



## תגמול על הגדלות בפנסיית חובה

בעקבות פניית הלשכה לפני כחודשיים לכל המנהלים בחברות הביטוח בדבר קבלת אישור לתגמול הסוכנים על ההגדלות המובנות בעסקאות פנסיית החובה, החברות הבאות השיבו ללשכה ונענו בחיוב לתגמול סוכניהן בגין הגדלות

עתידיות בעסקאות פנסיית החובה, חשוב להדגיש כי התגמול בגין ההגדלות הינו עבור הסדרי ביטוח מנהלים והסדרי פנסיה, טרם התקבלה התייחסות של חברות הביטוח מגדל אליהו והפניקס.

להלן רשימת החברות:  
**הראל חברה לביטוח** - ע"י מישל סבוני.  
**כלל חברה לביטוח** - ע"י דני קהל.  
**מנורה חברה לביטוח** - ע"י ירון דוויק.  
**איילון חברה לביטוח** - ע"י דרור יעקובסון.  
**הכשרה ביטוח** - ע"י שמעון מירון.

## בתי השקעות פרטיים או חברות ביטוח ?

מאת: אבנר סטפק - מנכ"ל מיטב בית השקעות

ההשקעות שהוא חושב שמתאימים לו. מעבר להעדפות הלקוחות עצמם, נדמה שסוכן יראה הרבה יותר טוב מול הלקוחות שלו אם ימליץ להם על מוצרים של בתי השקעות שאינם בבעלות חברות הביטוח.

**מלחמת הבנקים בחברות הביטוח.** המלחמה הזו עדיין לא קיימת מעשית אבל "תקריות אש" ראשונות כבר התרחשו בשנה האחרונה. אין ספק, ששני הגושים האלה הופכים מיום ליום להיות מתחרים האחד של השני. הבנקים רוצים למכור מוצרי ביטוח וחברות הביטוח כבר מציעות ללקוחות הבנקים כרטיסי אשראי, משכנתאות, תוכניות חסכון ועוד. לא אתפלא אם בעוד מספר שנים כאשר לקוח המחזיק בקופת גמל של חברת ביטוח כלשהי באמצעות סוכן, יגיע לייעוץ בבנק וימצא עצמו מועבר לקופה אחרת שאינה בבעלות גורם מתחרה לבנק. היום זה שולי זניח, אבל המגמה בהחלט עשויה לעלות, תלוי מי המתבונן, להתפתח לשם. לכן, שימור תיק מוצרים פינוסיים שחלק ניכר ממנו אינו בידי חברות ביטוח יהיה להערכתי מוצלח יותר.

לסיכום, נראה, שכל סוכן יעשה בחוכמה אם יתחיל להכיר את בתי השקעות הפרטיים, יקבע פגישות עם מנהליהם ויבחן עבודה משותפת עמם. זה מתבקש אסטרטגית במיוחד בתקופה בה שוק מוצרי הביטוח, הפנסיה והפינוסים נמצא ערב רפורמות והתרחשויות מהותיות.

יהיה לסוכנים לרכז את פעילות הפינוסים בבתי השקעות הפרטיים (וגם שם לא להיות תלוי בגורם אחד ספציפי אלא לעבוד עם כמה). אנו ערב רפורמת נידוד גדולה, שהשלכותיה על הסוכנים והמוצרים המשווקים אינן ברורות אולם דבר אחד בטוח- התחרות תגבר, השקיפות תגדל ויש סיכון ממשי לסוכנים של מעבר ממוצרים רווחיים לסוכן למוצרים הרבה פחות רווחיים.

**תדמית ציבורית.** אין זה סוד שמלבד הבנקים גם את חברות הביטוח הציבור אוהב לשנוא. בצדק או שלא, זה לא ממש משנה וזה בגדר דיון פילוסופי ולא רלוונטי. הציבור מעדיף את בתי השקעות הפרטיים ולא בכדי כשבדקים את גיוסי קופות הגמל בשנים האחרונות, טרם מכירת הקופות הבנקאיות, רואים כי 9 מתוך כל 10 שקלים שיצאו מקופות גמל וקרנות השתלמות הבנקאיות לשעבר, עברו לקופות ולקרנות הפרטיות שאינן בבעלות חברות הביטוח.

**תדמית הסוכן מול הלקוח.** כבר היום הסוכן הוא לעתים בעיני הלקוח בגדר "חשוד מידי" כמיצג (דה פאקטו) של חברות הביטוח. כשלקוח רואה שקופת הגמל שלו לא מועברת אוטומטית לחברה בה נמצא ביטוח המנהלים, זה **משדר מקצועיות** - בבחינת הסוכן אינו רובוט הנשלט בידי חברת ביטוח זו או אחרת, אלא משווק מקצועי שממליץ לו בכל מוצר על בתי

נתחיל בגילוי נאות. אני אינטרסנט. בתור מנכ"ל של בית השקעות פרטי, ברור שיש לי העדפות משלי לגבי זהות הגופים שכדאי לכם לעבוד עמם. ובכל זאת, כמה מחשבות אסטרטגיות לסוכנים בעניין היחסים עם חברות ביטוח ובתי השקעות פרטיים, מחשבות שמשלבות הסטוריה, נסיון זהיר להסתכל קצת לעבר העתיד ובעיקר הרבה הגיון בריא.

