



## אלי אנגלר: "אנחנו חוד החנית של הלשכה"

### יושב ראש ועדת מחוזות וסניפים פרש בפני הנוכחים את משנתו וציפיותיו • ועדת הסניפים והמחוזות התחילה בעבודה

אמצעים עיקריים: הטמעת תוכנת יעוץ שתעמוד לרשות הסוכנים והקמת אתר אינטרנט מרכזי, שכל סוכן חבר לשכה יהיה רשאי להצטרף אליו בעלות של עשרות דולרים בחודש, ולקוחותיו יוכלו לראות בזמן אמת את מצב הפוליסות שלהם. בתום הדברים נפתחה הישיבה להחלפת דעות ורעיונות בנוגע לדרכי עבודת הוועדה, כאשר כל יושב ראש מחווה את דעתו ביחס למחוז או הסניף שלו. בהמשך קיבלו לידיהם חברי הוועדה תיקים מסודרים שבהם מתווה לתוכנית עבודה לסניפים ומחוזות לשנת 2008, מתכונת מסגרת למפגשונים בסניפים ותקנון הפעלת סניפי הלשכה. בחלק האחרון הרצה בפני חברי הוועדה **שוקי שטאבר**, יועץ לניהול ומחבר ספרי ניהול, בנושא "גיבוש והנעה של אנשים לפעילות". בסיום המפגש קיבל כל משתתף ספר ניהול שיסייע לו בתפקידו.

העסקית המשתנה. "אנחנו חוד החנית של לשכת סוכני ביטוח ותרומתנו היא חשובה ביותר לעתיד הסוכנים". בתוך כך קרא אנגלר ללשכה לעשות הכל על מנת לגייס חברים נוספים לשורותיה, באמצעות נקיטת פעולות שימחישו לכלל ציבור הסוכנים ש"כדאי להם להיות חברים בלשכה". **אודי כץ** CLU הסכים עם דבריו והגדיר את קבוצת יושבי הראש כ"לב הפעילות של הלשכה". כץ ביקש מהוועדה לקיים מפגשים בתדירות גבוהה והבטיח כי ישתתף בהם. "אנו נדאג לחשיפתכם", הוא הכריז, "וניתן לכל מחוז וסניף את התמיכה והגיבוי הנדרשים". בהיבט המקצועי סקר הנשיא בפני המשתתפים את היעדים המצפים ללשכה בשנה הקרובה, בהם כניסת הבנקים לפעילות בתחום הביטוח ושדרוג סביבת העבודה של סוכן הביטוח חבר הלשכה. בהקשר זה פירט כץ שני

יושבי הראש של מחוזות וסניפי הלשכה נפגשו השבוע במלון "דן אכדיה" הרצליה לישיבת עבודה ראשונה, בראשות יו"ר הוועדה, **אלי אנגלר**. כמו כן השתתפו בה: נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, סגן ומ"מ הנשיא, **רוני שטרן**, סגן הנשיא, **חזי מנדלאווי**, יו"ר המועצה הארצית, **מיכל שילה**, מנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**, וראש תחום מקצועי בלשכה, **רם אמית**. את הישיבה פתח **אלי אנגלר** בסקירת מעמדו של סוכן הביטוח במציאות שבה הוא פועל. "סוכן הביטוח חייב להתמודד היום עם דרישות שוק חדש, דינמי ותחרותי". "גם התקנות מצד הרגולטור והאינטרקציה עם חברות הביטוח", הוסיף אנגלר, "אינן מקלות על תפקודו של הסוכן". על רקע זה, הוא ביקש מיושבי ראש המחוזות והסניפים לרתום עצמם לעשייה ולסייע לשדרוג יכולותיו של סוכן הביטוח ולהתאמתן לסביבה

## קמפיין לעידוד פנסיית החובה במשק

באזורם. **רוני שטרן**, סגן ומ"מ הנשיא: "פנסיית החובה במשק היא הזדמנות יוצאת מן הכלל לסוכני הביטוח להגדיל משמעותית את מחזורי מכירותיהם ולגייס לקוחות חדשים". במקביל לקמפיין הפרסומי תקיים הלשכה ביום ה' 21.2.08 בכפר המכביה, יום עיון ארצי תחת הכותרת: "פנסיית חובה - פותחת דלתות חדשות לסוכן".

