



בית המשפט העליון: הלכת אמיתי - ההתיישנות מתחילה ממועד התרחשות הארוע ולא ממועד קביעת הנכות.

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

ניתן להתנות עליו, היוצר איזון בין צרכי המבוטחים לבין צרכי חברות הביטוח. בית המשפט העליון פסק שלאור הטעמים שהובילו לקיצור תקופת ההתיישנות בביטוח, מזו המנויה בחוק ההתיישנות (7 שנים לתביעות שאינן במקרקעין), יש לפרש את מועד מקרה הביטוח אליו מתייחס סעיף 31 לחוק, **כמועד בו אירעה התאונה**.

לדברי בית המשפט, קיימים בדין פתרונות למצבים בהם יש חשש להתיישנות התביעה, אותם צריך לאמץ ציבור המבוטחים, כגון הגשת תביעה לבית המשפט, במקביל לבקשה להשהותה עד קביעת נכות צמיתה (בביטוחי נכות), או הסכמה עם חברת הביטוח, לפי סעיף 19 לחוק ההתיישנות, לקבלת אורכה בעניין ההתיישנות.

בית המשפט העליון נדרש להכריע בין הגישות הסותרות של בתי המשפט בדבר מועד תחילת מרוץ ההתיישנות, כפי שהופיעו במספר פסקי דין, ופסק שלמרות התפישה החברתית, לאפשר למבוטח למצות את הכיסוי הביטוחי גם אם תביעתו לכאורה התיישנה, יש לקבוע את הגבול באופן ברור.

בהתאם, קבע כב' השופט רובינשטיין, **שמועד אירוע התאונה** הינו מועד ברור למדי וחד-משמעי, שמן הראוי להתחיל ממנו לספור את תקופת ההתיישנות, וזאת בביטוחי תאונות, כאשר **מקרה הביטוח הוא למעשה אירוע התאונה**. כמו כן נפסק לגבי ביטוחי נכות או מחלות, שיש להתייחס, לעניין ההתיישנות, **למועד הראשון בו ניתן לעמוד על קיום הנכות או המחלה**.

בית המשפט ציין שמועד התרחשות התאונה (הופעת אוטם שריר הלב), הוא המועד בו נולדה עילת התביעה, ולא הייתה כל מניעה שהמנוח יגיש תביעתו לתגמולי ביטוח, וגם שלא הייתה עדיין תמונה רפואית שלמה.

כב' השופטת פרוקצ'יה, שתמכה בפסק

בבית המשפט נקבע, שיש לפרש את המונח 'מקרה הביטוח' לפי הנכות שנקבעה למבוטח, מרגע שנקבעה נכותו הצמיתה. ללא קביעה כאמור, לא התגבשה עילת התביעה, וזאת בין היתר בהסתמך על הוראת סעיף 53 לחוק, אשר פורשה בבית המשפט המחוזי **כמחייבת התגבשות מלאה של נכות המבוטח על מנת לקבוע כי אירע מקרה הביטוח, בענף ביטוח החיים**.

לטענת עזבון אמיתי, תקופת ההתיישנות תתחיל להימנות ממועד התגבש שיעור הנכות הצמיתה, הן על סמך הוראת סעיף 6 לחוק ההתיישנות, תשי"ח-1958 (להלן: "**חוק ההתיישנות**"), לפיו נטען שעילת התביעה נוצרת רק **לאחר** קביעת נכות לצמיתות, והן על סמך הפרשנות לסעיף 31 לחוק, לפיה אין להפריד את מקרה הביטוח מעילת התביעה, שנוצרה כנטען רק לאחר החלטת המל"ל.

על קביעתו זו של בית המשפט המחוזי הוגשה בקשת רשות ערעור ע"י חברת הביטוח "הראל" לבית המשפט העליון.

הדין בבית המשפט העליון

בית המשפט העליון התייחס לפוליסת הביטוח, שהוצאה למנוח, כפוליסת ביטוח תאונות אישיות, ועל כן בהתאם לסעיפים 31, ו-53 בחוק פסק, שמועד קרות מקרה הביטוח הינו **מועד קרות התאונה**. השופט רובינשטיין ציין, בדרך אגב, שבביטוח נכות (כפי שהתייחס בית משפט המחוזי לכיסוי הביטוחי) יתכן שמועד קרות מקרה הביטוח יתייחס למועד בו התגבשה הנכות **הזמנית**.

בית המשפט העליון הדגיש את הנימוקים בדבר הקושי הראייתי והוודאות המשפטית של הצד הנתבע, העומדים בבסיס קביעת תקופת ההתיישנות (כמו כן, גם הכלל בדבר שיהיו התובע).

בהתייחסו לתקופת ההתיישנות בת ה-3 שנים, המנויה בסעיף 31 לחוק, ציין כב' השופט רובינשטיין, שמדובר **בסעיף שלא**

בבית משפט העליון ניתן בשבוע שעבר פסק דין **חשוב ועקרוני** בעניין חישוב מועד ההתיישנות בתחומי התאונה, המחלה והנכות.

מדובר בערעורה של הראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "**הראל**"), שיוצגה על ידי עו"ד צבי יעקובוביץ, כנגד עזבון המנוח דוד אמיתי ז"ל (להלן: "**העזבון**" או "**המנוח**"), שיוצג על ידי עו"ד אלישע אטיאס.

פסק הדין המרכזי ניתן ע"י כב' השופט אלייקים רובינשטיין, אליו הצטרפה כב' השופטת איילה פרוקצ'יה. בעמדת מיעוט הייתה כב' השופטת עדנה ארבל.

