



נשיא הלשכה אהוד כץ CLU בישיבת המועצה הארצית:

"אנו עומדים לפני תקופה מרתקת בה נוכל להשפיע על הענף כולו"

הגשת בג"צ במקרה שקופות החולים היו מצליחות בהוצאת הנושא מחוק ההסדרים", אמר נשיא הלשכה.

אהוד כץ CLU סיפר כי בחודש זה קיים פגישות עבודה עם מספר חברות ביטוח והמפקח על הביטוח במגוון נושאים. הוא דיבר על חיזוק הסוכנים בפריפריה לקראת כניסת הבנקים לביטוח. "הסוכנים הם מקור הכוח שלנו, ולכן נעצים את הסוכנים בפריפריה מאחר שההתמודדות הראשונה שלנו עם הבנקים תהיה בפריפריה", אמר כץ. "אנו נחזק כוחנו שם, כולל קורסים מקצועיים ופעילות בתקשורת המקומית".

נשיא הלשכה אמר כי רפורמת בכר יצרה שניים, אך פתחה הזדמנויות רבות לסוכנים כדי להפוך לגורם מוביל בשוק ההון. "אנו נחדור בעוצמה לשוק האשראי ונהיה כמו 6,000-7,000 סניפי בנקים. החברות בתחום הפיננסי פועלות לגיוס סוכנים כי הן מבינות את כוחנו. אנו עומדים לפני תקופה מרתקת, בה נוכל להשפיע על הענף כולו", סיכם **אהוד כץ** CLU את דבריו בישיבת המועצה הארצית.

בסיום הישיבה התקיים טקס מיוחד לפרידה ממי שליוו תקופה ארוכה את הלשכה בפעילותה ושסיימו את תקופת פעילותם: **יוסי מנור** - נשיא הלשכה בשש השנים האחרונות, **זאב פרלשטיין** - סגן נשיא הלשכה, **מיכה שמוליק** - יו"ר סניף ר"ג גבעתיים, **איתי פרנקל** - חבר המועצה הארצית, **צחי טהרלב** - יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי, **יובל עופר** - יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי, **סמי זילכה** - יו"ר ועדת הכספים, **אלי ויקלמן** - יו"ר בית הדין הארצי.

הביטוח הישירים. **אהוד כץ** CLU אמר כי הוא מינה את **רם אמית** לתפקיד ראש תחום מקצועי בלשכה, ואמית ירכז גם פורום אסטרטגי עם ארבעה סוכנים מתחומי ביטוח חיים וביטוח אלמנטרי.

הפורום יכין תוכנית הולמת וראויה להתמודדות מול כניסת הבנקים לביטוח. עוד אמר נשיא הלשכה כי תימשך בדיקת הקמת מסלקה חוץ בנקאית, יימשך פיתוח תוכנת יעוץ כמו זו של הבנקים, ויוקם אתר אינטרנט מרכזי שיאפשר ללקוחות הסוכנים חברי הלשכה להיכנס ולראות מצב פוליסות שלהם בזמן אמת. **אהוד כץ** CLU סקר בישיבת המועצה הארצית את הפעילות האינטנסיבית בחודש הראשון לכהונתו. "ועדת הכספים לא נתנה לי אפילו שלוש דקות של חסד", הוא אמר, וציין את הצלחת הלשכה בדחיית כניסת הבנקים למכירת ביטוח שתאפשר להתמודד טוב יותר עם האתגרים.

"בהתמודדות עם חוק ההסדרים פעלנו להשגת הסכם עם המפקח על הביטוח כדי להרוויח זמן להתארגנות, להקטין עמלות הפצה לבנקים כך שיישאר כסף לסוכנים, ולקבוע סעיפים שיקלו על הסוכן בעבודה מול הבנקים. בעקבות פעילותנו הבנקים לא יקבלו עמלות על פוליסות ריסק ואובדן כושר עבודה גם כשנמצאים בביטוחים של עצמאיים", אמר כץ.

