



הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה התכנסה השבוע לשיבת עבודה ראשונה

הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, מסכם את ישיבת העבודה הראשונה של הוועדה המייעצת: "אין לי ספק כי לוועדה זו תהיה תרומה רבה לפעילות הלשכה ולהצלחתה. אני שמח שאנשים שעברו כברת דרך ארוכה מאוד בענף הביטוח ובשוק ההון הסכימו לרתום את ניסיונם ומקצועיותם לטובת ציבור חברי הלשכה, ולעבוד בתאום מלא עם מוסדותיה של הלשכה. אמרתי בעבר ואני אומר גם היום: 'פועלים ביחד, מנצחים ביחד'. הישיבה הראשונה שהתקיימה חיזקה עוד יותר את תפיסת עולמי, וזאת על רקע הדעות והניתוחים המקצועיים שהוצגו בה, במסגרת בחינת עמדתה של הלשכה אל מול דיוני ועדת אריאב".

מ"מ סגן נשיא הלשכה, **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, **רם אמית**, ראש תחום מקצועי, **ושלמה אייזיק**, ראש הוועדה לביטוח פנסיוני, נדונו השלכות דיוני ועדת **ירום אריאב**, מנכ"ל משרד האוצר, על ענף הביטוח והסוכנים, תוך שהיא בוחנת את הדרכים והפעילויות שעל הלשכה לבצע ולהציג בפניה. **ועדת אריאב** הוקמה בנובמבר 2007 על פי החלטת שר האוצר, **רוני בר-און**, ונגיד בנק ישראל, **פרופ' סטנלי פישר**, במטרה לבחון את הדרכים לפיתוח ולהגברת התחרות במערכת הבנקאית ובשוק ההון בישראל. זאת מתוך הכרה בחשיבותו של שוק הון מודרני, תחרותי ועיל להמשך הצמיחה של המשק הישראלי ומיצובו העולמי.

הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, התכנסה ביום רביעי האחרון לשיבתה הראשונה. מטרתה היא לסייע ללשכה בהתוויית דרכי חשיבה, תגובה וביצוע, על סמך הניסיון והידע הרב שצברו חבריה בענף שוק ההון בכלל והביטוח בפרט. על חברי הוועדה, בראשות: **זאב וינר**, נשיא הלשכה לשעבר, נמנים, בנוסף, נשיאי הלשכה לשעבר **אברהם רייף**, **שאול פסטרנק** ו**יוסי מנור**, **יאב להמן**, המפקח על הבנקים לשעבר, **מאיר שביט**, המפקח על הביטוח לשעבר ו**ד"ר משה בן אליעזר**, מנכ"ל משותף של הלשכה לשעבר. בישיבת הוועדה הראשונה, בהשתתפות: נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU, **רוני שטרן**,

הכשרה ביטוח תתגמל הסוכנים גם על הגדלת הפרשות בפנסיית החובה

בנושא תגמול הסוכנים בפנסיית חובה. זהו צעד נוסף של החברה המבטא את מחויבותה לסוכנים ולהצלחתם. אין לי ספק כי הכשרה ביטוח, כמו גם חברות הביטוח הנוספות שאינן נמנות על רשימת החברות הגדולות בתעשייה, ראויות לשיתוף פעולה מצד הסוכנים ויצירת מתווה עבודה, בין אם ניסיוני ובין אם קבוע".

אחוז ההפרשה לפנסיה חובה יעלה כל שנה ב-2.5 אחוזים, במשך 6 שנים, עד הגיעו ל-15%. החלטתה של הכשרה ביטוח מבטיחה כי הסוכן יתגמל בהתאם לגידול בהפרשות משנה לשנה, ולא באופן חד פעמי. בתגובה מסר נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU הלשכה מברכת על החלטת הכשרה ביטוח

הכשרה ביטוח הודיעה השבוע כי תמשיך ותתגמל הסוכנים בכל שלב של הגדלת הפרשות בפנסיית החובה. בהודעת החברה נאמר כי צעד זה הוא חלק ממדיניות הכשרה ביטוח, חברה של סוכנים, הפועלת בכל עת לחיזוק, לתמיכה ולגיבוי הסוכן. כזכור, על פי צו ההרחבה בנושא, שנכנס לתוקפו בראשון בינואר 2008, נקבע כי

עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, דורג בקבוצת עורכי הדין המובילים בתחום הביטוח והנזיקין

עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, דורג ע"י חברת **דן אנד ברדסטריט (D&B)**, חברת המידע העסקי, בקבוצת עורכי הדין המובילים בישראל והעוסקים בתחום הביטוח, הנזיקין והרשלנות הרפואית. הדרוג נעשה מדי שנה ומתבסס על שאלונים הנשלחים לעורכי הדין המתבקשים לציין את עורכי הדין המובילים בכל קבוצה (מיסוי, פלילי, נדלן וכיו"ב).