אמיתי ז"ל היה מבוטח בביטוח תאונות אישיות בחב' הביטוח "הראל". עם הופעת אוטם שריר הלב, פנה להראל בבקשה לתגמולי הביטוח.

לטענתה של הראל, חלה כאן התיישנות, כמשמעה בסעיף 31 בחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: "**החוק**"), זאת הואיל ותביעתו של אמיתי (שנפטר, למרבה הצער במהלך הדיונים המשפטיים) הוגשה **לאחר שחלפו 3 שנים ממועד ארוע גילוי אוטם שריר הלב**.

אמיתי טען, כי תביעתו הוגשה לאחר שנקבע לו שיעור **נכות לצמיתות** על ידי המוסד לביטוח לאומי (להלן: "**המל"ל**"). ולכן לא חלה התיישנות ודין תביעתו להתברר עד תומה.

לשיטת הראל, מקרה הביטוח חל עם הופעת האוטם, והחל ממנו יש לספור את מניין תקופת ההתיישנות, מבלי להמתין לקביעת הנכות הצמיתה של המל"ל.

מה קבעו בתי משפט השלום והמחוזי

בית משפט השלום העדיף את פרשנותה של הראל ודחה את תביעתו של אמיתי.

אמיתי הגיש ערעור לבית המשפט המחוזי וזה קיבל את הערעור וקבע שאכן יש לקבל את הפרשנות לפיה מתחילה ההתיישנות רק לאחר שקבעו אחוזי הנכות, שהרי רק אז מתרחש "מקרה הביטוח".

המשך הכתבה מעמ' קודם

דינו של כב' השופט רובינשטיין הוסיפה, כי לצד הוראת סעיף 6 לחוק ההתיישנות, לפיו תחילת תקופת ההתיישנות הינה בהתגבשות עילת התביעה, קיים כלל "גילוי הנזק", אשר לפיו אין צורך לעמוד על מלוא היקף הנזק על מנת לגבש עילת תביעה, אלא יש להתייחס למועד האירוע שהוליד את הנזק, ועל כן ככל שהנזק הוא ממשי וידוע לתובע, פסקה, שתקופת ההתיישנות תחל במועד בו נודע לתובע על הנזק.

בדעת מיעוט, ציינה כב' השופטת ארבל, את הסברה הקיימת להרחבת תקופת ההתיישנות בביטוח, כשמדובר בנזקי גוף, וזאת בזכות התייעוד הרפואי המדוקדק

כיום, המסיר את החשש מפני פגיעה ראייתית להצדקת קיצור ההתיישנות. בנוסף, העדיפה כב' השופטת ארבל את גישת בית משפט המחוזי, כי מדובר בביטוח הכולל הן רכיב תאונתי והן רכיב של נכות (ולא ביטוח תאונות בלבד לפי כותרת הפוליסה), ועל כן יש לדעתה לקבוע את תחילת ההתיישנות עם התגבשות הנכות הצמיתה.

הערעור התקבל, וההלכה שנקבעה הינה שבאופן חד משמעי תחל תקופת ההתיישנות במועד שבו ארע מקרה הביטוח – מועד קרות התאונה / פרוץ המחלה, כפי שממילא ידוע למבוטח, והכול בהזדמנות הראשונה.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין
סוכני הביטוח צריכים להנחות לקוחותיהם לוודא הגשת תביעה לבית המשפט בטרם יחלפו 3 שנים ממועד הארוע.

המונח "תביעה", משמעו הליך משפטי בבית המשפט ולא הליכי משא ומתן עם חברת הביטוח או הגשת טופס התביעה לחברת הביטוח. טופס זה מהווה דרישת תשלום ולא "תביעה" כמובנה בחוק.

מומלץ, כי סוכני הביטוח יבדקו את הארועים ללקוחותיהם ויתריאו בפניהם על דבר תקופת ההתיישנות כפי שנקבעה לפני ימים ספורים בבית המשפט העליון וימליצו בפניהם כי יפנו לקבלת ייעוץ משפטי באשר לזכויותיהם.

משולחנה של הועדה לביטוח אלמנטרי

חשיבות טופס הודעה בתביעת צד שלישי רכב

אנו מבקשים להזכיר לכם חשיבותו של טופס ההודעה, אשר אמור להישלח לחברת הביטוח מיד לאחר קרות מקרה הביטוח. נבקש, כי הודעת המבוטח תהיה מפורטת ומלאה, תוך הקפדה על מילוי כל השדות בטופס ההודעה. אופן מילוי זה תורם תרומה מכרעת לייעול ושיפור השרות.

אנו חוזרים ומבקשים, כי המבוטח יעביר הודעה גם אם הוא סבור, כי אינו אשם בתאונה ו/או צ"ג לא צפוי לתבוע.

בעניין זה אנו מפנים תשומת ליבכם להוראות חוק חוזה הביטוח התשמ"א - 1981 בנושא, הקובעות: "קרה מקרה הביטוח, על המבוטח להודיע על כך למבטח מיד לאחר שנודע לו, ועל המוטב להודיע למבטח, מיד לאחר שנודע לו..."