סוכני הביטוח קשורים בטבורם לחברות הביטוח והמציאות הזו לא הולכת להשתנות ב-180 מעלות כנראה. זו מציאות טבעית שנוצרה על רקע העובדה שהסוכנים צמחו מעולם הביטוח ולא מעולם הפינוסים. עם זאת, ברור, כי התלות הגבוהה שפיתחו סוכנים רבים בחברת ביטוח אחת או שתיים (ובחברות הביטוח בכלל) הייתה כבר בעוכריהם בנקודות זמן שונות בהסטוריה, וסביר שלא בפעם האחרונה. כמו בכל עסק אחר, חשוב מאוד לפזר סיכונים ולא להיות תלויים בגורם אחד שיכול להיות ידיך הטוב ביותר מרבית ימות השנה, אך להפנות לך את הגב בשעת מצוקה ובמקרה שלנו למשל בעת שינוי רגולטורי או עסקי מהותי (למשל כניסת הבנקים לייעוץ פנסיוני או שינויים בעמלות). בתי השקעות הפרטיים שאינם נשלטים בידי חברות הביטוח, הם בעיני ערוץ חשוב שכל סוכן כדאי שיפתח לעצמו מכמה סיבות:

- **פיזור סיכונים.** כבר התייחסתי לסוגיה והיא בהחלט מהותית. נדמה לי שלאור הריכוז הגבוה של פעילות ביטוחית מול חברות הביטוח מוטב

## היכרות עם פעילי הלשכה

### צביקה אמיתי, יו"ר ועדת רווחה

**צביקה אמיתי**, ממבשרת ציון, נשוי לג'נט (חברת לשכה) ואב לשלושה, שותף עם **ארל'ה פרסי באגם פתרונות**, סוכנות מתמחה במרב תחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים, הפועלת על פי תפיסת ניהול סיכונים המציעה **ONE STOP SHOP** למבוטח.



**אמיתי (61)** פעיל במועצה

הארצית ובוועד המנהל הוא מהדמויות המוכרות בלשכה. הרקורד הציבורי של אמיתי לאורך כ-30 שנות חברותו בלשכה מרשים ביותר, וכולל, בין השאר, שתי קדנציות כיו"ר המועצה הארצית, יו"ר מחוז ירושלים ויו"ר הוועדה לפעילות קהילתית.

אמיתי פעיל גם מחוץ למוסדות הלשכה ומכהן כיו"ר המועצה הציבורית של **קבוצת התיאטרון הירושלמית** וכיו"ר ועדת שמות במועצה מקומית מבשרת ציון. **ואם כל זה לא מספיק**, אזי הוא נודע גם כמשורר מעת לעת ויין חובב, אשר מימש את חלומו ואהבתו ליין והקים בהרי ירושלים את **יקב זמורה**, הזוכה בפרסים רבים ובפרגון רב מצד עמיתיו בענף הביטוח. אלא, שכל זאת "מתגמד", ברוח הימים, אל מול העובדה **שאמיתי** ממשיך ומתנדב בחדווה רבה ולימים רבים **לשירות מילואים!**

עם כניסתו לתפקיד, ולאור החשיבות הרבה שמייחס נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, לרווחת הפרט ולממשק עם ההיבטים המקצועיים של הלשכה, ישונה שמה של הוועדה מ"**וועדת רווחה**" ל"**וועדת רווחה כלכלית**" וירחבו תחומי פעילותה. **אמיתי** מפרט: "שאיפתנו כי כל סוכן ביטוח חבר לשכה וכל עובדי משרדו, כאשר ידליקו את מחשבו ייחשפו ל**פורטל ארגוני** המפרט בפניהם גם הטבות ומבצעים במסגרת שייכותם לקהל צרכנים מאוגד רב עוצמה, הפורטל יעביר מסרים שוטפים ותוכן מקצועי מהלשכה שייסע למשתמשינו להצליח בפעילות הביטוחית".

**אמיתי** מדגיש כי חברי הוועדה בראשותו ימשיכו לטפל ולדאוג לרווחת חברי הלשכה, במישור האישי והמשפחתי. "אנו נמשיך בפעילות ענפה למען כל חבר וחברה", הוא מבטיח. האמת, הוא לא צריך להבטיח, כי מי שמכירו באופן אישי יודע עד כמה האיש מונע מתוך ערכי חברות, רגישות ויוזמה. לדוגמה, בחג פורים האחרון, יצא **אמיתי** לבקר בכל משרדי הסוכנים חברי הלשכה באזור **שדרות עוטף עזה**. במהלך הביקור העניק **אמיתי** לחברים **משלוח מנות**, שכלל יין מתנת **יקב זמורה** ודברי מתיקה שנקנו בשדרות.

**אמיתי** מבקש לציין לסיום כי עכשיו לאחר אשרור מינויו במועצה הארצית האחרונה, ישקוד על גיבוש תוכניות הוועדה לקראת תחילת פעילותה מאמצע יוני. "אני משוכנע כי נדע לתרגם את כוחה של הלשכה לקידום חבריה מבחינה צרכנית ומקצועית וגם נמשיך בטיפול מסור ופרטני בכל חבר וחברה הנזקקים לסיוע ברמה האישית. האתגרים רבים, ונעשה ככל שבידינו להשיגם לטובת החברים", מטעים **אמיתי**.

### אבי ברוך, יו"ר ועדת הכספים

"אנחנו 'שומרי הסף' של כספי החברים". כך מבקש יו"ר ועדת הכספים של הלשכה, **אבי ברוך**, להציג את הוועדה שבראשותו הוא עומד. לעניין הוועדה עוד נחזור, אבל זה הזמן להכיר אותו מעט. **אבי ברוך**, (54), מראשון לציון, יחד עם אשתו **מרי בכר**, מנהלים את סוכנות הביטוח שבבעלותם - "**צ.ס. אשכול**".



