



## קיצ חם בלשכה

**בתקופה זו שכולם בחופשות, בבית, בים, בבריכה, בחו"ל הלשכה פועלת במלוא המרץ במתכונת "צוות בכר" בהשתתפות חברי הלשכה אברהם רייף, זאב פרלשטיין ואודי כץ CLU**

השיווק של הבנקים לבין סוכני הביטוח. המפקח על הביטוח עפ"י הסיכום עם בנק הפועלים מאפשר לבנקים להיכנס לתחום הביטוח ללא מתן כלים מתאימים לסוכני הביטוח להתמודד עם האמצעים הכספיים והשיווקים של המערכת הבנקאית. אם פונים להליך חקיקה יש לפתוח את חקיקת ועדת בכר ולהעביר חקיקה שמחזירה את הבנקים למעמד של יועצים אובייקטיביים, אשר מקבלים את שכרם ישירות מהלקוח ולא מחברות הביטוח או קופות הגמל. רק שינוי כזה יאפשר ייעוץ אמיתי ואובייקטיבי ללקוחות ושמירה על התחרות.

**לצורך הצגת עמדות הלשכה בפני חברי הכנסת מועדת הכספים מתבקשים חברי הלשכה שיש להם קשר ישיר עם חברי הכנסת הרשומים מטה להודיע על כך למנכ"ל הלשכה מוטי קינן.**

ועדת בכר. ועדת בכר קבעה במסקנותיה שיועץ פנסיוני (כמו הבנקים) ייעץ ללקוח איזה מוצר מתאים לו מבין המוצרים של כל החברות ויקבל את התשלום עבור הייעוץ מהלקוח בלבד. החלטה זו נמחקה לחלוטין כאשר בלחץ הבנקים שונה מעמדו של "היועץ האובייקטיבי" בבנק כך שיקבל עמלת הפצה מקרנות הפנסיה וקופות הגמל.

חקיקת בכר קבעה במפורש כי הבנקים יוכלו להיכנס לייעוץ בתחום הביטוח רק חמש שנים אחרי שסיימו למכור את כל הקרנות וקופות הגמל שבבעלותן ובכל מקרה לא לפני שנת 2010. כמו כן קבעה החקיקה כי הבנקים לא יוכלו לקבל עבור הייעוץ בביטוח עמלות הפצה מחברות ביטוח. המפקח על הביטוח יזום חקיקה שתבטל קביעות אלה.

כיום לא קיים מערך איזונים בין מערך

בעקבות העסקה שרקח המפקח על הביטוח עם בנק הפועלים, אשר במסגרת התחייב לאפשר לבנקים להיכנס מיידית להפצה ושיווק ביטוח תוך קבלת עמלות מהיצרן. נערכה הלשכה לפעולה מיידית אשר במסגרתה קיים נשיא הלשכה יוסי מנור פגישה עם יו"ר ועדת הכספים ובימים אלה ממשיכות להתקיים פגישות אישיות עם חברי ועדת הכספים מכל סיעות הבית.

הלשכה מתנגדת בחריפות להסכם אליו הגיע המפקח על הביטוח, **ידין ענתבי** עם הנהלת בנק הפועלים במסגרתו **כפיצוי** תמורת דחיית כניסת הבנק לייעוץ פנסיוני, יעביר חקיקה הנוגדת לחקיקת בכר ותאפשר לבנקים **למכור** באופן מידי ביטוחי מנהלים ופוליסות ביטוח חיים. כמו כן לקבל עמלות מחברות הביטוח. פעילותו של המפקח על הביטוח שוחקת לחלוטין את ההמלצות המקצועיות של

### רשימת חברי ועדת כספים בכנסת

סיעה	חברי ועדת כספים	סיעה	חברי ועדת כספים
ליכוד	ח"כ ראובן ריבלין	ישראל ביתנו	ח"כ סטו מיסד'ניקוב - יו"ר
יהדות התורה	ח"כ יעקב ליצמן	ישראל ביתנו	ח"כ סופה לנדבר
איחוד לאומי-מפד"ל	ח"כ ניסן סלומינסקי	קדימה	ח"כ זאב אלקין
מרצ-יחד	ח"כ חיים אורון	קדימה	ח"כ אלי אפללו
חזית דמוקרטית	ח"כ מוחמד ברכה	קדימה	ח"כ מגלי והבה
רע"מ-תע"ל	ח"כ אחמד טיבי	קדימה	ח"כ דוד טל
<b>מ"מ</b>		עבודה מימד	ח"כ אבישי ברוורמן
ש"ס	ח"כ דוד אזולאי	עבודה-מימד	ח"כ שלי יחימוביץ
גיל	ח"כ יצחק גלנטי	עבודה-מימד	ח"כ אורית נוקד
מרצ-יחד	ח"כ אבשלום (אבו) וילן	ש"ס	ח"כ יצחק וקנין
קדימה	ח"כ שי חרמש	ש"ס	ח"כ אמנון כהן
קדימה	ח"כ אביגדור יצחקי	גיל	ח"כ אלחנן גלזר
		ליכוד	ח"כ חיים כץ