נבקש, כי טופס ההודעה שיועבר לחברת הביטוח יהיה ברור, ויכלול פירוט מלא של האירוע ופרטי הנהג ברכב בעת האירוע ומס' הטלפונים של הנהג {בית, עבודה ונייד} יעזור מאוד, אם בטופס יהיה גם שרטוט של התאונה. במקרה של אירוע הכולל יותר מכלי רכב אחד, נבקש תיאור מפורט של כלי הרכב המעורבים וסדר עמידתם. אנו יודעים, כי הנכם מודעים לחשיבות הנושא.

אנו מאמינים כי במידה וכל סוכן וסוכן ישתף פעולה וימלא את הטופס כראוי הדבר יגרום לטיפול מהיר בחברות הביטוח.

בכבוד רב,
קובי צרפתי
יו"ר ועדה לביטוח אלמנטרי



לכינוס אלמנטר 2008 | 11-8 בספטמבר 2008 באילת

אושר בקריאה טרומית: חיוב חברות הביטוח לבדוק מסמכי המבוטח

לחלוטין מקרים בהם המבוטחים עלולים להיות חשופים לסיכון שבו לא יוכלו ליהנות מהפוליסה כיון שלא הבינו את התנאים ולא מילאו את הטפסים כראוי. "אי מילוי הטפסים כנדרש או אי עמידה בתנאי יסודי כלשהו יכול להביא למצב שבו המבוטח יהיה חשוף לסיכון של העדר ביטוח או של מצב של תת ביטוח ביום בו יזדקק לו, וזאת למרות ששילם את הפרמיה עד קרות מקרה הביטוח", כך נכתב בהצעת החוק.

החתימה על הסכם הפוליסה. הצעת חוק זו נועדה להגן על המבוטחים שצריכים למלא הצהרות בריאות על פי הדרישות של חברות הביטוח ואינם מבינים מספיק את המילים כדי למלא את כל המסמכים כראוי, במקרים בהם המבוטח לא מילא כראוי את המסמכים מסיבות של אי הבנת הנקרא, קשיי שפה, אי הבנת מושגים ומונחים או כל סיבה כלשהי לא הבין את משמעות הכתוב. בהצעת החוק הודגש הניסיון למנוע

מילאת הכנסת אישרה השבוע בקריאה טרומית הצעת החוק של ח"כ יצחק זיו המגדירה תיקון לחוק חוזה הביטוח, לפיו חברת הביטוח תהיה מחויבת לבדוק את כל המסמכים וההצהרות שהגיש המבוטח תוך שישה חודשים מיום החתימה על חוזה הביטוח. עוד נקבע במסגרת הצעת החוק כי לאחר שישה חודשים לא תהיה בידי חברת הביטוח זכות להשתמש בעילה של מסמכים לא תקפים והפוליסה תהיה תקפה גם אם נפלו טעויות במסמכים בעת

אושר קוד אתי למוסכים בישראל

יוכלו להפעיל את שיני הקוד האתי ולתבוע את מי שיפר את התנאים. ועדת משמעת ואתיקה שתשפוט את מי שסרך מכללי הקוד שנקבע תוכל להטיל קנסות, להביא להשעיות, לגרום לסילוק המוסך או הגשת תלונות למשרד התחבורה. "מי שיעבור על הקוד יטופל במלוא החומרה", כך אמר רונן לוי, יו"ר איגוד המוסכים בישראל. עוד אמר לוי כי זו ההזדמנות של המוסכים החתומים על הקוד האתי לבדל את עצמם ממוסכים אחרים שאינם חתומים ואינם מחויבים לאמות מידה מקצועיים אלה, והוסיף כי הקוד האתי הוא התחייבות רצינית.

הכוללת מתן הסברים מפורטים ללקוח על העבודה שבוצעה, אחריות לעבודה שבוצעה ולחלפים שהותקנו, איסור תשלום עמלות או טובות הנאה מכל סוג כדי לקבל עבודה, ראיית טובת הצרכן בתחזוקת הרכב תוך מקסום בטיחות ואיכות התיקון על פי סטנדרטיים מקצועיים, חדשניים בהתאם להוראות היצרן וכמו כן התחייבות לשיקול דעת מקצועי בלבד. עוד נקבע כי את הקוד האתי ניתן יהיה לאכופ על ידי שורה של עונשים שיוטלו על מי שיפר את קוד העבודה שנקבע. בעלי רכב שיסבלו מעוול בתחום הרכב

באסיפה הכללית של ענף שירותי הרכב בישראל אושר יישומו של קוד אתי שיגדיר את המחויבות המקצועית והערכית של כל נותני השירות בענף הרכב. הקוד האתי מאגד שורה של קריטריונים המחייבים את כל העוסקים בתחום. חברי איגוד המוסכים התחייבו במסגרת ההסכם לשמירה על הקוד האתי בעבודה המקצועית. 65% מהמוסכים בישראל יהיו מחויבים לקוד החדש. קוד העבודה האתי שיגדיר את עבודתם של העוסקים בתחום מחייב עבודה עם רישוי והסמכה מתאימים, התנהלות אדיבה, שקיפות מלאה מול הלקוח

ממשיכה משיכת הכספים מקופות הגמל

גיל 60 ומתקרבים לפנסיה שלהם. בשוק הגמל המצרפי, הכולל גם קרנות השתלמות וקופות פיצויים, נרשמה עלייה של 18.4% במשיכות הכספים מהקופות. היקף המשיכות המצרפי עמד בשליש הראשון על 7.4 מיליארד ₪ בהשוואה ל-6.2 מיליארד ₪ אשתקד. ומה בנוגע לחודש אפריל 2008? גם כאן התמונה אינה ורודה. בחודש אפריל 2008 עמד היקף המשיכות מקופות גמל אישיות על 695 מיליון ₪, לעומת 538 מיליון ₪ בחודש המקביל אשתקד, ובקופות גמל מצרפיות על 1.5 מיליארד ₪.

