

השתתפות עצמית

השבוע במדור – איזו חברה החלה
בסבב מינויים חדש? ואיך הסתיים
קורס הגישור של המכללה?
עמוד 12

inf.org.il

ביטוח ופיננסים

גיליון מס' 697 • 26 ביולי 2018

ניצחון ללשכת סוכני ביטוח בנושא "צידוף לרבים": עמלות העבר יישארו בידי הסוכנים



רשות שוק ההון חזרה בה בתשובתה לעתירת הלשכה
לבג"צ • נשיא הלשכה: "מדובר בהישג אדיר; נמשיך
לקיים דיאלוג ושיתוף פעולה פורה עם רשות שוק
ההון לטובת ציבור המבוטחים והסוכנים בישראל"

עמ' 2

באים בטוב

סו"ב ירון בן עמי מספר
על מיזם חדש להעלאת
מודעות הצרכן ויצירה
מחדש של מעמד
של הסוכן



עמ' 8

"נזק ודאי"

ועדת הכספים דחתה שוב את
אישור התקנות לשימור לקוחות
בפנסיה • סו"ב נוימן: "אנחנו
מלווים את הפנסיונרים מקרוב
ויש לנו נקודת
מבט אחרת"



עמ' 4

ללא התערבות

בית הדין קבע – יו"ר מחוז
אינו רשאי להתערב בפעילות
יו"ר סניף • אב בית הדין:
"התקנון הקיים
מרוקן את
תפקיד יו"ר
המחוז מתוכן"



עמ' 3

ניצחון ללשכת סוכני ביטוח בבג"צ "צירוף לרבים"

רשות שוק ההון נכנעה והודיעה – עמלות העבר יישארו בידי הסוכנים

רונית מורגנשטרן



רוזנפלד: "מדובר בהישג אדיר" ◀ צילום: יוסי אלוני

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון הודיעה בתשובתה לעתירת הלשכה לבג"צ בנושא צירוף לרבים כי "לאור הערות בית המשפט, המשיבים מסכימים לתיקון ההבהרה כך שתחול רק על צירופי חוסכים למוצר פנסיוני שבוצעו מיום פרסום ההבהרה (4.2.18)". תגובת המדינה באה בעקבות בקשת שלושת שופטי העליון, בשבתו כבג"צ, עמית, וילנר וגרוסקופף, אשר קראו לרשות, בדיון שהתקיים ב־21 ביוני, לבחון שוב את עמדתה לגבי תחולת ההבהרה על עסקאות שנעשו בעבר, לפני מועד ההבהרה.

הלשכה עתרה לבג"צ לפני כארבעה חודשים לגבי ההבהרה שפרסמה הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, דורית סלינגר, ב־4.2.18. על פי העתירה, ההבהרה קבעה כי "גופים מוסדיים אינם רשאים לשלם עמלת הפצה לסוכן ביטוח פנסיוני במקרים שבהם פעלו הסוכנים לצורך ציבור שלם של עובדים במסגרת הליך 'צירוף לרבים' לגבי מוצר פנסיוני. הבהרה זו חלה על כל ההסדרים הקיימים ומשמעותה היא כי ממועד ההבהרה סוכני ביטוח פנסיוני לא יקבלו תשלום מגופים מוסדיים בגין הסכמי 'צירוף לרבים' שכבר נחתמו ושהסוכנים עמלו בגינם בעבר ואף קיבלו תשלום שוטף אשר נעצר באבחה אחת החודש לאחר ההבהרה".

עוד נטען כי "בעקבות ההבהרה הפסיקו הגופים המוסדיים לשלם לסוכני הביטוח את העמלות

עסקאות עבר לבין עסקאות עתידיות לא תעמוד במבחן המישור המשפטי, הוחלט שלא לבצע הפרדה שכזו. אולם כעת, כאשר בית המשפט העליון נתן הכשר להפרדה בין מועדי העסקאות, אין מניעה לתיקון ההבהרה.

ההבהרה, והעדר יכולת להפריד בין התשלומים הנובעים מהסדר לרבים לתשלומים הנובעים מפעילות אחרת, נמנעים הגופים המוסדיים לשלם לסוכנים גם עמלות אחרות המגיעות

העמלות יישארו אצל הסוכנים

בלשכה קיבלו את תשובת הרשות לבג"צ בסיפוק רב. לדברי נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד: "מדובר בהישג אדיר; עמלות העבר בגין 'צירוף לרבים' – יישארו אצל הסוכנים. 'אנו נמשיך לקיים דיאלוג ושיתוף פעולה פורה עם רשות שוק ההון לטובת ציבור המבוטחים והסוכנים בישראל'.

"בהודמנות זאת אבקש להודות לכל צוות הלשכה והפעילים שסייעו במהלך חשוב זה", אמר רוזנפלד בהודעה שפרסם לחברי הלשכה.

רוזנפלד: "מדובר בהישג אדיר; עמלות העבר בגין 'צירוף לרבים' - יישארו אצל הסוכנים. נמשיך לקיים דיאלוג ושיתוף פעולה פורה עם רשות שוק ההון לטובת ציבור המבוטחים והסוכנים בישראל"

להם". בסביבת רשות שוק ההון ציינו כי נושא עמלות העבר עלה בדיונים פנימיים עוד טרם פרסום ההבהרה, אך מתוך חשש כי הפרדה בין

המגיעות להם בהתאם להסכמי 'צירוף לרבים', בסך מצטבר של עשרות מיליוני שקל לחודש. ציון כבר כעת, כי בשל חוסר הבהירות של

יו"ר מחוז אינו רשאי להתערב בפעילות יו"ר סניף

כך קבע בית הדין של הלשכה, שאף ממליץ על איחוד מחוזות ירושלים ובאר שבע, שבכל אחד מהם סניף אחד בלבד
 רונית מורגנשטרן

שיש לו סניף אחד בלבד (ירושלים ובאר שבע) ויש מקום להמליץ בפני המועצה הארצית לאחר את שני מחוזות אלה ל"מחוז דרום וירושלים", מחוז אחד עם שני סניפים, לקראת הבחירות הבאות. מסביר סו"ב פל: "התקנון שחובר מזמן לא לקח בחשבון מחוז שיש בו סניף אחד בלבד. על פי התקנון, ליו"ר הסניף יש סמכויות לעשות הכל בסניף. אם מנהל הסניף עושה הכל, אז למנהל המחוז נשאר רק לארגן פעם בשנה אירוע מחוזי ולהיות אחראי על הכספים. בשביל זה לא צריך יו"ר מחוז, והתקנון הקיים בעצם מרוקן את תפקיד יו"ר המחוז מתוכו. זה לא עומד במבחן המציאות".

על פי הפסיקה "יש לשקול שינוי התקנון בעניין זה תוך פניה ליו"ר ועדת התקנון שיביא שינויים בתקנון ברוח זו למועצה. מתפקידו של בית הדין הארצי לפרש את התקנון במקרה הצורך, כפי שנעשה במקרה זה".



סו"ב פל - צילום: שירן אלקסלטי

והמוגדר בסעיף 3.4.1 לתקנון.
 הסכסוך מציף בעיה באותם מקרים בהם יש מחוז

ית הדין של לשכת סוכני ביטוח נדרש לאחרונה לטפל במחלוקת בין יו"ר סניף ויו"ר מחוז על סמכויות וזכויות. מדובר במחוז שבו סניף אחד בלבד. על פי תלונת יו"ר הסניף, אין לו כל סמכות בשום תחום מפעילותו, ללא הסכמת ומעורבות יו"ר המחוז, מה שמביא לחיכוכים ביניהם.

לדברי סו"ב ירון פל, אב בית הדין, הנושא עלה לדיון והכרעה בשיחת ועידה טלפונית בה השתתפו חברי בית הדין, הסוכנים: עו"ד ישראל אליוביץ; עו"ד אביב זר; בועז מועלם; עו"ד אלי איש שלום וירון פל, אב בית הדין.

בנושא המחלוקת עצמה פסק בית הדין כי: "על יו"ר הסניף להמשיך בפעילותו השגרתית על פי התקנון ללא התערבות של יו"ר המחוז. יודגש בפני יו"ר המחוז כי עליו לפעול על פי התקנון - דהיינו, אי התערבות בפעילותו השוטפת של יו"ר הסניף. מאידך, הוא יכול לפעול בכל הקשור

שמונה! מרכזי השירות של שגריר

- מקצועיות - מוסכי פחחות וצבע, פנסים ומראות בפריסה ארצית.
- שירות - הסדר עם כל חברות הביטוח, חברות ליסינג והשכרה.
- רכב חלופי - מיד! כולל שירות (delivery) משלוח ללקוח.
- ניהול תביעות - טיפול מלא בתביעות צד ג'.

אשדוד, ירושלים, חולון, תל-אביב, פתח-תקווה, רעננה, נתניה, חיפה

שגריר

התקשרו אלינו: *8888

www.shagrir.co.il

ועדת הכספים ניצבת לטובת סוכני הביטוח

הוועדה דחתה שוב את אישור התקנות לשימור לקוחות בפנסיה שמציעה הרשות עד להתדיינות נוספת עם הלשכה ועם חברות הביטוח

רונית מורגנשטרן

הוא הסביר ש"אנחנו רוצים לא להכריח את הלקוח לבצע פרוצדורת מעבר כדי לקבל הנחה בדמי ניהול".