**הפינוסים**. הסוכנות מתמחה בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים, למעט ביטוח ימי. מרי, חברת לשכה מ-1995, מכהנת - וזאת מציין ברוך בגאווה - זו הקדנציה השנייה כחברת ועדת תקנון. ברוך, שנמנה על חברי הלשכה מ-1987, מונה לתפקיד יו"ר ועדת הכספים לאחר שכהן כחבר ועדת הכנסים של הלשכה, גזבר ומזכיר הנהלת מועדון **MDRT** ישראל. כיום, יחד עם ראשות ועדת הכספים, הוא משמש גם חבר דירקטוריון **ליסו"ב** וחבר הוועד המנהל. "הוועדה מונה בסך הכל 9 חברים, הנפגשים מדי רבעון, ודואגים לכך שתקציבי הלשכה ומוסדותיה ינוהלו כהלכה וינותבו לחיזוק מעמד הסוכן, לרווחתו ולעתידו", מרחיב ברוך בנושא הגדרת תפקידה של ועדת הכספים, ומוסיף כי בין תפקידי הוועדה לבחון את השקעות כספי החברים וניתובם לבתי השקעות לפי המלצות ועדת ההשקעות שבראשה הוא עומד. תקציב הלשכה מוגש על ידי הוועדה לקראת כל סוף שנה לאישור האסיפה הכללית. לכל דיוני הוועדה שותפים גם מנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**, ורו"ח של הלשכה, **חגי רובין**. לדעתו הנחרצת, הלשכה מעניקה תמורה מלאה בגין דמי החבר, והוא ממנה להסביר: "הלשכה מעניקה גב חזק לחבריה, מקצועית ואישית. למעשה, היא פורסת מעל לחבר 'מטריית פתרונות כוללת', ודי אם אציין את מתן פוליסת האחריות המקצועית מטעם הלשכה, שהיא המורחבת ביותר". "והשנה, אגב, ניתנת פוליסה זו בהזולה משמעותית", דברי ברוך. הלשכה מממנת גם פעילויות רבות למען הסוכנים, כמו סימולטורים וקבוצה נרחבת של יועצים מקצועיים. כן חשוב לו לציין כי הלשכה עושה מאמצים רבים שלא להעלות את דמי החבר השנתיים מזה מספר שנים, ולממן חלק מעלות ההשתתפות בכנסים הארציים- ובכך משתדלת לשמור על מחירים דומים למרות ההתייקרות בעלויות. בנושא שיתוף הפעולה עם חברות הביטוח לעידוד הצטרפות חברים חדשים ללשכה, **ברוך** מתרשם מקריאת החברות ומהצעדים המעשיים שהן נוקטות. הוא מדגיש, לראיה, את "**מבצע שומרה**" בחודש פברואר השנה, שהביא להצטרפות מספר לא מבוטל של חברים. נותר, אם כן, לבדוק עמו כיצד הוא מתרשם מתפקוד הלשכה. "אני בפירוש חושב שנעשית עבודה מאוד רצינית ויסודית. המשכיות הפעילות שבהם טיפלה ההנהגה הקודמת וההישגים אליהם הגיעה הלשכה לאחרונה, כמו גם רצינות, אחריות ומחויבות בעלי התפקידים בה לחברים ולהצלחתם, מבטיחים, כך אני משוכנע, את העצמתו של סוכן הביטוח והצלחת דרכו המקצועית. לדוגמה, קמפיין הלשכה שהושק לאחרונה ברדיו".

## הפניקס: סכום כיסוי מרבי של עד 10 מיליון ₪ לתרופות מחוץ לסל

כוסו עד כה בפוליסות הביטוח, הם שילוב שעונה באופן מלא על צרכים אלה. "סל הזהב" של הפניקס מעניק שירותים בלעדיים נוספים. כך לדוגמא, מבוסס הנמצא בטיפול כימותראפי המבוצע כחלק מהטיפול התרופתי, יקבל פיצוי כספי בסך 150 שקלים לכל יום טיפול ועד 30 יום לכל תקופת הביטוח. שירות נוסף, אשר נולד משיתוף הפעולה של הפניקס עם רשת בתי המרקחת של סופר פארם, הוא שירות קבלה מהירה של תרופות - לאחר אישור זכאות על ידי החברה יופנה המבוטח לרשת סופר פארם ושם יוכל לקבל את התרופות ללא המתנה להחזר כספי, בכפוף לתנאי הפוליסה. כמו כן, במקרים מסוימים יוכלו המבוטחים לקבל שירות משלוח תרופות עד הבית ללא עלות נוספת.

מהשקל הראשון, גם אם עלותה נמוכה מ-350 שקלים - וזאת בתנאי שעלות כל אחת משתי התרופות הראשונות הינה מעל 350 שקלים לחודש. במידה ורכישת התרופה תמומן על ידי גורם אחר שאינו חברת ביטוח, יינתן פיצוי בגובה 15% מעלות התרופה. **איל בן סימון**, סמנכ"ל תחום בריאות בהפניקס: "שינינו את תפיסת המוצר באמצעות חלוקת המחלות ל-4 קבוצות עיקריות. החלוקה הביאה לכך שהמבוטח יוכל לקבל תגמולי ביטוח גבוהים ביותר לכל קבוצה בנפרד, בסכום ביטוח של מיליון שקל לכל קבוצת מחלות, המתחדש כל שנתיים. אנו סבורים כי כיום, בעידן שבו אנשים מחפשים אורח חיים בריא יותר ושקט נפשי, הגדלת סכום הביטוח במשולב עם ויטמינים ותוספי מזון שלא