## הסדר המוסכים החדש של הפניקס יצא לדרך

- הפניקס יצאה אתמול עם הסדר חדש** למבוטחים בביטוח הרכב, במסגרתו נוספו הטבות ייחודיות למבוטחים שיתקנו את רכביהם ברשת מוסכי ההסדר של החברה - "המוסך שלי". ההטבות כוללות, בין היתר, אחריות מלאה לשנה על התיקון, קבלת רכב חלופי אוטומטי עם הכנסת הרכב למוסך, השתתפות עצמית מופחתת עד כדי ביטולה המוחלט ועוד. כל זאת ללא תוספת בעלות הביטוח.
- לדברי שלמה מילר, סמנכ"ל בכיר בהפניקס, ההסדר נועד לשפר את השירות ללקוחות הפניקס, ולעודד אותם לתקן את רכבם ברשת מוסכי ההסדר של החברה. לשם כך נוספו תמריצים חדשים וייחודיים, והטבות משופרות בהרבה מהמקובל בשוק, כדלקמן:
1. תעודת אחריות על התיקון למשך שנה, ללא כל תניות, סייגים, או אותיות קטנות.
  2. קבלת רכב חלופי אוטומטי באופן מיידי בשיטת "מפתח מול מפתח".
  3. ההשתתפות העצמית הבסיסית מופחתת ב-1,000 ש"ח. מעבר לכך, בנזקים מעל 10,000 ש"ח יופחת סכום ההשתתפות העצמית לכל הנהגים ב-10% מסכום הנזק, עד כדי ביטולה המוחלט.
  4. פטור מתשלום פרמיית השבה לקדמות (כינון).
  5. הנחה בחידוש הפוליסה: בחידוש ביטוח מקיף תינתן הנחה מיוחדת בשיעור של 7.5% על תעריפי החידוש.

## תביעה ייצוגית נגד חברת ביטוח ישיר

בקשה לתביעה ייצוגית בהיקף 110 מיליון שקל הוגשה השבוע נגד חברת ביטוח ישיר. התובע, **אריה גינת**, טוען כי החברה שילמה לו תגמולים נמוכים מכפי שהגיע לו לאחר שרכבו עבר תאונת דרכים.

חברת ביטוח ישיר חידשה למבקש באופן אוטומטי ביטוח מקיף לרכב מסוג טויוטה קורולה שנת 2003, לתקופה הביטוח שהחלה ביום 1.9.06 ועד ליום 31.8.07. לטענת התביעה, "החברה לא הציעה למבקש כל הצעת ביטוח, לא בעל פה ולא בכתב וכן לא מסרה לתובע כל מידע לגבי אופן תשלום תגמולי הביטוח בקרות מקרה ביטוח, טרם כריתת חוזה הביטוח, וזאת בניגוד להנחיות המפקח על הביטוח".

התובע ביטח את רכבו לתקופת הביטוח לרכב פרטי ומסחרי עד 4 טון וב-15.2.07 עבר רכבו תאונת דרכים שלאחריה הרכב

## מבצע 'אקספרס בפריצה' לחתמות ולפקידות הסוכנים

'**הכשרה ביטוח**' מקבוצת אלעזרא יוצאת במבצע מיוחד לחתמות ולפקידות הסוכנים: 'אקספרס בפריצה' – מבצע על פוליסות רכב 'אקספרס': ביטוח חובה ורכוש לנהגים מעל גיל 24 וללא תביעות ב-3 שנים אחרונות. במסגרת המבצע תעניק החברה תנאים אטרקטיביים למחדשים את ביטוחי הרכב במסלול ה'אקספרס' על פי תנאי המבצע, חתמות ופקידות הסוכנים אשר תעמודנה ביעדים תזכינה בפרסים והטבות מפנקות כגון: מכירה של 5 פוליסות רכב חדשות תזכה בארוחת בוקר זוגית מפנקת ועוד.

## הסכם בין הראל לבנק פועלים לרכישת קופת הגמל 'ניב'

הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים חתמה על הסכם עם בנק הפועלים לרכישת קופת הגמל 'ניב' תמורת 1.5 מיליון שקל. היקף הנכסים הצבורים בקופה כ-170 מיליון שקל וחברים בה כ-36,500 עמיתים. קופת הגמל תנוהל באמצעות הראל גמל, המנהלת למעלה מ-19 מיליארד שקל עבור למעלה

מ-450 אלף עמיתים. ניהול הנכסים יתבצע באמצעות חטיבת ההשקעות של הראל ביטוח בראשותו של אמיר הסל. החתימה על העסקה היא האחרונה במסגרת ההסכמים למכירת 24 קופות הגמל, קופות הפיצויים וקרנות ההשתלמות שהיו בבעלות הבנק או בבעלות משותפת עם אחרים.