חודשים ינואר-מרץ 2008 לא האירו פניהם לקופות הגמל, ובחודשים אלה, בהשוואה לתקופה המקבילה ב-2007, נרשם גידול של 34% במשיכות כספים מצד ציבור העמיתים. מנותני משרד האוצר עולה כי היקף המשיכות בקופות הגמל האישיות עמד בשליש הראשון של 2008 על 3.12 מיליארד ₪ בהשוואה ל-2.33 מיליארד ₪ אשתקד. ההפקדות לקופות עמדו על 1.84 מיליארד ₪, ירידה של 6.7%. העלייה במשיכות נובעת ממשיכת כספים נזילים של עמיתים עם ותק של מעל 15 שנה או שעברו את

ניו קופל הצטרפה לאיגוד חברות הביטוח

ניו קופל ביטוח החליטה להצטרף לאיגוד חברות הביטוח ולהיות "שותפה במידע ובתהליכים שמתרחשים בשוק", לדברי צבי ליבושור, מנכ"ל החברה. כזכור, אך לאחרונה פרסמה ניו קופל ביטוח כי תחל ביולי 2008 לתגמל את סוכני הביטוח בעמלות מפרמיה ברוטו בביטוחי רכב. על פי תוכניתיה העתידית של החברה, כפי שמסר ליבושור, תתרחב ניו קופל ביטוח כבר השנה לתחום ביטוחי הדירות ובתחילת 2009 לתחום ביטוחי העסקים ולענפים האלמנטריים האחרים. כיום עובדת ניו קופל ביטוח עם כ-150 סוכנים. היעד המוצהר של החברה הוא להגיע בסוף השנה לכ-300 סוכני ביטוח העובדים עמה.

היכרות עם פעילי הלשכה

צביקה פורר, יו"ר MDRT ישראל



צביקה פורר, 56, מתל אביב, סוכן ביטוח המתמחה בביטוחי חיים ובריאות, חבר לשכה, הוא היו"ר החדש של ארגון MDRT ישראל. פורר, שהחליף בתפקיד את יחזקאל ברנהולץ, חבר בארגון 25 שנה, כאשר 24 שנה ברציפות הוא נמנה גם על המועדון האקסלוסיבי של הארגון **TOP OF THE TABLE**. כבר בראשית הראיון עמו, חשוב לו להדגיש את הקשר שבין ה-MDRT לבין הלשכה: "בין הלשכה לבין הארגון הישראלי שבראשו אני עומד כיום קיים קשר רצוף, ולו בשל העובדה שחבר בארגון חייב, קודם כל, להיות חבר בלשכה. מעבר לכך, החיבור בין הכנסים של הארגון לבין הכנסים של הלשכה באילת, ממחיש את הקשר בין הצדדים, וקיימות דוגמאות נוספות רבות לעניין זה". כן הוא מדגיש כי יפעל להידוק הקשר בין הצדדים, ומוסר כי נפגש בנושא עם מנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**. "בפגישה בינינו סוכם על שיתוף פעולה הדוק, מתוך כוונה להגדיל את חברי הארגון ואת חברי הלשכה, כאשר התקנון שלנו מחייב כי חבר המעוניין להצטרף ל-MDRT יהיה חייב, קודם כל, להצטרף ללשכה", הוא אומר. נשאלת השאלה, מהו הערך המוסף של חברות ב-MDRT? פורר משיב: "החברות בארגון מיועדת לסוכני ביטוח המציגים רף גבוה במיוחד בפרמיית המכירות, ונגזרת מכך בעמלות שנה א'. מכאן, חברות בארגון ממצבת את הסוכנים בעלית סוכני הביטוח בישראל. מיצובם הגבוה של הסוכנים ב-MDRT הוא גם כרטיס הביקור שלהם בפני הלקוחות וחברות הביטוח כאחד". מטרותיו כיו"ר ברורות והוא פורס את משנתו בנוגע להתנהלות הארגון תחת הנהגתו: "בכוונתי למצב מחדש את חברי הארגון בקרב חברות הביטוח ביחס למי שאינו חבר בו, בכדי שחבר MDRT ישראל יקבל יחס מועדף וטיפול הולם מצד חברות הביטוח. מטרה נוספת היא ייצוג החברים מול חברות הביטוח על ידי חברי ההנהלה ומתן סיוע להם בבעיות חיתום, בבעיות מנהלתיות ובתפעול השוטף, למעט נושא העמלות. כן אפעל למיתוג מחדש של האתיקה המקצועית בין חברי הארגון על פי כללי האתיקה הנוקשים שנקבעו על ידי הנהלת MDRT העולמית, כך שחברי הארגון לא ינהלו תחרות בלתי הוגנת ביניהם ו/או טוויסטינג מכוער. אנו נערוך גם ימי עיון והשתלמויות מקצועיות בחסות חברות הביטוח, שיציבו את חברי הארגון בקדמת הידע המקצועי וברמת בקיאותם בשינויים החלים חדשות לבקרים בענף הביטוח. ולסיום, המעורבות קהילתית היא מצפן ערכי חשוב מאוד עבורנו וכבר בפגישה הקרובה של הנהלת הארגון נדון בייזום פעילויות שונות לקהילות נזקקות". כל שנותר לנו הוא לאחל לו בהצלחה!