הפניקס השיקה השבוע את "סל הזהב" - פוליסת תרופות המעניקה סכום ביטוח מרבי של עד 10,000,000 שקלים, לכל תקופת הביטוח, לתרופות שאינן כלולות בסל הבריאות, המאפשרות לשיווק בישראל, בארה"ב, באיחוד האירופי וב-6 מדינות נוספות. הכיסוי ב"סל הזהב" הינו לכל החיים, תקף גם בעת אשפוז או ניתוח וגם אם קיימת תרופה חלופית בסל הבריאות. במסגרת כיסוי ביטוחי יכוסו גם תוספי מזון וויטמינים אשר שילובם בטיפול התרופתי הומלץ על ידי רופא מומחה. כמו כן, בעת רכישת תרופות אצל ספקי הסכם לא תחול על המבוטח השתתפות עצמית לתרופות שעלותן החודשית היא מעל 350 שקלים. בנוסף, מהתרופה השלישית ואילך באותו חודש, יינתן שיפוי החל

## קופות הגמל רשמו תשואות חיוביות בחודש אפריל

שוק קופות הגמל ממשיך לגלות חוסר עקביות. לאחר חודש ינואר הקשה, ההתאוששות בפברואר והירידות החדות במרץ, מציגות הקופות בחודש אפריל תשואה חיובית שבין 0.84% ל-3%. אלא שנתונים מעודדים אלה עלולים להוות אשליה מסוימת, שכן מתחילת השנה רק ארבע קופות קטנות רשמו תשואה חיובית, כאשר המשותף להן הוא שיעור אחזקה נמוך מאוד בנכסי סיכון. יתרה מכך - אף קופה גדולה, המנהלת מחזור מעל מיליארד ₪, לא הצליחה להשיג תשואה חיובית. להלן דירוג עשר קופות הגמל הגדולות וחמש קופות הגמל הקטנות על פי התשואות המצטברות מתחילת השנה, נכון לחודש אפריל 2008.

## איילון זכתה במכרז של רשות שדות התעופה

חברת איילון זכתה במכרז שערכה לאחרונה רשות שדות התעופה לביטוח דירקטורים ונושאי משרה. למכרז ניגשו מספר חברות ביטוח. דרישות המכרז קבעו כי גבול האחריות בפוליסה יעמוד על 30 מיליון דולר למקרה ולתקופה. הפוליסה מכסה את מלוא חשיפת רשות שדות התעופה בארץ ומחוצה לה, כולל גם חברת איילון זכתה במכרז כוללים תנאי המכרז אופציה לרשות שדות התעופה להאריך ביטוחים אלו מדי שנה לתקופות נוספות. המכרז טופל באיילון על ידי מנהל האגף לביטוח כללי, גיורא פלונסקר, ועל ידי מנהלת מחלקת ביטוח דירקטורים ואחריות מקצועית, עינת כהן קסטנבאום.

## עליות בתשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים באפריל

לאחר חודש מרץ, שבו רשמו הפוליסות המשתתפות ברווחים של חברות הביטוח הגדולות תשואה שלילית ממוצעת של 2.9%, הציגו הפוליסות באפריל התאוששות ורשמו תשואה חיובית ממוצעת של כ-1.9%. חברת מגדל רשמה את העלייה הגדולה ביותר, בשיעור של 2.07%, ואחריה מנורה עם 2.07%. שאר החברות הגדולות עמדו על שיעורים חיוביים שנעו בין 1.86% לבין 1.96%, למעט הפניקס שהשיגה בחודש זה תשואה חיובית שעמדה על 1.64%. עם זאת, חשוב לציין כי התשואות המצטברות מתחילת השנה של פוליסות החברות המשתתפות ברווחים עדיין שלילית, ועומדות על כ-3.5% בממוצע.

## חמש חברות הביטוח הגדולות הציגו מודל חדש לרגולציה עצמית

במסגרת לוח הזמנים שקבע המפקח על הביטוח להגשת נהלים לרגולציה עצמית, הגישו חמש חברות הביטוח הגדולות בענף הביטוח - מנורה, כלל, מגדל, הפניקס והראל - את המודל המוצע על ידן בניהול תביעות בתחום רכב מקיף ואובדן כושר עבודה - שני תחומים שבהם מבקש המפקח לבחון, בשלב זה, את יישום האכיפה העצמית. יצוין כי בחינת הנושא החלה לבקשת החברות, וזאת עקב התנגדותן החרפה לטיטת החוזר בנוגע לניהול תביעות, והפערים הגדולים שהתגלו בין הצדדים. על הכללים שנקבעו בטיטת חוזר התביעות: אופן ברור תביעה וטיפול בפניות ציבור, לוח זמנים למענה על פניות, כללים לשמירת מידע ומסמכים וחוב הגופים לאיסוף מידע סטטיסטי לגבי אופן יישוב התביעות על-ידן.

## העיתון יפרסם את הנושא על פני 4 חלקים: חלק א' קנייה ומכירה של תיקי ביטוח: טיפים מעשיים לסוכן הביטוח

מיזוגים • מיזמים • חישוב התמורה ורכישת תיקים • שיתופי פעולה

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

מאמר זה, אשר יפורסם בשלושה חלקים רצופים (בגיליון זה ובשני הגיליונות הבאים של "ביטוח ופנוסים" בשבועות העוקבים), יעסוק בהגדרת תיק הביטוח ובהסכמים הנוגעים לתיקי ביטוח בעסקאות שונות, כגון מכירה ורכישה, עסקאות שיתוף פעולה בין סוכנים, המקדמים והמכפילים הנפוצים ועוד. בחלק הראשון, נעסוק בהגדרות הרלוונטיות ובפעולות המתבצעות בתיק הביטוח.