התקנות מבקשות גם לקצר את כל תהליך הניוד ל-2 ימים (במקום 10 ימים כיום). חברות הביטוח מתנגדות כמובן לתקנות משום שלא אפשרות שימור, הן חוששות שלקוחות רבים יעברו לקרנות הפנסיה המוזלות כמו ברירת מחדל.

ד"ר רוטקופף, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח, אמר בדיון הקודם כי: "אין תשובה בתקנות כיצד נוכל להימנע מסיטואציה שבה אדם מנסה למשוך כסף מקרן פנסיה. מי שישלם את זה הם אותם אנשים שנותרים בקרן פנסיה. הם יכולים להחליט החלטה חפוזה שנדע את המשמעות שלה בעוד עשרים שנה".

נוק ודאי לפנסיונרים

ס"ב נוימן אמר בדיון הקודם כי "מה שמטריד אותנו הוא שאת התקנות האלה הניחו לפני שנתיים, ואחרי שנתיים בהן נעשו כמה וכמה שינויים מאוד גדולים בשוק, מגיעים בלי דיון חוזר להעביר תקנות שבחלקן יש בעייתיות מאוד גדולה. כאשר אדם פרש לפנסיה והוא פנסיונר, להזיז אותו מחברה לחברה זה לייצר לו נזק ודאי, בעיקר אם עברו יותר מחמש שנים מהיום שהוא פרש. להתחיל עכשיו לספר שמישהו בעתיד יקבע נוסחה שכן או לא תתאים, זה לייצר נזק כמעט ודאי ל-99% מהפנסיונרים". בדיון הנוכחי ציין נוימן כי "מה ששרעבי אמר שסוכני הביטוח לא רלוונטיים, זו אמירה קשה מאוד. אנחנו חושבים שהרעיון לא נכון ובשל העובדה שאנחנו מלווים פנסיונרים יש לנו נקודת מבט אחרת. אני מוציא אנשים לפנסיה ואני מלווה אותם 33 שנה. לראות פנסיונרים ולהבין מה זה אומר ומה הסיכונים, אלו דברים אחרים לגמרי".

בדיון נכחו נציג לשכת סוכני ביטוח ס"ב מייכאל נוימן, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה; מנכ"לית איגוד בתי ההשקעות היוצאת יוליה מרזו; מנכ"ל איגוד חברות הביטוח ד"ר גיא רוטקופף; וכן רגוזאן גרייב, לשעבר סגן הממונה על שוק ההון והיום בכיר בחברת הביטוח הפניקס. מדובר בתקנות לחזור של שר האוצר משה כחלון ודורית סלינגר מלפני שנתיים, לפיהן חברות הביטוח וגופים מוסדיים אחרים לא יוכלו לנסות ולשמר באמצעות שיחת שימור, לקוחות שירצו להעביר את החיסכון הפנסיוני שלהם לגוף אחר. שרעבי הסביר בדיון הקודם, כי "התקנות הקיימות

1 עדת הכספים דחתה פעם נוספת את ההצבעה על התקנות בנושא שימור לקוחות בפנסיה, שמציעה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. בדיון שהתקיים בוועדת הכספים לפני כחודש הורה יו"ר הוועדה ח"כ משה גפני, להראל שרעבי סגן בכיר לממונה על שוק ההון, לשבת עם הגופים המוסדיים וסוכני הביטוח ולהגיע בתוך חודש להסכמות כמו גם לקביעת תאריך להחלת התקנות, ורק לאחר מכן הוועדה תדון באישורן. גם בדיון השבוע לא הסתפקו חברי ועדת הכספים מהדיווח של נציגי רשות שוק ההון. ח"כ גפני החליט לדחות את אישור התקנות שוב



גפני • צילום: לשכת סוכני ביטוח

קובעות אפשרות להעביר מקופה לקופה – קרנות פנסיה, ביטוחי מנהלים וקופות גמל, כשהרציונל שעומד בבסיס התקנות הוא שאנחנו מעוניינים שהצרכנים בשוק הפנסיוני יהיו בעלי כוח מיקוח. לקוח שבוי הוא סיטואציה לא בריאה כי אין לו יכולת התמקחות מבחינת דמי ניהול ותשואות".

כשטען: "אין לנו התנגדות להצעה הטובה של רשות שוק ההון, רק חייבים לקחת בחשבון את השיקולים של סוכני הביטוח וחברות הביטוח גם כן". חבר הכנסת מייקי זוהר (ליכוד) יצא להגנת סוכני הביטוח והטיח בפני שרעבי: "אתם ממילא רוצים לחסל את סוכני הביטוח".

המכלול שלי התחדש!

מתקדם יותר, יעיל יותר ומותאם עבורך

חדש! אפליקציה המאפשרת הזדהות מהירה באמצעות קוד מקוצר או טביעת אצבע



הראל
ביטוח ופנסיונרים

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה

לשכת סוכני הביטוח בישראל



כנס פיננסים 2018

מוסיפים ערך לכיסוי

SAVE THE DATE

08:30-15:00 4.9.2018

ביתן 10, גני התערוכה ת"א

פרטים נוספים יפורסמו בהמשך

מנכ"לית ביטוח חקלאי מורלי דורי התפטרה מתפקידה

דורי: "עבודת המטה שעשינו בשנה וחצי האחרונות הביאה לבניית אסטרטגיה חדשנית וברת הגנה לביטוח חקלאי"

רונית מורגנשטרן

לדירקטוריון האגודה על האמון שנתנו בי במינוי לתפקיד. בחודשים הקרובים אמשיך במילוי תפקידי כל עוד יהיה צורך בכך ולכן מבחינתי, בשלב זה, העניינים ימשיכו להתנהל כרגיל". היא הוסיפה כי לאגודה פוטנציאל רב לגידול וצמיחה בשוק הביטוח. "עבודת המטה שעשינו בשנה וחצי האחרונות הביאה לבניית אסטרטגיה חדשנית וברת הגנה לביטוח חקלאי אשר מיושמת השנה בהצלחה בהתאם לתכניות העבודה. רק בשבוע שעבר השקנו את קמפיין הפרסום שלנו בפייסבוק ובגוגל עם המיתוג החדש ואני רוצה להודות באופן אישי לרבים שעסקו במלאכה במערכות מידע ובמחלקות השונות בארגון על מנת שכל זה יצליח. אני בטוחה שמהלך זה הוא רק תחילתה של דרך חדשה שתביא לשגשוג ופריחת האגודה ולמימוש הפוטנציאל הגלום עבור האגודה, לטובת חברי האגודה והקיבוצים", כתבה המנכ"לית במכתב לעובדים.

מיליון שקל. בהסכם העסקה שלה נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של כשישה חודשים, כך שמינוי מנכ"ל חדש עשוי להתבצע רק בעוד חצי שנה. במכתב לקיבוצים ולעובדי האגודה כתבה דורי כי "אני שמחה על ההזדמנות לעבוד אתכם ולהכיר אתכם. מאז שהגעתי לאגודה התרשמתי מהאווירה

מאז שהגעתי לאגודה התרשמתי מהאווירה הייחודית והמשפחתית השוררת בה ואני מאחלת לכם כי תצליחו לשמור על ייחודיות זו

הייחודית והמשפחתית השוררת בה ואני מאחלת לכם כי תצליחו לשמור על ייחודיות זו אשר תורמת לא רק לכולכם, אלא בראש וראשונה ללקוחות האגודה ולחברי האגודה. אני מודה

ורלי דורי התפטרה מתפקידה כמנכ"לית ביטוח חקלאי, וזאת שנה וחצי אחרי שנכנסה לתפקיד. היא האישית היחידה כיום המנהלת חברת ביטוח מסורתית. קודם להצטרפותה לביטוח חקלאי, במקומו של אריה הרמן, ניהלה דורי את סוכנות הביטוח הגדולה פלורס שבבעלות קבוצת מגדל. ביטוח חקלאי נמנית עם חברות הביטוח הקטנות בענף, והיא פעילה בעיקר בתחומי הביטוח הכללי. דורי הודיעה ליו"ר אגודת ביטוח חקלאי דורון סג, כי החליטה לסיים את תפקידה בשל רצונה לפנות לעשייה בתחום ניהול טכנולוגיות ביטוח. הוועד המנהל של ביטוח חקלאי יקים ועדת איתור למינוי מנכ"ל חדש לאגודה.

ביטוח חקלאי נמצאת בבעלות משקי הקיבוצים ומחזור הפרמיות שלה הסתכם ב־2017 ב־516 מיליון שקל וברווח של יותר מ־60 מיליון שקל. עלות השכר של דורי ב־2017 הסתכמה בכשני

PassportCard Pocket הביטוח האוטונומי הראשון בעולם

מקבלים את הכסף בלחיצת כפתור



הטענה עצמית של כרטיס ה-PassportCard שברשותכם:
• לתשלום מידי במקום, במקרים רפואיים בחו"ל.
• למשיכת מזומן במקום, מכל כספומוט בעולם.
במקרה של עיכוב בהגעת הכבודה.



© 2018

PassportCard



באמצעות פספורטקארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ | החברה המבטחת- הפניקס חברה לביטוח בע"מ | בכפוף לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגה | בכפוף לחיתום רפואי | ללא השתתפות עצמית בשיחות רפואיים בחו"ל באמצעות השימוש בכרטיס ובכפוף למגבלות השימוש בכרטיס.

