שלפצעים בתאונות שבהם מעורבות מכוניות אוטונומיות תינתן האפשרות לתבוע פיצויים מחברות הביטוח כפי שהחוקים הקיימים מאפשרים. עוד הוסיפו כי יש לבדוק מי ישלם את פרמיות ביטוח חבות המוצר למכוניות האוטונומיות, האם בעלי המכוניות האוטונומיות או שהביטוח יעשה באמצעות יצרני המכוניות.

תת ביטוח של בית כנסת בסקוטלנד אילץ גיוס תרומות להצלתו

בית הכנסת של העיר אברדין בסקוטלנד היה בסכנת סגירה עקב שיטפונות. אולם הסגירה נמנעה הודות לגיוס תרומות שאפשרו שיפוצים של בית הכנסת.

חלק מהנזקים נגרמו לבית הכנסת ומרכז הקהילה של אברדין עקב שטפון שנבע מתקלה רצינית במכונת הכביסה. ההצפה גרמה לנזקים כבדים של המבנה ותכולתו. הסתבר שלבית הכנסת והמרכז הקהילתי יש פוליסת תת ביטוח. הנזק הסתכם ב-30 אלף ליש"ט והביטוח כיסה שני שליש מהנזק.

בנוסף, הסתבר כי מועצת הקהילות היהודיות בסקוטלנד לא יכלה לכסות את יתרת הנזק בסכום של 10,000 ליש"ט. ראשי הקהילה החליטו לערוך מגבית לגיוס הסכום הדרוש שנחלה



תרומות להשלמת להשלמת הכיסוי הביטוחי

הצלה וגייסה אף יותר מהנדרש - 21 אלף ליש"ט. הגיוס איפשר גם להתקין מערכת אזהרה כפי שדרשת חברת הביטוח. מרבית התרומות הגיעו מישראל, קנדה וארה"ב, בנוסף לתרומות מבריטניה.

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: office@rbmedia.co.il

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

אתר פרישה למכירה - טל- 1599-500-570
(www.prisha.co.il)

סוכנות ביטוח ותיקה ומטנה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי ו/או חיים באופן מלא או חלקי, במגוון רחב של אפשרויות כולל אפשרות של העסקה לטווח ארוך. נייד: 050-5368629

dudi@gamafinansim.co.il

לסוכנות ביטוח בחיפה (דרושה/סוכן/ת ביטוח חיים, פנסיה ופיננסים ו/או אלמנטרי להגדלת תיק ביטוח קיים ופיתוח תיק חדש, למעוניינת/ת, תינתן האפשרות לבניית תיק ביטוח עצמאי קורות חיים נייד: 050-5368629

dudi@gamafinansim.co.il למייל: 5368629



לשכת סוכני הביטוח משתתפת בצער משפחת **ליברמן** על פטירתו של חבר הלשכה

אברהם ליברמן ז"ל

יהי זכרו ברוך

לתחום הדיגיטציה • 5. לבק-אופיס: מתפעל פנסיוני/אלמנטרי. קו"ח: shay@klauzner.co.il

שכירות משנה

להשכרה חדרים לסוכני ביטוח • עמדת מזכירה • חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורקי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון 054-4999954

להשכרה חדר במשרד סוכנות ביטוח חיים במגדל משה איבזי בבורסה ברמת גן, כולל כל התשתיות התפעוליות הנדרשות אפשרות להתמחות 050-5293836

להשכרה בבניין משרדים חדש ומפואר אפרידר ביזנס סנטר ב"אזור" קומה 13 40 מ'ר נטו צמוד למשרד ביטוח וותיק, אפשרות לשיתוף פעולה לפרטים: 0544-297685

סוכנות פרוגרס סוכנות לביטוח בעמ מקבוצת זהר מעמידה חדרים לסוכני ביטוח חיים בקרית אריה רחוב עמל 58 להשכרה לפרטים נא לפנות לשרגא לידור 0526648456 ואו במייל: shragalidor@gmail.com

