



## הממונה על ההגבלים העסקיים קבעה כי מכירת ביטוח בדואר היא הסדר כובל

בסניפי הדואר. מנור מוסיף: "אנו פנינו לרשות הדואר כבר עם פרוסום המכרז למכירת ביטוח והתרענו כי מכירת פוליסות ביטוח בסניפי הדואר מהווה הסדר כובל. למרות פנייתנו המפורשת בחרה רשות הדואר להמשיך בהליכי המכרז ואף לבחור זכיין למכירת פוליסות ביטוח בסניפים. החלטת הממונה על הגבלים עסקיים תמנע את הצעד אשר עשוי להיות בלתי תחרותי מצד רשות הדואר".

ומסחרי עד 4 טון. אני שמח שהממונה על הגבלים עסקיים קיבלה את עמדתנו כי מכירת ביטוח בסניפי הדואר יוצרת הסדר כובל המאיים על התחרות". בעקבות החלטת הממונה על הגבלים עסקיים תצטרך רשות הדואר לפנות לבית הדין להגבלים עסקיים ולבקש את אישורו למכירת ביטוח בסניפי הדואר. העובדה כי רשות הדואר בלעדית בהעברת בעלות לכלי רכב עשויה למנוע את אישור מכירת פוליסות הביטוח

הממונה על הגבלים עסקיים, **רונית קן**, קבעה כי מכירת ביטוח בסניפי הדואר היא הסדר כובל המונע מרשות הדואר למכור פוליסות ביטוח בסניפים עד לאישור של בית הדין להגבלים עסקיים. החלטת הממונה על הגבלים עסקיים התקבלה בעקבות פניה של נשיא הלשכה, **יוסי מנור**, באמצעות עו"ד **אורן גלעדי**. לדברי מנור, "רשות הדואר היא הגורם היחיד במדינת ישראל המאפשר ביצוע העברת בעלות במכירת רכב פרטי

## שי טלמון מונה למנכ"ל החדש של כלל ביטוח

**אביגדור קפלן** (68), מנכ"ל כלל ביטוח, מכהן זה עשור בתפקיד מנכ"ל החברה ואמור להתמנות בהמשך לתפקיד יו"ר החברה. מכלל נמסר כי קפלן בירך על ההחלטה והוא חושב שזאת החלטה מצויינת. חברת כלל עסקי ביטוח נמצאת בשליטת אי.די.בי פיתוח ובנק הפועלים.

העסקית וממלא מקום מנכ"ל בנק הפועלים עוזב את הבנק לאחר 7 שנים, וימונה לתפקיד מנכ"ל כלל ביטוח. המינוי ייכנס לתוקף בחודשים הקרובים. טלמון כיהן בעבר בתפקיד החשב הכללי במשרד האוצר, כשבתקופתו מכרה המדינה את השליטה בבנק לקבוצת אריסון-דנקר.

**שי טלמון**, הממונה על חטיבת הבנקאות העסקית וממלא מקום מנכ"ל בנק הפועלים, עוזב את הבנק לאחר 7 שנים; המינוי למנכ"ל כלל ביטוח ייכנס לתוקף בחודשים הקרובים; **אביגדור קפלן** (68), מנכ"ל החברה, ימונה ליו"ר כלל ביטוח. **שי טלמון**, הממונה על חטיבת הבנקאות

## זינוק של מאות אחוזים בסיכון של חברות הביטוח וקופות הגמל מתחילת העשור

### כך עולה מנתונים שפרסם בנק ישראל

ביטוחי החיים שמתחרים בקופות הגמל. עוד עולה ממדדי היציבות הפיננסית שפרסם אתמול בנק ישראל כי רמת הסיכון של ההשקעה במניות זינקה ברבעון השלישי של השנה. מנגד, רווחיות החברות הציבוריות המשיכה להשתפר גם השנה. בששת החודשים הראשונים של השנה הייתה התשואה הממוצעת להון של החברות הציבוריות 15.7%, לעומת תשואה ממוצעת של 15.6% ב-2006.