וימשך כשבועיים. כן תפרסם הלשכה שלטי חוצות בנושא, שיופיעו במהלך משחקי הכדורגל של עירוני קריית שמונה, תרומת חברת "איתוראן". במהלך הקמפיין תעמיד הלשכה לרשות המעסיקים "קו חם" ליעוץ, אליו יוכלו לפנות המעסיקים בכל עת, ולקבל תשובות בנוגע לסוגיות מקצועיות ולפריסת סוכני הביטוח חברי הלשכה

במסגרת עידוד המעסיקים לבטח את עובדיהם בפנסיית החובה, המתחייב מצו ההרחבה להסכם הקיבוצי במשק, שנכנס לתוקפו בינואר 2008, יוצאת לשכת סוכני ביטוח בשבוע הבא בקמפיין עיתונות נרחב. הקמפיין, בחסות מיטבית-עתודות מבית כלל ביטוח, יכלול מודעות בעיתונים הארציים ובמקומי רשת "ידיעות תקשורת",

המגרש של  
סוכן הביטוח



לשכת סוכני ביטוח  
בישראל

לייעוץ: 225-1-225-050

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

# פנסיה חובה

## התקבל אישור הממונה על שוק ההון והביטוח להשלמת עסקת רכישת קרנות הפנסיה של גילעד על-ידי קבוצת הראל

בהיקף של 1.7 מיליארד ש"ח. רכישת קרנות הפנסיה של גילעד תגדיל את נתח השוק של הראל בתחום הפנסיה ל- 10.3%, עם היקף נכסים מנוהלים המסתכם בכ - 5 מיליארד ש"ח. בנוסף תשלים בקרוב קבוצת הראל את רכישת פעילות קופות הגמל וקרן ההשתלמות של "גילעד" המנהלות נכסים בהיקף של כ- 300 מיליון ש"ח. תמורת רכישת הבעלות על קרנות הפנסיה והקופות של גילעד תשלם הראל מאה מיליון ש"ח.

דורון גינת, מנכ"ל הראל פנסיה: "ציבור המבוטחים של גילעד יהנה מהניהול המקצועי של הראל שהשיגה בחמש השנים האחרונות לעמיתי הראל פנסיה תשואה מצטברת של 56.1%"

קבוצת "הראל ביטוח ופיננסים" קיבלה את אישור הממונה על שוק ההון והביטוח להשלמת רכישת קרנות הפנסיה החדשות של "גילעד" המנהלות נכסים

עם השלמת העסקה יגדל נתח השוק של הראל בתחום הפנסיה ל- 10.3% והיא תנהל 5 מיליארד ש"ח מוטי רוזן, מנכ"ל הראל ביטוח ויו"ר הראל פנסיה בירך על אישור העסקה ומקדם בברכה את 40,000 לקוחות גילעד על הצטרפותם למשפחת לקוחות הראל. כבר בימים הקרובים יהנו לקוחות גילעד מהמובילות של קבוצת הראל ומהצטרפותם לקבוצת ביטוח ופיננסים גדולה ואיתנה

### אבולוציה של מותג:

## בית ההשקעות פסגות אופק משנה את שמו ל"פסגות" במטרה למנף את נכסי המותג ולחזק את המעמד המוביל שלו בשוק ההון הישראלי

בקטגוריות שונות ותחת שמות שונים (פסגות אופק, תאלי, פסגות). כינוס מותגים הוא תהליך בו מצמצמת החברה את מספר המותגים אותם היא משווקת על מנת למנף את ההשקעה שלה בשיווק בכלל ובפרסום בפרט, ליעילות גבוהה יותר. שימוש בלעדי בשם פסגות הופך את כינוס המוצרים לקל ופשוט יותר, דוגמת המקרה של תעודות הסל אשר שמם טרם המהלך הינו "תאלי".