להשכרה משרד 35 מ'ר באזור במגדלי אפרידר החדשים בקומה 13 הגבוהה צמוד למשרד ביטוח ותיק בתחום האלמנטר והחיים. המשרד בסיגנון ויזוורק זכוכית שקופה המפרידה בין המשרדים. לפרטים: 050-5285161 מאיר

לשכת סוכני ביטוח מעוניינת להתקשר עם חברה לייעוץ אסטרטגי ולובינג. דרישות בסיס לתפקיד:

1. ניסיון בהובלת תהליכים בתחום הביטוח והרגולציה • 2. צוות עובדים רשומים בכנסת של שלושה ומעלה • 3. חברת הלובינג אינה מייצגת את חברות כרטיסי אשראי • 4. חברת הלובינג אינה מייצגת את סוכני הנסיעות • 5. חברת הלובינג אינה מייצגת את חברות הביטוח, בתי השקעות או גוף מוסדי אחר. בתחום הביטוח • 6. בעלי החברה מחזיקים רשיון קבוע בכנסת • 7. חברת הלובינג תציג ניסיון מוכח בפעילות פרלמנטרית, רגולטורית וקשרי ממשל בין היתר "סגל א" של מדינת ישראל • 8. הבנה בשוק ההון וניסיון בייצוג גוף כלכלי מוביל

לפרטים יש לפנות במייל:
lishka@insurance.org.il
עד יום שני בשעה 16.00

דרושה/עובד/ת בתחום ביטוח אלמנטרי וחיים למשרה מלאה, רצוי עם ניסיון אבל לא הכרחי. נא לשלוח קורות חיים למייל: cochi@shir-ins.com לסוכנות ביטוח מובילה ומתפתחת בחיפה (דרושה/ת: 1. חתמת/רכב ודירה - עדיפות לבעלי ניסיון • 2. מנהל/ת מכירות שטח לפיתוח עסקי למפעלים • 3. סוכן/סוכנת בעל רישיון לתחום הפנסיוני • 4. מנהל פיתוח מוצר

דרושים

לניהול סוכנות ביטוח כשכיר/ה דרוש סוכן/ת בעל/ת רישיון פנסיוני ואלמנטרי מנוסה. קורות חיים יש לשלוח למייל:
421106K@gmail.com

לסוכנות ביטוח גדולה באזור המרכז/שפלה, דרושה/סוכן/ת עם רישיון בתוקף בתחום הפנסיוני - לסגירה בשטח של פגישות מתואמות (אכזריות מאד!!) בתחום הסיכונים בלבד! לתחייבות למינימום 3 פגישות ביום! אפשרות לעבודה כשכיר/עצמאי! תגמול גבוה, סביבת עבודה מאתגרת, מובטח שידרוג מכל הכנסה שהייתה עד עתה, למתאימים! ניתן ליצור קשר ל: 054-7000072 חגי

סוכנות ביטוח מצליחה ואמינה ברחובות, מציעה משרדים מפוארים • פגישות מתואמות (איכותיות מאד!!) בתחום הסיכונים • שירותי משרד, לסוכני משנה עצמאיים. למתאימים בלבד, תגמול גבוה! סביבת עבודה מאתגרת, אימוץ ליווי והדרכה, (מוגבל לקליטת שני סוכנים, המתאימים ביותר!!) ניתן לשלוח קורות חיים ל: migdador35@gmail.com או לפקס: 03-5518982

לסוכנות ביטוח ותיקה במתחם הבורסה, ברמת גן,



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצער של הלשכה, ס"ב **אלברט גבאי**, על פטירתו של אחיו,

שמעון גבאי ז"ל

יהי זכרו ברוך



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצער של חבר הלשכה **אורי צח** על פטירת אימו,

חנה צח ז"ל

יהי זכרה ברוך



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצער של חבר הלשכה **יצחק מחלי** על פטירת אימו,

לאה מחלי ז"ל

יהי זכרה ברוך



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצער של חבר הלשכה **שרגא לנדס** על פטירת אימו

יהי זכרה ברוך



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצער של חבר הלשכה, **דני רייך**, על פטירת אימו

יהי זכרה ברוך