במחצית הראשונה של 2007 64.5% מתיק ההשקעות של הקופות נמצא בשוק ההון. במקרה של חברות הביטוח הזינוק הוא גדול יותר, אך החשיפה לשוקי המניות נמוכה בהשוואה לקופות הגמל. בתחילת העשור היה רק 16.2% מתיק ההשקעות שלהן מושקע בבורסה. בתחילת 2007 השקיעו חברות הביטוח 44.8% מהתיק בשוק ההון. מרבית ההשקעה של חברות הביטוח בבורסה מתבצעת באמצעות

מתחילת העשור זינק הסיכון של חברות הביטוח וקופות הגמל במאות אחוזים - כך עולה מנתונים שפרסם בנק ישראל. מדד הסיכון של הגופים הוא היחס בין היקף ההשקעה שלהם באג"ח, קרנות נאמנות ומניות בישראל ובחו"ל לבין סך ההשקעות שהם מבצעים. במקרה של קופות הגמל נרשם זינוק של כ-120% ברמת הסיכון. בתחילת העשור היה היקף ההשקעה של קופות הגמל בשוק ההון כ-30% מסך ההשקעות שלהן.

# חדשות ביטוח עולמי

מאת: יוסי מנור

וכדי להגדיל את החשיפה שלהם בקרב לקוחות קמעונאיים.

- שרשרת החנויות המוזלות Penny של קבוצת Rewe הצטרפה לאחרונה לחברת הביטוח ARAG כדי להציע פוליסת ביטוח לילדים המשלבת ביטוח תאונות והוצאות משפטיות. מבנה החבילה בלעדי במגזר הביטוח בגרמניה והיא תוצע למכירה החל מה- 17 בספטמבר במשך ארבעה שבועות, ב- 2,000 החנויות של הרשת ברחבי גרמניה.
- קבוצת הביטוח Zurich השיקה לאחרונה פלטפורמת אינטרנט כלל-אירופית חדשה. לקוחות בגרמניה יכולים כעת לקנות בקלות ובמישור, דרך האינטרנט, פוליסות ביטוח רכב, דירה וחבות אישית. Zurich הוא המבטח הראשון המשיק חבילת מוצרים ושירותים כלל-אירופאית אחידה באינטרנט, אשר מאפשרת להציע מוצרים דומים ברמה האירופית. את המוצרים ניתן להתאים לתקנים ולדרישות החוק המקומיים בכל מדינה.
- החל מהשנה שעברה, מציעה רשת הביגוד הקמעונאית הבלגית C&A ביטוח רכב ב- 380 חנויות הרשת בגרמניה, זאת בשיתוף עם DA Direkt, חברה בת של קבוצת הביטוח השווייצרית Zurich. החברה מציעה פוליסות שזולות עד 30%, לעומת פוליסות ביטוח רגילות.
- ענק הקפה Tchibo היה הקמעונאי הראשון שמכר מוצר ביטוח בגרמניה. ב- 2002, החל להציע תוכנית פנסיה פרטית שפותחה על ידי AXA, אולם הפרויקט לא נחל הצלחה רבה. כיום, לקוחות נהנים מתנאים אטרקטיביים המוצעים על ידי הספק הידוע Tchibo, הודות לייעוץ טלפוני בלבד ולכמות הניירת המזערית. בניגוד למוצרים הנמכרים בלעדית על ידי AXA, המוצרים הנמכרים דרך Tchibo הם סטנדרטיים. הם נועדו ללקוחות אשר ביררו מראש את כל המידע הנחוץ להם על המוצר.

Liberty Direct, ומצפה לכמה אלפי חוזי ביטוח לחודש. המבטח הגדול ביותר בבריטניה, Aviva, החל אף הוא למכור השנה פוליסות ישירות ללקוחות, באמצעות הטלפון והאינטרנט.

## בריטניה עומדת להעביר דירקטיבה חדשה על אפליה מינית

בריטניה עומדת לחוקק בקרוב חוקים להחלת הדירקטיבה האירופית על יחס שווה בין גברים ונשים בגישה למוצרים ולשירותים ובאספקתם, אשר אומצה בדצמבר 2004. החוק החדש ישפיע על ספקי ביטוח השואפים להבחין בין גברים ונשים בקביעת הפרמיות והתגמולים (לדוגמה, בביטוח רכב, בריאות ומחלות קריטיות). הדירקטיבה, שחייבת לעבור בחקיקה הלאומית של המדינות החברות באיחוד האירופי עד ה- 21 בדצמבר, 2007 לכל המאוחר, קובעת שחוזים חדשים שייחתמו אחרי ה- 21 בדצמבר לא ייצרו הבדלים הקשורים למגדר בפרמיות ובתגמולים, על מנת להבטיח יחס שווה בין גברים ונשים, אולם מדינות חברות יכולות לגרוע מהאמור, כאשר המגדר נחשב לגורם קובע בהערכת הסיכונים המבוטחים "כל עוד הן יכולות להבטיח כי הנתונים האקטואריים והסטטיסטיים שעליהם מתבססים החישובים הינם מהימנים, מעודכנים באופן שוטף וזמינים לציבור". תקופת ההתייעצות הפומבית על טיוטת החוק החדש נסתיימה בבריטניה זה עתה, והתקנות הסופיות עומדות להתפרסם בקרוב, ביחד עם הנחיות סופיות מממשלת בריטניה בנוגע לנתונים שיש לפרסם ולעדכן באופן שוטף.