שחם ומרקטפרו השיקו פלטפורמה מותאמת לסוכני שחם

מנכ"ל שחם: "אני רואה את עתיד סוכן הביטוח בעולם התכנון, כמנהל סיכונים משפחתי. השינוי המהותי יהיה כשנעבור ממיקוד במוצר ומכירה למיקוד בתכנון ובלקוח"

רונית מורגנשטרן



ג'די מושקטל
 צילום: שחם ביטוח

של הקטנת הסיכון והפחתת בחומרת הנזקים, ולבסוף מייצר עבור הלקוח רובר הגנה נוסף", הוסיף מושקטל.

הדרכות על המערכת

הסכם שיתוף הפעולה כולל גם שורה של הדרכות בכל מחוזות שחם להצגת המערכת, כאשר בחודש הקרוב יפורסמו מועדי המפגשים. בנוסף, צוות משותף יקיים הדרכות ושיחות אישיות להכרת המערכת והטמעת תהליכי עבודה במשרדי הסוכנים עצמם. מאחר והמערכת הינה דיגיטלית לחלוטין, גם ההצטרפות והרישום למערכת יתבצעו באופן דיגיטלי. סוכני שחם המעוניינים להצטרף למערכת יפנו למנהל המחוז שלהם, אשר ירכז את רשימת כל הפונים ולאחר מכן ישלח לכל אחד ואחת מהם קישור ייעודי להשלמת ההרשמה.

להתאים את הפתרון לסיכון הקיים, היום ברור לחלוטין שזה לא מספיק ומי שרוצה להיות מנהל סיכונים חייב להתמחות בעולם המניעה. "אני רואה את עתיד סוכן הביטוח בעולם התכנון, כמנהל סיכונים משפחתי. השינוי המהותי יהיה כשנעבור ממיקוד במוצר ומכירה למיקוד בתכנון ובלקוח. ניהול נכון של הסיכונים להם חשוף משק הבית חייב לכלול התייחסות לאמצעים הקשורים בהקטנת הסיכון וחומרת הנזק הממוצע", הוא הסביר.

"שחם פרו זהו הכלי שמטפל בעולם המניעה והקטנת הנזק בצורה מושלמת. סוכן שיבין את תפקידו ואחריותו כלפי המבוטח ימצא בשחם פרו פתרון ייחודי, נוח ופשוט, המייצר עבורו יתרון יחסי בתחרות על הלקוח, לצד מקור הכנסה נוסף המאפשר גם הוולת בעלויות התפעול כפועל יוצא

המרקטפרו וקבוצת שחם חתמו לאחרונה על הסכם שיתוף פעולה, במסגרתו הושקה מערכת 'שחם PRO', מערכת משותפת המגיישה את יתרונות המרקטפרו לסוכני שחם. מאחר שהמרקטפרו הינה פלטפורמה דיגיטלית גמישה, היא מאפשרת להתאים את הממשק הטכנולוגי לצרכיהם הייחודיים של סוכני שחם. "שיתוף הפעולה בין המרקטפרו לבין שחם אפשר לנו להשיק פלטפורמה עם התאמות ייחודיות לסוכני שחם", אמר יובל נוריאלי, מנהל מחלקת סוכנים בעדיף. "המערכת תאפשר לסוכני הקבוצה ליישם את התפיסה ההוליסטית המציבה את הלקוח במרכז, ולהציע ללקוחותיהם סל מוצרים רחב, עם דגש על מוצרים משלימים לביטוח, שעד היום סוכני הביטוח לא שיווקו".

ג'די מושקטל, מנכ"ל שחם, ציין כי אם בעבר תפסת העולם של הסוכן ועיקר תפקידו היו

ועדת האיתור למחליף לסלינגר טרם התכנסה

סלינגר פורשת בסוף אוגוסט 2018 ובאוצר אומרים שרק בימים הקרובים יפורסמו שמות חברי הוועדה

רונית מורגנשטרן

ליקוורניק (לשעבר שותפה בכירה באחד ממשרדי עורכי-הדין המובילים הארץ, פירמת מיתר-ליקוורניק), לא עומדת בתנאי הסף של בכירי האוצר כפי שפורטו לעיל, בכך שאין לה ניסיון ניהולי בתחומים המקצועיים הרלוונטיים לתפקיד. כך לפחות טוענים גורמים בענף הביטוח ובענף המשפטי. עם זאת, הם סבורים, שלמרות חוסר הניסיון של עו"ד ליקוורניק בתחום הביטוח, היא מועמדת ראוייה לתפקיד והמועדרת על שר האוצר ומנכ"ל משרדו, העומד בראש ועדת האיתור.

שמות נוספים שמוזכרים כמועמדים אפשריים לתפקיד הממונה על שוק ההון הם יואב בן-אור, מנהל עמיתים, הגוף המנהל של שמונה קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר, ורמי דיון, מנכ"ל משותף של אגם לידרים. שניהם שימשו בעברם בתפקיד המשנה למפקח על הביטוח. גם הסגן הבכיר לממונה אסף מיכאלי מוזכר כמועמד וכאופציה לשמש מ"מ ממונה, אם תיווצר בעיה באישור התפקיד במועד.

חברי הוועדה.

הגדרה מחודשת

סיבוך נוסף צץ לאחר שנציבות המדינה טענה שבעקבות השינוי במעמד הפיקוח על הביטוח לרשות עצמאית, יש צורך לחדש את הגדרת התפקיד ותנאי הסף שלו. תנאי הסף שנקבעו אשתקד לבכירי האוצר הם: 10 שנות ניסיון בתחומים המקצועיים הרלוונטיים למשרה וחמש שנות ניסיון בתפקידי ניהול בכירים בשירות הציבורי או בתאגיד בעל היקף עסקים משמעותי; או 10 שנות ניסיון בתפקידי ניהול בכירים בשירות הציבורי או בתאגיד בעל היקף עסקים משמעותי, וחמש שנות ניסיון בתחומים המקצועיים הרלוונטיים לתפקיד. ואולם, כאמור, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון כבר אינה אגף במשרד האוצר אלא רשות עצמאית, ולכן צריך לשנות את תנאי הסף.

המועמדת שהובילה את בורסת השמות למועמדים להחליף את סלינגר, עו"ד מיה

לפני כחודש וחצי החליט שר האוצר משה כחלון, בעקבות היועץ המשפטי לממשלה אביחי מנדלבליט, להקים ועדת איתור כדי לבחור מחליף לממונה על שוק ההון דורית סלינגר, שתפרוש מתפקידה בסוף אוגוסט. ממשרד האוצר נמסר אז, כי תוקם ועדת איתור בקרוב מאוד וכי בראשה יעמוד מנכ"ל משרד האוצר שי באב"ד. ועדת האיתור אמורה להמליץ על שניים-שלושה שמות מהם יבחר שר האוצר את הממונה הבא.

ואולם, למרות לחץ הזמן, שכן סלינגר פורשת בסוף אוגוסט, עד כה טרם התכנסה הוועדה וגם לא אישו כל חבריה. ד"ר נדון בודו טרכטנברג, המשנה לנגידת בנק ישראל, שהתבקשה לשמש חברה בוועדה, הודיעה לאוצר כי לא תשתתף בוועדה בשל חשש לניגוד עניינים.

בוועדה ישתתפו נציג מטען היועץ המשפטי לממשלה, כנראה המשנה ליועץ"ש מאיר לוי, נציג נציבות המדינה ושני נציגי ציבור. ממשרד האוצר נמסר כי בימים הקרובים יפורסמו שמות

מיזם למודעות הצרכן: בלעדי הסוכן לא תגיע לתוצאות המיטביות



סו"ב ירון בן עמי

3. כפועל יוצא, הלקוח יבין את מעמד הסוכן ובידולו מול חברות הביטוח – רבים מלקוחותינו לא מבינים מה ההבדל בין סוכן ביטוח לחברת ביטוח ורובם חושבים שהם אותו גוף, או שהסוכן מייצג את טובת חברת הביטוח.

4. בעתיד – הקמת גוף וולונטרי לטיפול בתביעות מול חברות הביטוח למיזמי זכויות עד תום של המבוטחים, ללקוחות שידם אינה משגת ומטופלים בביטוחים ישירים. סוכן נמרד בשרות ובעת תביעה, כיצד הוא עומד עם כל התותחים לרשות הלקוח בזמן שהכי זקוקים לו, ולא על סמך ההנחות שהוא נותן.

5. הרגולטור הוא חלק מהמציאות שלנו, הוא מייצר הזדמנויות ואנו צריכים ללמוד לראות זאת כך, לכבד ולקחת את ההזדמנויות בזרועות פתוחות. מי שמפחד משינוי – שימצא עיסוק אחר. 6. כתכנית עתידית, הקמת קבוצה המעוניינת בהפצת ידע במסגרת חינוך פיננסי ופנסיוני.

תכנית העבודה ודרך הפעולה:

1. בשלושת החודשים הראשונים נאסוף את כל הסיפורים ונערוך אותם על פי שיקול דעת של מנהלי הקבוצה (נשמח לצרף מי שמוכן לתת מומנו לפרויקט).

2. התוצרים: סרטונים, כתבות, מצגות (של לא יותר מ-20 שניות – עם אפשרות כניסה לצפייה במיצג המלא (פייסבוק, אינסטגרם, ערוץ יוטיוב ועוד).

3. כעבור חצי שנה יוקם הגוף הוולונטרי לטיפול בתביעות ויפורסם בכלי התקשורת. גוף שמטרתו דאגה לרווחתו של מי שידו אינה משגת ושייד לישירים (לא ביטוח ישיר/AIG). אנו נתרום מהידע, מהניסיון והזמן שלנו להשגת המטרה.