הלשכה על כל חבריה גאה על בחירתו של עו"ד ג'ון גבע ומברכת אותו שימשיך ויוביל לאורך כל הדרך

ביטוחי מנהלים: העמיתים איבדו 4.5 מיליארד ש"ח ברבעון הראשון של 2008

מגמת הירידה הכללית בשווקי ההון מאז תחילת 2008 לא פסחה גם על החוסכים בביטוחי מנהלים. על פי התוצאות שהציגו הפוליסות המשתתפות ברווחים של חמש חברות הביטוח הגדולות בישראל, נמצא כי העמיתים איבדו כ-4.5 מיליארד ש"ח מחסכונותיהם. בסך הכל רשמו פוליסות אלו (קרן י') תשואה שלילית ממוצעת של 5.4%, כאשר הפניקס עם תשואה שלילית של 6.56% מציגה את הירידה הגדולה ביותר, והראל עם תשואה שלילית של 4.76% את המתונה ביותר. כן נודע כי בשנת 2007 הסתכמו דמי הניהול שגבו חמש החברות הגדולות בגין הפוליסות המשתתפות ברווחים ב-1.1 מיליארד ש"ח.

סיפורו האישי של סוכן הביטוח ציון כהן על:

"טבילת אש ראשונה בשדה הפיננסים"

התוצאה, החתמתי אותה על טפסים של אלטושלר, העברה של כ 350,000 ש"ח. בעלה מצטרף לפגישה וכאן מגיעה ההפתעה, מהמגירות של השולחן היא מוציאה לפחות 5-6 מעטפות ומסבירה לי. כי היא סומכת עליי וכי מבקשת מאוד שהעשה לה סדר בלרכז את כל ההשקעות, גמל והשתלמות במקום אחד, דרכי.

המסקנות שלי:

- דבר ראשון תתמקצע יותר אל תחשוש אנשים סומכים עליך מאמינים לך, תמנף את זה למכירות פיננסיות.
- ידע זה כוח, ואתה בא מהצד של הידע תתרגם אותו לעבודה פרודוקטיבית אם אתה לא יודע אל תתבייש להגיד שאתה לא יודע, אני אבדוק
- הלקוחות מקבלים ים של ניירת מהבנקים ומאוד קשה להם להבין, זוהי שעתנו היפה לקחת אותם למחוזות טובים יותר"

נכתב ע"י שנהב ביטוחים - ציון כהן

הפגישה להיום וכך התחלתי את המכירה, דבר ראשון אכלתי ארוחה טובה כדי שארגיש נינוח ולא לחוץ, שרינתי לפגישה מס' שעות (על כל צרה שלא תבוא), כשעה לפני היציאה מהמשרד הפסקתי את כל הפעילות שלי וערכתי חזרה על מה שאני יודע, כמה טלפונים לברק והנה הוצאתי השוואה של קופות הפיצויים מ"גמל נט" קצת חזרה על הטפסים ויוצאים לדרך, בשעת טובה הגעתי למפעל, לאחר מס' דקות של חימום ביקשתי מהלקוחה להראות לי את "הסטיימנט" וכך כמו גדול התחלתי לסביר לה את הנתונים, תוך כדי שאני מוציא את רשימת כל הקופות ומראה לה את התשואות, רמת הנזילות, כמות הכסף היוצא-נכנס לקופה, גודל הקופה וכו' ועם הרבה ביטחון עצמי נותן לה להבין שהיה נמצאת במקום הלא נכון, וממתין לתגובתה שלא איחרה לבוא "תעביר לי את הקופה למקום אחר" תוך שהיא מרימה טלפון לבעלה ומודיעה לו כי מעברים את הקופה.

לכל סוכני הביטוח חברי הלשכה,

כדי לעודד את כניסתכם לפעילות בתחום הפיננסים אנו חושפים את סיפורו האישי של סוכן הביטוח, **ציון כהן על "טבילת אש ראשונה בשדה הפיננסים"**:

"כסוכן שעובד בענף הביטוח משנת 1982 תמיד משכתי את ידי מענפי ביטוח שלא הכרתי ולא התמחתי וכך יצא שבשנים האחרונות נכנס כל העניין של העברות פיננסים שמעולם לא עניין אותי.

עד... שהבנתי, שכנראה אני צריך להיות במשחק הזה... הצורך במכירות פיננסיות.