## מבטחים מחפשים ערוצי הפצה חלופיים

בגרמניה, המבטחים בביטוח כללי צופים ירידה נוספת בפרמיות שלהם ב- 2007, בשל התחרות בתחום המחירים. כתוצאה מכך, רבים מהם מנסים למצוא ערוצי הפצה חלופיים כדי למכור את מוצרי הביטוח שלהם

## סוכני הביטוח הצרפתיים פתחו במסע פרסום



ב- 19 בספטמבר, השיק איגוד סוכני ביטוח הצרפתי (AGEA), איגוד החבר ב- BIPAR) מסע פרסום של שבוע ימים הנושא את המסר "לא לאלמוניות סוכן ביטוח - אנו מבטחים טוב יותר כאשר אנו מכירים את הלקוח טוב יותר".

מסר זה הופיע ב- 10,000 תחנות אוטובוסים וסוכנויות ביטוח בצרפת. מטרת ה- AGEA הייתה להגדיל את "ניראות" המקצוע בקרב הציבור ומקבלי ההחלטות ברמה המקומית, הלאומית והאירופית. האגוד מעודד סוכני ביטוח להמשיך במסע הפרסום בסוכנויות שלהם.

ה- AGEA יפיץ החל מנובמבר 2007, white paper על תפקידם של סוכני הביטוח. המסמך נועד לספק למקבלי ההחלטות בתחום הכלכלי והמדיני, כלים תכליתיים על המקצועיות ועל הערך המוסף המיוצר על ידי סוכני ביטוח בהפצת ביטוחים ועל השתתפותם בהתפתחות הכלכלה בצרפת. המסמך יישלח ליותר מאלף אישים בולטים בתחום הכלכלי והמדיני (נשיא המדינה, שרים, נציגים בפרלמנט, נציגים של ארגונים מקצועיים ועוד).

## שוק הביטוח הישיר לרכב בפולין מבטיח ביותר



שוק הביטוח הישיר לרכב של פולין משגשג. על פי הסטטיסטיקות, גדלה הבעלות על רכב בפולין, באופן מעריכי במהלך 15 השנים האחרונות וכיום, ל- 43% מהאוכלוסייה יש כלי רכב בבעלותם. שוק ביטוח הרכב צפוי להכפיל את עצמו ב- 10 השנים הבאות. למרות התחרות הקשה, השוק הפולני נחשב למבטיח ביותר ומונה 13 מיליון כלי רכב. באוקטובר 2006, נכנסה AXA לשוק הפולני דרך חברת הביטוח הישיר שלה Direct Assurance - הניצבת במקום הראשון בצרפת במכירת ביטוח ישיר לרכב. המבטח האמריקני Liberty Mutual החל זה עתה למכור חוזי ביטוח לרכב דרך חברת הבת לביטוח ישיר,

## פרופסור זאב רוטשטיין, מנהל המרכז הרפואי המשולב על שם חיים שיבא:

### העתיד אינו בשב"ן אלא בביטוחי הבריאות הפרטיים

מוכנות לאפשר את הבחירה הזאת. רוטשטיין הביע תקווה כי ימצא הסדר לשלב בין קופות החולים לבין הביטוחים הפרטיים כך שהביטוחים הפרטיים יאפשרו למבוטחים בחירה של המוסד הרפואי שבו הם רוצים להתאשפז או לקבל טיפול, בהסדר כספי עם הקופות עצמן.

"לסיכום", אמר רוטשטיין, "יש שניונים במערכת הבריאות שמחייבים חשיבה חדשנית וניצול הזדמנויות שנקרות על ידינו. אנחנו מצטרפים בשמחה ליוזמה להשקיע במודעות של הציבור לרפואה מונעת ולשפר את הנגישות לשירותי הבריאות. אני חושב שרק ביחד, בין עולם המבטחים (ציבוריים ופרטיים) לעולם מגישי השירותים, נצליח באמת לקדם את בריאות הציבור בישראל ואנחנו מתחייבים כחלק מהחזון שלנו, של המרכז הרפואי על שם שיבא, לסייע לקידום מיזמים משותפים ולשתף פעולה בכל נושא כאמור".