"הצלחה נוספת שלנו הייתה בפעילות הוצאת ביטוח השתלות ותרופות מהשב"נים, שהחלה עוד בימי **יוסי מנור** ובסיוע גורמים רבים ובראשם **רם אמית** וד"ר **אודי פרישמן**. היינו ערוכים בכל החזיתות בנושא חוק ההסדרים, כולל

בישיבת המועצה הארצית של הלשכה, שהתכנסה ביום חמישי האחרון לראשונה בהרכבה החדש במלון קרלטון בתל-אביב, איחל **אהוד כץ** CLU, נשיא הלשכה, הצלחה לכל חברי המועצה החדשים והודה לאלה שסיימו את כהונתם.

כץ ציין בראשית דבריו כי הלשכה הנה גוף ותיק הפועל מזה 55 שנה. "איני יכול לתאר לעצמי מה היה קורה לסוכנים בלי הלשכה", אמר נשיא הלשכה שהדגיש כי הוא יפעל לשימור כוחה של המועצה, וכנשיא ייתן גיבוי וכוח למוסדות הלשכה ולכל אחד מהחברים בה.

אהוד כץ CLU אמר: "במהלך 29 שנות פעילותי בלשכה מילאתי תפקידים רבים תוך הפנמת האמרה "מכל מלמדי השכלתי". מלמדי הם נשיאי הלשכה בעבר, ולכן אני מקים ועדה של נשיאים בה יהיו חברים **אברהם רייף, שאול פסטרנק, זאב וינר, יוסי מנור, ושלוש** ואנו שהיה יו"ר מועצה בעבר".

"רק בשילוב כוחות עם מנוסים וותיקים תצליח הלשכה בפעילויותיה ובמימוש תוכניות העבודה שלה - הכול למען סוכן הביטוח", אמר כץ.

נשיא הלשכה אמר כי הוא רואה שלוש מטרות מרכזיות בפעילותו: הכנת הסוכנים לכניסת הבנקים לביטוח, העלאת עמלות בביטוח חיים וביטוח אלמנטרי, וגיוס סוכנים רבים ככל האפשר ללשכה.

בין האתגרים הנוספים בהם תטפל הלשכה: הצורך להכניס צעירים לענף, הפעילות מול המפקח על הביטוח, מעבר הסוכנים לתחומים פיננסיים מורחבים, מעבר ביטוחים לקולקטיביים, שדרוג הסוכן ויכולותיו, ונושא גופי

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

מיכל שילה נבחרה ליו"ר המועצה הארצית של הלשכה

למועצת הלשכה. "זה מעיד על כך שאנשים רוצים לתרום ולהביע את דעתם על עשיית הלשכה", אמרה מיכל שילה. **צביקה אמיתי**, יו"ר המועצה היוצא, איחל למיכל שילה הצלחה בתפקיד, וכן איחל ל**אהוד כץ** CLU נשיא הלשכה שיתוף פעולה מוצלח עם המועצה הארצית. אמיתי אמר כי יו"ר המועצה הוא ראשון בין שווים, שתפקידו לאפשר לחברי המועצה לקיים את הפעילות ולהביע את דעותיהם ועמדותיהם בהיותם נבחרים כחברי מועצה.

לביטוח ותפקידים נוספים. עם בחירתה של **מיכל שילה**, אמר **אהוד כץ** CLU, נשיא הלשכה: "זהו כבוד גדול לכולנו שמיכל שילה נבחרה לתפקיד יו"ר המועצה. מיכל ראוייה ביותר להיות יו"ר המועצה, ואני מאחל לה הצלחה רבה בתפקיד". בדבריה הראשונים כיו"ר המועצה הארצית של הלשכה, אמרה **מיכל שילה** כי היא רוצה מועצה פעילה שמביעה את דעתה, וציינה כי היא שמחה על נוכחותם של חברי מועצה חדשים שהצטרפו לראשונה

בישיבת המועצה הארצית של הלשכה, שהתקיימה ביום חמישי, נבחרה **מיכל שילה** ליו"ר המועצה הארצית של הלשכה. **מיכל שילה** משמשת כסוכנת ביטוח מזה 35 שנים ובעלת משרד בתל אביב העוסק בכל תחומי הביטוח. שילה חברה בלשכת סוכני ביטוח מאז שנת 1977 ושותפה בפעילות הציבורית בלשכה מזה 17 שנים. בין התפקידים בהם שימשה חברת מועצה, יו"ר מחוז תל אביב, מועמדת לנשיאות הלשכה, יו"ר המכללה