יוצא במהלך אסטרטגי להמשך חיזוק המותג, וייקרא מעתה "פסגות". זאת, במקביל לכינוס כלל מוצרי החברה, תחת שם אחד ממוקד וברור הנשען על עוצמת המותג של בית ההשקעות. צעד זה משלים את ההצלחה הפיננסית של בית ההשקעות, אשר ביססה את פסגות כמוביל הברור בשוק ההון. מהלך הטמעת המותג "פסגות" יושלם בתקופה הקרובה. כיום בית ההשקעות משווק מגוון מוצרים

רועי רמוס, מנכ"ל "פסגות": "כינוס כל הפעילויות תחת המותג "פסגות" הוא צעד שיקל על הצרכן בבואו לבחור מוצרים ושירותים פיננסיים, ולזהות את הביטחון, האמינות, הידע והמקצועיות של פסגות, באופן רחבי בכל בית ההשקעות" בית ההשקעות הגדול בישראל פסגות אופק.

# החלה ההרשמה

## לכינוס ביטוח ופיננסים 2008

24-27 במרץ 2008, יז' - כ' אדר ב' תשס"ח, אילת

(תכנית מיוחדת לחברי MDRT תתקיים ביום א' 23 במרץ 2008)



### הבזקים ראשוניים לתוכנית הכינוס:

- ענף הביטוח והפיננסים בשנת 2008 - מגמות ותחזיות.
- הערכות הסוכן הפנסיוני לעידן הייעוץ ע"י הבנקים.
- אפיקים חדשים לתגמול הסוכן הפנסיוני / פיננסי.
- הוראות הנידו והשפעתם על החסכון ארוך הטווח.
- ביטול הרחבת הביטוחים המשלימים של קופות החולים והשפעתם על פוליסות ביטוחי הבריאות.
- עתיד הפנסיה והבריאות, בעקבות התמורות הטכנולוגיות והדמוגרפיות בעולם.
- שלוש שנים לאחר ועדת בכר - האם הכוונות התממשו?
- השתלבות סוכן הביטוח בבתי השקעות.
- המיסוי הפנסיוני בראיית המעסיק והעובד.
- על "כשרון, קשרים וכישורים".
- אפשר גם להרוויח... החזרה למכירת ריסקים וכיסויים ביטוחיים.
- פנסיית חובה - חובה! לשווק פנסיית חובה.
- ביטוח ימי מחלה - כמקור נוסף לרכישת עסקים ולתגמול.
- אשראי למשקי הבית לסוכן הביטוח.
- TIPS OF THE TOP - סיפורי סוכנים.
- פעילות בקהילה.
- מוטיבציה ועוד...

## סקר זיהוי צרכים בנושא מכוני משרד הסוכן

**והפינוסיים** 60% מהסוכנים רואים צורך דחוף ביותר. **לתוכנת שאילתות אינטרנטיות** 53% מהסוכנים רואים בה צורך דחוף ביותר. **העדפת דחיפות בין שתי התוכנות** 64% מעדיפים תוכנת ייעוץ ו 36% תוכנת שאילתות.

כמו כן בדקנו את מידת השימוש של הסוכנים באתר הלשכה ומסתבר שהסוכנים נכנסים לאתר בתדירות קטנה ביותר. 33% פעם בחודש ו 25% כלל לא גולשים לאתר. אנו מאמינים שעם הכנסת תוכנות וכלים לשימוש הסוכן אתר הלשכה יהפוך לאתר הבית במשרד הסוכן.

בימים אלה תיפגש וועדת ההיגוי לקבלת החלטה ותחילת תהליך ביצוע.

לסכום, הענות הסוכנים לסקר היא תעודת כבוד לחברי הלשכה. זו הדרך הטובה לקדם את רצון החברים וכך נוכל לענות על צרכים לשיפור יכולות משרדי הסוכן מול האתגרים החדשים.

משאבי כוח אדם למתן התשובות. לשם כך הקמנו וועדת היגוי ובה החברים שלמה אייזיק יו"ר וועדת ביטוח פנסיוני, אלון אבן חן, עקיבא קלימן ישראל גלעד יו"ר ועדת מיכון ורם אמית ר' התחום המקצועי בלשכה. הוועדה בוחנת את שאלת נחיצות התוכנות וקדימות רכישתן או פיתוחן במגמה שיעמדו תוך פרק זמן קצר כמידת האפשר לרשות הסוכן.

הלשכה פועלת למען הסוכן ולכן ראינו חובה לברר סוגיית העדיפות בקרב כל חברי הלשכה.

בשבוע שעבר נשלח שאלון הסקר ל 2400 חברי לשכה (כל אוכלוסיית הסוכנים שיש ללשכה כתובת דוא"ל שלהם).