דברי הסיכום של רוטשטיין מתייחסים למיזם המשותף של בית החולים "שיבא" עם חברת כלל בריאות. המיזם כולל שיתוף פעולה בין מומחי שיבא לבין חברת הביטוח, שבא לידי ביטוי בהפצת מידע רפואי הן בקמפיין פרסומי והן במוקד מידע לרשות כלל הציבור שהעמידה חברת הביטוח. מדובר בשיתוף פעולה ראשון מסוגו בין מוסד רפואי ציבורי לבין חברת ביטוח פרטית, המגובה בעצם הימים האלה גם בקמפיין טלוויזיוני, בכיכובו של דני רופ.

ליצור מצב של שוויוניות, שבו במערכת ציבורית שהיא ברמה מאוד גבוהה אפשר לתת פתרונות לחולים שחיהם תלויים מנגד. אך בפועל, הולך ומתרחב הפער בין מה שאנחנו מסוגלים לעשות לבין מה שהסל מכיל, ואנחנו הרופאים מסתכלים על הפער הזה בדאגה גדולה מאוד. וכולנו עדים למאבק הציבורי סביב עדכון הסל מדי שנה".

לדברי רוטשטיין, ההחלטה על ביטול ביטוח הפרמיום יצרה סדק באמונה שכל מה שהציבור צריך כביטוח בריאות נוסף הוא שב"ן (שירותי בריאות נוספים - מסוג "משלים"). הוא קרא לסוכני הביטוח להגביר את מאמצי ההסברה שלהם. "הסדק הזה הוא הזדמנות לעולם העסקי, לעולם הביטוח העסקי, ואני שמח מאוד שדווקא סמוך מאוד לאותה החלטה של ביטול הפרמיום אני עומד בפניכם. הסדק הזה נותן לכם, סוכני הביטוח, הזדמנות לקדם תשובה אמיתית לצרכים אמיתיים".

"הביטוחים הפרטיים שאנחנו מדברים עליהם ואנחנו מקווים שמספרם יגדל בשוק, צריכים לתת מענה אמיתי של מניעת כפל ביטוח ולהתחרות בשב"נים לא רק במחיר, אלא בעיקר בתכולה. ומה התכולה? שימו לב שהבעיה מס' 1 של התושבים במדינה הופכת להיות בחירת המוסד המטפל. יש אומנם חוק, ובחוק כתוב שעל הקופה לספק שירות רפואי במרחק, בזמן ובאיכות סבירה. בפועל, יותר ויותר אנשים רוצים לבחור את המוסד המטפל ופחות ופחות קופות

פרופ' זאב רוטשטיין, מנהל המרכז הרפואי המשולב על שם חיים שיבא בתל השומר, קובע כי הרפואה הציבורית בישראל שוב אינה יכולה לתת מענה לכל הצרכים הבריאותיים של הציבור, לאור ההתקדמות הטכנולוגית הגדולה ויוקר הטיפולים החדשניים. לדעת רוטשטיין, גם שירותי הבריאות הנוספים (שב"ן) אינם נותנים מענה לצרכי הציבור, ואת מקומם יכולים וחייבים לתפוס הביטוחים הפרטיים.

הדברים נאמרו בכנס השנתי שערכה חברת כלל בריאות בשבוע שעבר לסוכני הביטוח שלה. בכנס הוצג גם מוצר חדש וראשון מסוגו בארץ, "אחריות ללב", פוליסה המיועדת לחולי לב ומכסה את הסיכונים הכרוכים בהחמרה של המחלה הקיימת.

לדברי פרופ' רוטשטיין בשל לחצים תקציביים של שירותי הבריאות והטיפולים הבסיסי לא רק שאינו מתעדכן בהתאם להיצע הטיפולים והטכנולוגיות הקיימים כיום אלא אף מצטמצם, כשבמקביל הטיפולים שמחוץ לסל עולים בקצב מהיר.

"כתוצאה מהטכנולוגיות שחודרות לתוך עולם הרפואה בצורה אקספוננציאלית נוצר פער עצום בין יכולת המערכת הציבורית לממן לבין מה שניתן כבר לבצע מבחינה טכנולוגית", אמר רוטשטיין.