המועצה הארצית של הלשכה אישרה את חברי הוועד המנהל והוועדות המקצועיות

בישיבת המועצה הארצית הראשונה של הלשכה, שנערכה ביום חמישי בתל-אביב הציג נשיא הלשכה אהוד כץ CLU את הוועד המנהל החדש ואת יו"ר ועדות הלשכה לשלוש השנים הבאות. הוועד המנהל החדש והוועדות של הלשכה אושרו פה אחד ע"י חברי המועצה הארצית

חברי הוועד המנהל	יושבי ראש הוועדות
אהוד כץ CLU - יו"ר הוועד המנהל	ועדה לביטוח אלמנטרי - יעקב צרפתי
רוני שטרן - סגן נשיא הלשכה ומ"מ	ועדה לביטוח פנסיוני - שלמה אייזיק
חזי מנדלאוי - סגן נשיא הלשכה	ועדה לבריאות וסיעוד - נאוה ויקלמן
יוסי מנור - הנשיא היוצא	ועדת כספים - אבי ברוך
צביקה אמיתי	ועדת מחוזות וסניפים - אלי אנגלר
מקסים דרעי	ועדה לפעילות בקהילה - אבי ספורטה
אהרון כהן	ועדה לעמלות הסוכן - מיכאל נוימן
גל פלד	ועדת מיחשוב - ישראל גלעד
יעקב צרפתי	מתאם פרלמנטרי - אלי בר-עוז CLU
שלמה אייזיק	יו"ר הנהלת ליסוב - החברה הכלכלית של הלשכה - זאב וינר
נאוה ויקלמן	יו"ר הנהלת ליסוב סוכנות לביטוח - רפי גורדון
אבי ברוך	
אלי אנגלר	חברי הלשכה הביעו את אמונם במסגרת הבחירות הכלליות שהתקיימו ובחרו את הוועדות הבאות:
מיכאל נוימן	
אריה אברמוביץ	יו"ר בית הדין הארצי - אלי ארליך
ינון בן-שחר	יו"ר ועדת האתיקה - חיה פז
משה טרבלסי CLU	יו"ר ועדת התקנון - יעקב עוז
זהבה פורת CLU	יו"ר ועדת הביקורת - זאב לנגזם
מוטי דהרי CLU	
דוד הראובני	

נאמן רק לי סוכן הביטוח שלי

"חובה! לשווק פנסיית חובה"

3. תפקידנו לבצע את השיווק והמכירה בקרב המעסיקים מיידית.
 4. עלינו לזכור שאנו לא פועלים בחלל ריק, הבנקים ינסו בתנופה רבה לפעילות שיווקית בקרב לקוחותיהם ואנו חייבים להיות בתמונה שבא המעסיק יאמר לנו "לא ידעתי - שאתה עוסק בזה..." עלינו להיות עם צעד אחד קדימה. לידיעתך, כי בימים אלה - לה"ב לשכת ארגוני העצמאים בישראל עורכת יום עיון לחבריה בנושא זה וביום עיון זה יובא לידיעת המעסיקים שאנו סוכני הביטוח משמשים כתובת לביצוע הוראות החוק. אנו נהיה נוכחים ביום העיון וראש הועדה לביטוח פנסיוני בלשכה **שלמה אייזיק** יהא לאחד הדוברים ברב שיח וידגיש את חשיבות ביצוע פנסיה לעובדים באמצעות סוכן הביטוח חבר הלשכה. סוכנות וסוכנים נכבדים, בל נחמיץ את חלון ההזדמנות הזו, הבא נפעל בנחישות ונכסה את ציבור מאות אלפים העובדים שאין להם כלל הטבות סוציאליות בביטוח פנסיוני בסיסי