אלי בר-עוז CLU, מתאם פרלמנטרי



אלי בר-עוז CLU, 64, מחולון, הוא המתאם הפרלמנטרי של הלשכה. מאחורי הגדרה זו מסתתרת מערכת קשרים אישיים ענפה מאוד שטווה בר-עוז CLU עם חברי כנסת לאורך כשני עשורים. הוא מעיד כי החיידק הפוליטי מקנן בו עוד משנת 1989, עת פנה לח"כ דאז **רענן כהן**, מפלגת העבודה, והציע לו לקדם את חוק החיילים המשוחררים. היוזמה קרמה עור וגידים ובשנת 1994, בתקופתו של ראש הממשלה המנוח, **יצחק רבין ז"ל**, היא עברה. מאז, ממשיך בר-עוז CLU בפעילות פוליטית לקידום האינטרסים של סוכני הביטוח, חברי הלשכה, במישור הפרלמנטרי. כפי שפעילותו הציבורית היא מעט יוצאת דופן, כך גם תחום התמחותו כסוכן ביטוח. בר-עוז CLU החל את דרכו בענף הביטוח עוד בשנת 1973. עד שנת 1992 התמחה בביטוחי חיים. כן היה מבוגרי המחזור הראשון של סוכני ה-CLU בישראל - מומחים לביטוח חיים מטעם המכללה לביטוח ו-The American College of Life Underwriters ויו"ר עמותת CLU. עם גיוסו של בנו, **עמיר**, לשירות צבאי בממ"ר, והתמחותו של האחרון בניטוח מערכות, נעזר בר-עוז CLU בבנו לפיתוח מערכת מחשוב "אדירה", לדבריו, בסוכנות הביטוח. אותה מערכת יחד עם רעיון שיווקי חדשני באותם ימים, אפשרו לבר-עוז CLU לפתח נישא ביטוחית ייחודית: ביטוח לבתים משותפים, ומיזמי ביטוח אחרים. "חיפשתי תחום שאוכל לפתח ולהוביל, ואז עלה לי הרעיון לשווק ביטוח בעלות נמוכה לוועדי בתים. אריה אייזנברג מנכ"ל אריה דאז, היה פתוח לרעיונות חדשים ותמך בנישה הזאת נפשית וכלכלית", הוא אומר. הבן עמיר נשאר בסוכנות גם אחרי שהמערכת הוקמה - "הוא איש שיווק וניהול הרבה יותר טוב ממני", מתגאה בר-עוז CLU - ולאחר אתנחתא בת מספר שנים בחברת היי-טק, הוא חזר לסוכנות וערך מהפכה נוספת במערכת המחשוב. "לא רק שהתאמנו ושדרגנו את המערכת, אלא גם הגדלנו את המכירות", מספר בסיפוק בר-עוז CLU, ומוסיף: "כל סוכן חייב להתייעל, לחשוב באופן שיווקי ולהשתמש במהפכה הטכנולוגית בכדי למכור יותר". כיום, פרוסה רשת השיווק שלו לביטוח ועדי בתים משותפים מדן ועד אילת, ונקראת המרכז לביטוח בתים משותפים. ועד להיכן פרוסה הרשת הפוליטית שלו? בר-עוז CLU מחייך במבוכה קלה ואומר: "הרשת הפוליטית שלי כוללת חברי כנסת רבים מימין ומשמאל, ואני מנתב אותם לדרך האמצע - סוכני הביטוח. לאורך השנים ייצגתי נאמנה את האינטרסים של סוכני הביטוח בבית המחוקקים ותמיד ראיתי עצמי קודם כל סוכן ביטוח למען ציבור סוכני הביטוח בישראל".

מיסוי קצבאות - המשך

מאת: רו"ח (משפטן) צביקה משבנק - יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

לאור תגובות חיוביות בקשר לחוזר 78, ברצוני להסביר גם את אופן מיסוי הקצבאות שאינן משולמות מאת מעביד או מאת קופת גמל לקצבה:

1. קצבה שאינה משולמת מאת מעביד או מאת קופת גמל לקצבה (להלן - "קצבה אחרת") מהווה אף היא הכנסה חייבת לפי סעיף 2(5) לפקודה. בפקודה אין הגדרה לקצבה אחרת ומשכך כל קצבה שאינה משולמת מאת מעביד או מאת קופת גמל לקצבה מסווגת לצורך העניין כקצבה אחרת (כגון קצבה המשולמת מאת פוליסת פרט שאינה מאושרת כקופת גמל לפי סעיף 47 לפקודה).
2. לאור הגדרת "הכנסה מיגיעה אישית" שבסעיף 1 לפקודה, ניתן להבין כי קצבה אחרת אינה נחשבת ל"הכנסה מיגיעה אישית" ולדבר חשיבות רבה לעניין דיני המס (מיסוי לפי שיעור מס תחילי של 30%, פטור לנכה/עיוור עד 62,640 ₪ לשנה, חישוב מאוחד לבני-זוג נשואים ועוד).
3. סעיף 9ב לפקודה מעניק פטור בשיעור 35% מהקצבה האחרת - ללא תקרה. לפטור זכאי מי שהגיע ל"גיל פרישה" וכן השאירים.