נכון ליום א' 10 בפברואר 2008 פתחו את הדוא"ל 719 חברים ונתקבלו 352 תשובות חברים (שיעור תגובה מרשים ביותר 48.9% מקרב הסוכנים שפתחו את הדוא"ל).

ולהלן תוצאות הסקר:

1. לתוכנת ייעוץ ללקוחות בתחום המוצרים הפנסיוניים

הלשכה החליטה לשתף את כל ציבור הסוכנים חברי הלשכה בתהליך קבלת החלטות הנוגעות לשיפור הכלים והעזרים העומדים לרשות הסוכן בכל תחומי עבודתו.

המגמה היא לשלב את אותם כלים באתר הלשכה ובכך להפוך את האתר למרכז הידע לשרות הסוכן וצוות משרדו.

נוכח העובדה שהבנקים, האחד לאחר השני נכנסים לתחום הייעוץ הפנסיוני לפרט ונוכח ההשקעות העצומות שהבנקים השקיעו וממשיכים להשקיע בתוכנות ייעוץ מהמתקדמות בישראל בתחום הייעוץ, זיהינו שתי בעיות:

האחת, סוכן הביטוח לא יכול להתמודד כלכלית בבניית תוכנת ייעוץ מקבילה לבנק ובכך עשוי לאבד לקוחות.

הבעיה השנייה היא קושי ביכולת הסוכן להגיב מידית ללקוח בהספקת מיגע כולל לתיק הפינוסי (ביטוח, פנסיה, קופת תגמולים וקרן השתלמות) מאחר שזו משימה מורכבת ועתירת כוח אדם מקצועי ביותר. אשר על כן נבחנה תוכנה המרכזת את סך המידע ללקוח באופן שהלקוח יוכל לקבלו בשאילתא אינטרנטית מבלי שמשרד הסוכן ישקיע

### להלן תוצאות הסקר במלואן

תוכנת עזר לייעוץ ללקוח בתחום המוצרים הפנסיוניים		
בחירה אחת		
	3 %	11
	2 %	8
	12 %	42
	22 %	79
	61 %	217
		1 - לא זקוק
		2
		3
		4
		5 - זקוק בדחיפות
תוכנה מאובטחת למתן מענה אינטרנטי לשאילתות ללקוחות		
בחירה אחת		
	5 %	19
	4 %	15
	15 %	54
	22 %	79
	53 %	189
		1 - לא זקוק
		2
		3
		4
		5 - זקוק בדחיפות
ציין העדפת קדימות בין שתי התוכנות		
בחירה אחת		
	64 %	218
	36 %	120
		1
		2

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## תכנית יום העיון:

התכנסות רישום וכיבוד	09:00 - 09:30
מנחה המושב: מר שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני	
דברי פתיחה:	09:30 - 09:45
מר אהוד כץ CLU, נשיא הלשכה	
עו"ד יהודה טלמון, נשיא לה"ב	09:45 - 10:00
השלכות פנסיה חובה על המעסיק ועל העובד - עו"ד אלון זילברשץ	10:00 - 10:30
תועלת והיעדים השיווקיים המידיים לפעילות הסוכן - מר שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני	10:30 - 11:00
תיקוני החקיקה (תיקון מס' 3) השלכותיהם והשפעתם - מר צביקה משבנק, רו"ח (משפטן)	11:00 - 11:30
הפסקה	11:30 - 12:00
פנסייט חובה - חובה לשווק פנסייט חובה - מר דני קהל, משנה למנכ"ל כלל חב' לביטוח	12:00 - 12:30
תקנון קרן הפנסיה בעידן פנסית חובה - מר רונן טוב, מנכ"ל מגדל מקפת ויו"ר איגוד קרנות הפנסיה	12:30 - 13:00
שאלות ותשובות הקהל לצוות בהשתתפות: עו"ד אלון זילברשץ, עו"ד הילה פורת, מר מיכאל גוימן, יו"ר הועדה לעמלות הסוכן; מר אלכס קפלון, סמנכ"ל כלל חב' לביטוח; מר גיורא גנוד, משנה למנכ"ל, מנהל מערך העסקים, מגדל חב' לביטוח	13:00 - 13:45
מנחה: מר רוני שטרן, סגן ומ"מ נשיא הלשכה	
ארוחת צהריים	13:45