ראשית, מעסיקים לא מעטים יהיו מוכנים להפריש כבר והיום הפרשות מלאות לפיצויים.
שנית, עובדים רבים יהיו מוכנים להפריש את מלוא ההפרשה המזכה לתגמולים כבר בשנה הראשונה.
שלישית, יהיו מעסיקים שיהיו מוכנים לבצע כבר ועכשיו הפרשות מלאות על מלוא השכר.
 ולכן, מה עלינו לעשות?
 1. לפנות לכל המעסיקים שיש לנו קשר עסקי איתם בין בביטוח פנסיוני ובין בביטוח אלמנטרי ולהביא אותם לביצוע ומימוש הפנסיה לעובד.
 2. לפנות למעסיקים שאין לנו קשר איתם ולהביא לידיעתם את פשר החוק, בין אם מעסיקים עובדים במשרות מלאות או חלקיות כמו כן, יש לזכור, שאצל מעסיקים רבים יש עובדים רבים שהמעסיק כלל לא מודע לכך שחובתו להחל עליהם את החוק ולבצע להם פנסיה.

פנסיית חובה יצאה לדרך, ככל הנראה, בחברות הביטוח טרם ניתנה התנופה המתבקשת לעידוד מכירות. אנו לא יכולים להרשות לעצמנו להמתין לאות מהחברות, אנו חייבים לפעול מיידית ובמשנה מרץ ולנצל את חוק פנסיית חובה כמנוף שיווק ומכירות משמעותי ביותר לרבעון ראשון של שנת הפעילות 2008. מי זכאי לפנסיית חובה?
 כל עובד בישראל שמעסיקו אינו מפריש עבורו הפרשות סוציאליות (כספי פיצויים, תגמולים ואובדן כושר עבודה) לדוגמא: עובדי מוסכים, מלטשות היהלומים, חברות כ"א... החוק דן בתהליך הדרגתי שיימשך שש שנים ובסופו יביא את הפרשות העובד ומעביד לכדי 15% מהשכר. אמנם בשנה הראשונה מדובר בהפרשה החדית של 2.5% מהשכר וכל שנה נוספת 2.5% נוספים. התפלגות ההפרשה היא 0.83% תגמולים לעובד 0.83% תגמולי מעביד 0.83% פיצוי מעביד. ואולם אנו חייבים לראות את התהליך עם אופק ארוך טווח.

איילון ערכה כנס פתיחת שנת 2008 למאות סוכני הקבוצה

מר **שלמה אייזיק** וכן מר **מוטי קינן** מנכ"ל הלשכה. בדבריו, הדגיש **אודי כץ** CLU את מערכת היחסים הטובה והרצופה לאורך שנים עם משפחת רחמני ועם איילון, ואת תוכניות ההדרכה האינטנסיביות המתוכננות בקרוב עם המכללה על שם שלמה רחמני.

אחוז לעומת 2007, גידול בהעברות צבירות גמל ופינוסים לקופות הגמל של איילון ולבית ההשקעות "איילון-פתרונות פינוסים" וכן שיפור באיכות התיק בביטוח כללי. אורחי איילון בכנס הנשיא החדש של לשכת סוכני הביטוח מר **אהוד כץ** CLU היו"ר הועדה לביטוח חיים של הלשכה

בכנס הוכרז על שלושה מבצעי מכירות לסוכני קבוצת איילון לפתיחת השנה-מבצעים בתחום הפנסיה, הגמל, הפינוסים, האלמנטר והריסקים בביטוח חיים. בכנס הוצגו הישגי קבוצת איילון. מנכ"ל איילון ביטוח **אהרון מרקוביץ** סקר את הישגי החברה - גידול במכירות פנסיה וביטוח חיים בלמעלה מ-25

קבוצת הביטוח "איילון" תפריש פנסיה לסוכניה

יכולו להתקיים בכבוד". **אודי כץ**, CLU, נשיא לשכת סוכני ביטוח בירך על הודעתו של רחמני ואמר: "אני מודה לקבוצת איילון על יישום צעדה בדבר הבטחת פנסיה לסוכני הביטוח. אין לי ספק כי זהו צעד מתבקש שייטיב את תנאי עבודתם של שדרת השיווק והעשייה של הקבוצה - הסוכנים. אני משוכנע כי בעקבות החלטת קבוצת "איילון" יתחילו חברות ביטוח נוספות לטפל בנושא הפנסיה לסוכניהם".