### תיק הביטוח

תיק הביטוח אינו נכס ממשי בר מישוש, אלא נכס מופשט, אשר ערכו נגזר מההכנסות המגיעות לסוכן (עמלות), בגין דמי הביטוח (הפרמיות) שמשלם המבוטח לחברת הביטוח, בתיווכו של הסוכן. לתיק הביטוח מתווספים רכיבים, כגון רשימת הלקוחות וכן מידע המצוי בבעלות הסוכן, לגבי המבוטחים באמצעותו, הכולל, בין היתר, פרטים אישיים, פרטי הרכוש המבוטח ופרטי פוליסות קודמות ונוכחיות של המבוטחים.

### המוניטין

רכיב חשוב ונוסף, הינו המוניטין, כפי שנפסק בעבר בבית משפט העליון, המוניטין הינו נכס לכל דבר ועניין, כך שניתן לבצע בו פעולות של רכישה ומכירה, ככל שהוא משמש במסגרת העסק הנמכר באותה עיסקה.

המוניטין מכיל את שמו הטוב של הסוכן, מכלול קשריו, וההסתברות שהמבוטחים באמצעותו, יחדשו או ירכשו באמצעותו ביטוחים קיימים או נוספים (פרשת באומל).

רשימת הלקוחות נכללת במוניטין, כך שככל שתיק הביטוח הנמכר יכול גם את המוניטין, ירכוש הרוכש בלעדיות בתיווך פוליסות חדשות ללקוחות התיק. אשר על כן, לא ניתן להתנות כנגד מכירת המוניטין, כשם שלא ניתן למכור את תיק הביטוח, שהוא נכס מופשט המתייחס לפרמיות המשולמות על ידי הלקוחות, ללא רשימת הלקוחות, באופן גורף. יחד עם זאת, לא מתייטר הצורך להוסיף במפורש, כי במועד הרכישה, תעבור הבעלות גם ברשימת הלקוחות וגם במוניטין, אשר מהווה מסגרת רחבה יותר.

יש לציין גם את המשמעות שבצירוף המוניטין לממכר העובר לסוכן/סוכנות הרוכשים, לגבי היבטי המס שיחולו על הצדדים ובהשלכה שיש לכך על חישוב התמורה בגין עסקת רכישת התיק. בעניין ההשלכות המיסיות שבהגדרת הממכר כנכס הוני (שעשוי להיות ממוסה בשיעור קבוע של 20%), או נכס פירותי, שיצטרף לסך ההכנסה ויחושב בהתאם לשיטת המס הפרוגרסיבית הנוהגת בישראל יובהר, ראשית, כי מן הראוי להיוועץ ביועץ מס או רו"ח מוסמכים, על מנת להגדיר באופן מדויק את מהות הממכר, מבחינת מכלול היבטי המס.

### הבעלות בתיק הביטוח וברשימת הלקוחות

השאלה הנשאלת הינה, האם רשימת הלקוחות, והמידע, שמועבר במסגרת העיסקה לשיתוף פעולה, או מכירת התיק, או המיזוג, בבעלות סוכן הביטוח, וניתן להביאם בחשבון בעת קביעת התמורה. בהקשר זה, יש לשים לב, ראשית, לנוהג המקובל בעולם הביטוח בישראל, שאין ציבור המבוטחים נוהגים לפנות במישרין

לחברות הביטוח או לבחור בחברה אחת מסויימת, אלא לפנות לסוכן הביטוח שנבחר, ובאמצעותו לרכוש פוליסה בחברה עימה הסוכן בקשרים, והמציעה לו תנאים טובים ופרמיות נמוכות למבוטחים. הפסיקה הכירה בכך, שהסוכן הוא בעל עסק כשלעצמו, ובנפרד מהגוף המוכר בפועל (לענייננו, חברת הביטוח), על כן גם רשימת הלקוחות והמוניטין שייכים לו, והסוכן לא נחשב כשלוחה של חברת הביטוח לעניין הנ"ל.

הלכה למעשה, סוכן הביטוח מייצג מספר חברות ביטוח, ואף עשוי לחלק את סיכוניו של מבוטח אחד בין מספר חברות ביטוח. מכך נובעת המסקנה, כי הסוכן מחזיק ברשימת הלקוחות שבידו, באופן בלעדי, והוא שבחר כיצד להקצות את סיכוניהם של לקוחותיו, בין אילו חברות ביטוח לערוך למבוטח, למשל, את פוליסת ביטוח החובה לרכב באחת, פוליסת החיים באחרת וכך הלאה.

סעיפים 33-36 לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981 קובעים את מערכת יחסי השליחות שבין סוכן הביטוח לבין חברת הביטוח בענייני מו"מ עם מבוטחים, חובות גילוי, קבלת דמי ביטוח, ומתן הודעות.

יחד עם זאת, לא נמצא כל מקור חוקי או אחר המציין שיחסי השליחות בין הסוכן לבין חברת הביטוח חלים גם לעניין רשימת לקוחות הסוכן המבוטחים באמצעותו, ועל כן, בשל אופי מערכת משולש היחסים שבין הסוכן, לבין המבוטח ולבין חברת הביטוח, הבעלות בתיק הביטוח לא תיקבע במסגרת יחסי השליחות הנ"ל. אין כיום ספק, כי הבעלות ברשימת הלקוחות ובמוניטין הינה של סוכן הביטוח, אשר רשאי לנהוג מנהג בעלים בנכס זה, למכרו, להורישו, להשכירו וכיו"ב.