מנהל "שיבא" אמר בין השאר: "במדינת ישראל נחקק בשנת 1995 חוק בריאות ממלכתי שמגדיר סל של שירותים. יש בעיה אדירה בהגדרה של סל. התיימרנו

## מבצע מיוחד של חברת פלאפון לחברי הלשכה ולמשתתפי הכנס בתערוכת מציגים אלמנטר 19-22 בנובמבר 2007, אילת

לפרטים נוספים או לרכישה התקשרו למאור דוידוביץ:  
050-3004535 או במייל: maorda@pelephone.co.il

את פרטי העסקה ניתן לראות באתר הלישכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il) באייקון רווחה

## תוקפו של כתב ויתור וכיצד מומלץ לנסחו

מאת: עו"ד הילה פורת - יועצת לצווי הרחבה ודיני עבודה לחברי הלשכה

- האם הסדר פשרה בין עובד ומעביד עם סיום יחסי העבודה הוא בעל תוקף מחייב? המאמר מתמקד בסוגיה זו וסוקר, בין היתר, על אילו כללים מומלץ להקפיד כאשר מחתימים עובד על כתב ויתור.
- נקודת המוצא של בית הדין לעבודה היא כי אין תוקף לויתור מראש על זכויות עובד מכוח חוקי מגן, כגון חופשה שנתית, שעות נוספות, פיצויי פיטורין וכיוצ"ב.
- עם זאת, בניגוד לויתור מראש, ויתור בדיעבד שנעשה במסגרת הסדר פשרה בין העובד והמעביד עם סיום יחסי העבודה הוא בעל תוקף מחייב. התנאי החשוב ביותר למתן תוקף לכתב ויתור הוא כי העובד ידע או שניתנה לו הזדמנות נאותה לדעת מהן הזכויות עליהן הוא מוותר. חובת הגילוי מוטלת על המעביד.**
- בפס"ד שניתן ביוני 1999 בבית הדין הארצי
- לעבודה, דב"ע 2-10/98 אלדד קנטי נ. דיגיטל אקוויפמנט (זק) בע"מ, נקבע באילו מקרים לא יינתן תוקף לכתב ויתור:
- כתב הויתור אינו ברור וחד משמעי
  - כתב הויתור לא הוסבר לעובד או שהעובד לא הבין אותו.
  - העובד לא קיבל חשבון בו מפורטים הסכומים שישולמו לו עם חתימת כתב הויתור.
  - יש פגם במסמך הויתור.
  - לאחר חתימת כתב הויתור מתעוררים חילוקי דעות שלא היו ידועים לעובד בעת חתימת המסמך.
- לאור האמור לעיל, מומלץ להקפיד על הכללים הבאים כאשר מחתימים עובד על כתב ויתור:
- על כתב הויתור להיות ברור ולכלול את הפרטים: שם, תאריך וחתימה.
  - יש להקפיד ולשמור על זכות העובד לדעת את הזכויות עליהן הוא מוותר.
- ג. על המעביד להעביר לעובד מראש דף חשבון המפרט את כל הכספים להם זכאי העובד, לפי הרכיבים השונים ודרך חישובם. יש לצרף את דף החשבון כחלק בלתי נפרד מכתב הויתור.
- ד. על המעביד ליתן לעובד פרק זמן סביר לברר את כל הזכויות המגיעות לו. יש לציין בכתב הויתור כי ניתנה לעובד הזדמנות והוא בריר את כל זכויותיו.
- ה. בעת החתמת העובד יש להסביר לו את משמעות כתב הויתור, לוודא שהבין אותה, ולהחתימו על כך.
- ו. במידה והעובד מקבל תשלומים עודפים, יש לציין זאת באופן ברור. מומלץ לציין גם כי במקרה שהעובד יתבע את המעביד, יהיה עליו להחזיר תשלומים אלה למעביד.
- ז. במקרה שמדובר בהסדר פשרה, יש לציין מפורשות שמדובר בפשרה, במיוחד לגבי תשלומים בגין פיצויי פיטורים.

### מינויים חדשים

## אורן סולומון מונה לסמנכ"ל ההשקעות בפעילות ניהול התיקים של הראל

בהראל פיננסים ממשיכים בתהליך הרה ארגון וחיזוק השדרה הניהולית: **אורן סולומון** מונה לסמנכ"ל ההשקעות בפעילות ניהול התיקים של הראל וקרנות הראל רקנאטי. במסגרת זאת יהיה אחראי על ניהול ההשקעות בתיקי הלקוחות של הראל פיננסים בהראל בית השקעות ובהראל-רקנאטי.

**שמעון אלקבץ, מנכ"ל הראל פיננסים** ומשנה למנכ"ל הראל השקעות בביטוח בירך על הצטרפותו של סולומון להראל פיננסים: "הידע המקצועי והניסיון הרב שצבר אורן סולומון יתרמו לחיזוק קבוצת הראל פיננסים והשדרה הניהולית שלה" ציין אלקבץ והוסיף כי, "סולומון הינו אחד ממנהלי ההשקעות הטובים ביותר כיום ומינויו הינו חלק מתהליך רה ארגון בהראל פיננסים אשר כולל שינויים מבניים של הקבוצה, שינויים בסל המוצרים של הקבוצה וכן מספר מנויים חדשים".

