



לשכת סוכני ביטוח
בישראל (ע"ר)

הכיסוי השבועי

כל מה שאתם צריכים לדעת

גליון מס' 30 | 6.1.2026



הכיסוי השבועי בקצרה

הבחירות ללשכת סוכני הביטוח יתקיימו ביום רביעי, 14.1.2026

ניתן להצביע ישירות מהנייד או מהטאבלט, אבל מומלץ להצביע בנוחות מהמחשב, בצורה נגישה ופשוטה. בנוסף, ניתן יהיה לבחור ולהצביע גם באתרי ההצבעה, פרסום בנושא יצא בקרוב. זו הזדמנות אמיתית לקחת חלק, להשפיע, ולבחור את הדרך והכיוון של הלשכה בשנים הקרובות.

לסרטון ההדרכה על תהליך ההצבעה, [לחצו כאן](#)
לאתר הבחירות וצפיה במועמדים [לחצו כאן](#).

פותחים שנה – מתחילים בהסדרת דמי החבר!

הגבייה לשנת 2026 נפתחה!
זה הזמן להסדיר את דמי החבר ולהמשיך ליהנות מכל מה שמגיע לכם כחברי הלשכה: ההטבות, הפעילות המקצועית, הייצוג החזק מול הענף ועוד.
תשלום דמי החבר מתבצע באמצעות קישור נוח לתפעול, בכמה דקות בלבד.
לתשלום לחצו כאן

תזכורת: עיכוב בתשלום עלול לגרור צבירה של עד 13 חודשי חברות בפועל, מומלץ להסדיר את התשלום כבר עכשיו, בראש שקט.

לכל שאלה ניתן לפנות לרינה: 03-636-6524

עקבו אחרינו גם באתר הלשכה וברשתות החברתיות

www.insurance.org.il





הכר את היועץ :

האומרים שצומצים צצות הסוכנות והסוכנים

במסגרת המדור החדש, אנו מזמינים אתכם להכיר מקרוב את היועצים שמלווים את חברי לשכת סוכני הביטוח. במדור החדש נביא לכם ראיון קצר עם אחד מהיועצים, שיספר על תחום ההתמחות שלו, את מי הוא פוגש, מה כדאי לדעת, ומה הטיפ הכי חשוב שהוא מעניק לסוכנים. והפעם, תכירו את עו"ד אסף יצחקי, יועץ לשכת סוכני הביטוח לענייני חוזים, הגנת הפרטיות והלבנת הון. בן 37, נשוי, תושב פ"ת.

"עבודה מסודרת ואחראית, גם כשהיא מאתגרת, מביאה לשקט נפשי, לצמיחה ולהישגים משמעותיים בעולם הביטוח."

מה הסוכן/נת צריך לדעת לפני שהוא פונה אליך?

מה שחשוב לי הוא שהסוכן יידע שהוא לא לבד. גם אם הוא לא בטוח מה לשאול או מאיפה להתחיל – אני שם בשבילו. מקשיב, מברר ושואל את השאלות הנכונות, כדי להתאים את הפתרון בדיוק לצרכיו. תמיד זמין, ומוכן גם להגיע אליו לסוכנות.

איך הגעת לתחום שבו אתה עוסק?

כמעט כל בני המשפחה שלי סוכני ביטוח, כך שהתחום תמיד היה חלק מהבית. כעו"ד עצמאי, היה לי טבעי להתחבר לעולם הזה בזכות ההיכרות הקרובה, העניין האמיתי והפוטנציאל העסקי שזיהיתי בו. המקצוע מאפשר לי להביא ערך משמעותי, לייצג בצורה מדויקת ולהוביל תהליכים בעלי השפעה.

מה הם הנושאים המרכזיים שסוכנים פונים אליך לגביהם?

סוכני ביטוח פונים אלי בעיקר בנושאים משפטיים ורגולטוריים מורכבים, כולל הכנת הסכמים ושיתופי פעולה, ייעוץ בניהול סיכונים, טיפול במשברים והכוונה בנושאים משפטיים ועסקיים המשפיעים על פעילותם היומיומית. בנוסף, אני מסייע לסוכנים בפתרון קונפליקטים ומלווה ביוזמות ומיזמים חדשים.

טיפ אחד חשוב שכל סוכן ביטוח חייב לדעת

אני ממליץ לבנות תוכנית אכיפה וציות עם נהלים מסודרים, הדרכות ויצירת מודעות לשמירה על הוראות הדין, כדי למנוע חשיפות משפטיות פוטנציאליות.

מה כוללת עבודתך כיועץ חברי/ות סוכני הביטוח?