לכינוס אלמנטר 2008 | 11-8 בספטמבר 2008 באילת

## מיסוי קצבאות

### מאת: רוח' (משפטן) צביקה משבנק - יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

לאור שאלות רבות בנושא, ברצוני להסביר את אופן מיסוי הקצבאות כדלקמן:

1. קצבה הנה הכנסה חייבת לפי סעיף 2(5) לפקודה. בפקודה אין הגדרה לקצבה אך בחוק הפיקוח על שירותים פינוסיים (קופות גמל) מוגדרת קצבה כתשלומים המשולמים מידי חודש באופן רציף מקופת גמל בהתאם לתקנונה, בסכומים שווים, לשכיר או לעצמאי לכל ימי חייהם, ולאחר מותם - למוטבים שלהם.
2. מרבית הקצבאות נחשבות ל"הכנסה מיגיעה אישית" ולדבר חשיבות רבה לעניין הטבות המס (מיסוי לפי שיעורי מס רגילים בדומה למשכורת, פטור לנכה/עיוור עד 522,000 ₪ לשנה, חישוב נפרד לבני-זוג נשואים ועוד).
3. סעיף 9א לפקודה קובע את הפטורים לקצבה וכלולות בו מספר הגדרות חשובות כדלקמן:
  - 3.1 "קצבה" - קצבה המשולמת ממעביד (פנסיה תקציבית) או מקופת גמל לקצבה.
  - 3.2 "קצבה מזכה" - סך הקצבה של העמית עד 7,200 ₪ לחודש.
  - 3.3 "קצבה מוכרת" - קצבה שמקורה בסכומים שחויבו במס במועד ההפקדה וכן בסכומים שהמפקיד לא היה זכאי בגינם לניכוי לפי סעיף 47 לפקודה. קצבה מוכרת כוללת גם את חלק העובד בהפקדה. חשוב להדגיש כי עמיתי הקרנות הוותיקות אינם זכאים ליהנות מקצבה מוכרת וכי הדבר שמור רק לעמיתי הקרנות החדשות ופוליסות הביטוח לקצבה.
4. סעיף 9א לפקודה מעניק פטור בשיעור 35% מהקצבה המזכה או לכל הקצבה המוכרת - לפי הגבוה. הפטור לקצבה המוכרת מגיע בגיל 60 שנים (גבר ואישה כאחד) ואילו הפטור בשיעור 35% מהקצבה המזכה מגיע ב"גיל פרישה" בלבד. לפטור זכאים גם השאירים וגם מי שפרש מעבודתו מחמת נכות רפואית צמיתה בשיעור 75% לפחות.

#### דוגמא:

חלק עובד - 5%. חלק מעביד - 13.33%. חלק עובד מסה"כ -  $27\% = 18.33\%/5\%$ .  
קצבה חודשית 5,000 ₪

פטור של 35% מקצבה מזכה -  $1,750 = 5,000 \times 35\%$   
 פטור לקצבה מוכרת -  $1,350 = 5,000 \times 27\%$   
 הפטור הגבוה יותר הנו 35% מקצבה מזכה בסך 1,750 ₪.

קצבה חודשית 12,000 ₪

פטור של 35% מקצבה מזכה -  $2,520 = 7,200 \times 35\%$   
 פטור לקצבה מוכרת -  $3,240 = 12,000 \times 27\%$   
 הפטור הגבוה יותר הנו הקצבה המוכרת בסך 3,240 ₪.

5. כאשר אנו דנים בקצבה אנו לא עושים חלוקה בין הקרן להפרשי ההצמדה והרווחים וכי כל הסכום גם יחד נחשב לקצבה. מה שפטור - פטור ומה שחייב - חייב. כאמור, החלק החייב מחויב לפי שיעורי המס הרגילים של העמית, בדומה למשכורת.
6. לפי סעיף 9א(ג) לפקודה, עמית שקיבל פיצויים פטורים<sup>1</sup> ב-15 שנים שלפני תחילת קבלת הקצבה או לאחריה, ייתכן ויאבד את הפטור לקצבה. הדבר תלוי בחישוב המתקבל מ"נוסחת השילוב" הקבועה בסעיף.
7. בעיקרון, כל עוד הפיצויים הפטורים לכל שנת עבודה בתוספת הקצבה המזכה החודשית לא עולה על תקרת הקצבה המזכה (7,200), העמית יכול ליהנות גם מהפטור לפיצויים וגם מהפטור לקצבה. אולם, בכל מקרה בו הסכום הנ"ל גבוה מתקרת הקצבה המזכה, העמית מאבד את הפטור לקצבה, כולו או חלקו. במקרה שכזה לעמית קיימת אפשרות לשלם מס על הפיצויים הפטורים, כולם או חלקם, וזאת כדי לא לאבד את הפטור לקצבה. החלטה כאמור תיעשה בכל מקרה לגופו ובהתאם לנסיבות הכוללות של המקרה.

#### דוגמא:

וותק - 30 שנים. משכורת - 5,000 ₪. פיצויים - 90,000 ₪. קצבה - 4,000 ₪.  
 פיצויים פטורים לשנת עבודה -  $3,000 = 90,000/30$ .

פיצויים פטורים לשנת עבודה + קצבה מזכה חודשית -  $7,000 = 4,000 + 3,000$   
 השוואה לתקרת קצבה מזכה -  $7,200 > 7,000$ .

מסקנה: גם הפיצויים פטורים וגם מגיע פטור של 35% מקצבה מזכה.