רחמני, תורמת לה מידי שנה וכן עורכת מדי שנה לסוכנים חידון מקצועי נושאי פרסים בכנסים של הלשכה בתחום האלמנטרי. יצוין כי זו גם קבוצת הביטוח הראשונה המתעתדת להפריש כספים לפנסיית הסוכנים שלה. **לוי רחמני** - יו"ר קבוצת איילון מסר: "קבוצת איילון חרטת על דגלה את נושא המקצועיות וחיזוק סוכן הביטוח. אך מתבקש שנדאג לעתידם של סוכני הביטוח בעת פרישתם מפעילות, ונבטיח כי גם בהמשך דרכם הם

בכנס לפתיחת שנת 2008 לסוכני הביטוח של קבוצת "איילון", נמסרה הודעה כי קבוצת "איילון" עומדת להתחיל בהפרשת כספים לסוכנים שלה, המיועדים להבטחת הפנסיה שלהם בעת הגיעם לגיל פרישה. לחברת הביטוח "איילון" וללשכת סוכני הביטוח קשר אמיץ הנפרש על פני שנים רבות. "איילון" הייתה זו שמימנה את הקמת המכללה לביטוח ופינוסים של הלשכה על שם **שלמה רחמני** ז"ל, אביו של לוי

הלשכה וחבריה מודים לקבוצת "איילון" על הבטחת הפרשת פנסיה לסוכניה



בעקבות ידיעה שפורסמה בעדיף ביטוח: תגובת הלשכה למהלך של חברת חילן טק כניסת חברות השכר לניהול הסדרים

סוכני ביטוח, אשר מיליוני לקוחותיהם אינם לקוחות שבויים אלא מקבלים שרותי ביטוח ופינוסים על ידי הסוכנים ונשארים נאמנים לסוכן הביטוח תודות לקשר אישי ורמת שירות שלא פעם מחפה על מחדלי היצרנים.

עוד טוען כץ כי "ראוי היה שחברות מכובדות כחילן-טק ומשרדי רואי חשבון מכובדים ואחרים ישקדו על טיפוח לקוחותיהם בתחום התמחותם הבלתי מעורער ויותר את תחומי השיווק, הייעוץ וניהול הסדרים לציבור סוכני הביטוח שזו התמחותם, אשר הידע המקצועי הוא לחם חוקם ויכולת מתן השירות הפרטני היא עבודת היום יום שלהם".

"הציפייה שלנו, סוכני הביטוח, היא דווקא שחברות מסוג חילן יתפתחו ויהוו גורם סליקה אלטרנטיבי לבנקים, תהליך שהוא צורך השעה, אשר להוביל לכך שציבור גדול של סוכני ביטוח היה מנצל פלטפורמה זו. לא לעולם חוסן", דברי כץ.

שנות עבודתו והשאלה מי ישלם עבור שירות זה?"

"אין ללשכת סוכני הביטוח טרוניות בנוגע למהלך של חילן-טק, שהרי עקרון חופש העיסוק הוא נר לרגליה ואולם תהליך זה מעורר שאלות ותהיות רבות שחלקן בתחום האתי, קרי ניצול מאגרי המידע למטרות עשיית רווחים, בדומה לייעוץ "האובייקטיבי" של הבנקים ללקוחותיהם.

לרשימת היועצים החדשה נכנסים לאחרונה גם משרדי רואי החשבון המספקים שרותי ייעוץ ומכרזים בנושא ביטוח ופינוסים ללקוחותיהם. ומי יודע מי יהיה המצטרף הבא?"

עוד אומר כץ, כי "מי שלא מבין את מהות התחרות החופשית, לא מבין את פשר המושג "לקוח שבוי" דוגמת לקוח הבנק. דוגמאות נוספות הן המעסיק בידי רואה החשבון ולכן לקוח ששרותיו ניתנים על ידי חברת שכר".

"לשכת סוכני הביטוח מייצגת כ- 3,000

לדברי **אודי כץ**, CLU, נשיא הלשכה: "בעת האחרונה אנו עדים ל"חלחול" גורמים שאינם מתחום הביטוח והפינוסים לתחום הייעוץ הפנסיוני וניהול הסדרים. חילן-טק, אשר נמנית על ספקי שירותי השכר מהמובילים במשק הישראלי, החליטה שלא להסתפק רק במתן שירותי תשלומי שכר וסליקה, אלא להתקדם צעד נוסף קדימה ולשמש אגב אורחה גם כמנהל הסדרים".