4. ייבחנו מועמדים הרוצים להצטרף – והם יזכו לחשיפה אישית בקבוצה ובמדריה.

הכותב הינו מתכנן פיננסי מוסמך CFP



לחיות בכבוד. ואז, בסוף היום, אנו קוראים כתבה בה נכתב שאנו גנבים, רמאים ונוכלים.

אשתף אתכם במקרה: לפני כ-6 שנים, התחיל עניין איתור ומציאת כספים אבודים. זוג כתבים ערך על כך תכנית טלוויזיה. פנתי לאחד מהם והצעתי לו את שירותיי בהתנדבות, לאור העובדה שאיתרתי ללקוחותיי יותר מ-6 מיליון שקל, עוד הרבה לפני עידן "הר הכסף", "הר ביטוח", או המסלקה הפנסיונית – בשיטת הפקס הארכאית. הכתב התלהב מאוד מהרעיון וביקש להפנות אלי את התחקירנית שלהם. למחרת קיבלתי ממנה טלפון בו אמרה: "נחמד מצדך, אך זה לא מעניין אותי, אני מחפשת מקרים בהם סוכן ביטוח 'דפק' את הלקוחות, תוכל לעזור לי עם זה?". לשמחתי לא היו לי דוגמאות לתת לה ולכן הסתיימה שיחתנו, לא לפני שציינה שאם בכל זאת אזכר באיזו רכילות מעניינת כמוכח.

מטרות הקבוצה:

אנו אוספים בתחילה סיפורים אותנטיים של הלקוחות שלנו, כאלו שבאמת בלעדנו לא היו מגיעים לאותן תוצאות, כאלו שהצלנו את מצבם. 1. הכלל הראשון הוא החשוב ביותר – אנחנו חברים, עם מטרה משותפת, יחידה אחת. רואגים זה לזו, זה לזה וזו לזה.

2. חיזוק ושיפור מעמד הסוכן/יועץ/מתכנן בתקשורת ומול המוסדיים וכמובן עם הלקוח.

ל אור מסע ההכפשות הבלתי פוסק החלטנו שמספיק – מספיק להתגונן, מספיק להתנצל ולהתבכין. הגיע הזמן לעשות, במקום לשבת ולחכות שעיתונאי, או כל מי ששם לו למטרה לכתוב עלינו מידע "צהוב" כשאינו לו אייטם רציני – אנו פשוט נגיב ברשת. כאילו אנו מתנצלים על היותנו, או על המקצוע בו בחרנו. יש לנו ידע וכוח ששווה המון, אך אנו לא רואגים לייצג עצמנו בכבוד הראוי לנו. לכן החלטנו שמעכשיו – **באים טוב**.

באים טוב הוא מיזם של אנשים טובים שרוצים לתקן עוול שנעשה כבר שנים רבות, עליהם תקשורת ושידור, וכפועל ישר הלקוחות מפסידים. זהו מיזם להעלאת והגברת המודעות של הצרכן. הצרכן שלרוב אינו מבחין בין חברות הביטוח לבין מנהל הסיכונים שאמון למצות את זכויותיו עד תום ואף מעבר.

לאחר פוסט בו כתבתי שנמאס מהגישה המתנצלת, לחכות שישמיצו ואז רק להגיב, הגיע הזמן לפעול. מיד פנה אלי חברי רון קשת, מנהל מרכז הפרישה של לשכת סוכני ביטוח, והציע להקים איתי את המיזם הכל כך חשוב, למען לקוחותינו ולמעננו.

אני, בן 42, נשוי ואב לשלוש בנות, מגיע מתחום יזמות נדל"ן. כ-15 שנה בתחום הפיננסי והביטוח הפנסיוני; מתכנן פיננסי מוסמך CFP, מנהל תחום הפרישה מקבוצת שיא פתרונות פיננסיים; מתמחה בתכנון וניהול פרישה, מיסוי ובקרת תהליכים אל תוך ציר חייו המתמשכים של הפורש.

מצילים את הלקוחות

לרבים מאיתנו יש המון מקרים בהם נלחמנו, נשכחנו על הגדר, השקענו משאבים רבים על מנת שהאדם בשעת מצוקה יקבל את הטיפול הטוב ביותר, את הכסף שנהנו לו לילדים ויוכל להמשיך

צילום: דוד אולפני צילום

**תמיד חשבתם "לעבוד ביחד"? להיות שותפים שווים?
אנחנו עושים זאת כבר 10 שנים!**

**בואו תצטרפו לקואופרטיב בביטוח!
כי "יחד זה כוח ואנחנו עובדה"**

עובדה סוכנות לביטוח (2010) בע"מ

ליצירת קשר – אריק ורדי: 050-5274660 | זאב פרלשטיין: 054-2545465

קיץ חם במכללה: השתלמויות מקצועיות לחברי הלשכה

המכללה לפיננסים וביטוח

שמחה להודיע על פתיחת השתלמות מיוחדת לחברי לשכת סוכני הביטוח ועובדיהם



Excel היא תוכנת גיליון הנתונים הפופולארית בעולם. התוכנה מספקת למשתמשים כלים ידידותיים לארגון נתונים, לעיצוב ושיפור ההצגה שלהם ולניתוח והפקת מידע חדש. הקורס מקנה למשתתפים ידע וניסיון במיומנויות החשובות של העבודה בתוכנה.

① ההשתלמות (3 מפגשים שבועיים) תועבר על ידי חברת 'ג'ון ברייס-מכללת היי-טק' בין השעות 10:00-13:00

עלות הקורס:
550 ₪ + מע"מ

המפגשים יתקיימו בתל אביב - רחוב המסגר 40 (בצמוד ללשכה) בתאריכים 3.9.18, 27.8.18, 20.8.18
המפגשים יתקיימו בחיפה - רחוב ההסתדרות 46, (לב המפרץ) בתאריכים 4.9.18, 28.8.18, 21.8.18

מספר המקומות מוגבל

לשכת סוכני הביטוח בישראל



המכללה לפיננסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



המכללה לפיננסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



כיתת אומן -
מבוא לעולם
ההכנסות העתידי

לאור ההצלחה והביקוש הרב, נפתח מחזור 6

בעולם הביטוח בישראל, אומני רגולציה מאיימים על הכנסות הסוכן המסורתיות מעמלות בלבד. חובה עלינו לעודד את הגביה ממבטחים כנגד מתן ערך.

איך מייצרים ערך נתפס ללקוח?
איך גורמים ללקוח להבין את שווי העסקה?
איך לנטרל הנחות?
איך וכמה גובים ממבטחים?
איך כותבים הסכם?

והעיקר, איך ממשיכים להתפרנס בכבוד, בנוסף לעמלות?

המרה:
דורון
הורנפלד

כיתת האומן, 2 מפגשים, 4 שעות אקדמיות כל מפגש, תייער כלי עבודה חדשים ליכולת הסוכן להתפרנס בכבוד, בעולם של עמלות הולכות ופוחתות.

מוגבל ל-
25
משתתפים

13.8.18 + 6.8 ימי שני
בין השעות 10:30-14:30

במכללה לפיננסים וביטוח בתל אביב (הסדר חניה)
עלות למשתתף: 690 ₪ + מע"מ

השתלמות בריאות ראשי אגפי הבריאות מגיעים לחיפה

השתלמות חשובה לכלל ציבור סוכני הביטוח!

מיקום: המכללה לפיננסים וביטוח, שלוחת חיפה והצפון
רחוב בעלי המלאכה 26, בניין כפיר, קומה 2, אזור הצ'ק פוסט, חיפה (חניה במקום)

מועד: 3.9.18 יום שני, בין השעות 9:30-14:30

סדר היום:

- | | |
|-------|--|
| 09:30 | התכנסות רישום ודברי פתיחה |
| 10:00 | שנתיים אחרי הפוליסה האחידה - תמונת מצב
מרצה: גב' אורית קרמר, סמנכ"לית בכירה, מנהלת תחום ביטוח בריאות -
מנורה מבטחים ביטוח בע"מ |
| 11:00 | מגמות עתידיות בביטוחי הבריאות
מרצה: ד"ר נאווה ניב סרודיו, מנהלת אגף בריאות - איילון חברה לביטוח בע"מ |
| 12:00 | טיפולים חדשניים: בסל התרופות או בביטוחי בריאות?
מרצה: גב' נאווה מנדלסון, סמנכ"לית, ראש תחום תביעות בריאות - כלל חברה לביטוח בע"מ |
| 13:00 | התיק הוותיק והמוצרים החדשים
מרצה: מר שי אופז, עו"ד, יועץ ביטוח |

עלות למשתתף:
100 ₪
+ מע"מ

לאור הצלחת
ההשתלמות
בתל אביב

על יורשים, מוטבים ומה שביניהם



מהי המשמעות כאשר יש צוואה אשר מתגלה לאחר מותו של המבוטח,

ובצוואה רשומים נהנים אחרים שאינם המוטבים הנקובים בפוליסה?

עו"ד עדי בן אברהם

למוטב הרשום בפוליסה, בטרם נרשם בה אחר כמוטב במקומו, בין על פי הוראה בכתב של בעל הפוליסה ובין על פי צוואה המקוימת או צו ירושה שניתן על ידי בית משפט מוסמך, המורה על תשלום לאחר, תהא החברה משוחררת מכל חבות כלפי אותו אחר וכלפי עיוזון בעל הפוליסה וכל מי שיבוא במקומו, ולכן קובע בית המשפט כי על הנהנה אשר קיבל את מלוא התשלום מהגוף המוסדי, להשיב מחציתו לנהנה השני (התובע), קל וחומר לנוכח העובדה שהוא לא המתין לקבלת צו קיום הצוואה.

