



### יוסי מנור - נשיא הלשכה:

## המדרון החלקלק של קופות החולים

של קופות החולים. למה רק ביטוח? אולי יעברו לתיווך בהלוואות, אשראי חוץ בנקאי, מכירת רכב יד שנייה או כרטיסי טיסה? הרי הם לא עושים דבר למעט תיווך. אם כבר תיווך, אז למה לא ללכת עם זה עד הסוף? אכיפה צריכה להיות שוויונית. לא ייתכן כי לגבי אצל גורמים מסוימים ייאכפו החוקים ואילו אחרים יזכו להתעלמות מוחלטת של גורמי הרגולציה. אנו לא קוראים להפחתת הפיקוח, אלא להגברתו ולאכיפה שווה של החוק מול כל השחקנים בשוק.

במקרים אלה העובדות על השולחן. הרגולטורים רואים את העובדות ובוחרים לטמון את הראש בחול. כל מה שהם צריכים לעשות הוא לעצור את המדרון החלקלק בטרם יהפכו קופות החולים למועדוני חברים שיספקו כוכבים ונקודות על כל ביקור אצל הרופא.

הכתבה המלאה כפי שפורסם השבוע  
The Marker - ב

משווקות במרץ פוליסות מקיפות של ביטוחי נסיעות לחו"ל. במוקדי השירות הטלפוניים יש הפניה לרכישת ביטוח וגם בסניפי הקופות יש אפשרות לבצע רכישה של ביטוח נסיעות לחו"ל. קופות החולים מסתרות מאחורי תירוץ שקרי שהן לא אלה שמוכרות את הפוליסות, אלא רק מסייעות לחברת הביטוח לבצע את המכירה. גם פעולה זו אינה תואמת את החוק, מכיוון שהקופות נהנות במישרין או בעקיפין מעמלות בגין שירותי ביטוח, למרות שאינן מחזיקות רישיון כחוק. מכירת ביטוחי נסיעות לחו"ל בקופות היא מדרון חלקלק. מערכות המידע של הקופות יוכלו בעתיד ליצור דירוג של לקוחות שווים יותר ושווים פחות. המאפיין המרכזי של הדירוג לא יהיה רק גוון הזהב או הפלטינה של הביטוח המשלים, אלא כמה הכנסות נוספות הביא המבוטח לקופת החולים.

אני מציע להרחיב את מנגנון השייך

חוקים נועדו לאכיפה אחידה על כולם. לא יכול להיות שלגבי אדם אחד תהיה אכיפה ולגבי אדם אחר גורמי האכיפה יבחרו להתעלם מהחוק. איזו מחאה ציבורית היתה מתעוררת אם משטרת התנועה היתה מחליטה לאכופ את חוקי התנועה רק על מכוניות בצבע אפור או מכוניות של יצרן מסוים? אלא שבתחום הכלכלי בכלל ובתחומי הביטוח בפרט, גורמי האכיפה בוחרים להתעלם בצורה מכוונת מהפרות חוזרות ונשנות של החוק.

עונת הנסיעות לחו"ל בפתח וחשוב לכל מי שמתכנן לארוז את המזוודות לרכוש לעצמו ביטוח שיספק כיסוי לצרכים רפואיים בחו"ל. המחוקקים בישראל קובעים במפורש מי רשאי למכור ביטוח או לתווך במכירת ביטוח. קופות חולים, או בשמם החדש "שירות בריאות" לא נמצאים ברשימה זו. למרות שאינם ברשימה של הגורמים הרשאים לשווק ביטוח, קופות החולים

## המפקח על הביטוח סירב להאריך את הסכם הביטוח הסייעודי לחברי כללית

המפקח על הביטוח, ידין ענתבי הודיע שלא יאשר בפעם השלישית ברציפות הארכה אוטומטית של הביטוח הסייעודי לחברי כללית הניתן בחברת 'דקלה'. ענתבי העביר לאחרונה מכתב לכללית בנושא ובו טען שעל הקופה לשפר את פוליסות הביטוח הסייעודי, לרבות יציאה למכרז לבחירת מבטח. בכללית זועמים על החלטתו של ענתבי וטוענים שהוא מתנהג בצורה כוחנית ומטעה, לאחר שכבר שלח מכתב ובו דרש מכללית למכור את חלקה בדקלה בשווי 35%. המפקח אישר לכללית פרק זמן קצר לשיווק פוליסות הביטוח הסייעודי שלה, עד חודש ספטמבר הקרוב. לכללית שותפות עם קבוצת הראל, וענתבי מעוניין לפרקה בעתיד הקרוב.