"יש להניח שלשם כך תצרך חילן-טק לכווחותיה עובדים מורשים מתחום הביטוח והפינוסים ותשמש כיועץ מורשה לכל דבר ועניין לעובדי המעסיקים המטופלים על ידה בנושאי שכר, באשר למה טוב ונכון להם לעשות עם ההפרשות הסוציאליות שלהם".

כץ הוסיף כי "בהכירנו את תנאי המכרז של גופים כלכליים כ"טבע" ודומים לה, אנו יודעים ששולי הרווח התפעולי לניהול הסדרים שואף לאפס. אנו, סוכני הביטוח, יודעים היטב את עלות ניהול תיק הביטוח וחיובות הליווי הצמוד של העובד במהלך

ירידה של 10.9% בגניבות כלי הרכב ב-2007: הירידה החדה ביותר נרשמה במחוז מרכז

כך עולה מנתוני יחידת אתגר ואיגוד חברות הביטוח; בשקלול הגידול במספר כלי הרכב בישראל עולה כי הירידה חדה אף יותר כשממוצע הגניבות בחודש עמד ב-2007 על 966 רכבים לכל מיליון כלי רכב, לעומת 1,155 רכבים ב-2006, 1,275 רכבים ב-2005 ו-1,235 רכבים ב-2004

בעוד שבמחוז הדרומי קטן מספר גניבות כלי הרכב בכ-8.8% בלבד.

במחוז מרכז מתרחשות מרבית גניבות הרכב בישראל - כ-33% מסך הגניבות, כשמחוז ת"א - שסובל בעיקר מגניבות רכבים דו-גלגליים - הוא השני בקטגוריה זו, כש-24% ממקרי הגניבות מתקיימות בשטחו.

60% מסך כלי הרכב שנגנבו ב-2007 היו רכבים פרטיים, 21% היו רכבי משא ו-13% רכבים דו-גלגליים.

הרכב הנגנב ביותר בישראל בסיכום 2007 הינו מתוצרת סובארו. מעל ל-3,000 רכבים של היצרן היפני נגנבו בשנה החולפת בישראל.

יצרן הרכב השני בדירוג הרכבים הנגנבים ביותר הוא סאן יאנג, ממנו נגנבו ב-2007 מעל ל-1,500 רכבים.

החולפת בישראל התאפשר למרות שברבעון הראשון של 2007 היה גידול של 13.8% במספר הרכבים הגנובים.

עוד עולה מנתוני יחידת אתגר כי בשנה החולפת נגנבו בישראל 11.3 רכבים מתוך 1,000 רכבים הנוסעים על הכבישים. זאת לעומת 13.2 רכבים מתוך אלף רכבים ב-2006, 14.6 ב-2005, 14 ב-2004, ו-11.8 ב-2003.

בסוף 2007 נסעו על כבישי ישראל כ-2.65 מיליון כלי רכב לעומת 2.52 מיליון כלי רכב בסוף 2006.

הקיטון במספר גניבות כלי הרכב הורגש בכל מחוזות המשטרה, להוציא מחוז ש"י, בו נרשם גידול של 8.5% במספר גניבות כלי הרכב ל-506 השנה.

הירידה החדה ביותר נרשמה במחוז מרכז ובמחוז ירושלים (13% ו-11%, בהתאמה)

גלובס 15/1/08, מאת: רון שטיין

בשנת 2007 נרשמה ירידה נומינלית משמעותית של 10.9% במספר גניבות כלי הרכב בישראל, שהסתכמו בשנה החולפת ב-29,816 רכבים לעומת 33,478 רכבים ב-2006.

בשקלול הגידול במספר כלי הרכב בישראל עולה כי הירידה חדה אף יותר כשממוצע הגניבות בחודש עמד ב-2007 על 966 רכבים לכל מיליון כלי רכב, לעומת 1,155 רכבים ב-2006, 1,275 רכבים ב-2005 ו-1,235 רכבים ב-2004.