## לשכת סוכני ביטוח בישראל

מתכבדת להזמין ליום עיון ארצי בנושא:

### פנסייט חובה - פותחת דלתות חדשות לסוכן 21 בפברואר 2008

**יום העיון יתקיים**  
ביום חמישי, טו' אדר א' תשס"ח,  
21 בפברואר 2008, בשעה 09:00,  
ב"כפר המכביה", רמת-גן

## לשכה למען סוכנים

יום העיון בחסות:



נשמח לראותך בין המשתתפים.  
להרשמה יש למלא את הספח

### ספח הרשמה ליום עיון ארצי "פנסייט חובה-פותרת דלתות חדשות לסוכן - פברואר 2008" יום ה', 21.2.2008

לכבוד: לשכת סוכני ביטוח בישראל  
פקס. 03-6396322 או באמצעות דוא"ל vadot@insurance.org.il (לידי הגב' חנה גולד)

הנני מאשר/ת השתתפותי ביום העיון

שם פרטי \_\_\_\_\_ משפחה \_\_\_\_\_ נייד \_\_\_\_\_

פקס ל- 03-6396322 והינך רשום

## עדיף תקשורת מקיים כנס

### "ביטוח זה אלמנטרי - האתגרים ב-2008"

יום ב' 25/2/08 שרתון סיטי-טאואר, רמת-גן

מגדל וראש מערך העסקים; פרופ' יורם עדן; עו"ד חיים קליר ורבים אחרים.

במסגרת הכנס יתקיימו ארבעה מושבים מרכזיים ובהם ישתתפו: מטעם הלשכה, קובי צרפתי יו"ר הועדה לביטוח כללי, עו"ד מיכאלה יגר מנהלת המחלקה המשפטית, עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה.

אורח הכבוד בכנס יהיה ח"כ שאול מופז. בכנס ישתתפו בכירי הענף, ביניהם: גדעון המבורגר, יו"ר איגוד חברות הביטוח ונשיא הראל; אהוד כץ, נשיא לשכת סוכני הביטוח; יואב בן-אור, סגן בכיר למפקח על הביטוח וראש תחום ביטוח כללי במשרד האוצר; אהרון מרקוביץ', מנכ"ל איילון; עופר טרמצי', מנכ"ל הכשרה ביטוח; גיורא גנוד, משנה למנכ"ל

המגמות העכשוויות והעתידיות בענף הביטוח הכללי, מאפייני התחרות בענף והשפעתם על שרשרת העוסקים, החל מהיצרנים, דרך הסוכנים והיועצים וכלה בלקוחות הסופיים, יעמדו במוקד כנס ביטוחי האלמנטר השנתי שמקיימת "עדיף תקשורת". הכנס יתקיים ביום ב' 25/2/2008 במלון שרתון סיטי-טאואר, ר"ג וצפויים להשתתף בו כ-400 איש.

## בנק אוצר החייל צפוי לקבל היתר לייעוץ פנסיוני מלא בשבועות הקרובים

"גלובס" 13.02.08

בבעלות על סוכנות ביטוח והחוק אוסר על יצרן להחזיק במשווק. בנק אוצר החייל הכשיר 50 יועצים פנסיוניים וייתן את הייעוץ על בסיס פלטפורמות הייעוץ של קבוצת הבינלאומי. ככוננת הבנק לפתוח בשלב ראשון מרכז ייעוץ אזורי המרכז ולתת ייעוץ בתשעה סניפים. לאחר מכן תתרחב פעילות הייעוץ בהדרגה. לבנק אוצר החייל 44 סניפים, מהם 14 סניפים בבסיסי צה"ל. הבנק, המתמחה במתן שירות לאנשי מערכת הביטחון, מהווה את הזרוע הקמעונאית של קבוצת הבינלאומי. אוצר החייל יפרסם את הדו"ח השנתי שלו ב-28 בפברואר.