## משרד המשפטים יאפשר השתתפות עצמית גם בביטוח חובה

במסגרת תזכיר חוק שפורסם השבוע משרד המשפטים בשיתוף עם המפקח על הביטוח, ידין ענתבי, צוין כי מבוטח שיבקש לרכוש ביטוח חובה, יוכל לבחור גם בפוליסה הכוללת השתתפות עצמית. סכום ההשתתפות ינוכה מתגמולי הביטוח המגיעים לנהג המעורב בתאונה, וכמו כן לא יופחת הפיצוי לנוסע ברכב שאינו הנהג או להולך רגל שמעורב בתאונה. הסכום ינוכה רק מפיצוי עבור נזקי כאב ואובדן כושר עבודה. החוק מצוין כי השתתפות עצמית תוביל לנהיגה זהירה יותר והפחתת תעריפי הביטוח, במיוחד לרוכבי אופנועים.

## מינויים חדשים

### שינויים ב'מגדל': דורן מושקוביץ מונה למנהל מכירות ארצי בריאות ופרט

מכירות בריאות ופנסיה במרחב מרכז של 'מגדל'. לפני זה שימש בתפקיד דומה במרחב ירושלים של החברה. לפני כניסתו לתפקיד עסק מושקוביץ בחינוך ובראשותו תואר ראשון בחינוך ותואר שני במנהל עסקים.

דורן מושקוביץ מונה למנהל מכירות ארצי בריאות ופרט ב'מגדל'. מושקוביץ יחליף את **בנצי צוקרמן** ויעסוק גם בתחומי הפרט. עד עתה, שימש מושקוביץ (43) כמנהל

### ד"ר שי שולוביץ' מסיים את תפקידו כמנהל אגף בריאות של 'איילון'

את תפקידו וכי הוא מעוניין באתגר חדש. ד"ר שולוביץ' יסיים את תפקידו עד אמצע ספטמבר וקיבל את ברכת הדרך ממנכ"ל 'איילון', **אהרון מרקוביץ**. עדיין לא ידוע מי יחליפו בתפקיד.

שינויים ב'איילון': **ד"ר שי שולוביץ**, סמנכ"ל ומנהל אגף הבריאות, פורש מתפקידו לאחר למעלה משנה בתפקיד. לטענת ד"ר שולוביץ, לאחר הקמת האגף הבריאותי החדש, הוא מרגיש שמיצה

### מחלוקת במו"מ בין הכללית לכלל בנושא הרחבת שירותי הפלטינום

בימים אלה מתנהל מו"מ בין חברת כלל בריאות הקשורה לקבוצת כלל ביטוח ובין שירותי בריאות כללית בנוגע להרחבת הכיסויים הביטוחיים של הכללית בשירותי הפלטינום. כללית דורשת לשנות את ההסכם שנחתם השנה ובו נקבע שכלל תעניק את הכיסוי הביטוחי לתרופות שמחוץ לסל הפלטינום וברצונה להרחיב את הכיסויים.

הצדדים מסכימים עקרונית על השינוי מאחר שההצטרפות אליו תחייב גם את מבוטחי ה"מושלם" ותהיה כדאית לשני הצדדים, אולם נוצרה מחלוקת בסוגיית ביטול תקופת ההמתנה בנושא התרופות. הצדדים עדיין רחוקים מהסכמה והמו"מ צפוי להמשיך תקופה ארוכה.

# היכונו

לכנס אלמנטר 2007  
19-22 בנובמבר, אילת

הכינוס ה-21  
**אלמנטר**  
2007  
19-22.11.07

יום כלא תאונות דרכים 24.07.2007

אל תעקוף לפני שבדקת את המסלול הירוק

**המסלול הירוק של כלל ביטוח גאה להציג את הכוכבים של יולי-אוג'**  
מחיר מיוחד לפוליסת חובה המקושרת לפוליסת רכוש

לרשותכם בכל שאלה ובקשה - מחלקת מסלול ירוק  
**03-7965398**

פרמיה*	שנת ייצור	קוד דגם	תיאור הדגם
2,920 ₪	2006	739450	פיגיו 407 רכב פרטי ★
2,660 ₪	2007	961235	שברולט אופטרה רכב פרטי ★
2,330 ₪	2005	778062	סיאט איביזה רכב פרטי ★
2,420 ₪	2006	928449	רנו קליאו רכב פרטי ★
2,390 ₪	2006	683055	סוזוקי ליאנה רכב פרטי ★

**כלל ביטוח**  
מקבוצת כלל ביטוח פנסיה ופינוסים  
אתה בידיים טובות

המחירים נכונים לכל נהג מגיל 30 בעל 3 שנים העדר תביעות ובתנאי מוזון. הפרמיה כוללת: חבילת שירותי דרך וגרייה, שירות עדיף, שמשות בתיקון עד הבית, רכב חילופי אוטו, הפרמיה

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישורין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופינוסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמזכ"ל.

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי ללשכה | שגיא גרשגורן, רו"ח ועו"ד

# פסק דין חדיש בנושא מיסוי מוניטין ממשיך לשפוך אור על סוגיה מורכבת זו [\*\*][\*]

**מבוא**

בבית המשפט המחוזי בירושלים ניתן פס"ד בעניין עמ"ה 9018/05 נאנס אברהם נ' פקיד שומה ירושלים 3. בית המשפט נדרש לסווג עסקה שנקשרה בין המערער (יועץ מס) (להלן: "המערער"), לבין רואה חשבון אשר לו, מכר המערער מוניטין (להלן: "רו"ח"). לטענת פקיד השומה, מדובר בנכס הוני אחר שאינו מוניטין.

**לאור השינויים בשוק הביטוח והרפורמה הנרחבת בתחום (במייוחד רפורמת בכר והשינויים בעקבותיה), אנו עדים לתנועה ערה של מכירת תיקי ביטוח על ידי סוכנים וסוכנויות ביטוח. לפסיקה הנ"ל עשויות להיות השלכות מהותיות לעניין בניית מתווה המכר של תיקי לקוחות ביטוח, בפרט לאור דרישת הרוכשים התדירה לכך שהסוכן המוכר ילווה את התיק, לפרק זמן מוגבל, ועד למעבר הלקוחות לרוכש ("שימור תיק").**

**נסיבות הערעור**

המערער פעל עד לשנת 1997 כיועץ מס. ביום 26.11.97 נחתם בינו לבין הרו"ח הסכם (להלן: "ההסכם"), לפיו התחייב המערער לחדול מלעסוק כיועץ מס עצמאי החל מיום 1.1.98, להעביר את "המוניטין וחוג הלקוחות" שלו לרו"ח ולהצטרף כעובד שכיר למשרדו.

סוכם, כי במסגרת עבודתו כשכיר יעבוד המערער הן על תיקי הלקוחות שהיו קשורים אליו כעצמאי והן על תיקי לקוחות חדשים (להלן: "הלקוחות"), זאת, לפי שיקול דעתו של הרו"ח. עוד נקבע בהסכם, כי תמורת ההתחייבות של המערער ישלם הרו"ח למערער בכל אחת משלוש השנים הבאות, בנוסף לשכרו החודשי עבור עבודתו כשכיר, תשלום שנתי בשיעור מסוים מסכום ההכנסות, שישלמו הלקוחות באותן שנים.

בנוסף, קבע ההסכם, כי משך כל תקופת עבודתו עבור הרו"ח, לא יעבוד המערער כיועץ מס עבור כל גורם אחר מלבד הרו"ח, וכן לא יעסוק בתחום זה בכל אזור חיוג 02, במשך שלוש שנים שלאחר הפסקת עבודתו אצל הרו"ח עבור הלקוחות.

**בהתאם לכך קיבל המערער מהרו"ח סכום של 84,731 ₪, שדיווח על הכנסה זו כמוניטין. השאלה שנשאלה אפוא בפסק הדין, היא האם אמנם מדובר במכר מוניטין?**

**תמצית הדין המשפטי**

**לשון ההסכם**

על פי המתואר לעיל, ההסכם התייחס מפורשות ל"מכר מוניטין וחוג לקוחות". ברם בית המשפט בחן העסקה לפי מהותה הכלכלית.

**מכירת חוג לקוחות - כמכירת מוניטין**

על פי ההסכם, התמורה שנקבעה בו לא יוחדה למוניטין, אלא נעשתה הפרדה בין מוניטין לבין "חוג הלקוחות", לכן, לכאורה, ההסכם לא לימד על ערך המוניטין כשלעצמו. ברם, בית המשפט הדגיש, כי "הובהר בפסיקה כי מכירת חוג לקוחות יכולה להיות מכירת מוניטין... לכן, נראה כי הפרדה זו אינה גורמת למערער קושי מיוחד".

**בכך המשיך והדגיש בית המשפט את הזיקה בין חוג הלקוחות (רשימת לקוחות העבר) לבין המוניטין, דהיינו - רשימת הלקוחות הינה מימושם בפועל של תכונותיו של המוכר ויכולתו למשוך לקוחות - ועל כן יש לראות בהם מוניטין ממומשים ובני מכר על ידו. לעמדה זו עשויה להיות חשיבות לעניין אפיון רשימת לקוחות ביטוח - כמוניטין.**

**הוכחה בדבר קיום מוניטין והערכת שוויים**

מפסק הדין עולה, כי במקרה של מכירת תיקי לקוחות ביטוח - כמוניטין, נכון לשמר תיעוד לקשר החם ולהערכה אותה רוכשים הלקוחות למוכר, המעידים על מוניטין. עוד נכון לקבל חוות דעת כלכלית בדבר שוויים של המוניטין הנגזרים מהקשר עם הלקוחות כאמור.

**הוכחה בדבר מכר המוניטין**

בית המשפט ציין סממן נוסף, אשר נקבע בפסיקה כדרוש להוכחת מכירת מוניטין הוא היפרדות המוכר מהמוניטין.

בהסכם לא היתה כל התייחסות למשך העסקתו של המערער אצל הרו"ח.

נכון ללמוד מכך לעניין מכירתם של תיקי לקוחות ביטוח - כמוניטין, אליה נלווה הסדר של "שימור תיקים", ולהדגיש, הן בהסכמים והן בהתנהגות בפועל, ששימור התיק נועד להעביר את הלקוחות מהמוכר לקונה (ולא לשמרם בידי הקונה). נכון לקבוע תקופה קצובה וקצרה לשימור התיק (3-4 שנים) באשר סביר להניח שפעולת השימור ועמה

התגמול המשולם בגינה תלך ותקטן ככל שמתקרב מועד סיומה. נכון לשמר תיעוד טוב לעדכון של המוכר את לקוחותיו על ההעברה המדורגת של הטיפול לרוכש, תוך ציון כישוריו והתאמתו לבוא במקומו של המוכר, ועוד פעולות מעין אלה.

**המשך פעילות בתחום**

בית המשפט ציין, כי לא זו בלבד שהמערער לא נפרד מלקוחותיו, אלא אף היה עליו להעמיק הקשר עמם, שהרי חלקו בהכנסות מהלקוחות באותן שנים נקבע באחוזים.

בהיקש לעניין מכירת תיקי לקוחות ביטוח כמוניטין נכון להדגיש לעניין זה, כי נכון שמוכר תיקי הלקוחות ידיר רגליו מהמשך עבודה בתחום (זולת שימור התיק בידי הרוכש). עם זאת, לטעמנו, מכירתם של תיקי לקוחות ביטוח בתחום מסויים (למשל ביטוח אלמנטרי), תוך שימור לקוחות בתחום אחר ומובדל (למשל ביטוח חיים), עשוי ללמד על מכירת מוניטין (המגולם בתיקי לקוחות ביטוח האלמנטרי כאמור).

לאור כל האמור קבעה כבוד השופט מזרחי שיש לאשר את השומה שנקבעה למערער ואין מדובר במוניטין.

**סיכום**

למכירת תיקי לקוחות כמוניטין עשויה להיות השלכה מיסויית רבת משקל. לאור האמור, חוזה מכר ערוך נכון מבחינה משפטית, אשר כולל בתוכו תכנון נכון של המתווה המיסויי, בד בבד עם שימור תיעוד נאות, טרם העסקה ולאחריה, עשוי לחסוך כסף רב למוכר, ולסייע בהתרת ההוצאה לרוכש. בנוסף, קיומן של ראיות טובות כאמור עשוי להקטין את חוסר הנעימות שבהתדיינות ממושכת אל מול פקיד השומה- בחינת סוף מעשה במחשבה תחילה.

(\*) הערה - מאמר זה אינו מהווה תחליף לייעוץ משפטי ו/או לייעוץ מיסויי אלא נועד לצרכי לימוד והדגמה בלבד. כל אירוע ראוי כי יבחן לגופו ע"י מומחים בתחום, אשר יבחנו את מכלול ההיבטים ויישומם הרלוונטי.

(\*\*) מדובר במאמר חלקי והמהדורה המלאה של פסק הדין פורסמה באתר האינטרנט של הלשכה: [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il) באיקון ארגז כלים לסוף.

## פעילות סינפים חודש יולי 2007

23.07.07 – מחוז השרון

יום עיון בראשות דוד הראובני, לחברים מסניף השרון, נתניה, חדרה ופ"ת, במלון דן אכדיה בהרצליה בשעה 8:30, בחסות: קרן "יובלים" ובהשתתפות: גדעון ארמן, יועץ אלמנטרי ללשכה: "בעיות נבחרות משולחנו של היועץ", עו"ד עמוס מוקדי: "ניהול חכם של תביעות ביטוח", רו"ח צביקה משבנק, יועץ למיסוי פנסיוני בלשכה: "הבנת נבכי המס לשנת 2007/8", יוסף הראל מקרן "יובלים", שי אספורמס, מנכ"ל קרן "יובלים": "קרנות פנסיה, קופות גמל, וקרנות השתלמות", ד"ר צבי ברק, מנכ"ל גישות: "מצוינות אישית ועסקית" יוסי מנור, נשיא הלשכה ב"בינינו לבין עצמנו".

## יום עיון מחוז חיפה והצפון

את מעורבותו של המשתמש המורשה בגניבות הרכב תיאר את התופעה והציג דרכי טיפול. בתחום השיווק הרצה דר' הלל אביחי יועץ ארגוני ושיווקי שתיאר את ההליכים הפסיכולוגיים ברכישה צרכנית.

את היום חתם נשיא הלשכה, יוסי מנור שתיאר בהרחבה את פעילות הלשכה, את האתגרים העומדים בפני הסוכנים ודרכי ההתמודדות איתם, הדגיש את החשיבות שעל סוכן הביטוח לבדוק בהתקשרותו החוזית עם חברת הביטוח, תוך עמידה על זכויותיו בצורה תקיפה והחלטית. עוד דיווח מנור על שיתוף הפעולה שמתבצע עם רוח' משבנק בהכנת סימולטורים מקצועיים למכירה לחברי הלשכה המסובסדים בחלקם ע"י הלשכה והמסייעים לעבודתו המקצועית של סוכן הביטוח במתן פתרונות הולמים ללקוחותיו.

יוסי מנור סיים את דבריו בהבעת תודה לחברים על האמון שנתנו בו במהלך שירותו כנשיא הלשכה ומנצל הזדמנות זו במפגש להודות לכל בחברים.

בנוכחות עשרות חברי מחוז חיפה והצפון, התקיים יום עיון מקצועי במלון "דן כרמל" בחסות: חברת "איתוראן".

יום העיון נפתח בסקירה של יו"ר המחוז ג'קי אמסלם, שאיחל רפואה שלמה והחלמה מהירה ליו"ר סניף טבריה הגליל והעמקים, נתן פרטוק עקב מצבו הבריאותי.

אמסלם המשיך וסקר את פעילות המחוז והדגיש את חשיבות כניסת הסוכנים לשיווק פינוסים ומעורבות בהגשת מועמדות לתפקידים המיועדים לבחירה במסגרת הבחירות המתוכננות בנובמבר דצמבר 2007.