1 בפיצויים הפטורים אין לכלול מענק כוחות ביטחון, מענק שנים עודפות וחצי מענק עקב מוות.

2 אם נתקבלו פיצויים פטורים בין השנה ה-6 ל-15 שלפני תחילת קבלת הקצבה, יש להפחית את הפיצויים הפטורים שנתקבלו לעניין נוסחת השילוב ב-10% לכל שנה. יוצא שמי שקיבל פיצויים פטורים למעלה מ-15 שנים לפני תחילת קבלת הקצבה לא ייפגע לו הפטור לקצבה והוא רשאי ליהנות גם מפיצויים פטורים וגם מקצבה פטורה.

המשך מעמ' קודם

**דוגמא:**

וותק - 30 שנים. משכורת - 12,000 ₪. פיצויים - 180,000 ₪. קצבה - 7,000 ₪.  
 פיצויים פטורים לשנת עבודה - 6,000 ₪  $= 180,000/30$ .  
 פיצויים פטורים לשנת עבודה + קצבה מזכה חודשית - 13,000 ₪  $= 7,000 + 6,000$ .  
 השוואה לתקרת קצבה מזכה -  $7,200 < 13,000$ .  
 מסקנה: הפיצויים הפטורים שוללים את הפטור לקצבה, כולו או חלקו.

8. לפי סעיף 9א(ה) לפקודה, היוון של קצבה פטורה - פטור אף הוא. דהיינו, אם הקצבה פטורה, אזי גם סכום היוון המתקבל ממנה פטור. בכל מקרה, סכום היוון הפטור לא יעלה על היוון של 35% מהקצבה המזכה. דהיינו, אם מהוונים קצבה מוכרת, והקצבה המוכרת גבוהה מ- 35% מהקצבה המזכה, אזי בהיוון הקצבה המוכרת לא נוכל לקבל פטור לכל היוון הקצבה המוכרת אלא רק להיוון של 35% מהקצבה המזכה. מנגנון זה יוצר בעיה של כפל מס שהרי קצבה מוכרת מקורה בסכומים שכבר שולם עליהם מס במועד ההפקדה. מסקנה - פטור מלא לקצבה מוכרת ניתן רק אם מקבלים אותה על בסיס חודשי. במקרה של היוון קצבה מוכרת ייתכן והפטור הנ"ל ייפגע.

**דוגמא:**

קצבה חודשית - 5,000 ₪. ערך פדיון של כל הקצבה - 1,000,000 ₪.  
 הפטור - 1,750 ₪  $= 5,000 \times 35\%$ .  
 סכום היוון פטור - 350,000 ₪  $= 1,000,000 \times 35\%$ .

**דוגמא:**

קצבה חודשית - 12,000 ₪. ערך פדיון של כל הקצבה - 2,400,000 ₪.  
 הפטור - 2,520 ₪  $= 12,000 \times 35\%$ .  
 הפטור באחוזים מסך הקצבה - 21%  $= 2,520/12,000$ .  
 סכום היוון פטור - 504,000 ₪  $= 2,400,000 \times 21\%$ .

9. במקרה של היוון קצבה פטורה, יש להפחית מהסכום הפטור של הקצבה החודשית (אם נותר) את סכום הקצבה הפטורה שהוונה כדי שהעמית לא ייהנה מפטור כפול (רק לגבי השנים שלגביהן הוונה הקצבה). מצב זה פחות מקובל מפני שמרבית הבוחרים בהיוון מהוונים את מלוא הסכום הפטור של הקצבה ולא רק את חלקו. כדי לשמור על פטור חודשי ריאלי לאחר ההיוון, הסכום הפטור שהוון מופחת מהפטור החודשי שנותר כשהוא צמוד למדד.

**דוגמא:**

קצבה לפני היוון - 8,000 ₪. קצבה מהוונת 20% (1,600 ₪).  
 כדי לקבוע מהי הקצבה המזכה יש להתייחס לקצבה לפני היוון של 8,000 ₪.  
 פטור של 35% מקצבה מזכה - 2,520 ₪  $= 8,000 \times 35\%$ .  
 כל סכום ההיוון פטור ממש כי הקצבה המהוונת נמוכה מהפטור  $(2,520 > 1,600)$ .  
 קצבה לאחר היוון - 6,400 ₪  $= 8,000 \times 80\%$ .  
 עליית מדד משנת היוון לשנת קבלת הקצבה - 10%.  
 יתרת הפטור לקצבה החודשית - 760 ₪  $= 2,520 - 1.1 \times 1,600$ .  
 קצבה חודשית חייבת לאחר היוון - 5,640 ₪  $= 6,400 - 760$ .



**נמשכת ההרשמה**

להשתלמויות ולקורסי הכשרה  
 לקבלת רשיון סוכן ביטוח פנסיוני, סוכן ביטוח כללי  
 וסוכן ביטוח ימי

בהתאם למתכונת החדשה של ההכשרה

לקבלת מידע נוסף נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח  
 טלפון: 03-6395820, פקס: 03-6395811

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לשמאל אברהמי חבר לשכה  
 ובני משפחתו  
 משתתפים בצערכם במות האם