כך עולה מנתוני יחידת המשטרה אתגר, העוסקת במאבק בנגע גניבות הרכבים, כפי שפורסמו על-ידי איגוד חברות הביטוח, שמסייע במימון פעילות היחידה.

הקיטון במספר כלי הרכב שנגנבו בשנה

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי ללשכה

עיכוב בהעברת כספי פדיון פוליסת הביטוח והעברתו למבטחת אחרת, חייב תשלום הפסדי תשואה

בתקופה שעד מרץ 2007. בנוסף טענה מנורה, כי ההתכתבויות שבין רבקה לבין הפניקס, לא היו בשליטתה, על כן ומכיוון שלטענתה פעלה על סמך הוראותיה של הפניקס, פעלה מנורה כדין ועל פי הוראות הפוליסה הראשונה. לעניין מועד קבלת הוראות הפניקס אצל מנורה, לא הכחישה מנורה, כי קבלה ההוראות טרם מועד סיום הביטוח, אך ללא כל המסמכים הדרושים להעברת הכספים אליה. עוד טענה מנורה, כי רק לקראת סוף חודש פברואר 2007, קיבלה לידיה את כל הפרטים והמסמכים הרלוונטיים, ומיד לאחר מכן ביצעה מנורה את העברת הכספים לחב' הפניקס.

תוצאת התביעה

לבסוף, הסתיימה התביעה בפשרה בין הצדדים, לפיה מנורה והפניקס, תשלמנה כל אחת שליש מסכום התביעה. בהתאם, ועל פי הפשרה, מנורה והפניקס, תשלם לרבקה פיצוי בסך 1,067 ₪ כל אחת בנפרד, בגין הפסדי תשואה.

מה ניתן ללמוד מהתביעה?

חשוב לשים לב, כי בקשות המבוטחים להעברת כספי הפוליסה, או פדיונה, יש לבצע המהירות ותוך מעקב צמוד. כל עיכוב בביצוע בקשות מעין אלה עלול לגרום נזקים למבוטחים.

כמו כן יודגש, כי מוטלת חובה על המבטחות, להזדרז ולפעול הן בפדיון כספי פוליסה שהסתיימה והן בהשקעת כספים (האמורים להגיע במקרה הנ"ל מפדיון הפוליסה שהסתיימה) בתוכנית אותה ביקש המבוטח. כפי שראינו, התמשכות ההליכים והזמן הרב שחלף בין בקשת הפדיון לבין הביצוע ולבין מועד השקעת הכספים גרמו, לטענת התובעת, להפסדי תשואה, אותם תבעה משתי המבטחות.

2006, טרם הגיע מועד סיום הביטוח, מסרה לרבקה הודעה, בה ביקשה פרטים ומסמכים שונים לצורך בצוע תשלום סכום ביטוח הפוליסה הראשונה לרבקה.

שנית, הוסיפה מנורה וטענה, כי מאחר שלא נענתה על מכתבה מספטמבר, שלחה לרבקה מכתב נוסף, בו ציינה בפני רבקה מספר אפשרויות, אשר תעמודנה בפניה עם הגיע מועד סיום הביטוח, אך גם על כך לא נתקבלה כל תשובה או הנחיה מאת רבקה.

שלישית, טענה מנורה, כי לאחר מכתבה של רבקה, לפדיון הפוליסה הראשונה, חזרה בה רבקה, ואף ביקשה מסוכן הביטוח לוודא, כי מנורה לא תבצע פדיון הפוליסה הראשונה.

בטענותיה כלפי הפניקס, טענה רבקה, כי פנתה לחב' הפניקס, באמצעות סוכן ביטוח מטעמה, על מנת לרכוש עבורה את הפוליסה השנייה, על ידי העברת מלוא סכום הפוליסה הראשונה ממנורה לחב' הפניקס. אין חולק, כי פנייה זו נעשתה בתחילת דצמבר 2006.

הפניקס לא חלקה על כך, כי בהתאם להוראותיה של רבקה, ולאחר קבלת הכספים מידי מנורה, ביטחה את רבקה במסגרת הפוליסה השנייה. יחד עם זאת, ועל אף שלטענתה פנתה הפניקס מיד עם קבלת הוראותיה של רבקה, וכן מספר רב של פעמים למנורה לשם קבלת הכספים ממנורה, הועברו הכספים לידי הפניקס, רק במרץ 2007.

להגנתה, טענה הפניקס, כי לא היא זו אשר עכבה את בצוע התשלום של סכום ביטוח הפוליסה הראשונה, אלא כל עיכוב כנ"ל נבע בשל מחדליהם של מנורה ו/או של רבקה, ומכיוון שהכספים הועברו אליה רק בחודש מרץ, ממילא אין, לטענתה, כל מקום לדרוש ממנה פיצוי בגין אובדן רווחים

בבית המשפט לתביעות קטנות בנתניה, ניתן ביום 10 בינואר 2008 תוקף פסק דין לפשרה בארוע מעניין שיש לו השלכות חשובות לציבור המבוטחים וסוכני הביטוח. רבקה בן יוסף (להלן: "רבקה"), תבעה את מנורה חברה לביטוח בע"מ (להלן: "מנורה") והפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס"), לתשלום פיצויים בגין אובדן רווחים, בסך 3,581 ₪.

רקע

כאמור בכתב התביעה, רכשה רבקה פוליסת ביטוח חיים ממנורה (להלן: "הפוליסה הראשונה"), אשר אפשרה, בין היתר, במסגרת הפוליסה הראשונה, את תשלום סכום הביטוח היסודי עם תום תקופת הביטוח, אשר נקבע לדצמבר 2006 (להלן: "מועד סיום הביטוח").

עם הגיע מועד סיום הביטוח, בקשה רבקה הן את פדיון הפוליסה הראשונה ממנורה, והן את רכישתה של פוליסת השקעות מהפניקס (באקסלנס אינבסט), בסכום פדיון הפוליסה הראשונה. רבקה הבינה שהפניקס תדרוש בעצמה את פדיון הפוליסה הראשונה ממנורה (להלן: "הפוליסה השנייה").

המחלוקת בין הצדדים נבעה מכך, שסכום פדיון הפוליסה הראשונה, שהוא גם סכום רכישת הפוליסה השנייה, הגיע לחב' הפניקס רק במרץ 2007, על כן תחילת השקעת הכספים של הפוליסה השנייה התעכב, לטענתה של רבקה, וגרם לה להפסדים כספיים.

טענות הצדדים

רבקה, לטענתה, בקשה ממנורה, כמה ימים לפני מועד סיום הביטוח, את פדיון הפוליסה במלואו, על מנת שתעביר את הסכום לחב' הפניקס, לצורך רכישת הפוליסה השנייה. בכתב הגנתה, טענה מנורה, כי בספטמבר

פעילות סניף פתח תקווה

לדעת באלו תרופות וכלים מטופל יקירם, והמליצה למשתתפים לצלם ולשמור את התיק הרפואי של החולה. ד"ר קמחי הוסיפה כי בתי המשפט היום נדיבים הרבה יותר לטובת החולה במקרים שמערכת הרפואה לא שמרה על הכללים הנדרשים. בסוף הערב החברים שאלו שאלות ושוחחו ביניהם.

המרצה פרסה בפני הנוכחים את הכלים העומדים לעזרת החולים, עם חקיקת החוק של זכויות החולה, בין היתר ציינה ד"ר קמחי, שהחולה זכאי לדעת מהרופא בדיוק את כל הפרטים לגבי ניתוחים או טיפולים שעליו לעבור ואם יש סיכון בפעולה, במה זה מתבטא והאם בבי"ח אחר יש טכנולוגיה מתקדמת יותר. גם קרובי החולה זכאים

לקראת השנה האזרחית החדשה ובתום הבחירות בסניפים, חיים דרורי, יו"ר סניף פ"ת, שהצהיר בעבר כי ברצונו להפוך את הסניף למועדון חברים, יזם מפגש של החברים בבית "רשיש" בפ"ת, על מנת לשמוע את הרצאתה של ד"ר שלהב קמחי, רופאה ועורכת דין במקצועה בנושא: "רשלנות רפואית ונזקי גוף אחרים".