## 'מכבי מגן' פרסמה מכרז לחברות ביטוח

קופת חולים מכבי פרסמה השבוע מכרז לחברות הביטוח, להפעלת הביטוח הסייעודי של החברה מ-1 בינואר הקרוב. המכרז מוצא על-פי החלטת בית המשפט העליון. "מכבי" טוענת כי חברה פוליסה משופרת לביטוח סיעודי, לעומת המצב כיום, שאושרה בידי המפקח על הביטוח

**ידין ענתבי**. במכרז תזכה חברת הביטוח שתציע את הפרמיה הנמוכה ביותר ואת איכות השירות הגבוהה ביותר, וגובה הפרמיה יהיה הגורם העדיף בקביעת הזוכה. אגודת "מכבי מגן" נתנה לחברי הקופה במשך שנים כיוסי לביטוח סיעודי. ב-

1998, לאחר שהובהר כי מי שאינו חברת ביטוח אינו רשאי להנפיק פוליסה, ביקשה מכבי מהמפקח על הביטוח לקבל רשיון מבטח. באוגוסט אשתקד קבע בית המשפט, כי מכבי חייבת להעביר את הביטוח הסייעודי לחברת ביטוח, שתפעל על-פי חוק חוזה הביטוח.

## חדשות ביטוח עולמי

מאת: יוסי מנור

מאפשר לפתח את נאמנות הלקוחות. שיתוף הפעולה מיטיב גם עם הלקוחות. הודות לניהול טוב יותר של התביעות, חסכו לקוחותיו של וויליס עד כדי 30% מעלות השיפוי שלהם. בתמורה, לקוחות מסוגלים לשלם יותר למבטחים כאשר הם מתדיינים על הפרמיות. לאור הצלחת השותפות, החלה חברת הבת של וויליס באוסטריה אף היא לשתף פעולה עם Roland. ברוקרים בריטיים שוקלים אף הם לאמץ את השיטה.

### סוכנויות חיתום אינן סוכני תיווך בביטוח



הדירקטוראט הכללי של ביטוח ופנסיות של ממשלת ספרד הציג חוות דעת משפטית על הקבילות המשפטית של סוכנויות חיתום בספרד. בתשובה לשאלה שהועלתה על ידי לויס, טען הדירקטוראט הכללי כי סוכנויות חיתום אינן סוכני תיווך בביטוח. הן מכשיר של הפצה ישירה של הישויות שלמען הן עובדות. חוות הדעת המשפטית אף קובעת כי סוכנות חיתום תוכל להציע את שירותיה עבור ישות ביטוח או ביטוח משנה אחת בלבד. עם זאת, במקרה של לויס, יוכלו חלק מהסינדיקטים שלה להעניק סמכויות לאותה סוכנות חיתום. חוות הדעת המשפטית גם מגדירה את הגבלות ההשתתפות בסוכנויות חיתום שלהן יהיו כפופים ברוקרים, כמו גם את היחסים בין הברוקרים, סוכני הביטוח ונלווים. בסמינר שאורגן על ידי לויס במשרד ה- "Consejo General" (האיגוד הספרדי של ברוקרי ומתווכי ביטוח, איגוד החבר ב-BIPAR), הדגיש דיוויס ארנולד, נשיא, שותף בדיוויס ארנולד קופר, כי פרשנות זו מפלה לרעה את אנשי המקצוע הספרדיים. בשאר האיחוד האירופי, סוכנויות חיתום נחשבות למתווכות.

אחוז העמלה. בית המשפט פסק כי לא כך היה וכי לא ניתן להצדיק את הירידה בעמלה בטיעון של הגנה על הצרכנים וכי הירידה לא עמדה בהוראות על הגנת צרכנים במסגרת חוק הביטוח הגרמני.

חברת אליאנס החליטה לערער על הפסיקה, כיוון שהיא סבורה כי המוצר הזול יותר הינו מוצר חדש. בהקשר הזה, טוענת החברה כי זכותה לקבוע שיעור עמלה חדש. האיגוד הגרמני של סוכני וברוקרי ביטוח, BVK (איגוד החבר ב-BIPAR), עדיין אינו רואה בפסיקה ניצחון וממתין לפסיקה הסופית. "אם בית המשפט העליון של גרמניה יחליט לטובת הסוכנים, יקבע הדבר תקדים עבור המקצוע כולו", טוען האיגוד. עם זאת, על פי העיתונות הגרמנית, לפסיקה כזו יכולים להיות שני צדדים, כיוון שהיא תעודד חברות להשקיע יותר במכירה ישירה. אך נראה כי אליאנס מתייחסת לרשת של 11,000 סוכניה כעמוד תווך בהתפתחות שלה.

### ברוקרי ביטוח מחזירים מלחמה



בגרמניה, על ברוקרי הביטוח להתחרות עם משתתפים אחרים בשוק הרכב (כגון יצרני רכב, חברות לסינג) המציעים ביטוחים. על מנת להתמודד עם התחרות, עליהם לחפש רעיונות וכיוונים חדשים. לפני שנה, החליט ברוקר הביטוח וויליס להעביר (במסגרת מיקור-חוץ) את כל הניהול האדמיניסטרטיבי של ביטוח הרכב, לטיפול של החברה לשירותים מקצועיים Roland Assistance GmbH, כדי שהוא יוכל להתרכז בערוצי הפצה בלבד. כל מגוון השירותים (סיוע במקרה של תאונות, ניהול תביעות, אספקת איש קשר לכל לקוח ועוד) מסופק על ידי Roland Assistance. במקרה זה, מיקור-החץ