**טאוס ז"ל**

שלא תדעו עוד צער

## ימי עיון במחוזות

### מחוז השרון

במסגרת עריכת ימי עיון מקצועיים במחוזות, ערך מחוז השרון יום עיון לחבריו, אשר התקיים במלון **דניאל** הרצליה בתאריך 22.05.08, בחסות חברת **איתוראן**. ביום העיון נכחו חברי מחוז רבים, שזכו למנה גדושה של הרצאות מרתקות. **דורון הורנפלד**, חבר לשכה, המתמחה במכירה בוטיקית של מוצרים פנסיוניים, פתח את יום העיון בהרצאה על אומנות השיווק והמכירה בעידן התחרות. לאחריו הרצו **ד"ר אודי פרישמן**, יועץ רפואי ללשכה, **אבנר סטפק**, מנכ"ל בית ההשקעות **מיטב**, **עו"ד מיכאלה ייגר**, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה, **מוטי קוסובסקי**, מנהל חטיבת קאר און ליין באיתוראן. לסיום חשף בפני הנוכחים **ערן כץ**, אמן בתרגילי זיכרון, מיומנויות לשיפור הזיכרון בהתנהלות הסוכן מול הלקוחות, **ורוני שטרן**, סגן ומ"מ נשיא השלכה, הרחיב בנושאי פעילותה השוטפת של הלשכה, ובמיוחד היערכותה לקראת כניסת הבנקים לביטוח. **דוד הראובני**, יו"ר מחוז השרון, נשמע מעודד מאוד בתום יום העיון, ואמר: "האירוע שערכנו מבשר על תחילת פעילותו הענפה של המחוז למען חבריו. אנו נמצאים בתקופה דינמית ומשימות רבות עוד נכונות לנו. אין לי ספק כי הלשכה, תחת הנהגתה החדשה, עשתה ותעשה עוד רבות למען החברים, ברמה המחוזית והארצית, במטרה לקדם, לייעל ולהבטיח עתיד טוב יותר לסוכנים. אני מודה באופן אישי לחברים הרבים שהגיעו ומשוכנע כי נראה אותם גם בכנסים הבאים שנערוך".

### מחוז השפלה

כ-100 חברים התקבצו ביום העיון שערך מחוז השפלה בתאריך 21.5.08, בחסות חברת **שומרה - חברה לביטוח**. תוכנית היום כללה נושאים מקצועיים רבים העומדים על סדר היום של סוכן הביטוח. כך דיבר **אבנר סטפק**, מנכ"ל "מיטב" בית השקעות על הצורך של הסוכן בעידן הנוכחי להרחיב את תחומי פעילותו ולהציע למבוטח תמהיל פתרונות ביטוחיים, פנסיוניים ופינוניים תחת קורת גג אחת; **רו"ח ומשפטן צבי משבנק**, יועץ למיסוי פנסיוני ללשכה, הבהיר בנוגע לעניין תיקון 3 - תקנה 34 א' לחוק קופות הגמל; **יוסי ויינשטוק**, מנכ"ל "שומרה", **ואייל טולדנו**, ראש תחום רכב בחברה, על מאפייני "שומרה" ופוליסת תאונות אישיות **שומרה E**; **עו"ד מיכאלה ייגר**, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה בנושא: תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן; **וד"ר יסעור לנדאו**, מנהל מכון "קמה", קינח בהרצאה על חשיבות ההומור בעסקים. את יום העיון חתם **רוני שטרן**, סגן ומ"מ נשיא הלשכה, בהתייחסו להיערכות הלשכה לכניסת הבנקים לביטוח וסקירה מקיפה אודות פעילותה בתחום חיזוק מעמד הסוכן והעצמתו. **מוטי דהרי CLU**, יו"ר סניף רחובות נס ציונה ומחוז השפלה, מסכם: "יום העיון היה פורה מאוד ומהנה מאוד. תמהיל התכנים והנושאים שהוצגו זכה להדים חיוביים מאוד מצד החברים, שביקשו להביע את סיפוקם ושביעות רצונם הרבה".

## סיכום מפגש סניף חיפה

ביום ב' 19.5.08 אחה"צ נערך מפגש מענין במיוחד בלשכה בחיפה עם 25 משתתפים. **ברוך קונורטי**, חבר וועד, מומחה בפינוסים נתן הרצאה כיצד ואיך לתפעל את שוק ההון במצב הנוכחי.

## פעילות סניפים - חודש מאי יוני 2008

### 26.05.08 - מחוז תל-אביב

יום עיון בראשות **זהבה פורת CLU** יו"ר מחוז תל-אביב, בכפר המכביה בר"ג בשעה 8:30 בחסות "**איתוראן**" ובהשתתפות: עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה; "הלכות ותקדימים חדשים - משולחנו של בית המשפט", **רו"ח ומשפטן צבי משבנק**, יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני; "הבהרות לתיקון 3", **עמית לוזון**, מנהל מרכז בקרה הארצי של "איתוראן"; "מגמות ושיטות גניבה ודרכי הפעולה של מערך "**איתוראן**", **דורון הורנפלד**, חבר לשכה; "שיווק ומכירות ומה שביניהם", עו"ד **מיכאלה ייגר**, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה; "תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן", **דודי רונן**, מנכ"ל אלמוג רונן הדרכה יוצרת: "מודל לקבלת הסכמות מטיפוסי לקוחות שונים": **אהוד כץ C.L.U** נשיא הלשכה: "בינינו לבין עצמנו".

### 17.06.08 - מחוז באר-שבע

יום עיון בראשות **משה טרבלסי** יו"ר מחוז באר-שבע והדרום במלון "דניאל" בים המלח ובחסות "כלל" חברה לביטוח.

### 16.06.08 - מחוז חיפה והצפון

יום עיון בראשות **אריה אברמוביץ** יו"ר מחוז חיפה והצפון, במלון דן כרמל בחיפה.

### 04.06.08 - מחוז ירושלים

יום עיון בראשות **ינון בן-שחר** יו"ר מחוז ירושלים במלון "מצודת דוד".