אתמול בתוך כל הלחץ של העבודה השוטפת התפנתי להרים טלפון לתאם פגישה ייעודית לפיננסים תוך כדי חשש קל, הרי אני לא מספיק מיומן, איך אתייצב לפני מנכ"לית של חברה (העובדים מבוטחים אצלי בביטוחי מנהלים) ואני עדיין לא מכיר את השוק מספיק כדי לחוות דעה ובכל זאת אזרתי אומץ צלצלתי ללקוחה, הסברתי על מה אנו נפגשים ותאמתי את

איך מתאימים מסלולי גמל והשתלמות לצרכי הלקוח?

אבנר סטפק - מנכ"ל בית ההשקעות מיטב, q@meitav.co.il

עצמו כסוליד, צריך תאורטית להשקיע קרוב ל-100% מכספו במסלול מניות. מדוע? מאחר ולאורך זמן שוק המניות משיג את התשואה הגבוהה ביותר מכל אפיקי ההשקעה המרכזיים האחרים - יותר מאגרות חוב למיניהן וכמובן יותר מפקדונות. ואולם, נראה לי, כי למרות הצדק התאורטי הזה, אם הלקוח יפסיד מעשית 20-30 אחוז מכספו בשנה גרועה אחת במסלול מנייתי (וזו בהחלט תרחיש אפשרי, ע"ע, הרבעון הראשון של 2008), הוא יכעס על עצמו ועוד יותר מכך גם על הסוכן שלו. לצערי, המשקיע הממוצע בישראל, לא תמיד מתנהג כמשקיע לטווח ארוך, גם אם הוא מצהיר על עצמו ככזה. לכן, צריך להזהר גם עם לקוח כזה, ולא תמיד יהיה כדאי להכניס את כל כספו למסלול מניות. כאן, אני מודה, נכנס גם האינטרס העסקי של הסוכן - לשמר את הלקוח לטווח ארוך ולא לאבד אותו בשל שנה קשה אחת. השאלות האלה חשובות מאוד בעיני לא רק לשם התאמת קופות הגמל וההשתלמות בצורה המיטבית עבור הלקוח, אלא גם כדי להפוך את הלקוח לשותף אמיתי לבחירה ובכך לשותף גם בנשיאת האחריות לבחירה שלו. ביום סגריר, תהליך ההתאמה האישי הזה יהפוך להיות נכס בידי הסוכן בכל הקשור לשימור הלקוח.

מלקוח ללקוח. יש לקוחות שמבקשים "משהו סוליד, 10% לשנה". כמובן, שאין שום דבר סוליד בקופה שמשיגה 10% לשנה. זה גם לא יכול להתקיים לאורך זמן, אלא אולי רק בשנות גאות בבורסה מהסוג שראינו לאחרונה. לכן צריך לשאול את הלקוח, איך הוא מגדיר את עצמו: סוליד/שמרן, מאוזן או נועז? אפשר גם לשאול את הלקוח כמה הוא מוכן להפסיד בקופת הגמל שלו בשנה גרועה? לקוח אשר יגיע למשל שהוא לא מוכן להפסיד כלום בשנה כזו, מן הסתם לא יכול להשקיע בקופה עם רכיב מניות גבוה מ-10%-15%.

לגבי קרנות השתלמות צריך להוסיף הערה חשובה: טווח הפדיון הטיפוסי של המוצר הזה הינו 6 שנים. לרוב, הלקוח מושך את כספי קרן ההשתלמות ומשתמש בהם למשל כדי להחליף מכונית אחת לכמה שנים. לכן, באופן כללי, נכון יהיה לומר שרכיב המניות בקרן השתלמות ביחס לקופות הגמל צריך להיות מעט נמוך יותר. זאת, למעט הלקוחות המתוחכמים יותר, אשר מבינים את יתרונות המיסוי הגלומים בקרן השתלמות ואינם מתכוונים למשוך את הקרן בתום 6 שנים.

לכאורה, לקוח צעיר, נניח אדם בן 30, שיש לו אופק השקעה ארוך ולא הגדיר

בטור הקודם שלי מהשבוע שעבר עסקתי בחשיבות השימוש במסלולים ע"י סוכנים הן לטובת הלקוח והן בשל האינטרס של הסוכן כחלק משימור מוצלח יותר של הלקוח לאורך זמן ושדרוג מעמד הסוכן בעיני הלקוח.