כאמור, במקרה זה ולאור האמירה המפורשת של המנוח בצוואתו, קיבל בית המשפט את אומד דעתו, חרף העובדה שהצוואה שינתה את זהות המוטבים לאחר מותו, והורה למוטב להשיב מחצית מהסכום שכבר מצוי בידיו. מאליז מובן כי מדובר על מקרה יחיד מבין מכלול של מקרים המונחים לפתחו של בית המשפט ובכל מקרה נדרשת בדיקה פרטנית של הנסיבות.

הכותב הוא היועץ המשפטי ללשכת סוכני ביטוח



מה יקרה אם הגוף המוסדי כבר שילם את הכסף למוטבים?

הנהנה השני, פנה זה לבית המשפט בדרישה לחייבו לשלם לו את מחצית הסכום. בית המשפט, לאחר שעיין בצוואה, מגיעה להבנה כי המנוח התכוון לחלק באופן שווה את הכספים בין שני הנהנים לרבות בפוליסות הביטוח. המנוח אף מציין כי כל הוראה אחרת שניתנה בניגוד לאמור בצוואה בטלה, דבר המהווה לדעת בית המשפט הוראה (מאוחרת) על שינוי מוטבים, לפיכך קובע בית המשפט כי אומד דעתו של המנוח ברור ונהיר ומשכך הצוואה חלה גם על הכספים בפוליסות.

כעת פנה בית המשפט לבחון האם בכלל ניתן להתייחס להוראה שניתנה לאחר מותו של המבוטח והאם ניתן לבצע שינוי מוטבים לאחר מות המבוטח. בית המשפט מסיק מנוסח הפוליסה נשוא התביעה, כי המבוטח רשאי לשנות מוטבים בכל עת, לרבות בהודעה לאחר מותו ומכאן שהשינוי באמצעות הצוואה שריר וקיים, יתרה מכך מחדד בית המשפט כי יש לכבד את רצון המנוח ואין מקום לסכל את בקשתו רק מפאת שיקולים פרוצדורליים, עם זאת הואיל והגוף המוסדי שילם את הכסף למוטב, אין מקום לחייבו בשנית בתשלום, שהרי בתנאי הפוליסה נאמר מפורשות: "שילמה החברה את הסכום המגיע

עמים רבות מצוי הלקוח בעת מילוי הצעה לביטוח בדילמה, האם להתחיל למלא מוטבים, להיזכר בתעודות הזהות של הילדים ובן/בת הזוג, או פשוט לרשום "יורשי החוקיים" ובכך להמשיך הלאה לטופס הצהרת הבריאות.

המשמעות של רישום המוטבים, הינה לרוב חסכון בזמן, שהרי סעיף 147 לחוק הירושה קובע כי פוליסות הביטוח מוחרגות מהעיוזון (וכלשון הסעיף: "סכומים שיש לשלם עקב מותו של אדם, על פי חוזה ביטוח, על פי חברות בקופת קצבה או בקופת תגמולים או על פי עילה דומה, אינם בכלל העיוזון, וזולת אם הותנה שהם מגיעים לעיוזון"). ולכן, כלל האצבע הוא – המוטבים יגברו על היורשים, ומשכך כדאי להקפיד לקבוע את המוטבים לכל פוליסה כדי לחסוך המתנה לקבלת צו ירושה, הליך, שלעיתים, עלול להיות ארוך ומייגע, רצוף התנגדויות ודיונים שונים.

אבל, מהי המשמעות כאשר יש צוואה אשר מתגלה לאחר מותו של המבוטח, ובצוואה רשומים נהנים אחרים שאינם המוטבים הנקובים בפוליסה? כיצד יבחן בית המשפט את המקרה ולטובת מי יפסוק – האם לנהנים על פי הצוואה? או למוטבים הרשומים? בנוסף, עולה השאלה האם הצוואה מתנה על סעיף 147 לחוק הירושה? ואם לא די בכך, מה יקרה אם הגוף המוסדי כבר שילם את הכסף למוטבים? מה גורל הכספים?

במקרה שנדון השנה בבית המשפט נדון מקרה בו מבוטח הוריש בצוואתו את כל רכושו לרבות הכספים בפוליסות הביטוח/בתי השקעות, לשני נהנים. אלא שבינתיים אחד הנהנים שהיה מוטב בפוליסת חסכון, פנה לגוף המוסדי וקיבל את כספי הפדיון שהיו בפוליסה בטרם אושרה הצוואה. הואיל והוא סירב לחלוק את מחצית הסכום עם



לשכת סוכני ביטוח מאחלת
הצלחה רבה לסו"ב דניאל
בשאר לרגל קבלת מינוי
סגן ראש העיר נתניה

"פנסים ומראות צד"

- ✓ כיסוי למראות צד - כולל בית המראה.
- ✓ כיסוי פנסי חזית/איתות/ברקס/ערפל.
- ✓ בעת תביעה לתיקון לא נפגעת הנחת "העדר תביעות".
- ✓ פתרון/מנעה לתביעות בסכומים "נמוכים" לעיתים עד גובה השתתפות העצמית ואף יותר.
- ✓ אחריות של חצי שנה.
- ✓ כיסוי עד לגובה של 3,000 ₪.
- ✓ ללא הגבלה לכמות התביעות בתקופת המנוי.
- ✓ זמינות וליווי טלפוני לאורך כל תהליך השירות.
- ✓ השירות ניתן באמצעות מרכזי שירות בפרטיה ארצית רחבה.

לקוחותיכם ואתם תיהנו משירותנו ומהיחס החם והאישי בחברות הבאות:



ליצירת קשר פנו למחלקת סוכנים בטלפון: 073-2007443

תקנות דרכי השקעה בתחום הביטוח

פרופ' זיו רייך



אסור להשקיע בנכס מחוץ לישראל שקיימים עליו שיעבוד או משכנתא

כללי ההשקעה החלים בישראל על חברות ביטוח קופות גמל וקרנות פנסיה מעוגנים בתקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (כללי השקעה החלים על גופים מוסדיים), התשע"ב-2012, המתייחסות לשאלה במה מותר להשקיע ובאיזה היקף ובתקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) (הון עצמי מינימלי הנדרש ממבטח), התשנ"ח-1998, הקובעות בין היתר מהו הון הנדרש בגין השקעות המבטח שאינן תלויות תשואה (כספי הנוסטרו).

• **חוזים תלויי תשואה** – חוזי ביטוח בביטוח חיים ובריאות בהם ההתחייבויות צמודות לתשואת תיק ההשקעות.

• **כספי עמיתים** – השקעות שמקורן בחוזים תלויי תשואה קופות גמל וקרנות פנסיה.

• **כספי הנוסטרו** – השקעות שמקורן בחוזים שאינם תלויי תשואה או בהון העצמי של המבטח. במה מותר לחברת ביטוח להשקיע – קרן פנסיה או קופת גמל ישראל?

כללי: חברת ביטוח קרן פנסיה או קופת גמל רשאית להשקיע את כספי העמיתים ואת כספי הנוסטרו בכל נכס, אלא אם כן, הדבר נאסר או הוגבל בתקנות ההשקעה. חלק ניכר מתקנות ההשקעה חל באופן זה על כספי עמיתים ועל כספי הנוסטרו. יחד עם זאת, קיימים הבדלים מסוימים.

השקעות מחוץ לישראל: ניתן להשקיע מחוץ לישראל בכל השקעה שהיה מותר להשקיע בה אילו הייתה בישראל, בתנאי שההשקעה מבוצעת במדינה שמדורגת בדירוג BBB ומעלה או מדינה החברה בארגון ה-OECD. קיימות הקלות מסוימות לגבי השקעה בקרן חוץ. אין הגבלה על היקף ההשקעה, מתוך סדרה, של אגרות חוב הסחירות בבורסה בחו"ל (במדינה המותרת להשקעה).

אסור להשקיע בנכס עליו קיים שיעבוד או משכנתא: יצוין כי השקעות מחוץ לישראל קיימות השפעות נוספות כגון חשיפה להפרשי שער.

עיקרי ההוראות בקשר להשקעת כספי עמיתים:

1. מגבלת ריכוזיות השקעות –

2. הגבלת שיעור ההחזקה בתאגיד מסוים – נקבעה מגבלת השקעה של עד 20% מסוג מסוים של אמצעי השליטה בתאגיד (אלא אם כן מדובר בתאגיד שעיסוקו העיקרי קשור בפעילות השוטפת של המבטח כגון: חברת ביטוח, סוכנות ביטוח וכיוצ"ב).

ניתן להשקיע יותר מ-20% בשותפויות או בתאגיד נדל"ן אבל אז יש הגבלה על היקף ההשקעה מתוך סך ההשקעות בכספי העמיתים או שנדרשת "הרמת מסך" בהשקעות מעל 49% (דבר המונע השקעה ממונפת בהשקעות מעל 49%).

עיקרי ההוראות בקשר להשקעת כספי הנוסטרו:

1. כללי – הגבלות דומות להגבלות כספי עמיתים – בנוסטרו יש הגבלות דומות אולם בכל מקום בו נקוב שיעור מסך ההשקעות של כספי העמיתים, ההגבלה המקבילה בנוסטרו תהיה לפי שיעור מסך הכל סוג ההתחייבות כאשר קיימים הסוגים הבאים:

– התחייבויות בגין ביטוח חיים (פוליסות שהונפקו עד 1990 החלק שלא מכוסה באג"ח המיועדות).