דוגמא:

קצבה חודשית 5,000 ₪

פטור של 35% מהקצבה - 1,750 ₪ = $5,000 \times 35\%$

קצבה חודשית 12,000 ₪

פטור של 35% מהקצבה - 4,200 ₪ = $12,000 \times 35\%$

4. אם נתקבלו פיצויים פטורים בזמן כלשהו - לדבר אין כל השפעה על הפטור שמוענק לפי סעיף 9ב לפקודה ובמקרה זה אין צורך להפעיל את "נוסחת השילוב". דהיינו, ניתן ליהנות ממלוא הפטור הקבוע בסעיף ללא קשר לפיצויים הפטורים שנתקבלו.
5. עוד קובע הסעיף, כי היוון של קצבה פטורה - פטור אף הוא, ללא תקרה. זאת בניגוד מוחלט לקבוע בסעיף 9א לפקודה ולפיו בהיוון קצבה המשולמת מאת מעביד או מאת קופת גמל לקצבה, הפטור המרבי לא יעלה על היוון של 35% מהקצבה המזכה (פטור מרבי של 2,520 ₪ לחודש).

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 - 4,200 ₪ = $12,000 \times 35\%$

הפטור באחוזים מסך הקצבה - $35\% = 4,200 / 12,000$

סכום היוון פטור - 840,000 ₪ = $2,400,000 \times 35\%$

אם זו היתה קצבה המשולמת מאת מעביד או מאת קופת גמל לקצבה:

הפטור - 2,520 ₪ = $7,200 \times 35\%$

הפטור באחוזים מסך הקצבה - $21\% = 2,520 / 12,000$

סכום היוון פטור - 504,000 ₪ = $2,400,000 \times 21\%$

1 למעט קצבת א.כ.ע שבכל מקרה מסווגת ל"הכנסה מיגיעה אישית", ללא קשר לאופן רכישתה.

מינויים חדשים בחברות הביטוח

יואב להמן, המפקח לשעבר על הבנקים, מונה לחבר בדירקטוריון חברת הביטוח **שירביט** כנציג הבעלים.

שוקי אברמוביץ יחליף את **קובי נבון כמנכ"ל כלל פינוסים בטוחה**, לאחר שהאחרון הודיע על רצונו לפרוש לאחר שנתיים בתפקיד. **אברמוביץ** יכהן בתפקיד בנוסף להיותו **מנכ"ל כלל פינוסים**.

יעקב רוזן מונה ליו"ר **מנורה מבטחים פינוסים**. רוזן פרש אך לפני מספר חודשים מבנק הפועלים, שם כיהן בתפקידו האחרון כמנכ"ל **בנק הפועלים**, **צבי זיו**, וכממונה על החטיבה הפיננסית ומערך המידע של הבנק. בין התפקידים הנוספים שמילא **רוזן** בבנק לאורך השנים: ממונה על חטיבת ניהול נכסי הלקוחות בבנק, מנהל אגף קרנות נאמנות וכמנכ"ל פעילים.

העיתון יפרסם את הנושא על פני 3 חלקים: חלק ב' 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

פעולת ההעברה או מכירת התיק או שיתוף פעולה בו

סעיף 88 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] מגדיר "מכירה" כך: "לרבות חליפין, ויתור, הסבה, העברה, הענקה, מתנה, פדיון, וכן כל פעולה או אירוע אחרים שבעקבותם יצא נכס בדרך כל שהיא מרשותו של אדם, והכל בין במישרין ובין בעקיפין, אך למעט הורשה".

זכותו של סוכן הביטוח לבצע פעולות מסחריות בתיק הביטוח שבבעלותו, נובעת מכך שעצם התיווך בביטוח, בין המבוטחים לבין חברות הביטוח, הם עסקיו הפרטיים, והתיק נחשב לתיק שבעלותו הבלעדית.

כך, אין לגורמים אחרים, כדוגמת חברת הביטוח, בתור מספקת המוצר בפועל, בעלות לגבי עסקים אלה, ואין צורך לקבל את ברכתם בביצוע עסקות כנ"ל (ערעור אזרחי 80/71 מושיוב נ' פזגז).

בענייננו, הבעלות בתיק הביטוח עוברת מסוכן הביטוח (או סוכנות ביטוח), שבעלותם נמצא התיק, בין לצורך מכירה ובין לצורך שיתוף פעולה בין שניים או יותר גורמים בניהולו, ובין כה וכה עסקינן בעסקת מכירה, שעליה חלים הוראות שונות, כגון דיני החוזים, פקודת מס הכנסה, חוק המכר ועוד.

אי לכך, בבואנו להקים מיזם משותף לצורך ניהול התיק, או אם מעוניין סוכן הביטוח למכור את התיק שבעלותו, ולפרוש מעסקי הביטוח, עלינו לשים לב לכך, שהעיסקה מתבצעת בשים לב להוראות החוק ולאחר שהתקבל ייעוץ מקצועי לגבי היבטי המס הנובעים מהעיסקה וכדומה.

כך למשל, רפורמת בכר והחקיקה שבאה בעקבותיה בשלהי שנת 2005, לרבות תיקוני חקיקה הנמשכים עד עצם היום הזה (למשל, תיקון מספר 3 בחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) שהתקבל רק לאחרונה), מכתיבים "כללי משחק" חדשים ו/או נוספים בעסקאות קנייה ומכירה של תיקי ביטוח. לשם ההמחשה נסביר, כי עתה צריך תיק

הביטוח הפנסיוני הנמכר, להכיל גם את כל התיעוד הנובע משיווק מוצרים פנסיוניים ("מסמכי ההנמקה"), ואשר אותם יש לשמור למשך שבע שנים לפחות ממועד התאמת התוכנית המתאימה ביותר ללקוח/המבוטח.