בעבודתי כיועץ בלשכה, אני מלווה סוכנים בשטח, נהנה לבקר בסוכנויות ולזהות הזדמנויות לייעול תהליכים. אני מעניק ערך מוסף משפטי ורגולטורי, מסייע במצבי משבר ומלווה אותם בתהליכים ארוכי טווח. בנוסף, אני מכין הסכמים ושיתופי פעולה בין סוכנים, מעביר הדרכות ומתמודד עם אתגרים מורכבים שהסוכנים לא תמיד מצליחים לפתור בעצמם.



הכר את היועץ :

האומרים שעומדים לצד הסוכנות והסוכנים

מה אתה הכי אוהב בעבודה עם הסוכנים?

אני אוהב במיוחד את העבודה עם סוכני הביטוח כי הם לא פראיירים – מדברים בגובה העיניים, ישרים ואמיתיים. לתת ייעוץ לאנשים עם ניסיון וידע עשיר, שראו וחוו הרבה בעולם הביטוח והפיננסים, זה אתגר שמעניין אותי, ולעיתים גם הזדמנות להראות שיש דרך אחרת. בסופו של דבר, האנשים בתחום הזה הם מהמיוחדים באמת, וזה מה שעושה את העבודה שלי כל כך משמעותית ומספקת.

ספר על מקרה ייחודי או מעניין שנתקלת בו כיועץ

סוכן ביטוח פנה אליי לאחר שניסה לסייע במשך תקופה ארוכה ללקוחו בטיפול בלתי מוצדק של פוליסת ביטוח בריאות קבוצתית. כשהתברר שמדובר במקרה מורכב, ביקש הסוכן להיעזר בשירותיי. במסגרת הטיפול ניתחתי לעומק את כל הוראות הדין, התקנונים והפוליסות הרלוונטיות, והצבתי בפני הגוף המוסדי טיעונים משפטיים ברורים שהדגימו כי הביטול מהווה הפרה בוטה של הדין. הגוף שינה מקצה לקצה את עמדתו, כשהוא חשש מפני תביעה ייצוגית, והשיב את הכיסוי לפוליסת הבריאות ופיצה את הלקוח. מקרה זה מדגים את חשיבות הליווי המשפטי המקצועי, ההכרה בפרטים הקטנים והיכולת להגן על זכויות הסוכנים והלקוחות גם מול גופים מוסדיים גדולים.

מה הטעות הכי נפוצה שאתה רואה אצל סוכנים בתחום שלך?

הטעות הנפוצה ביותר שאני רואה אצל סוכני ביטוח היא שהם פונים לייעוץ משפטי רק בשלב מאוחר, אחרי שכבר נוצרו בעיות, במקום לבנות מראש בסיס חוזי ועסקי איתן עם ליווי משפטי נכון מההתחלה. קצת כואב לי על כך, כי אילו היו פונים אליי מוקדם יותר – היו חוסכים הרבה זמן, אנרגיות ומשאבים מיותרים.

כיצד השתנה התחום שלך בשנים האחרונות ואיך זה משפיע על הסוכנים

בשנים האחרונות חלו שינויים רגולטוריים משמעותיים, במיוחד בתחום הגנת הפרטיות, שמחייבים סוכני ביטוח להשקיע הרבה יותר זמן ומשאבים בהתמודדות עם דרישות חדשות. העומס הרגולטורי מגיע לא רק מרשות שוק ההון, אלא גם מגופים רגולטוריים נוספים, ולכן חשוב שכל סוכן יבצע מיפוי סיכונים מותאם אישית – בהתאם למאפייני העסק שלו, גודל התיק והכלים שברשותו – כדי ליישם את השינויים בצורה יעילה. לא תמיד כדאי לעשות דברים לבד, במיוחד כשאפשר לגייס איש מקצוע מתאים שיחסוך זמן ומאמץ. בזמן הזה אפשר להתמקד בגיוס לקוחות חדשים במקום להיתקע בהטמעת רגולציה.