בנק אוצר החייל, מקבוצת הבינלאומי, צפוי לקבל היתר לייעוץ פנסיוני מלא בשבועות הקרובים. לאחר קבלת ההיתר יהיה אוצר החייל, בניהולו של ישראל טראו, הבנק הרביעי המעניק ייעוץ פנסיוני. לפניו קיבלו את הרישיון אגוד, מזרחי, טפחות והבינלאומי, היתר לייעוץ פנסיוני מוענק על ידי המפקח על הביטוח, ידן ענתבי, לאחר עמידה של הבנק בתנאים שנקבעו ב-פירמת בכר - אי ניגוד עניינים ומכירת הנכסים הנדרשים על פי החוק. מתן הרישיון לבנק אוצר החייל התעכב מכיוון שחבר משרתי הקבע, בעלת מניות המיעוט בבנק, החזיקה עד לאחרונה

## מינויים חדשים

### אבי צימרמן מצטרף לקבוצת הראל ביטוח ופיננסים וישמש כסמנכ"ל השיווק של הקבוצה

אבי צימרמן, מי ששימש עד כה כסמנכ"ל השיווק והמכירות של חברת לאומי קארד מאז הקמתה, מצטרף לקבוצת הראל ביטוח ופיננסים בתפקיד מנהל השיווק של הקבוצה, ובתואר סמנכ"ל הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסים בע"מ.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למישל בינוביץ חברת לשכה ובני משפחתה משתתפים בצערכם במות האב

לסלי ז"ל

שלא תדעו עוד צער

## טיפול 10,000 למבוטחי מנורה

מצד המבוטח. הטבה זו מצטרפת לשורת הטבות קבועות שמציעה החברה למבוטחיה, כגון העמדה מיידית של רכב חלופי לרשות המבוטח לאורך פרק זמן הטיפול, והפחתה בסך 700 ₪ בתשלום ההשתתפות העצמית בגין נזקי רכב הנאמדים בפחות מ-10,000 ₪.

"מנורה מבטחים" יצאה במבצע חדש לשנת 2008, על פיו כל בעל רכב המבוטח בחברה יהיה זכאי לפטור מתשלום השתתפות עצמית בגין נזק לרכב בגין תאונה, שעלותו נאמדת ביותר מ-10,000 ₪. הפטור יינתן במוסכי הסדר בלבד ויאפשר תשלום ישירות למוסך, ללא צורך בתשלום



בעין משפטית



מאת: עו"ד מיכאלה יגר - מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה

## בימ"ש שלום נצרת: לא שילמתם - לא בוטחתם

**הצעה מצידו של המבוטח להתקשר בהסכם עם חברת הביטוח, הצעה המחייבת השלמה.** השופט קובע, כי מהעדויות והראיות עולה כי התובע היה מודע ו/או היה צריך להיות מודע לכך, שלא הוצאה לו פוליסת ביטוח לרכב וכי אין לו כיסוי ביטוחי לרכב לשנת 2003, הכל טרם התרחשות התאונה.

השופט מציין, שדרישת חברת הביטוח למיגון הרכב כתנאי לחידוש הפוליסה היא דרישה לגיטימית. עם זאת, מציין השופט, כי למרות שלא נדרש לכך, הרי שאם פוליסת הביטוח היתה מתחדשת-לא היתה יכולה חברת הביטוח להתחמק מתשלום הנזק בגין התאונה בגלל מיגון חסר, שאינו רלבנטי לנזקי תאונה. טענה זו, קובע השופט, היתה עומדת רק במקרה של גניבת רכב. השופט מציין גם, כי סוכן הביטוח במקרה זה היה קרוב משפחה (גיסו) של התובע, ולפי התנהלות העניינים, פעל כשלוחו של התובע - המבוטח, ולא כשלוחה של חברת הביטוח, ומכאן שאין לחייב אותה במחדליו.

### לסיכום

השופט קובע כי חברת הביטוח לא התקשרה עם התובע בחוזה ביטוח לשנת 2003, ולפיכך במועד התאונה לא היה לתובע כיסוי ביטוחי אצל הנתבעת, ולכן היא אינה מחויבת לשלם כל תגמולי ביטוח לתובע בגין התאונה. השופט קובע כי לאור התנהלות התובע הוא מחויב בהוצאות ושכ"ט עו"ד הנתבעת בסכום כולל של 15,000 ₪ (כולל מע"מ).

### הערה

יודגש, כי מדובר בפס"ד בערכאת בית משפט שלום, אשר אינו מהווה תקדים מחייב.