את הפאן המקצועי ביום העיון החל להציג רוח' צביקה משבנק יועץ למיסוי פנסיוני בלשכה שהרצה על "הבנת נבכי המס לשנת 08 – 07".

עו"ד יעקב דוידוביץ ממשד חיל, דורן, דוידוביץ, סקר את היבטים המשפטיים על "מעמדו של סוכן הביטוח בקשריו עם הלקוח". את נותני החסות "איתוראן" ייצג עמית לוזון שהציג למשתתפים

## יום כיף בים המלח - מחוז ירושלים

כ- 50 סוכנים וסוכנות ובני/בנות זוגם הגיעו ביום רביעי 11.7.07 ליום כיף שאורגן ע"י יו"ר המחוז רוני שטרן וחברי הועד, בחוף המרהיב והפסטורלי שעל גדות צפון ים המלח "ביאנקיני סיאטה". החוף היפיפה, הטבילה בים ושחלקה לווה בשירה בציבור עם אסתר פורישאן והאווירה הנעימה ולסיום ארוחת הצהריים הטעימה והמיוחדת, במסעדה המרוקאית האוטנטית "ביאנקיני", תרמו לכל המשתתפים אשר נפרדו מהמקום המיוחד והאירוח מכל הלב, בשעות אחר הצהריים המאוחרות בחזרה לביתם.

## MDRT 30.08.2007 - יום עיון MDRT

נציג MDRT באירופה ירצה במסגרת יום עיון לחברי MDRT

שיתקיים ב- 30 באוגוסט 2007

במלון דניאל הרצליה, בין השעות 09:00-14:00

### אור דרושים

לסוכן ביטוח וותיק באזור גוש דן

**דרושה/סוכנת**

**צעירה או מתחילה**

לשילובה/ה במערך העסקי הקיים

וטיפול בתיקים קיימים

סודיות מובטחת!

פרטים אישיים לפקס: 077-7007642

**מבקשים לרכוש**  
**תיקי ביטוח אלמנטרי וחיים**  
(אפשרי גם לשותפות)

**סודיות מובטחת**

הצעות ניתן לשלוח למייל: sochen1@gmail.com

**סוכנות ביטוח**  
מהגדולות ומהמובילות (חיים ואלמנטרי)

המתמחה בנוסף, במתן שירותי "ניהול

הסדרים" לסוכנים עצמאיים

מצרפת לשורותיה סוכנים עצמאיים

וקבוצות סוכנים

לפרטים: moshe-gr@zahav.net.il

או לנייד 054-4541623

# מבצע מיוחד לחברי הלשכה אופטימאלית

תוכנה ייחודית ומתקדמת לתכנון הפקדות בקופות גמל  
צביקה משבנק, רו"ח (LL.M)

**חדש!**

בעקבות התיקונים הרבים שנעשו לאחרונה בפקודת מס הכנסה ובעיקר תיקון 153 שתחילתו מינואר 2007, הפך נושא ההפקדות בקופות גמל למורכב ומסובך מבעבר.

**אופטימאלית – תוכנה ייחודית ומתקדמת לתכנון אופטימאלי של הפקדות בקופות גמל, מספקת פתרון מקצועי ומהיר למורכבות הרבה שקיימת בחישוב ההפקדות האופטימאלי בקופות גמל בעקבות תיקונים אלה.**  
התוכנה מחשבת את הפרמיה המרבית והאופטימאלית להפקדה בקופות גמל, תוך הפרדה בין פרמיה לניכוי לפי סעיף 47 ופרמיה לזיכוי לפי סעיף 45 לפקודה. התוכנה מספקת מידע מדויק ביחס לגובה החזר המס הצפוי בשל ההפקדה.  
התוכנה מותאמת לתיקון 153 לפקודה מיום 1 בינואר 2007 והיא מעודכנת לכל הוראות החוק והתקרות החדשות לשנת 2007. התוכנה מזהה את סטטוס הלקוח – עמית יחיד, עמית מוטב, עמית שאינו מוטב שמעוניין במסלול קצבה בלבד, ומספקת לכל אחד מהם את ההצעה האופטימאלית במגבלות הקבועות בחוק. התוכנה מאפשרת לעמית שאינו מוטב להפקיד/להשלים סכום מינימאלי של 13,024 ₪ במסלול קצבה ולהיחשב לעמית מוטב, ולאחר מכן להפקיד סכומים נוספים במסלול קצבה או במסלול הון וליהנות מהגדלת תקרת ההכנסה המזכה עד 172,800 ₪ לשנה.