– התחייבויות ביטוח כללי ובריאות. – הון וכל היתר.

1.1 מגבלת ריכוזיות השקעה – לגבי כספי הנוסטרו

אין מגבלה על חמשת התאגידים הגדולים בהם משקיע המבטח.

קיימת מגבלה נוספת על השקעה בתאגיד בודד שלא תעלה על 15% מההון העצמי של המבטח.

1.2 עסקאות עם צדדים קשורות – הגדרת צדדים קשורים והגבלות ההשקעה שונים מאשר ביחס לכספי העמיתים אך גם כאן קיים האיסור לעשות עסקת השקעה או להשקיע במי שמחזיק במבטח מעל 20%.

2. הגבלות השקעה בחברות ביטוח אחרות – כדי למנוע תלות הדדית בין מספר מבטחים נקבע כי לא ישקיע מבטח, במישרין או בעקיפין, במבטח אחר או בחברה של מבטח אחר, אלא אם כן התקיימו תנאים מסוימים.

3. דרישה להשקעה בנכסים נזילים – כדי להבטיח רמת נזילות גבוהה של הנכסים המושקעים כנגד ההון הנדרש מבטח נדרש להחזיק נכסים נזילים (כנגד ההון וההתחייבויות שאינן ביטוחיות) בסכום שלא יפחת מ-30% מסכום ההון הנדרש על פי תקנות ההון.

4. כללים שעל המבטח לקבוע בעצמו – על המבטח לקבוע כללים לניהול נכסיו לפי מאפייני התחייבויותיו השונות (ALM) לרבות:

– מידת ההתאמה של מחמ"מ הנכסים המוחזקים כנגד ההתחייבויות למחמ"מ ההתחייבויות.

– שיעור הנכסים הנזילים שעליו להחזיק כנגד התחייבויותיו.

– התאמת תנאי ההצמדה של הנכסים המוחזקים כנגד ההתחייבויות.

• בהקשר זה יש לציין כי קיימות התחייבויות ביטוחיות הצמודות למדר או שהמאפיינים שלהם שקליים ולא מט"חים.

הכותב הינו דיקן בית הספר לביטוח באקדמית נתניה

ניתן להשקיע בתאגיד עד:	אחוז מכספי העמיתים	חמשת התאגידים הגדולים בהם משקיע המבטח
תאגיד בודד	5%	20%
קבוצות תאגידים	10%	40%

• יש חריגים כלפי מעלה, למשל פקדונות בנק – 7.5%.



"חשוב לי לתת יחס אישי ולהכיר כל לקוח"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • והשבו: סו"ב טל לאופר שלו, סוכנת עצמאית בסוכנות "סאל" בקיבוץ יגור

גיל: 48

מצב משפחתי: נשואה + 4

רישיון: פנסיוני, מאפריל 2018

מקום מגורים: זיכרון יעקב

השכלה: תואר ראשון בסטטיסטיקה, לימודי המשך באקטואריה, מנהל עסקים, לימודי הוראה במתמטיקה ורישיון הוראה ממשרד החינוך. ניסיון בעולם הכלכלי, תביעות, אקטואריה וסיכונים.

למה בחרת להיות סוכנת ביטוח?

"חזרתי לעולם הביטוח לאחר פסק זמן של 10 שנים מעבודתי במשרד החינוך. אני בעלת ותק של עשור בשוק הפנסיוני. מילאתי תפקידים מגוונים: מנהלת מחלקת תביעות במבטחים הוותיקה, עבודה במחלקה האקטוארית במבטחים ותיקה, הקמה וניהול מחלקת תביעות פנסיה בקרן הפנסיה מבטחים החדשה, הכשרות והדרכות לארגונים.

"לאחרונה קיבלתי רישיון סוכנת ביטוח פנסיוני והצטרפתי לסאל. פתחנו את משרדנו החדשים בקיבוץ יגור. סאל הינה קבוצת סוכנים בעלי ניסיון המתמחים בניהול סיכונים לפרט, למשפחה ולחברות ונותנת פתרונות ביטוח לכל מקרה, תכנון פנסיוני, פיננסים ופרישה. אנו עובדים לפי מודל חדש בו השלם גדול מחלקיו. זאת הדרך להתמודד עם השינויים, להיעזר אחד בשני, לחזק מקצועית את הידע ואת המומחיות שלנו וליצור שיתופי פעולה. אנו יוצרים ביחד בסיס כלכלי איתן ויציב.

"חשוב לי לתת יחס אישי ולהכיר כל לקוח. להישאר כל הזמן עם היד על הדופק ולהתאים את עצמי וכמובן את הלוקחות לחידושים בעולם הביטוח, הפנסיה והפיננסים."



לאופר שלו. "אל תמכור - תפתור!" - צילום: עומר שלו

מה את אוהבת בתחום?

"את היכולת ליצור ולתכנן, לקחת עולמות תוכן רחבים מתחום הכלכלה, סיכונים ואקטואריה, מיסוי, חוקים וחקיקה, רגולציה ועוד, ולשלב אותם יחד למשהו שיש בו משמעות אנושית בלתי שרירות אובייקטיבי, אמין ומיטבי לטובת הלקוח. הביטוח דורש בלי הרף להתעדכן, להשתלם ולשמור על מצוינות מקצועית. זה תהליך מאתגר בלי סוף ובאותה העת מעצים ומרגש. אני מוצאת משמעות רבה בכנסים המקצועיים של לשכת סוכני ביטוח, לעדכונים המקצועיים, סיעור

המוחות, חידושים וכלי עבודה חדשים."

דוגמה להצלחה שלך בתחום?

"הדוגמה היא מעבודתי בענף כמנהלת תביעות, מהצד השני של המתרס אותו פוגש סוכן הביטוח בעבודתו היומיומית. תפקידי היה לפעול לפי הכללים והתקנות וליישב תביעה לפנסיית זקנה, אובדן כושר עבודה (נכות) או שארים, ויחד עם זאת להבין את הצד האנושי ולתת שירות מקצועי ומדויק. לעיתים העובדות אינן חד משמעיות ויש תהליך שלם של ברור ומיצוי זכויות. ההחלטה לא תמיד קלה אבל אני יודעת שעשיתי כל שביכולתי במסגרת הנתונה לעזור וכן לשלם תביעות במידה והזכויות מוכחת ועם זאת לשמור על האינטרס של כלל העמיתים והקרן ולא לפגוע בזכויותיהם."

איפה את רואה את עצמך בעוד 10 שנים?

"כחלק ממרכז הנותן שירות רב תחומי, מכלול של פתרונות ביטוחיים, טיפול פנסיוני ופרישה, וכן בכל ההיבטים הפיננסיים ואף מעבר."

איך את רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"סוכן העתיד צריך לדאות את עצמו מכוון צרכים ולא מוצרים. המחויבות שלנו כסוכנים תמיד לטובת הלקוח. המקצועיות מעל לכל. אנו אמורים לדאוג לשקט הנפשי של הלקוחות שלנו. הדגש הוא על הקשר האנושי שהוא הבסיס להמשך הדומיננטיות של הסוכן בעולם הביטוח. הערך המשמעותי הוא מעקב אחר תיק ביטוח. מה שנכון היום לא בהכרח נכון מחר. במילים אחרות אל תמכור - תפתור.

"ולסיכום, לרפורמות הבלתי פוסקות בענף, לתחרות בשוק החופשי ולשינויים שהם השחקן הראשי יש השלכות עליו. אם נשכיל להביןם נוכל להקטין את הנזק וליצור יתרונות."

השתתפות עצמית

◀ השבוע הסתיים אחד הקורסים המוצלחים ביותר במכללה לפיננסים וביטוח - קורס גישור. הקורס כלל 60 שעות הוראה, בנוסף לעוד 12 שעות סדנאות מעשיות. **רונן דינאל**, מנהל המכללה: "המכללה מציעה העשרה מקצועית לסוכני הביטוח חברי הלשכה, זאת בעזרת שורה של השתלמויות, סדנאות וקורסים שונים. השנה, בניגוד לעבר, נפתחו עשרות קורסים בנושאים כמו: דירקטורים, גביית שכ"ט, מיסוי, בניית תיק פנסיוני, אקסל, ועוד. קורס גישור היה אחד הראשונים מסוגו במכללה". המשתתפים קיבלו תעודות הסמכה בגישור, בטקס חלוקת התעודות הדודו המשתתפים על יוזמת המכללה לפתיחת הקורס המרתק, ושיבחו את פועלם של מנהליה בעשייה חדשנית לטובת חברי הלשכה. סו"ב **חנה פרידמאן-יערב**, יו"ר המכללה, אמרה למשתתפים: "אין לי ספק שתוכלו

להשתמש בכלים הרבים שרכשתם במשך עשרת המפגשים בחיי היומיום, בבית, בעבודה, עם חברים ועם לקוחות. מי מכם שיחליט יוכל להמשיך ולהתמחות ליצור אפיק נוסף לפרנסתו".

◀ בתחילת 2019 יחל סבב מינויים חדש בחטיבת הלקוחות של מגדל. המנהלים החדשים שייכנסו לתפקידם יחליפו בתפקידם את **אודי לקסר**, מנהל מרכז, **ועודד רפפורט**, מנהל מרחב ירושלים, שהודיעו על פרישה בתום



דינאל כהן



שנות עבודה רבות בחברה.