ההוכחה לכך מבחינתו היא פניית חברת הביטוח אליו, במהלך השנה, לשינוי תנאי המיגון. לטענת התובע, פניה זו מצד חב' הביטוח מצביעה על כך, שגם היא ידעה שהפוליסה תקפה. הוא אף ציין, כי חברת הביטוח המשיכה למשוך כספים מחשבונו באמצעות הוראת קבע שהיתה בידה, מה שמוכיח, כי הסכם הביטוח בין הצדדים ניכר בפועל. אלא שחברת הביטוח הסבירה, כי הכספים שנמשכו מחשבונו היו בגין שתי פוליסות ביטוח אחרות שהיו לו בחברה - לדירה ולרכב אחר. התובע השיב, כי אם סוכן הביטוח שלו העביר את הכספים למטרות אחרות, הרי שעשה זאת על דעת עצמו, ומאחר שהוא שלוחה של חברת הביטוח, הרי שהיא זו הנושאת באחריות לפעילותו. עוד טען התובע, כי גם אם המיגון ברכבו לא תאם את דרישות חברת הביטוח, אין הדבר פוסל את תקפותה של פוליסת הביטוח, ולכל היותר מגבילה את אחריותה של החברה בכך שאירוע גניבה לא יהיה מכוסה. אבל מאחר שהנזק שנגרם לרכבו היה נזק תאונתי, הרי שהמיגון כלל אינו רלבנטי לנושא.

### פסק הדין

השופט דני צרפתי מבית משפט השלום בנצרת לא קיבל את טיעונו של התובע, וקבע, כי הביטוח לא היה תקף במועד התאונה, ואף חייב את התובע בתשלום הוצאות בסכום כמעט חסר תקדים בסך של 15,000 ₪.

**השופט קבע חד משמעית, כי העובדה שהתובע - המבוטח - לא קיבל פוליסת ביטוח מחברת הביטוח מוכיחה, כי חברת הביטוח לא היתה מוכנה לחדש את הביטוח. ההודעה שנשלחה אליו לחידוש הפוליסה, וחתימתו על הסכמתו לחידוש מהווה - לכל היותר -**

פסק דין חשוב של השופט דני צרפתי מבית משפט השלום בנצרת קובע, כי הודעת חידוש ביטוח שנשלחת למבוטחים על ידי חברת הביטוח, עליה מתבקשים המבוטחים לחתום ולהחזיר לחברת הביטוח, אינה מהווה התחייבות של החברה לחדש את הביטוח. (ת"א (נצרת) 3864/04)

### עובדות המקרה

ג'סאן טאטור, שהיה מבוטח ב"סרה-ציון" חברה לביטוח בע"מ (מקבוצת הראל) בשנים 2001 ו-2002, הגיש תביעה כספית לקבלת תגמולי ביטוח בגין נזקי רכוש שנגרמו לו בעקבות תאונת דרכים שאירעה ביום 10.9.03. התובע צירף חו"ד שמאי מטעמו וטען כי הרכב הוכרז כ"אובדן גמור". חברת הביטוח סירבה לפצותו בטענה, כי במועד התאונה כלל לא היתה לו פוליסת ביטוח תקפה.

### טענות הצדדים

חברת הביטוח הודתה, כי אומנם שיגרה לתובע הודעת חידוש ביטוח לשנת 2003, וכי קיבלה ממנו הודעה על רצונו בחידוש הביטוח, אולם לטענתה, התנתה את החידוש בקבלת אישורי מיגון. כאשר אישורים אלו לא הוגשו לא - לא נכנס הביטוח לתוקף. עוד טענה חברת הביטוח, כי הודיעה על כך למבוטח ולסוכן הביטוח שלו, שהינו גיסו של התובע. לטענתה, המבוטח לא קיבל כלל פוליסת ביטוח לשנת 2003, ומשכך, לא היה לו ביטוח בר תוקף. חברת הביטוח הדגישה, כי פוליסות הביטוח הינן בגדר חוזה לתקופה קצובה של שנה אחת כנקוב בפוליסה, וכי אין בסיס להנחה שפוליסת הביטוח מתחדשת מאליה, טרם תום תקופת ביטוח קודמת.

מנגד טען התובע, כי הביטוח היה תקף.