## הוזלת תעריפי ביטוח במתחם השיש בחיפה

פרויקט האבטחה במתחם השיש, מפרץ חיפה קם ביוזמת התאחדות התעשיינים צפון ועיריית חיפה והופעל ב-8 במאי. הפרויקט כולל מעגל אבטחה פנימי הסגור לתנועת כלי רכב בשעות החשיכה, בסופי שבוע ובחגים והכניסה אליו מבוקרת ומאובטחת ומעגל היקפי חיצוני שהאבטחה בו תוגברה משמעותית בהתאם לזמינות המיידית והקרובה של החברה שזכתה במכרז לביצוע

האבטחה במתחם כולו. מודל פרויקט האבטחה הבנוי על הרציונאל של יתרון לגודל ומינוף היתרון הכלכלי היחסי, הוכיח את עצמו מאז ראשית הפעלתו. בחמשת החודשים האחרונים מאז הושק הפרויקט, שורר בטחון במתחם, חוזקו גורמי ההרתעה והמניעה ובתחום המתחם שבו היו מתרחשות פריצות חדשות לבקרים, לא נרשמה כל תלונה על פריצה, גניבה או השחתת רכוש.

כנס אלמנטר 2007  
19-22 בנובמבר,  
אילת

ההרשמה  
בעיצומה



ניתן להירשם באתר האינטרנט של הלשכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il)

## היבטי מס בקשר לבעלי שליטה

מאת: רוח' צביקה משבנק - יועץ למיסוי פנסיוני לחברי הלשכה

1. לאור שאלות חוזרות בנושא, ברצוני להבהיר כדלקמן: סעיף 9)32 לפקודה עוסק באי התרת תשלומים ששילמה חברה בשליטתם של עד 5 בני אדם (להלן - "החברה") לעובד בחברה שהוא "חבר" "בעל שליטה" כמוגדר בסעיף (להלן - "החבר"). התשלומים שאינם מותרים בניכוי, כולם או חלקם, הנם הפקדות בקופות גמל לפיצויים, לקצבה, לתגמולים ולקרנות השתלמות.
2. סעיף 9)32 לפקודה הנו חלק מה"מכניזם" של התרת הוצאות הקבוע בפקודה (סעיפים 17, 18, 30, 31 ו-32), ואין לו כל קשר לקביעת ההכנסות לפי סעיפים 2 ו-3 לפקודה.
3. חבר בחברה הנו מעמד משפטי לעניין הפקודה הנובע מכוח זכויותיו השונות בחברה כמוגדר בסעיף, אך אין במעמד זה כדי לשלול את היות החבר עובד שכיר בחברה לכל עניין ודבר. החבר רשאי לעבוד בחברה כמו כל עובד אחר ורשאי הוא להחזיק בזכויותיו בחברה מבלי לעבוד בה כלל. אולם, ברגע שבחר לעבוד בחברה - יחולו עליו כל הוראות הפקודה המתחייבות לעובד שכיר, לרבות סעיפים 2)2 ו-
4. 3)ה לפקודה. המגבלות הקבועות בסעיף 9)32 לפקודה ביחס להפקדות כאמור מתייחסות אך ורק לחברה, ואין להן כל קשר לחבר. מהוראות הסעיף ומניסוחו, לא ניתן להסיק, בכל שדרך שהיא, כי תשלומים שלא הותרו לחברה בניכוי לפי הוראות הסעיף נחשבים להכנסת עבודה בידי החבר כבר במועד ההפקדה.
5. הסעיף היחיד בפקודה שעוסק בקביעת הכנסת עבודה בשל הפקדות מעביד עבור עובד בקופות גמל מעבר לתקרות הנו סעיף 3)ה לפקודה. כל עוד הפקדות החברה עבור החבר עומדות במסגרת התקרות הקבועות בסעיף, לחבר לא נוצרה כל הכנסת עבודה במועד ההפקדה ומשכך אין לחייבו במס במועד ההפקדה. האמור הנו ללא כל קשר האם ההוצאה הותרה לחברה בניכוי לפי סעיף 9)32 לפקודה, כן או לא.
6. ברצוני להדגיש כי סעיף 3)ה לפקודה מתייחס לכלל העובדים במשך ולכל סוג של חברה מעבידה, ומשכך חל הוא גם על חברות בשליטתם של עד 5 בני אדם וגם על חברים בעלי שליטה, וזאת באופן זהה לחלוטין
7. לעובד רגיל בחברה רגילה. זאת ועוד, ההפקדות שאינן מותרות לחברה בניכוי לפי סעיף 9)32 לפקודה אינן באות במניין ההוצאות העודפות הקבועות בסעיף 181 בפקודה (הסעיף חל רק על הוצאות שאינן מותרות בניכוי לפי סעיפים 31 ו-32) לפקודה. משכך, המגבלה היחידה הקיימת לחברה הנה אי התרת ההוצאות לצרכי מס אך אין כל צורך לשלם בגינן מקדמה בשל הוצאות עודפות כמשמעותה בסעיף.