### רווחי מגזר הביטוח שאינו ביטוח חיים בצרפת צפויים לרדת



על פי דוח חדש של חברת הדירוג מודי'ס, הרווחיות של מגזר הביטוח שאינו ביטוח חיים בצרפת צפויה לרדת בשנים הבאות. כתוצאה מהתחרות הגוברת ומירידה במספר תאונות הדרכים, בין היתר, חלה ירידה בתעריפי ביטוח הרכב. סביבה תחרותית יותר ויותר מאז 2005, הורידו את התעריפים בביטוח הרכוש. ביטוח הסיוע המשפטי, שנפוץ יותר ויותר, אף הוא צפוי לסבול מלחצים, בשל הרגולציות החדשות ועלייה צפויה בתדירות התביעות. הדוח מראה שיחס ההוצאה של המגזר אמור להיות יציב בטווח הקצר, אולם עלויות מנהליות עשויות לעלות בטווח הבינוני בשל הוצאות שתיגרמנה על ידי ההכנות לקראת הוראות חדשות בתחום כושר הפירעון. על פי מודי'ס, יפסיקו המבטחים הצרפתיים להוריד את התעריפים שלהם בקווים העסקיים הרווחיים ביותר על מנת להגן על שולי הרווח שלהם.

### שני סוכנים זכו בתביעה נגד Allianz במסגרת המחלוקת על העמלות



ב-25 ביוני, 2007, פסק בית המשפט בערכאה ראשונה במינכן, גרמניה, לטובת שני סוכני ביטוח שהגישו תביעה נגד המבטח הגרמני, אליאנס (Allianz). המחלוקת בין אליאנס והסוכנים החלה עוד ב-2005, כאשר אליאנס החליטה להנהיג תעריף חדש עבור מוצרי ביטוח רכב. עד 2005, סיפקה אליאנס ביטוח רכב בתעריף יחיד וסוכנים קיבלו עמלה יחידה. כאשר היא הנהיגה תעריף שני נמוך יותר עבור ביטוח רכב, הפחיתה אליאנס גם את העמלות לסוכניה החברה טענה כי מדובר במוצר ביטוח חדש ולכן, היא רשאית לשנות את

# סוכן הביטוח שלי

# נאמן רק לי

## יועצת מקצועית נוספת לרשימת יועצי הלשכה

יועצת מקצועית נוספת מצטרפת לצוות היועצים המקצועיים לחברי הלשכה. היועצת עו"ד הילה פורת תיעץ לחברים בנושאי צווי ההרחבה ודיני עבודה, הסכמי עבודה וזכויות עובדים ומעסיקים. כפי שנהוג לגבי כלל היועצים הפניות לעו"ד הילה פורת דרך אתר הלשכה.

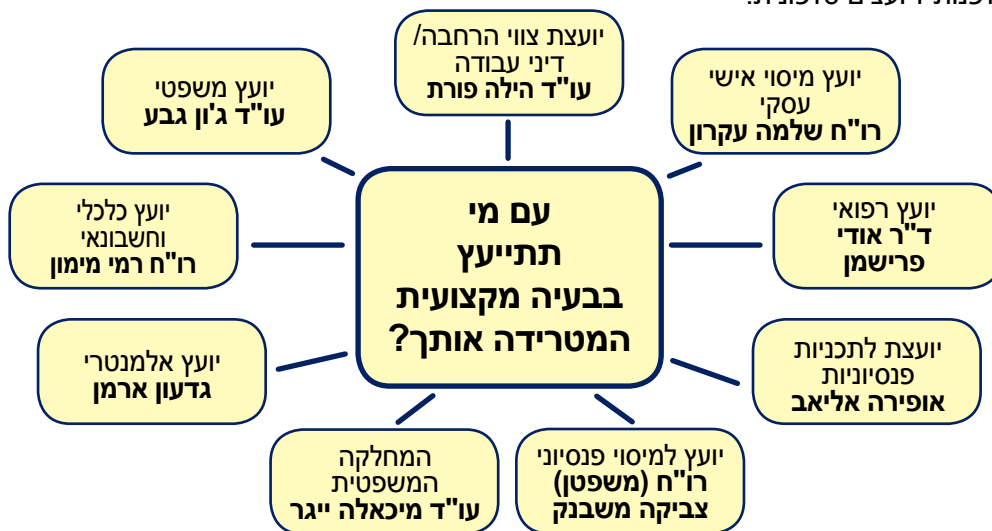
משרד עורכי הדין הוקם על ידי עו"ד הילה פורת בשנת 1995. המשרד מתמחה ועוסק בתחום דיני העבודה המומחיות של עו"ד הילה פורת בתחום דיני העבודה משלבת בתוכה עיסוק מעשי בתחום ועיסוק אקדמי, כמפורט להלן:

- **מנהלת משרד עורכי דין בתחום דיני העבודה.** במסגרת זו:
  - נותנת ייעוץ משפטי למעסיקים ולעובדים
  - מייצגת בהליכים משפטיים
  - עורכת הסכמי עבודה.
- עורכת **חוות דעת מומחה** בהקשר לסוגיות בנושא דיני עבודה ושכר.
- **מרצה** בהשתלמויות, בימי עיון, בכנסים שנתיים ובפורומים נוספים של רואי חשבון, יועצי מס, חשבים, מנהלי כוח אדם ומשאבי אנוש וכיוצ"ב, בתחום דיני העבודה
- מקיימת **השתלמויות פנים ארגוניות** בתחום דיני העבודה והשכר, למחלקות משאבי אנוש והשכר ולפורומים של מנהלים בדרגות שונות, בחברות ובארגונים רבים. השתלמויות אלה הינן ייחודיות ומותאמות ספציפית לצרכי הארגון המזמין.
- מגשרת מוסמכת **ועוסקת בגישור פנים ארגוני.**
- **מחברת מאות מאמרים מקצועיים** בעיתונות (גלובס, הארץ, ידיעות, מעריב ועיתונות מקומית) ובאתרי אינטרנט (דה מרקר, עולם העבודה), בתחום דיני עבודה.
- משתתפת בכל הכרוך ביוזמות חקיקה חדשות בתחום דיני העבודה.
- מחברת הספר **דיני עבודה - המדריך המלא.**
- מנהלת אתר "עולם העבודה."
- **ניהלה את המחלקה המקצועית בדיני עבודה בחברת (HPS Ltd) משנת 1995 ועד יולי 2006** חברת HPS עוסקת במתן שירותי מידע בתחומי מיסוי, משפט עבודה ושכר. שירותי המידע ניתנים לקהיליית רואי החשבון, מנהלי הכספים, חשבים, יועצי מס ומנהלי כוח אדם. חברת HPS הינה חברת בת של החברות הבורסאיות קו מנחה שירותי מידע ותקשורת בע"מ וחילן-טק בע"מ. במסגרת זו:
  - ניהלה את צוות עורכי הדין של החברה בדיני עבודה ושכר
  - היתה אחראית על החומר המשפטי באתר **Netopro עבודה** ובתוכנת מאגרי מידע בתחומי דיני עבודה ושכר - לרבות עריכה ועדכון.
  - שימשה כעורכת ראשית של עיתון-פקס מקצועי בנושאי עבודה ושכר.

חבר/ה יקר/ה

במסגרת המטריה המקצועית פועלים מומחים מקצועיים, אם את/ה מתלבט/ת בבעיה מקצועית (אלמנטרי, חיים, פנסיה, גמל, בריאות, סיעוד משפטי ועוד...) ומעוניין לשמוע חוות דעת מקצועית נוספת, צוות יועצים מקצועיים של הלשכה יתייצב לשרותך וישתדל לסייע לך כמיטב יכולתו בעצה והכוונה.

פניות ליועצים באמצעות אתר הלשכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il) תשובותיהם של היועצים יינתנו לחברי הלשכה באמצעות דואר אלקטרוני, לא ניתן לפנות ליועצים טלפוני.



לפניה בנושא תביעות צד ג' יש לצרף את כל המסמכים הנלווים לתביעה ולשלוח בפקס: 03 - 6395811 לעו"ד מיכאלה ייגר - מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה.

# שינויים בערכו של תיק הביטוח

## רמי מימון רו"ח [MBA] יועץ כלכלי ללשכה

כתבות בנות שני חלקים: פרק 2 מתוך 2

### סייגים לשימוש במכפילים:

המכפילים שצויינו לעיל הינם המכפילים הממוצעים בעסקאות שנעשו לאחרונה.

את שיטת מכפילי הרווח או מכפילי ההכנסה יש להפעיל לפי מגזרי הפעילות השונים של סוכנות הביטוח:

- חיים פרט
- חיים מנהלים
- בריאות וריסקים
- פיננסים
- אלמנטר - עסקי/פרט

בהערכת הרווחיות, השווי וכדאיות הרכישה יש לקחת בחשבון את שיעור שימור התיק, גיל מבוטחים, Loss Ratio ונתונים רבים נוספים.

כדי להעריך נכון את שוויי של תיק הביטוח יש לקחת בחשבון את מרכיבי התיק הספציפי ואת הנתונים הבאים:

- תיקי פרט בביטוחי חיים ובריאות משנת 2004 והלאה מגלמים עמלות גבוהות יחסית (15% ומעלה לשנה) לכל אורך חיי הפוליסה ולכן ערכם בשוק גבוה יותר.
- שיווק מוצרים פיננסיים

– סוכנים רבים התמחו בשיווק מוצרים פיננסיים (תיקי השקעות, קרנות השתלמות וקופות גמל) בעידוד מסיבי ובסיוע לשכת סוכני הביטוח.

– שיווק מוצרים פיננסיים הביא לגידול בהכנסות וגידול קטן משמעותית בהוצאות דבר שתרם משמעותית לרווחיות הסוכנים.

• שתי תופעות מנוגדות גרמו לירידה ועליה בשוויי של תיקי ביטוח המנהלים:

– גידול ניכר בעלויות התחזוקה של תיקי ביטוח מנהלים וירידה בעמלות הביאו ליתרון משמעותי לגודל ולמומחיות בתחום ולירידה משמעותית בערכם של תיקי ביטוח מנהלים.

– מכירת מוצרים פיננסיים לעובדים יצרה אפיק רווחיות נוסף לסוכנים והעלתה את הרווחיות פר לקוח דבר שמגדיל את שווי התיק.