סעיף 33 לחוק המכר, תשכ"ח-1968 קובע לגבי העברת בעלות, כדלקמן: "**הבעלות בממכר עוברת לקונה במסירתו, אם לא הסכימו הצדדים על מועד אחר או על דרך אחרת להעברת הבעלות**".

אשר על כן, הסכמים להעברת הבעלות, צריכים להיות מקיפים דיים, וכוללים, בין היתר, הוראות בדבר צורת העברת הבעלות, כגון מועדים, העברה בתמורה, מתכונות התאמה וכיו"ב, והן תרופות וסעדים בגין מצגים בלתי מדויקים או בלתי נכונים שהובילו להתקשרות, והתנהגות התיק לאחר העברתו (כגון מנגנוני התחשבות ועוד ראו להלן).

מודל המיזוג המקובל כיום

סוכנויות ביטוח רבות נהנות מסינרגיה של שילוב כח אדם מיומן ומקצועי ביותר יחד עם תיקי לקוחות שונים, ומספקים, כיום מגוון שירותים בהיקף ובאיכות שקשה להתחרות בו.

המגמה בשנים האחרונות מבטאת מעבר למודל של מיזוגים בין סוכנויות ביטוח ושיתופי פעולה בין סוכנים וסוכנויות, המאפשרים נפח עסקאות גדול יותר וכושר מיקוח אטרקטיבי יותר, מול חברות הביטוח ומול הגופים הפיננסיים.

על אף שהניסיון מלמד, שמרבית המיזוגים עולים יפה, חשוב להדגיש, כי בסיסי ההתקשרות - הסכמי המיזוג, הקמת המיזמים ושיתופי הפעולה, חייבים למצוא ביטויים בהסכמים מפורטים, אשר יעניקו ביטוי הולם וראוי לצרכיהם של הצדדים לעיסקה.

היתרונות בשיתופי פעולה בין סוכנים או בין סוכנויות, הבאים לידי ביטוי באמצעות מיזוג הם ברורים (וכאן גם המקום לציין, כי אין מודל מיזוג אחיד ומחייב, וניתן להתאים את המתכונת הרצויה לצדדים): חשיפה למספר גדול יותר של חברות ביטוח, למציאת תכניות חסכון טובות יותר; הגדלת כוחם של הסוכנים מול

חברות הביטוח, להשגת תנאי ביטוח טובים יותר; חסכון בהוצאות תפעול התיק והוצאות משרדיות; סיוע בניהול לא רווחי של סוכן אחד, הגדלת אופק הבחירה בין מוצרים ביטוחיים ופיננסיים ויתרונות רבים נוספים.

מיזוגים יכולים להתבצע כך, שלאחר המיזוג יפעלו הסוכנים תחת אותה קורת גג, הן על ידי חברת מספר סוכנים, הן על ידי חברת סוכן לסוכנות, הן על ידי חברת מספר סוכנויות, והן ברכישת סוכנות, כולה או מקצתה, על ידי חברת ביטוח.

במסגרת המיזוג, לרוב, נרכש תיק הביטוח, כולו או מקצתו, באחד או יותר מענפי הביטוח בו פועל הסוכן, על ידי הגוף אליו מבוצע המיזוג, ואז יש לכוון מנגנון תמורה והתחשבות, כפי שיתואר להלן.

לאחר רכישת התיק, מסכימים הצדדים, בדרך כלל, כי הסוכן המוכר ימשיך לעסוק בתיווך פוליסות חדשות וחידושי פוליסות קיימות, בתיק הנמכר, וכן שיספק שירותי תפעול ותיווך בביטוח ללקוחות הצד האחר.

יש לעגן בהסכם את אופן פעולת הסוכן המוכר לאחר המיזוג, ובין היתר לתת את הדעת לגבי שאלות קיום יחסי עובד-מעביד, שכר ותנאי עבודה, זכויות סוציאליות, שירותי מזכירות, המקום הפיסי בו יעבוד הסוכן, אחריות מקצועית ועוד נושאים רבים שצריכים למצוא ביטויים בהסכם בין הצדדים.

לבסוף, רצוי להוסיף הוראות מפורשות, כיצד יש לנהוג במצבים של פטירה (חו"ח) או אובדן כושר עבודה - מומלץ כי אותו מיזם, תחתיו פעל הסוכן שנפגע, חו"ח, ימשיך לנהל את תיק הביטוח ואף ירכוש מהיורשים את יתרת התיק (אם לא נמכר במלואו). כן מומלץ להסדיר את זכויות היורשים לתגמול חד-פעמי, המשקף את יתרת שווי התיק.

בגיליון בשבוע הבא, נדון במודל המיזוג המקובל בענף הביטוח, הסוגיות המשפטיות העולות ממכירת תיק הביטוח, וההיבטים המשפטיים-מסחריים הקשורים בחישוב התמורה בגין ביצוע העיסקה בתיק הביטוח.