גיל שריי, ששימש עד עתה כמנהל מרחב סוכנויות, יעבור לשמש כמנהל מרחב מרכז; **דן אמיר**, ששימש עד עתה כמנהל המכירות במרחב סוכנויות, יעבור לשמש כמנהל מרחב סוכנויות; **עופר בקר**, ששימש עד עתה כמנהל המכירות במרחב ירושלים, יעבור לשמש כמנהל המרחב.

◀ **דיויד ארנון** מקבוצת הראל, יחליף את **דינאל כהן** כמנהל אגף הבריאות בכלל ביטוח. ארנון ימונה גם למשנה למנכ"ל. המינוי כפוף לאישור דירקטוריון כלל.

כהן עצמו מיועד להחליף את **בני שיזף** כמנהל אגף החיסכון לטווח ארוך בחברת הפניקס. ארנון משמש בחמש השנים האחרונות כמנכ"ל סוכנות הביטוח **הראל סטנדרד**, המתמחה בעיקר בתחום ביטוחי הבריאות. לפני כן היה סמנכ"ל בכיר האחראי על תחום השיווק ועוד לפני כן ראש זרוע הסוכנויות שבבעלות קבוצת הראל במשך שלוש שנים. תפקידו הראשון בחברת הביטוח היה מנהל במחלקת השיווק האסטרטגי.

איך לא סיפרו לי? על הפתעות לא נעימות שמתגלות בחיסכון הפנסיוני בעת הפרישה



ס"ב אייל רחוביצקי

הוא ישמור את הכסף, ואשיג עבורו פטור כדי שיוכל להוות את כל היתרה. כאשר הבין את כל המשמעויות הכלכליות החליט לבסוף לא ללכת לכיוון שיסכן את ההשקעה שלו, והעדיף להשאיר יותר לאשתו ולילדים במידה ויקרה משהו. בשבוע שעבר הגשתי את התיק לטיפול במס הכנסה.

יש המון נושאים שצריך לקחת בחשבון כאשר נערכים לקראת הפרישה. צריך להבין מה המטרות הכלכליות, מה החובות הקיימות כולל החובות המוסריות כלפי הילדים והמשפחה. צריך להבין לעומק את סוגיות המיסוי והאפשרויות השונות, להכיר את סל המוצרים הפנסיוניים הישנים והחדשים, וחשוב להסתכל אל החיים באופן מפותח גם בהיבט הבריאותי ולכסות את כל הגזרות. תכנון כלכלי הוליסטי או תכנון לפרישה יכולים לעזור לממש את כל היעדים הכלכליים של הלקוח, לחסוך לו פעמים רבות כסף רב ועוגמת נפש, וליצור לסוכן הביטוח המפנה מקור לפעילות פיננסית וביטוחית משמעותית חדשה.

הכותב הינו מומחה בתכנון פרישה, חבר ועדת הפיננסים בלשכת סוכני ביטוח

ואיננו. יש קצבה מובטחת עד סוף חייו ואפילו הבטחת 240 תשלומים כמינימום, אבל המיליון שקל כבר לא שלו. הרופא רצה לדעת מה לעשות כי תכנון להשתמש בכספים להשלמת בניית בית. כמוכן שנאלצנו למצוא פתרונות אחרים.

המהנדסת: "ואם אשנה את דעתי, הרי אוכל לשנות את מסלול הקצבה באמצע?". היום אנשים רגילים להיכנס לעסקאות שניתן לסגת מהן לאחר תקופה. לשנות מסלול משכנתא, להחליף מסלול בחבילת הסלולרי, ואפילו לעבור קופת חולים. אבל לשנות מסלול קצבה לאחר שהתחלת לקבל קצבה זה לא אפשרי. המהנדסת שלנו נאלצה להגדס מסלול חדש. והרי אם תיקח מסלול ללא שארים תקבל קצבה גבוהה הרבה יותר, אבל בן הזוג שיושב לצידה לא יקבל כלום.

מנכ"ל העירייה לשעבר: "אני רוצה לקבל פטור מירבי ממס על הקצבה, ולקחת עוד קצבה מתוך החיסכון הפנסיוני". לאחר שעברנו על הצהרת הבריאות שאלתי אותו שוב אם הוא בטוח. הוא סיפר שעובר טיפולים, ושסובל ממחלה כרונית שכבר כיום מגבילה אותו. התיק שכב אצלי תשעה חודשים, ולאחר כמה שיחות ובידורים הגענו להחלטה שונה.

ולנו מכירים את הרגע שבו אנו תופסים את הראש ואומרים: "איך לא סיפרו לי?". בתחום הפרישה אני נתקל מדי יום בהפתעות כאלה. אנשים לא מאמינים שזה מה שעשו, בעיקר כי לא סיפרו להם פרט קטן וחשוב, שממנו אין דרך חזרה. בדיוק כמו בשחמט. השבוע אחלוך אתכם כמה סיפורים קטנים שגם מהם לא הייתה דרך חזרה.

הרופא ואשתו: "תבדוק בבקשה מה המצב עם מיליון השקל שהשקעתי בהראל". ברור שאבדוק, והרי אני בונה עבורך תכנית כלכלית, נגלה את הכל בנתוני המסלוקה. לאחר כמה ימים אני פותח את המחשב ומגלה שאין מיליון שקל בהראל. יתרה מזאת: אין בכלל תכניות בחברה. מבקש מהלקוח לשלוח לי את כל הדוחות שיש לו, והרי הוא טוען שיש לו השקעה בהראל. מיליון שקל לא נעלמים פתאום.

לאחר ששלח לי את הדוחות מהראל, אני מבין שאין מה לבדוק, וברור לי שלא הסבירו ללקוח על מה מדובר. הלקוח השקיע מיליון שקל במוצר לקצבה ומקבל כבר מספר חודשים הכנסה קבועה. כשהגיע לפגישה נאלצתי להסביר שהיה כסף

האוצר והתקשורת רוצים לפגוע בסוכנים ופוגעים בציבור



ס"ב רון קשת

כמה פנסיה צברה עד נקודה מסוימת, וזאת מבלי להתייחס להפקדות האמיתיות, נגיע ל-84 שקל בחודש.

בנוסף, התרחשה התקפה חזיתית על סוכני הביטוח, שלתפיסתו של אמסטרדםסקי הם מקור כל הרע. השניות הבודדות שבהם דורון הורנפלד הסביר באופן מתומצת ושקול את השיקולים שיש לסוכני הביטוח במתן הכוונה ללקוחות היו מעטים מידי ולא הצליחו לחפות על הרושם הכללי של גולני הציבור.

אז מה עושים, אין לי כל מחלוקת עם מי שמתכוון להוכיח את מר אמסטרדםסקי בדרכים כאלו או אחרות. ההחלטה שלי או שלנו היא אחרת. מאחל לכם סופשבוע נעים ושלעולם לא תצעדו לבד.

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

היו מסבים נזק לסוכני הביטוח ובעיקר ללקוחות. מה הנוק לציבור? לדוגמה, בקרב האוכלוסייה החלשה שמתמודדת עם קשיי היום-יום ישנם מקרים רבים שבהם מתרחשים פדיונות של כספי פיצויים בכל עזיבת עבודה. אין צורך להרחיב על הנוק לפנסיה של העובדים הללו כשיפרשו. שומרי הסף היחידים שעומדים בין השטות שהעובדים עושים לבין האפשרות לשמור את התוכנית ולעבור הלאה למעסיק הבא הם סוכני הביטוח.

האם הרצון של האוצר לפגוע בסוכני הביטוח שווה את הנוק לציבור? תהיו אתם השופטים.

2. הנקודה השניה בה ארצה לעסוק היא סדרה בת ארבעה פרקים של **שואל אמסטרדםסקי**, ראש הרסק הכלכלי של כאן 11.

בסדרה נראו מספר אי דיוקים שאינם נובעים מחוסר ידע. אם יורשה לי, זאת מגמתו של הכתב במשך שנים. גם הוא ידע שכאשר אתה בודק רוח פנסיה של בחורה צעירה בת 30 כדי להבין

1. הנקודה הראשונה בה ארצה לעסוק השבוע היא פסק הדין של בג"צ שניתן בנושא 'צירוף לרבים'. ההליך נפתח כתוצאה מבג"צ שהגישה לשכת סוכני ביטוח בשל הכוונה לבצע שינוי רטרואקטיבי.

בשנת 2008 נכנס לתוקפו חוק פנסיות חובה שמטרתו הייתה להחיל פנסיה בעיקר על השכבות החלשות שלא היו מבוטחות. בשלב ראשון היה מדובר בסכומים פועטים, מה שלא היה כדאי כלכלית.

האוצר הגיע להסכמה שניתן יהיה להעביר רשימות עובדים מבלי החובה להיפגש אתם ולבצע בדיקת צרכים כפי שמתחייב לגבי כל לקוח אחר. היו בזה גם יתרונות רבים לציבור הרחב כמו האפשרות להתקבל לביטוח בקרן הפנסיה למי שלא היה במצב בריאות תקין, תוך הסתייגות ממצבו הבריאותי בחמש השנים הראשונות.

הדברים התנהלו כשורה עד שבאוצר החליטו לערוך שינויים בהליך שבו זה התנהל עד כה ובכך

באירופה פועלים להאחדת תקנות הביטוח למל"טים

ארגון חברות הביטוח ומבטחי המשנה באירופה INSURANCE EUROPE החליט לפעול להאחדת התקנות ביחס להפעלת המל"טים (מטוס ללא טייס). הוא הגיש הצעתו לנציבות האיחוד האירופי המטפלת בנושא גיבוש תקנות ההפעלה במדינות אירופה.