### שינויים בענף הביטוח

המפקח על הביטוח העביר בשנים האחרונות מהלכים אסטרטגיים ארוכי טווח ששינו לחלוטין את מפת הביטוח ושוק ההון:

- מכירת קופות הפנסיה המאוזנות לחברות הביטוח.
- שינוי פוליסות ביטוחי חיים כך שיכללו מרכיבים נפרדים של חיסכון, ריסק והוצאות תוך מתן גילוי מלא לכל מרכיב בפוליסה.
- חוזר הטוויסטינג והגילוי הנאות למבוטחים בעת ביצוע שינויים בפוליסות שהקטינו משמעותית את ביטולי פוליסות ביטוחי החיים.
- שינויים בפוליסות ביטוחי בריאות קולקטיביים.
- העדפת החיסכון לטווח הארוך במסלול קצבה וביטול

ההטבות למסלולים ההוניים.

- יכולת לנייד קופות גמל, קרנות השתלמות קרנות פנסיה וביטוחי חיים.

החקיקה בעקבות וועדת בכר גרמה בין היתר לשינויים במיצובם והכנסתם של סוכני הביטוח:

- מעבר קופות הגמל הבנקאיות לידיים אחרות
- הגדלת יכולת סוכני הביטוח לשווק קופות גמל וקרנות השתלמות בתמורה לעמלה
- פריסת העמלות בביטוחי חיים ובריאות על פני כל שנות קיום הפוליסות.
- ירידה משמעותית של הכנסות הסוכנים מביטוחי מנהלים.
- כניסת הבנקים למכירת ביטוחי חיים בסניפיהם

מיזוגים בענף הביטוח ורכישת קרנות הפנסיה ע"י חברות הביטוח הקטינו את כמות חברות הביטוח הפעילות:

- הגברת כוח המיקוח של חברות הביטוח
- הקטנת כוח המיקוח של סוכני הביטוח ולקוחותיהם

מחסומי כניסה – בעקבות שינויי החקיקה נוצרו מחסומי כניסה לענף:

- הפרדה בין משווק פנסיוני ויועץ פנסיוני.
- הגדלת מספר הבחינות.
- העלאת הרמה המקצועית של סוכני הביטוח.
- עקב הקושי בבחינות – ירידה משמעותית של % העוברים את הבחינות.

### הסתגלות לשינוי

הזעזועים שעברו על ענף הביטוח הביאו את כל סוכני הביטוח למחשבה על עתידם ועל האסטרטגיות שעליהן לנקוט על מנת לשמר את היכולת התחרותית שהיתה להן בעבר.

הקטנת העמלות בביטוחי חיים הביאה סוכנים רבים שהדירו רגלם מביטוחי אלמנטר למכור ביטוחי רכב, דירה ועסקים דבר שהביאו להגדלת התחרות גם בביטוח אלמנטר.

סוכנויות הביטוח נאלצו לייעל את תפעולן משרדן ולעבוד הרבה יותר על מנת להשיג את אותה ההכנסה שהייתה להן בעבר.

סוכנויות ביטוח קטנות אף נקלעו למצוקה קיומית.

שינויים אלו טומנים בחובם סיכונים גדולים לסוכנויות הביטוח מחד והזדמנויות צמיחה לסוכנויות אחרות מאידך.

שינויים אלו הביאו לסוכנויות ביטוח רבות לשקול שינוי במבנה הסוכנות:

1. מיזוג תפעולי עם סוכנויות אחרות:
  - 1.1 שותפות בהוצאות עם סוכנות אחרת תוך חיסכון במשאבים
  - 1.2 שילוב של מספר סוכנויות על מנת לקבל עמלות גבוהות יותר מחברות הביטוח וקופות הגמל
2. מכירת סוכנות הביטוח
3. רכישת סוכנויות ביטוח קיימות
4. גיוון מקורות ההכנסה

**שינויים אלו:**

- הקטינו משמעותית את ההכנסות של הסוכנים והסוכנויות בביטוח חיים.
- הביאו לחוסר כדאיות למכור ולתפעל ביטוחי מנהלים.
- פרסו את העמלות לאורך כל חיי הפוליסה.
- גיוונו את מקורות ההכנסה של הסוכן(פיננסים, פנסיה, חיים, בריאות ואלמנטר)
- הגדילו את חסמי הכניסה לענף
- יצרו יתרון לגודל ולמקצוענות

**ההזדמנות:**

- סוכנויות רבות הגיעו למצב של חוסר כדאיות כלכלית להמשך קיומן.
- סוכנויות גדולות החליטו לנצל את היתרון לגודל ורכשו סוכנויות אחרות או התמזגו.
- נוצר יתרון משמעותי לסוכנויות מתמחות ויעילות הרואות במבוטח "לקוח" ומשווקות ללקוח את כל סל המוצרים לרבות מוצרים פיננסיים.
- נוצרו הזדמנויות רכישה.

**הערכת שווי לפי רווחיות הסוכנות**

התמורות שחלו בשנים האחרונות יצרו שוני מהותי בשוויין של סוכנויות ביטוח בעלות הכנסה זהה.

העליה בשיעור ההוצאות של סוכנויות הביטוח והשוני המהותי בשיעורי הרווחיות של המוצרים השונים המשווקים ע"י סוכני הביטוח יצרה שווי שונה למרכיבים השונים של תיק הביטוח.

לאור זאת גדל הצורך בניחות מקצועי של תיק הביטוח, בדיקת רווחיות מרכיביו השונים וביצוע הערכות שווי לפי הרווח העתידי הצפוי (שיטת NPV או מכפילי רווח) וזאת בניגוד לגישה שרווחה בעבר וקבעה את שווי הסוכנות לפי מכפילי הכנסות (גישה המגלמת את יכולתה של סוכנות הביטוח לייצר הכנסות ולא בהכרח רווח).

**למה מוכנים היום לשלם יותר?**

- הביקוש לתיק הביטוח כמוצר כלכלי נגזר מ:
1. ההנאה העתידית הצפויה ממנו לרוכש(תזרים ההכנסות העתידי)

2. הסיכון והסיכוי הגלומים בסביבה העסקית(ענף הביטוח במדינת ישראל)
3. הסיכון והסיכוי הגלומים בתיק הספציפי
4. הריבית בשוק
5. צמיחת הענף

**נשאלת השאלה מה קרה פתאום בשלהי שנת 2006 ובתחילת שנת 2007 שמוכנים לשלם יותר עבור תיק ביטוח?**

1. השוק הסתגל לשינויים הרגולאטורים.
2. חלה ירידה משמעותית בחוסר הוודאות ששרר בשוק הביטוח הפנסיוני.
3. כניסה לשווקים נוספים- סוכני הביטוח משווקים ללקוחותיהם סל של מוצרים הכולל מוצרים פיננסיים.
4. שיפור במצב הכלכלי:
  - 4.1. צמיחה במשק- שיפור מתמשך במצב הכלכלי במשק מאפשר לסוכנים למכור יותר ביטוחים ומכשירים פיננסיים ללקוח קיים.
  - 4.2. ירידה ברמת האבטלה (כיום 7.7%) – יותר עובדים מבוטחים.
  - 4.3. עליה בשכר הממוצע
5. ירידה בשיעור הריבית במשק- מאפשרת לממן השקעות במחיר נמוך.
6. יתרון משמעותי לגודל ולמקצוענות(יוצר את הביקוש וההיצע)
  - 6.1. סוכנויות ביטוח בינוניות וגדולות הגיעו למסקנה שהן חייבות
  - מסה קריטית של לקוחות והכנסות על מנת לשרוד ולצמוח.
  - 6.2. חיסכון ניכר בהוצאות הניהול המתפרסות על פני פוליסות רבות.
  - 6.3. יתרון למקצוענות המתאפשר בסוכנויות ביטוח גדולות.
  - 6.4. היכולת לשווק פיננסים וגמל ללקוח ולהגדיל משמעותית את העמלה פר לקוח.

כל הגורמים לעיל הביאו לעליה בביקוש לתיקי ביטוח ולעליית שווי של תיק הביטוח.



**המכללה לפינוסים וביטוח**

על שם שלמה רחמני ז"ל

**נמשכת ההרשמה לקורסים והכשרות ביטוח**

**לקבלת מידע נוסף**

**נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח**

**טלפון: 03-6395820**

**פקס: 03-6395811**

**machon@insurance.org.il**

**מבצע לחברי הלשכה**

**באמצעות 012 לעסקים**

**חיבור לאינטרנט ואבטחת מידע**

**על בסיס Firewall מסוג s-box**

**מבצע בזק - קישור לאינטרנט WOW**

**פרטים באתר הלשכה / בלינק מחשוב**  
**www.insurance.org.il**

**לכנס אלמנטר**  
**2007**  
**19-22 בנובמבר,**  
**אילת**

**היכוננו**



בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

שמאל לוקחת את מה שימין נותנת

הקובע כי הוא לא משוחרר. וגם בכך לא די. על חברת הביטוח להוכיח, כי נציגיה נתנו הסברים למבוטחים וקיבלו את הסכמתם, כי במצב סיעודי הם יהיו חייבים להמשיך ולשלם פרמיות. ציפיותיו הסבירות של מבוטח הרוכש ביטוח סיעודי הן לקבל בבוא העת סכום מקסימאלי לקיום צרכיו בעת קשה. "מבוטח כזה אינו מעלה על דעתו כי לכשיהפוך לסיעודי, ינוכה מגימלתו סכום כלשהו שאינו לצורך טיפול בצרכיו הסיעודיים".

סיכום

בסופו של דיון, אם כן, הורתה השופטת ישראלה קראי גירון לחברת דקלה להשיב לבני הזוג עשור את סכומי הפרמיות שנגבו מהם שלא כדין. אלא שבינתיים, למרבה הצער, הלכו בני הזוג לעולמם, ולא זכו ליהנות מניצחונם המשפטי ומעבר לכול, המוסרי, בבית המשפט.

הערה

בשולי הדבר יצוין, כי על פי הנחיות המפקח על הביטוח, אסור לחברות הביטוח לנכות פרמיות מגמלת הסיעוד. אלא שהמפקח קבע משום מה, כי הנחיותיו יחולו רק על "פוליסות לביטוח סיעודי קבוצתי חדשות שימכרו (או יחודשו) החל מיום 1.7.04 ואילך". בשוק קיימות פוליסות רבות מאוד שהוצאו קודם לתאריך זה. החידוש בפסק הדין הוא בקביעה, כי בכל הפוליסות, גם באלה שקדמו להנחיית המפקח, אסור לחברות הביטוח לנכות פרמיות מגמלת הסיעוד.