סיכום מפגש סניפים ומחוזות

מחוז חיפה והצפון

ביום חמישי ה-22.5 ערך מחוז חיפה והצפון מפגש אחר הצהריים לחברים מכפרי הגליל במסעדה בדיר חנא. ובחסותה האדיבה של חברת **מ.מ.ס.ו.**

ביחס למפגשי עבר, נרשם במפגש זה כמות שיא של משתתפים - למעלה מ-100 חברים. הוא התנהל באווירה טובה ולבבית, תוך החלפת דעות, רעיונות וצרכים ייחודיים לסוכנים במגזר הערבי. מבין הנושאים שנטלו בו חלק: **חגי שפירא**, מנכ"ל **שירביט**, שדיבר על סוגיות חיתום ותביעות בביטוח אלמנטרי; **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכה, שהתייחס בהרחבה על הביטוח האלמנטרי כמרכיב בסיסי בפעולות הסוכן; **אודי כץ**, נשיא הלשכה, שסקר בפני החברים על פעולות הלשכה לקידום התחום האלמנטרי, לרבות החלטת **ניו קופל ביטוח** בדבר תגמול הסוכנים מפרמיה ברוטו החל מה-1 ביולי, כמו גם נושאים נוספים משולחנה של הלשכה.

כן נכחו במפגש סגן הנשיא ומ"מ, **רוני שטרן**, שסקר בפני המשתתפים את פעילויות הלשכה והדגשים במתן פתרונות פרטניים לכל חבר. יו"ר ועדת מחוזות וסניפים בלשכה, **אלי אנגלר**, **קובי ורדי**, יו"ר סניף טבריה, גליל ועמקים, שהיה יחד עם **אריה אברמוביץ**, יו"ר מחוז חיפה והצפון, ו**טרביה פייסל** ממארגני המפגש, הודה בסוף לחברים הרבים על השתתפותם, ואמר: "הייתה זו הפגנת אחדות וכוח של הסוכנים בה הדגישה הנהלת הלשכה את נחישותה לטפל בנושאים שהועלו ע"י הסוכנים במהלך המפגש ובפרט לסוגיות שהוצגו ע"י החברים מהמגזר יוציין כי בעקבות הפגנת עוצמתה של הלשכה ובהעברת המסרים במפגש ע"י הנשיא, סגנו ומ"מ, יו"ר ועדות והסניפים הצטרפו סוכנים חדשים ללשכה.

מחוז תל - אביב

ביום העיון שערך מחוז תל - אביב בתאריך 26.05.08 בכפר המכביה, בהשתתפותם של החברים בסניף ת"א בראשות: **אביטל קינן**, סניף ר"ג / גבעתיים בראשות: **זהבה פורת**, CLU, סניף חולון / בת-ים בראשות: **שלמה קשרו**, סניף בני-ברק בראשות: **פיגלוסן אמנון**. ובחסותה האדיבה של חברת **איתוראן**.

את הכנס פתחה יו"ר המחוז **זהבה פורת** CLU בסקירה קצרה על מטרות הפעילות ודרכי מימושו. ולאחריה הציג יו"ר הוועדה לפעילות בקהילה **אבי ספורטה**, את הפרוייקט שהוגדר השנה ע"י מוסדות הלשכה, כפרוייקט המרכזי בפעילות בקהילה ע"י חברי הלשכה.

נושאים נוספים שהוכרוזו ביום העיון, הלכות ותקדימים חדשים משולחנו של בית המשפט - מאת **עו"ד ג'ון גבע**, יועץ משפטי ללשכה; הבהרות לתיקון 3 - מאת **רו"ח ומשפטן צבי משבנק**, יועץ לפנסיוני ללשכה; מגמות ושיטות גניבה - מאת **עמית לוזון**, מנהל מרכז הבקרה הארצי של **איתוראן**; שיווק, מכירות ומה שביניהם - מאת **דורון הורנפלד**, חבר הלשכה; תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן - מאת **עו"ד מיכאלה יגר**, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה; ומודל לקבלת הסכמות מטיפוסי לקוחות שונים - מאת **דודי רונן**, מנכ"ל ובעלים **אלמוג רונן - הדרכה יוצרת**. תחת הכותרת "בינינו לבין עצמנו", חתם **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, את יום העיון בסקירה מקיפה אודות היערכות הלשכה לקראת כניסת הבנקים לפעילות ביטוחית ומכלול הנושאים המקצועיים אותם מקדמת הלשכה למען הסוכן, חבר הלשכה, ועתידו המקצועי. **זהבה פורת** CLU, יו"ר מחוז ת"א, מסכמת ואומרת: "אנו נמצאים בעידן של שינויים ומשימות רבות, ואין לי ספק שיום העיון שערכנו פתח בפני החברים צוהר בנוגע למידע ולתהליכים המתרחשים. זהו המפגש הראשון מבין סדרה של מפגשים ופעילויות שנערוך במחוז בהמשך הדרך. ההיענות הרבה של החברים ושביעות רצונם הן העדות הטובה ביותר לחשיבות האירוע ולצורך שלנו, כלשכה, להמשיך במסורת של דיונים משותפים".

פעילות סניפים - חודש יוני 2008

04.06.08 - מחוז ירושלים

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

16.06.08 - מחוז חיפה והצפון

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

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.

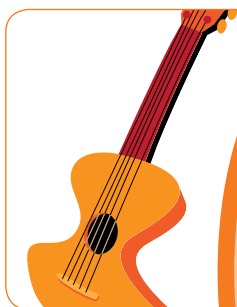
חבר הלשכה הטרוכדור **דוד הראובני** במופע:

"לילות משי לבן"

חוויה של שירים לטיניים מרגשים בסגנון **BELLCANTO**

מוצ"ש 14 ליוני 2008 בשעה 21:00 בית יד לבנים רח' המחותרת רמת השרון

מחיר כרטיס **בהנחה מיוחדת לחברי לשכה** במחיר 60 ש"ח בטלפון 050-5359726



הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופינוסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין צלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמח"ל.