מחסור במידע לגבי מל"ט

ארגון חברות הביטוח האירופי ציין כי הוא מגלה אופטימיות ביחס לשימוש במל"טים, אשר משמשים גם ככלי עבודה חשוב. בנוסף, הם מהווים פוטנציאל לחדשנות במגוון סקטורים וליצירת מקומות עבודה חדשים. אולם, הארגון מציין כי ההבדלים ביחס לפתרונות המשפטיים ביחס להפעלת המל"טים והאחריות המשפטית יכולה לפגוע בצמיחת הענף. בחלק ממדינות האיחוד האירופי מתקשות חברות הביטוח לתת כיסוי ביטוחי לנזקים שייגרמו על ידי המל"טים או אחריות בשל מחסור במידע על השימוש במל"טים וחוסר בהירות לגבי אופן הרישוי.

תאגיד הענק היפני סופטבנק מתכנן כניסה לעסקי הביטוח

סופטבנק, המתמחה בהשקעות היי טק, מתכנן כניסה לעסקי הביטוח. היא רוצה לנצל את מערך השיווק שלו למכירת פוליסות ביטוח למיליוני צרכנים ביפן ולצרכנים במדינות אסיה. בשלב ראשון, עומד סופטבנק להיכנס למערך התשלומים הפיננסיים הדיגיטליים, ולעקוף את הבנקים. הקונצרן רוצה להשיג נתח ממערכת התשלומים ביפן. סופטבנק ניהלה בעבר משא ומתן לרכישת חבילת מניות בסוויס רי, אבל נתגלו חילוקי דעות ביחס למחיר ומעורבות היפנים בענקית הביטוח, דבר שהוביל לכישלון העסקה.



ניצול מערך השיווק

shutterstock: צילום

לוח הביטוח

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

סוכנות מאזור השרון מעוניינים לקנות תיק חיים ואלמנטרי, טל: 0504835656. הצעות לשלוח: klinair24@gmail.com

סוכן ביטוח מעונין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי וביטוח חיים פתוח לכל סוגי המודלים. מייל: bgo1601@gmail.com

סוכנות ביטוח ותיקה ומנסה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי במגוון רחב של אפשרויות יצירתיים. dudi@gamafinansim.co.il 050-5368629

סוכנות ביטוח צעירה אנרגטית ומצליחה מעוניינת ברכישת תיק ביטוח חיים בעלי ניסיון בתחום סודיות מובטחת טל' 054-6780806 מייל: kobe@pro-gress.co.il

סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינים לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח לשלוח הצעות למייל: silvi999999@gmail.com

סוכנות ביטוח באזור השפלה מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים/אלמנטרי/במל טלפון 0524297816

agins51@gmail.com סודיות מובטחת

סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינים לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח ארוכי טווח לשלוח בקשות למייל: פור יו סוכנות לביטוח מאזור המרכז, וירושלים, מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 0528741331

Michael@b4-u.co.il סודיות מובטחת

סוכנות ביטוח ותיקה ומנסה 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

גבוהה 40 מ"ר נטו. המיקום נהנה מתחבורה ציבורית ונגישות נוחה ליציר תנועה מרכזיים לפנות לאיצי ziperen@walla.com מייל: 0544-297685

להשכרה משרד מסודר קומפלט בבנין משרדים מפואר בראשון לציון הרצל 91 מס' החדרים: 3.

בנוסף חניה צמודה ומקורה. סה"כ גודל: 40 מ"ר למשרד קיים במשרד מיזוג מרכזי, מערכת אזהקה, מצלמות, והוט חדיש חיבור רשת מחשבים. מועד כניסה אפשרי החל מחודש יוני. הערה - קיימת אופציה לפצל את המשרד ל 2 חדרים + חדר בודד. לפרטים נוספים אורז: 052-2496104

להשכרה כדייר משנה, בסוכנות לביטוח. התפנה 1-3 חדרים גדולים, מרווחים ומוארים (מ 11 מטר ועד 45 מטר נטו). אפשרות לשל"פ, אפשרות לקבל גם מרוהט. אפשרות להפעיל גם מוקד מכירות מוכן עם כל התשתיות עמדות מכירה, הקלטה שיחות המחיר כולל כל המיסים. חודש בחודשו. המשרד ממוקם בראשון לציון, ליד קניון הזהב / סינמה סיטי. גישה לתחבורה ציבורית, חניה חופשית. לפרטים - שלמה shlomo@ks-ins.co.il 052-2944888

סוכנות ביטוח ותיקה העוסקת בביטוח אלמנטרי וחיים מעוניינת לשכור משרד בשיטת סוכן נוסף בסביבת הישוב שוהם, יהוד, איירפורט סיטי עם אפשרות לשיטת פקידות ועוד. לפרטים: meir@dolphin-ins.co.il

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

מפגש הכנה למכירת תיק ביטוח. סוגים של מתווה עסקה והצד הפסיכולוגי. גשר מיוזמים ורכישות בביטוח dani@gsr.co.il

סוכנות מובילה רכושת תיקי ביטוח בכל הענפים, בכל הארץ מכפילים גבוהים במיוחד טל: 052-8033305

או בתחילת הדרך, המעוניינים לבנות תיק עצמאי ולהתפתח. שכר גבוה למתאימים. ק"ח - alexg@dorot-ins.co.il

לבית סוכן בחיפה דרושים: סוכני ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי בעלי רישיון, ייתנו אפשרות לסטאגרים המעוניינים לבנות תיק עצמאי המתאימים ייהנו מעמדת עבודה והגדלת הרווחיות, תוכנת ניהול לקוחות מתקדמת, שירותי תפעול ותמיכה מקצועית. dudi@gamafinansim.co.il 050-5368629

סוכנות ביטוח עם צוות צעיר ודינמי מעוניינת לרכוש סוכן /סוכנות בתחום אלמנטרי ו/או חיים. ניתן גם ליישם מודל של שיתוף פעולה או אופציות אחרות. Yaniv@ikeshet.co.il

רוצים גם לעבוד בשעות הנוחות שלכם? גם להרוויח אחלה כסף? וגם להתחיל לעבוד במקצוע? אנחנו מחפשים מתאים/ת פגישות לחברה פיננסית פתחה תקווה. ידע בפיננסים וביטוח יתרון. שעות עבודה מאוד גמישות, אפשרות עבודה (חלקית) גם מהבית. שכר בסיס + בונסים לפרטים: 054-9192174

שכירות משנה

להשכרה בפתח תקווה על ציר דבונסקי, במקום גניש, חדרים (מסד 30 עד 20 מ"ר) משרדים/מרוהט/ים, עם כל הציוד והשירותים הנלווים הנדרשים לסוכן ביטוח. (אינטרנט, מכינה, חדר ישיבות ועוד) במחיר החל מ-645 ש"ח-מ"מ לחודש, (כולל חשמל, ארנטה, מים, ניקיון). אפשרות לשכירת חניה פרטית בבנין עצמו. לפרטים: זי 0522998888

בנתניה, להשכרה כדייר משנה בסוכנות ביטוח. מקום מרווח ומזוין עם כל התשתיות מחיר מדהים, לפרטים נוספים dani@gsr.co.il

באזור התעשייה המתפתח של העיר אזור במיגדל "אפריד סנטר" קומה 13 משרד חדש ברמת גימור

דרושים

לחצי משרה בשעות הבוקר בסוכנות ביטוח ברמת גן, דרושה פקידה לתחום חיים, פנסיה ובריאות נסיון חובה. עבודה מול לקוחות בתפעול, שינויים, הפקות, פדיונות, תביעות. יש לשלוח קורות חיים ל- calvos@bezeqint.net

למשרד ביטוח ותיק במתחם הבורסה, ברמת גן דרושה עובדת דוברת רוסית בתחום אלמנטרי למשרה מלאה, רצוי עם נסיון. נא לשלוח קורות חיים - valar2905@gmail.com

לסוכנות ביטוח ותיקה באשדוד דרושה רפרנטית/ עוזרת מקצועית למשרה מלאה או חלקית ashbit22@walla.co.il

לסוכנות ביטוח באשדוד דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי מנסה במיוחד בביטוח רכב. קורות חיים למייל: sharlitz66@gmail.com

דרושים לסוכנות ביטוח בצפון: מנהל תיק, שיווק פנסיוני בעל רישיון, מנהל שיווק סוכנים ופקידת שיווק למחלקת טלמרקטינג ק"ח: shay@klauzner.co.il

סוכנות ביטוח עם צוות צעיר ודינמי מעוניינת לרכוש סוכן /סוכנות בתחום אלמנטרי ו/או חיים. ניתן גם ליישם מודל של שיתוף פעולה או אופציות אחרות. Yaniv@ikeshet.co.il

דרושה רפרנטית ביטוח חיים ובריאות למשרה חלקית, להפקה תביעות וניהול שוטף של התיק כולל תיאום פגישות ושיווק לקוחות קיימים קורות חיים למייל jobs@yeadim-bit.co.il

למשרד סוכן באזור השרון דרושה/פקיד/ת אלמנטרי למשרה מלאה/אורח משפחתית + תנאים טובים. לפרטים יש לפנות לאבי בן חורין Avi377@bezeqint.net

לסוכנות בוטיק באשדוד דרושים בעלי רישיון פנסיוני למשרת ניהול תיקי לקוחות מתאים לסוכנים בצמיחה