סוכנים וקריסות הטבות חודש ינואר ממתנות לכס. כאן

2026

שובר מסעדות



ש במחיר 65
בשווי 100

לרכישה >>

שובר ל- WOLT



ש במחיר 35
בשווי 50

לרכישה >>



"התו המלא" רמי לוי



ש במחיר 450
בשווי 500

לרכישה >>



שובר לניצת הדובדבן



ש במחיר 80
בשווי 100

לרכישה >>



שובר לרשת גוד פארם



ש במחיר 12
בשווי 150

לרכישה >>



CORPORATE שובר CARD



ש במחיר 400
בשווי 500

לרכישה >>

שובר להצגה בבית ליסין



ש במחיר 65
בשווי 250

לרכישה >>

בשבילכם ועבורכם,
אורון מכלוף - יו"ר
הוועדה
לקשרי סוכנים

שובר לרשת GOLF



ש במחיר 65
בשווי 100

לרכישה >>



לצפייה בכל הטבות המועדון
היכנסו לאתר >

עוד אין לכם כרטיס אשראי CORPORATE?
להזמנת כרטיס >

או בטלפון 03-6364645

מערכת האוטומציה בוואטסאפ

של לשכת סוכני הביטוח

המערכת שתהפוך כל סוכן ביטוח למכונה משומנת שמייצרת יותר לקוחות, יותר מכירות ופחות מאמץ – מבית ETX Global ולשכת סוכני הביטוח.

חידושי ביטוחים אוטומטיים – המערכת עוקבת, פונה ומחדשת עבורך



צ'אטבוטים חכמים לשירות מיידי 24/7



הודעות וואטסאפ אישיות בלחיצת כפתור



קמפיינים מתוזמנים מראש – גם כשאתה לא במשרד



מערכת דיוור חכמה עם רשימות שמורות שמגדילות מכירות



כשאתה נותן למערכת לעבוד בשבילך-

אתה נשאר פנוי לסגור את
העסקאות הגדולות באמת

לשכת סוכני הביטוח בישראל
(להלן: "הלשכה"), אינה אחראית
לטיב השירות ו/או לטיב ואיכות
המוצרים המפורטים ואשר
יסופקו על ידי הספק, לרבות לגבי משך
אספקת אותם מוצרים ו/או שירותים.

לפרטים נוספים
לחץ כאן



חדש!

המכללה לביטוח ופיננסים

של לשכת סוכני ביטוח בישראל



הדור הבא של סוכני ביטוח מתחיל כאן סוכן PRO

מרשיון לעסק מצליח

רבים מהסוכנים, גם הוותיקים שבהם, לא קיבלו מעולם הדרכה מקיפה ואיכותית בכל מה שנוגע לפן המכירתי, המנטלי והשירותי

סוכן PRO נבנה בדיוק למטרה הזו -
להפוך אותך מסוכן שעובד קשה
לסוכן מקצוען שמוכר, שומר לקוחות ומייצר הפניות.

נושאי הלימוד בקורס

- ☑ תכנון פיננסי ללקוח
- ☑ טיפול בהתנגדויות
- ☑ סדנת אינטגרציה
- ☑ שיווק דיגיטלי
- ☑ רגולציה וכלים טכנולוגיים
- ☑ בניין מוניטין ומיתוג
- ☑ שימור, יתור וניהול לקוחות
- ☑ ניתוח תיק סיכונים

מנהל אקדמי

סטס אוסטרובסקי

מרצה בכיר בעל ניסיון להכשרת מפקחי רכישה

נבחרת המרצים

אדוה חנקין | טל דן | יובל פנקס | חני שפיס
אוהד יוגמן | מריאטה זכריה | ירדן פלד | דורון הורנפלד

לפרטים ולהרשמה <

מועד פתיחה

01/02/2026

ימי ראשון | 16:30-20:30

בשיתוף
מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

מחיר מיוחד! לחברי הלשכה

רח' המסגר 42 תל אביב | 073-7966656 | limudim@insurance-college.co.il

ליסוב ביטוח

לשכת סוכני ביטוח
בישראל (ע"ר)

כרזת האמת רק סוכן ביטוח רשום באשכח סוכני הביטוח

האם שמעת על ההרחבות הייחודיות של ביטוח האחריות המקצועית לחברי הלשכה?

פוליסה רחבה במיוחד, המעניקה לך שקט מקצועי וביטחון אמיתי



פוליסת Run-Off
ללא עלות למבוטחים
5 שנים ברציפות ומעלה



כיסוי מטריה משלים
עד 4 מיליון ₪
למקרה ו-8 מיליון ₪ לתקופה



פטור מלא מהשתתפות
עצמית במקרה של
דחיית תביעה



תאריך רטרואקטיבי
מיום קבלת הרישיון

לפרטים נוספים הקליקו >

ועל מיזם הלשכה בתחום החבויות, שמעת?

לפרטים נוספים הקליקו >

לפרטים והצטרפות: אריאל ארז | מנהל עסקים, סוכנות ליסוב (1993) בע"מ

lisov@insurance.org.il ✉ www.insurance.org.il 🌐 03-636-6508 ☎



לשכת סוכני ביטוח
בישראל (ע"ר)

עקבו אחרינו
גם ברשתות
החברתיות!



למעבר לאפליקציה המבוקשת לחצו על האייקון