גם לא הבינו בני הזוג רחל וראובן עשור.

עובדות המקרה

בני הזוג עשור הוכרו על ידי חברת הביטוח דקלה כזכאים לגמלת סיעוד חודשית. אולם לאחר שהחלו לקבל את הגמלה, הסתבר להם כי דקלה מנכה מהגמלה פרמיות. איזו עזות מצח, טענו נציגי דקלה בפני השופטת ישראלה קראי-גירון, מבית משפט השלום בקרית, שאליו פנו בני הזוג עשור.

טענות הצדדים

הקשישים האלה חושבים שהכול מגיע להם בחינם. מאיפה הם חושבים יבוא הכסף לשלם למומחים שלנו כדי שיבדקו מדי חודש אם הקשיש לא מחדש בסתר את נעוריו. כך הסבירה ריקי רודניק, ממונה על פניות הציבור בדקלה. תשובה זו עוררה תמיהות אצל השופטת קראי-גירון. הרי פוליסת דקלה משלמת גמלת סיעוד רק לאחר שמומחי דקלה מגיעים למסקנה, כי המצב בלתי הפיך. קשה להבין אפוא את הצורך לבדוק מידי חודש אם הקשיש עדיין סיעודי. טענה נוספת של דקלה הייתה, כי אין בפוליסה הסיעודית סעיף המשחרר מבוטח שהפך לסיעודי מתשלום פרמיות. לפיכך זכאית דקלה להמשיך ולגבות פרמיות למרות שהמבוטח הפך כבר לסיעודי. "עניין זה מובן לכל מאן דהוא סביר הקורא תנאי הפוליסה".

פסק הדין

עניין זה ממש אינו מובן מאליו, קבעה השופטת קראי-גירון. מבוטח ההופך לסיעודי משוחרר מהמשך תשלום הפרמיות אלא אם כן קיים סעיף בפוליסה

רובם המכריע של החולים הסיעודיים נמנים על גילאי 75 ומעלה. החרדה, כי לעת זקנה ייהפכו לסיעודיים, מניעה יותר מארבעה מיליון תושבים במדינת ישראל לשלם מדי חודש בחודשו פרמיות עבור פוליסות ביטוח סיעודיות. הפוליסות נמכרות לרוב במסגרות קבוצתיות, דרך קופות החולים לדוגמא. אולם מאחורי הפוליסות עומדות חברות ביטוח עסקיות. קשיש שהפך סיעודי, זקוק לגמלת הסיעוד כאוויר לנשימה, כדי לסיים את חייו בכבוד. עבור הזכות לסיים את חייו בכבוד שילם הקשיש משך שנים רבות וארוכות. אולם כעת, כאשר הוא נזקק לחברת הביטוח, הוא מגלה כי עבור הפרמיות ששילם, רכש רק את כרטיס הכניסה לבית המשפט.

אלא שבבית המשפט דרוש זמן. הרבה זמן. בחברות הביטוח יודעים זאת היטב. עבורן הקשיש הסיעודי הוא טרף קל. הן נוקטות בכל תכסיס משפטי כדי להשפילו. עד שיאמר מוותר אני, או מודה אני על כל פשרה שתציעו לי.

כבר עמדנו על דחיית התביעות המאסיבית בטענה שבעת שהצטרף לביטוח לא גילה הקשיש, כי אין הוא בריא כמו תינוק בן יומו. והנה מתברר, כי קיים עוד טריק כדי לגזול את כספו של הקשיש הסיעודי. אם כבר ברגע של חולשה, נקף מצפונה של חברת הביטוח והיא נאותה לאשר גמלה לחולה סיעודי, גם אז המבוטח לא יקבל את מלוא הגמלה. מהגמלה החודשית ינוכו פרמיות.

מדוע שהקשיש ימשיך לשלם פרמיות כאשר אין מחלוקת, כי הוא כבר זכאי לגמלה? זאת

אוח דרושים

**דרושה/מנהל/ת משרד**  
נסיון ניהולי, ניהול מו"מ בתחום הביטוח, רקע מקצועי  
קורות חיים למייל:  
miriam@yekev.co.il

**מעוניין ברכישת**  
**תיק ביטוח עדיפות ברחובות**  
לפרטים: 052 - 3865555  
dahar@netvision.net.il

**דרושה/פקיד/ה בביטוח חיים ופינוסים**  
בעלת נסיון לחצי משרה לסוכנות ביטוח ברחובות  
קורות חיים בפקס: 08 - 9390011  
dahar@netvision.net.il

**סוכנות ביטוח**  
**מעוניינת לקנות תיק ביטוח אלמנטרי**  
באיזור חיפה  
טל: 050-7122658

**לסוכנות ביטוח בפ"ת**  
**דרושה/פקיד/ה לביטוח חיים ומנהלים**  
ידע חובה  
קו"ח לפקס: 03-9245680

**לסוכנות ביטוח בת"א**  
**דרושה/פקיד/ה למשרה מלאה**  
הכרחי נסיון ברכב ודירה, ידע במחשב ובתוכנות חברות הביטוח  
קו"ח לפרס: 03- 5375847 052- 7634422