### מסקנה

כל עוד השכר החודשי המבוטח של החבר בקופות גמל לתגמולים ו/או לקצבה אינו עולה על תקרת 4 פעמים השכר הממוצע במשך הקבועה בסעיף 3)ה לפקודה (בשנת המס 2007 - 30,148 ש"ח לחודש<sup>1</sup>), לא נוצרה לחבר הכנסת עבודה במועד ההפקדה ולכן הוא אינו חייב במס במועד זה<sup>2</sup>.

1. מתוך תקרה זו יש תקרה להון של 7,200 ש"ח לחודש וכל היתר לקצבה.
2. ובלבד ששיעור ההפקדה ע"ח המעביד אינו עולה על 7.5%.

## רוח דרושים

### לסוכנות ביטוח

### דרושה/חתמת עסקים

בעלת/נסיון בעבודה מול סוכני ביטוח

פרטים לפקס: 03 - 6394444  
moran@interb.co.il

### סוכנות לביטוח מעוניינת ברכישת

### תיק ביטוח

באזור רחובות

נייד: 057-7490000  
DAHAR@017.NET.IL

### למכירה

### תיק ביטוח בגודל בינוני אלמנטרי וחיים

באזור גוש דן

לרציניים בלבד 052-2580514

### מעוניין לרכוש

### תיק ביטוח כללי

עד מליון ש"ח פרמיות שנתיות

מאזור ת"א והשפלה

סודיות מובטחת

נייד: 054-7901914  
פקס: 08-9389238

### לסוכנות ביטוח בהרצליה

### דרושה/פקיד/ה

עם נסיון מוכח בביטוח אלמנטרי

קו"ח: 09 - 9568233

### לסוכנות ביטוח ותיקה באיזור המרכז

### דרושה/משווקת פנסיונית

בעלת/נסיון

ורשיון ופקיד/ה לביטוח חיים ומנהלים

תנאים טובים למתאימים

קו"ח 03 - 9211495  
office@misgav.co.il

### לסוכנות מובילה ברמת גן

### דרושה/פקיד/ת תביעות

למשרה חלקית או מלאה

נסיון מוכח

פרטים: SHOOGI10@walla.com



בעין משפטית

מאת: עו"ד חיים קליר

אובדן זיקת הביטוח

היא המבוטחת. בעת הגניבה המשאית כבר לא הייתה רשומה על שם המבוטחת. זיקת הביטוח אבדה. הרי ממני המשכת לקבל את הפרמיות. אילו הייתי מבקש כי שמי יירשם בפוליסה, לא היית מוסיפה אותו, הקשה באוני. בוודאי שהייתי מבטחת אותך. אתה בחור טוב. הפרמיות ששילמת התקבלו אצלי בברכה. אבל, מה לעשות, נאנחה כלל, לא נרשמתי מבעוד מועד. אכלת אותה.

פסק הדין

המחלוקת בין הצדדים הובאה בפני השופט שאול מנהיים, מבית משפט השלום בראשון לציון. השופט מנהיים מנתח באזמל דק את הוראות חוק הביטוח הישראלי ואת הפסיקה ומגיע למסקנה, כי אין זה משנה כלל, אם הגניבה, הבעלות במשאית עבר לבאוני ואם לאו. בשני המקרים חברת הביטוח צריכה לשלם את תגמולי הביטוח.

השופט מבהיר, כי חברת הביטוח קיבלה על עצמה, בתמורה מלאה, את הסיכון, כי המשאית תיגנב והתחייבה לשלם תגמולי ביטוח אם הדבר יקרה תוך תקופת הביטוח. אין עילה אמיתית לפטור אותה מחבותה על פי הפוליסה. הסיכון שלה לא השתנה עם מכירת המשאית. מדוע אם כן לא תשלם תגמולי ביטוח אף שקיבלה את דמי הביטוח בגין הסיכון שהתממש?

"אין תשובה ראויה שתצדיק תוצאה כזו", קובע השופט מנהיים. אין כל הצדקה שכלל לא תשלם תגמולי ביטוח בשל עובדות שלא השפיעו במאומה על הסיכון שלה.