הפעם אני רוצה להתמקד בשאלה איך באמת נכון להתאים מסלולי השקעה בקופות גמל והשתלמות ללקוח - שוב הן מזווית הלקוח, אבל לא פחות חשוב מזווית הסוכן. נתחיל מהלקוח. יש שלוש שאלות מרכזיות שצריך לשאול את הלקוח לפני שבונים לו את "תיק קופות הגמל" שלו:

א. מה גילו ובהתאם מה טווח החסכון שלו? ברור שככל שהלקוח מבוגר יותר וטווח החסכון שלו קצר יותר, כך הוא צריך להשקיע את מירב כספו במסלולים סולידיים כגון מסלול מדדי, שקלי, או מסלול אג"ח ללא מניות.

ב. האם הכספים בקופת הגמל הם חלק מהותי מסך הנכסים הפיננסיים של הלקוח או חלק קטן מהם? ככל שמדובר בחלק קטן יותר מהחסכון הכולל, כך הוא יכול להרשות לעצמו להגדיל את החלק של המסלול המנייתי בתיק קופות הגמל.

ג. מה מידת שנאת הסיכון שלו? הרגישות לסיכון ולתנודתיות בתשואות משתנה

הפניקס: מערכת חדשה להנפקה מיידית של פוליסות חיסכון, חיים ובריאות

אלה: מחירים, תחזיות חיסכון, ביצועי השקעות מעודכנים ועוד. כל אלה, על מנת לסייע ללקוח לקבל החלטות נכונות, כשבסיס רחב של מידע לפניו. כן צוין כי ביכולתה של המערכת לייצר בזמן אמת את כל המסמכים הנדרשים לחתימה ולהעבירם באופן המאובחט והמוגן ביותר למחשבי החברה.

כך, הסוכנים יוכלו להתחבר למערכת בצורה פשוטה ביותר: באמצעות מודם סלולרי מדור 3.5, המשדר וקולט נתונים בזמן אמת, מכל מקום בארץ, ונמצא בטווח הכיסוי הסלולארי. המודם, שיסופק לסוכנים על ידי החברה, יאפשר את החיבור למערכת הליבה של הפניקס ויצג בפני הלקוח נתוני אמת. בין נתונים

בהשקעה של כ-7 מיליון ש"ח השיקה הפניקס השבוע את מערכת ההנפקה המיידית המתקדמת ביותר בעולם. מערכת זו מאפשרת לסוכני החברה להשלים צירוף לקוחות למוצרי חיסכון, חיים ובריאות מכל מקום ובכל זמן, תוך שימוש בתקשורת נתונים ובטכנולוגיית חתימה דיגיטלית, בעזרת מכשור חדיש ביותר.

נפתח מרתון מכירות "מנורה מבטחים"

מנורה-מבטחים ציינה את פתיחת מרתון המכירות של החברה בהצגת הטבות מיוחדות למבוטחים מחד, ומבצעים אטרקטיביים לסוכנים מאידך. כך, בתחום ביטוח החיים, הפנסיה והבריאות, תעניק החברה 15% הנחה למשך שנתיים למבוטחים במסלולי בריאות מושלמת, 50,000 ש"ח נוספים במקרה של מוות או נכות מתאונה למשך שנה לחברים במסלול סטאטוס פרט ו-10% הנחה בביטוח ריסק וסיעוד. בתחום הפיננסים מציעה החברה לסוכניה מבצעים כמו צבירה של נקודות כנגד שיווק המוצרים, שבסופה ניתן יהיה להמיר את הנקודות, על פי מדרג, בתווי שי.

חוזר חדש של המפקח להפחתת כמות ההונאות בביטוחי החובה לרכב

סתירה בין הנתונים תתבקש חברת הביטוח להציג בפני המבוטח ולערוך סבב שאילתות נוסף לביור הסוגיה ופתרונה. ועוד מהמפקח על הביטוח: לקראת אימוץ דרישות ההון של השוק האירופי, שייכנסו לתוקפן בשנת 2012, הורה המפקח לחברות הביטוח להגדיל את הון העצמי.

במטרה להפחית את כמות מקרי ההונאה בביטוחי חובה לרכב, שלח השבוע ידיו ענתבי, המפקח על הביטוח, חוזר מחייב בנושא לחברות הביטוח. על פי החוזר נדרשות החברות לאמת את הנתונים שמוסר המבוטח עם הנתונים הקיימים לגביו במאגר המידע שהקים אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון. במידה של

ניו-קופל ביטוח הטמיעה מערכת BI של אינספוקוס בהיקף של למעלה מ-100 אלף דולר

סיסטמס מקריית אריה, פתח-תקווה. המערכת, שפותחה על טכנולוגיות מיקרוסופט העדכניות ביותר, שואבת נתונים מהמערכות התפעוליות של ניו-קופל וממקורות חיצוניים. המערכת מציגה למשתמשים ממשק נוח וידידותי, המאפשר למנהלים קבלת דיווחים מורכבים ב"קליק".

לצרכים הניהוליים של חברת הביטוח. המערכת מאפשרת למנהלי החברה להגדיר דו"חות ושאלות מורכבים בחתכי מידע מגוונים, ובכך לשלוט על הפעילות הביטוחית של החברה. המערכת, InsFocus BI, הינה פרי פיתוח של החברה הישראלית אינספוקוס

חברת הביטוח החדשה, ניו-קופל ביטוח, הטמיעה מערכת מידע עסקי (Business Intelligence) של אינספוקוס סיסטמס בהיקף של למעלה מ-100 אלף דולר. המערכת, שהוקמה בזמן שיא של שלושה חודשים, מאפשרת למנהלים של ניו-קופל ביטוח לקבל מידע מלא ומפורט, המותאם

מגדל בקמפיין מיתוג חדש

בסיטואציה של פגישת ייעוץ, בנוגע לפתרון הפנסיוני שמתאים לי ביותר מכל החלופות, בעיקר בקרב לקוחות צעירים יחסית". כן צוין תמיר כי מבדיקות שערכה החברה עולה כי למעלה מ-40% מהנשאלים העידו כי הם אינם מודעים לכך שחיסכון פנסיוני הוא לא רק קרן פנסיה, אלא גם ביטוחי חיים ומוצרי גמל, וכי ציבור הלקוחות מעדיף מוצרי חיסכון פנסיוני "סולידיים", גם במידה והתשואות מוצרים אלו נמוכות.

עסקי בקבוצה: "האסטרטגיה השיווקית של מגדל גובשה על מנת להעניק ללקוח מענה מיטבי לשלוש השאלות המרכזיות שחזרו ועלו כסוגיות המטרידות ביותר את לקוחות מוצרי החיסכון הפנסיוני: מה יהיה בטווח הארוך והאם יהיה לי - הלקוח - מספיק כסף כדי לפרנס את משפחתי לאחר הפרישה מהעבודה? האם החברה שבה אני מבוטח תהיה שם בשבילי, עם כספי, בעוד כ-30 שנה? וכיצד אני מקבל החלטה עכשיו, כאשר אני נמצא

במסגרת תהליך מיתוג כולל שערכה מגדל, במסגרתו היא איחדה את כל מוצרי החיסכון הפנסיוני שלה תחת מותג על אחד - מגדל בטוח - יצאה החברה בקמפיין פרסומי מאסיבי. מטרת הקמפיין לבדל את מוצרי החברה על רקע כמות המוצרים האדירה הקיימת היום בשוק הביטוח הפנסיוני וערוצי ההפצה המגוונים, ולהציגה כגורם המוביל בישראל. משה תמיר, המשנה למנכ"ל מגדל וראש תחום שווק ופיתוח

מינויים חדשים בלשכה

המועצה הארצית בישיבתה מיום 10/4/2008 אישרה את בחירתם של החברים: איציק צרפתי למ"מ ויו"ר המועצה הארצית וצביקה אמיתי ליו"ר ועדת הרווחה

צביקה אמיתי (61) בעל סוכנות הביטוח אגם ביטוח ופתרונות פינוסים מזה 30 שנה אמיתי חבר הלשכה כבר 30 שנה ושירת את הלשכה בתפקידים הבאים:

- חבר ועד מחוז
- חבר ועדה ב. חיים
- חבר ועדת כנסים (המצאתי את החידון הראשון)
- חבר מועצה מעל 20 שנה
- יו"ר מחוז ירושלים - 2 קדנציות
- יו"ר ועדה לפעילות בקהילה
- יו"ר המועצה - 2 קדנציות

בפעילות ציבורית

- יו"ר ועדה במועצה מקומית
- יו"ר קבוצת התיאטרון הירושלמית

צביקה אמיתי: "ועדת הרווחה בראשותי תעבור שינוי שם ותקרא "הועדה לרווחה כלכלית" אני מודה לישראל אליוביץ על כל אשר פעל ועשה כקודמי".

איציק צרפתי (52) בעל סוכנות הביטוח - צרפתי סוכנות לביטוח מזה 25 שנה צרפתי חבר הלשכה כבר 22 שנה ושירת את הלשכה בתפקידים הבאים:

- סגן נשיא הלשכה - 2 קדנציות
- יו"ר ועדת כנסים
- יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי
- יו"ר ועד מנהל - 2 קדנציות
- יו"ר סניף רמת גן
- חבר ועד מחוז
- חבר מועצה 15 שנה
- חבר הועדה המייעצת לשר האוצר

איציק צרפתי: "האני מאמין שלי שחברי המועצה צריכים לבוא לידי ביטוי ושדעותיהם ישקפו את התנהלות הלשכה ולצורך כך ניזום פעילות של החברים מעבר לישיבות המועצה".

מפגש ערב סניף פ"ת

ממנה יצא. **אייל ויסברג** מסוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ, אשר נתנו חסות למפגש, פרס בפני הנוכחים את השירותים שהם נותנים לסוכנים. יו"ר הסניף, **חיים דרורי**, הדגיש בדבריו שהוא ממשיך בהצהרתו להפוך את הסניף למועדון חברים ולפיכך ממשיך באינטנסיביות בתפקוד הסניף. בסיום ברך את הנוכחים בבראות טובה ואחל חג עצמאות שמח. הכנס הסתיים בהרמת כוסית לחיים.

הבורסה. ירידת הדולר לא מהווה הפסד גדול ליצואנים, כי רוב היצוא מופנה לגוש היורו והמזרח. לעומת זאת ארה"ב נמצאת כרגע במיתון המשפיע גם על אירופה. כמו כן צופה פרופ' **גלאי עליה** גוברת לישראל. פרופ' גלאי מציע לישראלים לא לקנות נכסים בארה"ב ישירות מקבלנים. אלא באמצעות מתווכים על מנת שלא להפסיד את השקעתם. לא להיבהל מאירועים כי התנהגות השווקים היא כגלגל וברב המקרים חוזר לנקודה

בערב יום שלישי 29 באפריל נערך בקפה שרי בפ"ת, מפגש חברי הסניף. אורח הערב היה פרופ' **דן גלאי**, מנכ"ל סיגמא מבכירי הכלכלנים בישראל ומומחה עולמי בתחום ניהול סיכונים. הרצאתו ריתקה את הנוכחים בדרך ניתוחו את שוק ההון, בין יתר דבריו אמר שהתופעות בארה"ב ובישראל לא בהכרח זהות. משבר ה**סבפריים** בא בעקבות ירידות במחירי הדיוור ובישראל מחירי הדירות בעליה. משברים פוליטיים בישראל כמעט ולא משפיעים על

פעילות מחוז חיפה והצפון

מפגש סניף חיפה

ביום ב' 14.4.08 ערך ועד סניף חיפה ישיבה חגיגית לקראת חג הפסח. **אריה אברמוביץ** יו"ר המחוז סקר את פעילות הלשכה. בישיבה השתתף מר **מוטי קינן** מנכ"ל הלשכה. בתום הישיבה נערכה הרמת כוסית וחברי הוועד קבלו שי לחג מסוכ' קפלן נעים ושות'.

קמחא דפסחא

וועד סניף חיפה, בשיתוף עם חב' הראל סניף חיפה, אספו מצרכי מזון לקראת חג הפסח במבצע "קמחא דפסחא". בערב החג ביום ה' 17.4.08 החבילות הועברו לנזקקים בעזרת רדיו חיפה שפרסם את הפעילות, ועמותת "לתת".

צעדת האביב

במסגרת פעילות מחוז הצפון - בחול המועד פסח ביום ד' 23.4.08 השתתפו סוכני המחוז בצעדת האביב לזכר נופלי דישון שאירגן **מקסים דרעי** חבר ועד סניף חיפה. בצעדה השתתף, סגן ומ"מ נשיא הלשכה מר **רוני שטרן**. למרות החום הכבד ששרר באותו יום, צעדו החברים בחולצות עם סמל הלשכה בנופים מדהימים עם נקודות תצפית משגעות. בסיום הצעדה נערך הפנינג למשתתפים.

בעין משפטית



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

בימ"ש מחוזי חיפה: קופ"ח כללית וכלל ביטוח ישיבו 70,000 ₪ למבוטח שרכש פוליסת נסיעות לא מתאימה

ביודעין פוליסה ריקה מתוכן. מכירה של פוליסה חסרת משמעות ונטולת תוכן היא הפרה של חובת תום הלב המוטלת על כתפי המבטח בשלב המשא ומתן".

השופט שטמר מסכימה לפסק דינו של השופט גינת וקובעת, כי "קופת חולים היא בבחינת "מתווך ביטוח" ו"סוכן ביטוח", ומשהופרו חובות אלה, עליה לשאת באחריות כלפי המבוטח". "אחריותה של קופת חולים קמה אם כן רק בשל כך שנטלה על עצמה לשמש כמתווכת ביטוח בלא שתהיה לעובדיה, העוסקים בכך, הכשרה בתחום הביטוח... עילת התביעה היא, אם כן, העילה של "הפרת חובה חקוקה"... לו היתה לפקידה הכשרה מתאימה ורשיון לעסוק בתיווך, סביר להניח, כי היתה אף עוברת על סעיפי הפוליסה החשובים כל כך, ומוודאת הבנה נכונה של סעיפים אלה".

לסיכום

בית המשפט, בפסק דינו של השופט גינת, קיבל את הערעור וקבע, כי פוליסת הביטוח מכסה את האירוע הביטוחי, ועל שירותי בריאות כללית וחברת הביטוח כלל לפצות את המערערים בגין כל הוצאות האשפוז וההוצאות הנלוות בהן עד לתקרה הקבועה בפוליסה, בסך 70,000 ₪ ומע"מ.

כמו כן הציע בית המשפט להעביר את פסק הדין למפקח על הביטוח ולמנהל הכללי של משרד הבריאות כדי שישקלו את הצעדים הנדרשים לגבי המשיבות.

בחיפה, אולם תביעתם נדחתה בפסק דינה של השופטת תמר שרון-נתנאל, ועליו הגיש הערעור הנ"ל.

פסק הדין

בפסק הדין מותח סגן נשיא בית המשפט המחוזי בחיפה, השופט גדעון גינת, ביקורת על התנערות קופת החולים כללית מאחריותה לפוליסה. השופט לא קיבל את הטענה לפיה קופ"ח כללית מנפיקה את הפוליסה המשווקת כ"מוצר מדף". "לא נראה לי שפלוני, כמו קופת החולים בענייננו, יכול לעסוק בפועל בשיווק פוליסות ביטוח ובתיווך בין הצרכן המבוטח למבטח, ולפטור עצמו מחובת קבלת רשיון לפעול כסוכן ביטוח, באמצעות תנית הפטור שניסח".

השופט קבע עוד, כי על משווק הפוליסה לוודא כי המבוטח מבין היטב את התניות הפוליסה, וכי סביר להניח שהפקידים בקופות החולים, שהם כאמור חסרי הכשרה בתחום, לא עושים זאת.

לדברי השופט גינת, סביר להניח שהרוכש ביטוח מקופת חולים בה הוא חבר מניח שלקופה יש ידע על מצבו הרפואי, ולכן הוא מניח שיוצע לו ביטוח התואם את מצבו הרפואי: "אם הקופה מוכרת למבוטח (שהוא גם מבוטח שלה) ביטוח שאינו תואם את מצבו הרפואי, הרי יש בכך משום התרשלות ברור של קופת החולים. במקרה הנוכחי נמכרה למערער פוליסה ריקה מתוכן, וברור שאיש לא היה רוכש

פסק דין בערעור שניתן בימים אלו ע"י הרכב שופטים מבית המשפט המחוזי בחיפה (השופטים גדעון גינת, שושנה שטמר וברכה בר-זיו) מציג את הבעייתיות החמורה שברכישת פוליסות ביטוח נסיעות בקופת חולים, ומחייב את הקופה לשאת באחריות למקרה ביטוחי למרות התנגדותה. (ע"א 3778/06)

עובדות המקרה

בתחילת שנת 2001 טסו המערערים, אם ובנה (הסובל מהמחלה הכרונית 'קרוהן') לחופשה בארה"ב. בסמוך לנסיעה, נבדק הנער ע"י רופא המשפחה בשירותי בריאות כללית, וזה אישר כי מצבו יציב, ואין כל מניעה לנסיעה. לאחר מכן ביקשה האם לרכוש עבור בנה ביטוח בריאות מהפקידה בסניף. לאור מחלתו הכרונית, ובעצת הפקידה, הוחלט לרכוש פוליסה "משופרת" של חברת כלל, הכוללת סעיף של החמרת מחלה קיימת. מספר ימים לאחר הנסיעה חלה החמרה במחלתו של הבן. הוא אושפז בבית חולים בלוס אנג'לס, שם טופל עד לייצוב מצבו. ההורים שילמו לבית החולים עשרות אלפי דולרים בהסתמכם על הפוליסה שבידם, ותבעו את חברת הביטוח כלל, אולם זו דחתה את תביעתם וקבעה, כי מצבו של הנער היה בגדר החריג, והפוליסה איננה מכסה את האירוע. המערערים תבעו את שירותי בריאות כללית כמשווקת הפוליסה ואת חברת הביטוח כלל בבית משפט השלום

ימי עיון מתוכננים במחוזות הלשכה

- 21.05.08 - מחוז השפלה - יום עיון באולמי "אלה" ראשל"צ/נס-ציונה
- 22.05.08 - מחוז השרון - יום עיון במלון דניאל בהרצליה
- 26.05.08 - מחוז תל-אביב - יום עיון בכפר המכביה בר"ג
- 04.06.08 - מחוז ירושלים - יום עיון במלון "מצודת דוד"
- 17.06.08 - מחוז באר-שבע - יום עיון במלון "דניאל" בים המלח

יום העיון של מחוז חיפה נדחה, על מועד חדש תגיע הודעה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לירמיהו קורן חבר לשכה
משתתפים בצערך במות רעייתך

יהודית ז"ל

שלא תדע עוד צער

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

אור דרושים

דרושה פקידת ביטוח חיים

ניסיון בטיפול בלקוחות ביטוח פרט ומנהלים העברת כספים שינויים וכד' מ- 8.30 בבוקר ועד 15.00, 5 ימים בשבוע + יום שישי פעם בחודש, ראשון לציון ליד קניון הזהב לשלוח קו"ח לפקס 039620303 או דא"ל sasonm-s@012.net.il

לסוכנות ביטוח בפתח-תקוה

דרושה פקידה

עם ניסיון
בביטוח תביעות ואלמנטרי
קורות חיים לשלוח
לפקס: 03-9306455

משרד סוכן ביטוח וותיק בחיפה

מציע עבודה לסוכן ביטוח מתחיל

דרישות מסוכן הביטוח:
בעל יכולת הבעה בכתב ובעל-פה.
מצוי בכל תכניות ביטוח החיים והבריאות.
יכולת לפתח קשרים יחסי אנוש טובים.
סדר וארגון וכושר ניהול. שיכול לפעול כעצמאי.
רכב לא חובה.
לפרטים: 052-3701777

לסוכנות ביטוח ותיקה במרכז תל-אביב

דרושים בעלי ניסיון:

פקיד/ה חיתום/הפקה ב.רכב

משרה מלאה

פקיד/ה לביטוח חיים/מנהלים

משרה חלקית

קורות חיים לפקס 03-6395072

למשרד ביטוח ותיק בחולון

דרושה/ה מורשה או מתמחה

לטיפול בתיקי לקוחות ולשיווק בריאות
קורות חיים לפקס 03-5504449
או לדוא"ל orlyins@netvision.net.il

למשרד ותיק בתל-אביב

דרושה פקידת ביטוח חיים/בריאות

שעות עבודה: 08:00 - 16:30
לפנות ליניב 052-5858578
או לנחמה 052-2517129

להשכרה

משרד בן 3 חדרים + הול + מטבחון +
חניות ברעננה
נא לפנות לדני קסלמן 050-5333048

סוכנות ביטוח ותיקה

מחפשת סוכן ביטוח חיים

עם רישיון, עם ותק מוכח במכירות
לשותפות בתיק קיים

קו"ח למייל liran@yeadim-bit.co.il

סוכן ביטוח ותיק מחולון

מעוניין בשותפות ו/או שיתוף פעולה

עם סוכן עם תיק עד בינוני
מחולון והסביבה

לפנות בפקס: 03-5053791

משרד סוכן ביטוח וותיק בחיפה,

מציע עבודה

לסוכן ביטוח מתחיל

דרישות מסוכן הביטוח: בעל יכולת הבעה בכתב ובעל-פה. מצוי בכל תכניות ביטוח החיים והבריאות.
יכולת לפתח קשרים יחסי אנוש טובים.
סדר וארגון וכושר ניהול.
שיכול לפעול כעצמאי.
רכב לא חובה.

לפרטים: amielo2@walla.com

משרדנו פותח לפניך

אפשרות למשרד ושרותי משרד מלאים לנוחיותך

לפרטים נוספים לפנות לברכה סלע
מייל - bracha@shayins.co.il
פקס - 03-6151616,
טלפון - 03-6151615 שלוחה 4011

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ

מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות

במקרים מיוחדים, בכל מקרה לגופו,
נשמח לבחון לעומק אפשרויות השקעה
ואף אפשרויות סיוע בהעמדת הלוואות
לפרטים: אייל 054-4755655,
במייל eyal_w@naim.co.il

סוכנות ביטוח באזור המרכז

מעוניינת לרכוש

תיקי ביטוח חיים ואלמנטר

לקביעת פגישה נא ליצור קשר דרך המייל-
cv3333@walla.co.il

סודיות מובטחת

מעוניין למכור? ו/או להכניס שותף? ו/או במשקיע?

תקבל יותר!

מתאים לסוכן באזור רחובות/נס-ציונה
לפרטים: 057-7490000 - מוטי
dahar@017.net.il

לסוכנות ביטוח מקצועית במרכז

דרושה/ה פקיד/ה אלמנטרית

מנוסה ובעלת ידע בכל הענפים,
כולל תביעות.

לפניות רציניות בלבד
brcom@hotmail.com