**התוכנה מיועדת לכל עמית – בין עובד עם משכורת ללא זכויות, בין יחיד שהכנסתו אינה ממשכורת ובין יחיד שיש לו הכנסה ממשכורת והכנסה שאינה ממשכורת.**

לתוכנה **DATA BASE** בו ניתן לשמור את נתוני הייעוץ של הלקוח ולהעלותם בכל עת באמצעות מילוי מספר תעודת הזהות בלבד, וכן אפשרות להדפסת נתוני הייעוץ ללקוח.  
התוכנה ידידותית ביותר למשתמש, והיא מגיעה על גבי תקליטור מהודר עם הוראות התקנה והפעלה ברורות ופשוטות. התוכנה תעודכן בהתאם לשינויי החקיקה בתחום.

**בנוסף! לתוכנה מצורף מחשבון ייחודי לבעלי שליטה המאפשר להציע את השילוב הפנסיוני האופטימאלי בכל רמת השתכרות שהיא, בין כעמית שכיר ובין כעמית עצמאי.**

## לשכה למען סוכנים

כלי העבודה המחשוביים הם חוט השדרה התפעולי, השיווקי והכלכלי במשרדו של סוכן הביטוח. לסוכני הביטוח המתמודדים כיום בסביבה מבוססת מחשוב, אין תחליף לשימוש בכלים מחשוביים, למתן פתרונות שיווקיים ומקצועיים יותר.

**הלשכה נרתמה לסייע לחברים והחליטה להשתתף בחלק מעלות התוכנה.**

עלות התוכנה לאחר השתתפות הלשכה היא: 260 ₪ + מע"מ כחוק.  
כל חבר לשכה זכאי לרכוש במסגרת המבצע תוכנה אחת בלבד.  
את הזמנת התוכנה ניתן להזמין בספח המצורף, יש לצרף צילום תעודת חבר לשכה

גזור ושלח

לכבוד: רוח' צביקה משבנק  
רח': קאפח 7/31 ראשל"צ מיקוד 75730

אני \_\_\_\_\_ חבר/ת לשכה מבקש/ת להזמין תוכנה **אופטימאלית**

רצ"ב המחאה בסך: **300 ₪ כולל מע"מ** לפקודת: צביקה משבנק בע"מ

אבקש לשלוח את התוכנה לכתובתי: \_\_\_\_\_

טלפון: \_\_\_\_\_ פקס: \_\_\_\_\_

חתימה: \_\_\_\_\_

לרכישות נוספות ובירורים, יש לפנות לאופיר משבנק בטלפונים: 054-2424487, 03-7535534

# המכללה לפיננסים וביטוח



על שם שלמה רחמני ז"ל  
המגמה הרב שנתית, מיסודו של איגוד חברות הביטוח

# החלה ההרשמה למגמה הרב שנתית

[מיסודו של איגוד חברות הביטוח]

## להכשרת עובדי חברות הביטוח וסוכנויות הביטוח

### הקורסים החדשים הם:

- 14.10.2007 - פתיחת הלימודים  המסלול החד שנתי בביטוח פנסיוני
- 15.10.2007 - פתיחת הלימודים  המסלול הדו שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי (שנה א')
- 23.10.2007 - פתיחת הלימודים  המסלול הדו שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי (שנה ב')

הקורסים מיועדים בעיקר לעובדים או למעוניינים לעבוד בחברות ביטוח או בסוכנויות ביטוח או במחלקות ביטוח בתאגידים שונים

**לקבלת מידע נוסף והרשמה**  
**נא לפנות אל המכללה לפיננסים וביטוח**  
**[machon@insurance.org.il](mailto:machon@insurance.org.il)**