לסיכום

בסופו של דיון אם כן, השופט שאול מנהיים קבע, כי כלל חייבת בתשלום תגמולי הביטוח, אף על פי שהמבוטחת, זו ששמה נקוב בפוליסה, מכרה את הרכב.

באופן מפורש בדברי ההסבר לחוק, כי "החוק שולל את המושג של זיקת הביטוח הלקוח מהחוק האנגלי, אשר גרם שם לסיבוכים רבים ולתוצאות בלתי רצויות".

למרות מילים חקוקות בסלע אלה, המשיכו חברות הביטוח להעלות את טענת אובדן זיקת הביטוח. השופטים המשיכו לשפוט על פי המשפט האנגלי ואלפי מבוטחים איבדו את כספם. חברות הביטוח נותרו שוב עם רווח נאה בכיסן.

בימים אלה קם שופט אמיץ וחכם וקרע את מסיכת השקר מעל פני הטענה. השופט גילה, כי אין בטענת אובדן זיקת הביטוח כל היגיון ואין לה כל בסיס בחוק הישראלי.

עובדות המקרה

דורון באוני רכש משאית מחברת הובלות הבטון ד.ג. במעמד החתימה על זיכרון הדברים, שילם באוני כשבעים אחוז ממחיר המשאית, חברת ד.ג. הסכימה, כי באוני יתחיל לעבוד עם המשאית ואת יתרת המחיר ישלם כעבור חודשיים, מתוך ההכנסות הראשונות שיצבור עם המשאית. או אז תעבור המשאית לרשותו של באוני. לדרישת הבנק שמימן לבאוני את רכישת המשאית, נרשמה המשאית במשרד הרישוי על שם באוני. את הביטוח שעשתה חברת ד.ג. בחברת הביטוח כלל, הותירו הצדדים על כנו. באוני המשיך לשלם את הפרמיות.

כחודש לאחר מכן, בטרם שולם התשלום האחרון, נגנבה המשאית. באוני פנה לחברת הביטוח כלל, וביקש את תגמולי הביטוח. מדוע אתה מטריד אותי, תמהה כלל. ביטחת את המשאית והיא נגנבה, השיב באוני. אכן, הודתה כלל, ביטחתי את המשאית. אבל שמך לא מופיע בפוליסה שלי. שם רשום כי חברת ד.ג.

מבוטח מכר את רכבו. הרכב נרשם על שם הקונה במשרד הרישוי. הביטוח המקיף נותר על שם המוכר. הקונה הסדיר את המשך תשלום הרמיות. הרכב נגנב. האם חברת הביטוח חייבת בתשלום תגמולי הביטוח, או שמא היא פטורה מכל חבות בשל העובדה שהמבוטח מכר את רכבו, או בלשון חברות הביטוח, איבד את זיקת הביטוח?

השופט שאול מנהיים, מבית משפט השלום בראשון לציון, מאיר את הסוגיה באור חדש.

מדובר במצב שכח: אדם מוכר את רכבו והקונה מבקש מהמוכר להותיר את ביטוח הרכב המקיף על כנו. ציבור המוכרים והקונים, גם כשהם באים מקרב הקהילה המשפטית, ועל כך אני יכול להעיד אישית, סבור, כי אין כל בעיה שהקונה יינה מתקופת הביטוח שנתרה. מה זה בעצם משנה מבחינת חברת הביטוח. הרי הביטוח כסה ממילא כל נהג, שהמבוטח מפקיד בידיו את רכבו (אלא אם כן קיימת בפוליסה מגבלה מפורשת כמו זו של נהג צעיר). השכל הישר לא יכול לתפוס, מדוע אותו נהג, שהיה קודם מכוסה, לא ימשיך להיות מכוסה בביטוח לאחר שהפך לבעל הרכב.

אבל חברות הביטוח, כדי לחמוק מתשלום עבור סיכום שעבורו גרפו פרמיות נאות, נתלו מאז ומתמיד, בטענה פורמאלית מהמשפט האנגלי, בשם אובדן זיקת הביטוח. ברגע שהמבוטח מוכר את הנכס המבוטח, כך מהלכה של הטענה, הוא מאבד את זיקת הביטוח וחברת הביטוח פטורה מכל חובותיה.

למרבה הצער, משך כל השנים, נפלו שופטינו בפח טענה זו. חלקם לא שם לב וחלקם לא רצה לשים לב לכך, שחוק הביטוח שלנו, אינו מכיר בטענת אובדן זיקת הביטוח. יוצריו של החוק רשמו

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי