



## הצעה לתיקון סדרי תשלום עמלת הפצה

הרישיון הקיים, להבהיר ללקוח את המשמעות של העברת הטיפול בלקוח לידי בעל רישיון אחר, תוך מניעה של פגיעה העלולה להיות

**והשינוי המוצע:** ניתנה הוראה על ידי לקוח במסגרת הליך של ייעוץ פנסיוני מתמשך, על הפסקת העברת תשלומים למוצר פנסיוני או על העברת כספים ממוצר פנסיוני אחד למשנהו (להלן - "הוראת השינוי"), תועבר הוראת השינוי על ידי היועץ הפנסיוני לגוף המוסדי בו מנוהל המוצר הפנסיוני בסמוך לקבלתה, אך כניסתה לתוקף של הוראת השינוי תעוכב עד לחלוף 60 ימים ממועד מתן ההוראה כאמור; הוראת סעיף זה, לא תחול בגין מוצר פנסיוני שנרכש באמצעות אותו יועץ פנסיוני שקיבל את הוראת השינוי.

הסדרי ביטוח פנסיוני באמצעות מוצרים פנסיונים קיימים, עלול, לעיתים, לגרום לנזק בלתי הפיך ללקוח. כך למשל, ייתכן וחל שינוי במצב בריאותו של הלקוח, אשר יגרום לאי קבלתו לביטוח, או לקבלתו לביטוח בתנאים מחמירים ביחס להסדר שבוטל. כך למשל, כאשר הלקוח זוכה להטבות בגין מוצר פנסיוני מסוים, אשר עצם קיומן או היקפן, אינם ידועים ליועץ הפנסיוני. בנסיבות אלה, יתאפשר לבעל הרישיון שבאמצעותו נערכו ההסדרים הקיימים, להציג ללקוח את יתרונות ההסדרים הקיימים, ככל שקיימים כאלה, ואת הסיכון שבהוראת השינוי ויעלה בידי הלקוח לקבל החלטה מושכלת. במקביל, פרק הזמן הנדרש יאפשר לבעל

ביום 10 ביוני 2008 הוגשה הצעת החוק הנדונה ע"י ח"כ חיים כץ הצעתו באה לתקן שני סעיפים בחוק. סעיף 28 (ה) - (ו) לפיהם זכאי יועץ פנסיוני לעמלת הפצה גם אם לא שינה את הסדר הביטוח הפנסיוני. השינוי המוצע על ידו: (ה) על אף האמור בחוק זה עמלת הפצה לא תשולם ליועץ הפנסיוני בגין סוג מוצר פנסיוני בו לא בוצעה פעולה; לעניין זה, "ביצוע פעולה" - הפסקת החיסכון בסוג המוצר הפנסיוני או העברת החיסכון למוצר פנסיוני אחר מאותו סוג מוצר פנסיוני. (ו) עמלת הפצה תשולם בכפוף להסכמה בכתב של הלקוח המתייחסת למוצר הפנסיוני המסוים בגינו תשולם עמלת הפצה. לעניין סעיף 28 א' שם ביטול של

## יואב בן-אור מונה למשנה על שוק ההון ביטוח וחיסכון

### בן אור יחליף את ניר כהן שפרש ובתפקידו מונתה לי דגן

מינויו של **יואב בן אור** נעשה בעקבות פרישתו של **ניר כהן** וירכז את תחום החיסכון הפנסיוני וכן את תחום כח האדם באגף. בן אור בעל תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים, בן אור מילא מספר תפקידים בכירים באגף. את מקומו של בן אור תמלא ר"ח **לי דגן** כסגנית בכירה לממונה ותרכז את הטיפול בביטוח כללי, בביטוח בריאות ואכיפה, דגן בעלת תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות ותואר שני במנהל עסקים.

## לתשומת לב!

ביותר ממקרה אחד חברות הביטוח נוהגות לשנות הסכמים או נהלים תחת הכותרת "הוראות המפקח מחייבות אותנו...".

**לדוגמא:** חיוב סוכנים בריבית על מקדמות/שינויים. ביטול מוצרי קצבה בפוליסות פרט. בבדיקה עם אנשי המפקח על הביטוח תשובתם הייתה להד"ם.

הצעתנו המעשית היא שבכל מקרה שטענת החברה תתבסס על הנחיות המפקח על הביטוח ישלח תיעוד לסוכן. על הסוכן לעגן נושא שינויים במסגרת הסכם ההתקשרות שלו עם המבטח או עם כל גורם פיננסי עמו נכרת הסכם.

ללא כל ספק בכל מקרה של שינוי בתנאי עבודת הסוכן בטענת "הוראות המפקח" יש להביא זאת לידיעתנו לבדיקה.

## תמצית חוזר המפקח בנושא

# שימוש בפוליסת ביטוח תביעה

ביום ה- 10 ביוני 2008 קבלו כל הגופים המוסדיים, חברות הביטוח וקופות הגמל את ההנחיות הנוגעות לזכותם לשימוש בפוליסת ביטוח או כחלק ממהלך לבירור תביעה.

הלשכה מודה ומברכת את מר ידן ענתבי הממונה על שוק ההון, בטוח וחיסכון וציונות על חוזר זה. כסוכן ביטוח חשוב שתדע את מערכת הזכויות והחובות הנובעות מעצם בקשת התובע לבדיקת פוליסתו. להלן תמצית חוזר המפקח ככול שנוגעת לסוכן הביטוח.

### 1. תובע-מי שבא בתביעה כלפי גוף מוסדי.

2. איסור חיוב עריכת בדיקת פוליסת - גוף מוסדי לא יחייב עריכת בדיקת פוליסת, לרבות במסגרת פוליסת ביטוח או תקנון קופת גמל.

### 3. הצעה לעריכת בדיקת פוליסת

- (א) בדיקת פוליסת תעשה רק לאחר שנחתם הסכם פוליסת בין הגוף המוסדי ובין התובע.
- (ב) גוף מוסדי רשאי להציע לתובע לערוך בדיקת פוליסת רק לאחר שהתובע הגיש לגוף המוסדי תביעה, ובתנאי שבשלב בירור התביעה או בשלב בדיקה מחודשת של זכאות התובע, עלו חשדות למרמה מצד התובע.
- (ג) על אף האמור בסעיף קטן (ב) ובסעיף קטן 4(ז) להלן, גוף מוסדי רשאי להיעתר לבקשה של תובע מיוצג על ידי עורך דין לערוך בדיקת פוליסת, גם אם לא עלו חשדות למרמה מצד התובע, ובלבד שבהסכם הפוליסת מוסכם שאם התובע ימצא דובר אמת, הבדיקה תהווה ראיה מכרעת ואם לא ימצא דובר אמת, יראו את הבדיקה כאילו לא התקיימה ולא יעשה בה כל שימוש.
- (ד) טרם ההצעה לעריכת בדיקת פוליסת, יכין הגוף המוסדי מסמך המתעד את החשדות שעלו והסיבות להם. על גבי המסמך יופיע תאריך עריכתו ופרטי עורך המסמך, והוא יישמר בתיק התביעה. לאחר סיום בירור התביעה ימסר עותק של המסמך לתובע.
- (ה) טרם ההצעה לעריכת בדיקת פוליסת, יודיע הגוף המוסדי בכתב לתובע כי קיימים חשדות למרמה מצידו.

### 4. הסכם ובדיקת הפוליסת

- (א) טרם החתימה על הסכם פוליסת ינקוט הגוף המוסדי בגילוי נאות אודות תנאי הסכם הפוליסת, יסביר לתובע, הן בכתב והן בעל פה, את הנושאים המפורטים בנספח לחוזר זה, וימליץ לו להיוועץ בעורך דין בקשר לעריכת בדיקת הפוליסת.
- (ב) הגוף המוסדי יספק לתובע רשימה של מכוני בדיקה בהם תוכל להיערך הבדיקה, שמהם יבחר התובע את המכון בו תיערך הבדיקה. הרשימה תכלול לפחות 5 מכוני בדיקה, שאינם קשורים ואינם בעלי זיקה לגוף המוסדי, בפריסה גיאוגרפית נאותה, בהתאם למקום מגורי התובע.
- (ג) הגוף המוסדי ישא בעלות בדיקת הפוליסת.
- (ד) הסכם הפוליסת יחתם רק לאחר שניתנה לתובע שהות מספקת לבחינת ההצעה לעריכת בדיקת פוליסת, ולא פחות מ- 24 שעות ממועד מתן ההצעה.
- (ה) הסכם הפוליסת יתייחס לאירוע שבגינו הוגשה התביעה.
- (ו) הסכם הפוליסת לא יתנה על הוראות כל דין, על סעיפי פוליסת הביטוח או על תקנון קופת הגמל, לפי העניין.
- (ז) בהסכם הפוליסת או בכל מסמך אחר לא יהיה תנאי לפיו בדיקת הפוליסת תשמש ראיה מכרעת.
- (ח) בהסכם הפוליסת או בכל מסמך אחר לא יהיה תנאי לפיו התובע מנוע מלערוך בדיקת פוליסת נוספת.
- (ט) הסכם הפוליסת יכלול את האמור בנספח לחוזר זה.
- (י) הסכם הפוליסת לא ישלול או יגביל את זכותו של התובע לפנות לערכאות משפטיות.
- (יא) הסכם הפוליסת יהיה תקף רק אם התובע חתם עליו.
- (יב) הגוף המוסדי לא יהיה מעורב בבדיקת הפוליסת.

### 5. סירוב תובע לבדיקת פוליסת

- (א) תובע רשאי לסרב להצעת הגוף המוסדי לערוך בדיקת פוליסת, וכן רשאי לסרב לערוך בדיקת פוליסת גם לאחר שחתם על הסכם פוליסת. סירוב כאמור לא יפגע בזכויותיו לרבות לעניין בירור התביעה, על פי כל דין ועל פי פוליסת הביטוח או תקנון קופת הגמל, לא ייחשב כויתור מכל סוג שהוא, ולא יוגש כראיה לבית המשפט.
- (ב) סירוב כאמור בסעיף קטן (א), לא יקנה לגוף המוסדי סעד לתרופות בגין הפרת חוזה.

### 6. מסירת ממצאי הבדיקה

גוף מוסדי ימסור את ממצאי בדיקת הפוליסת ומסקנותיה לתובע בהקדם האפשרי, ולא יאוחר מ- 10 ימי עסקים מיום שהתקבלו אצלו.

### 7. שימוש בתוצאות בדיקת פוליסת

גוף מוסדי אינו רשאי להסתמך בעת דחיית תביעה או חלק ממנה, או בעת הקטנה או הפסקת תשלומים עיתיים רק על תוצאותיה של בדיקת פוליסת.

### 8. תחולה

הוראות חוזר זה תחולנה על כל גוף מוסדי וכן על הקרן לפיצוי נפגעי תאונות דרכים ("קרנית") והתאגיד המנהל של המאגר לביטוח רכב חובה ("הפול") בע"מ, לרבות על כל מי שמיישב תביעות מטעם כל אלו.

### 9. תחילה

תחילתו של חוזר זה ביום 1 בספטמבר 2008, והוא יחול לגבי כל תביעה שנמסרה לגוף מוסדי החל מיום זה.

להלן חוזר המפקח

**מתנות והטבות למבוטחים ולעמיתים**

- כרטיס ההשתתפות לא יעלה על סך של 250 ₪ כולל מע"מ כדין.
- בכל פרסום בקשר למתנה, אשר שוויה עולה על 25 ₪:
  1. יובהר כי מחיר השוק שלה אינו עולה על סך של 250 ₪,
  2. יוצגו פרטי המתנה, לרבות שם יצרן המתנה ומספר דגם המוצר אצל היצרן.
  3. תהיה הפניה לאתר האינטרנט של הגוף המוסדי בו יהיה מפרט מלא של המתנה, כפי שמופיע אצל היצרן.
  - ד. מבוטח או עמית לא יידרש לעמוד בהתחייבות כלשהי בתמורה לקבלת מתנה ובכל מקרה לא יידרש להשיב מתנה שניתנה לו.
  4. **תחולה**  
הוראות חוזר זה תחולנה על כל בעל רישיון, כהגדרתו בסעיף 2.
  5. **תחילה**  
תחילתו של חוזר זה ביום 1 באוגוסט 2008.
  6. **ביטול ביטוח 1998/13 "מתנות יקרות ערך למבוטחים" - בטל.**

- בין תנאי עסקה הכוללת את המתנה והתמורה הנדרשת בה ובין תנאי עסקה דומה ללא המתנה.
- 2. **הגדרות**  
בחוזה זה - "בעל רישיון" - מבטח, חברה מנהלת, סוכן ביטוח, בעל רישיון (יחיד או תאגיד) כהגדרתו בחוק הייעוץ, או מי מטעם, בין במישרין ובין בעקיפין.  
"מבוטח או עמית" - לרבות מבוטח או עמית פוטנציאליים.
- 3. **הגבלת הענקת מתנות יקרות ערך**
  - א. בעל רישיון לא יעניק אגב התקשרות למבוטח או לעמית מתנה או הטבה אחרת שאינה חלק אינטגרלי מהעסקה (להלן - מתנה), אשר מחיר השוק שלה עולה על סך של 250 ₪ עולל מע"מ כדין.
  - ב. בעל רישיון לא יעניק למבוטח או לעמית מתנה שהינה זכות להשתתף בהגרלה, בין אם הגרלה זו נערכת על ידו, על ידי מי מטעמו או על ידי אחר, למעט כרטיס השתתפות בהגרלה אשר כל אדם יכול להשתתף בה על ידי רכישת כרטיס זהה לאותה ההגרלה בשוק החופשי וללא כל תנאי מוקדם. מחיר השוק של

בתוקף סמכותי לפי סעיף 2(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), התשמ"א-1981, לפי סעיף 39(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופת גמל), התשס"ה-2005, ולפי סעיף 31(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (עיסוק בייעוץ פנסיוני ובשיווק פנסיוני), התשס"ה-2005 (להלן - חוק הייעוץ), ולאחר התייעצות עם הוועדה המייעצת, הריני להורות כדלקמן:

1. **כללי**  
בעלי רישיון נוהגים להעניק למבוטחים או לעמיתים מתנות והטבות שונות, כגון מכשירים אלקטרוניים, חופשות בחו"ל ועוד. לעיתים, לצורך קבלת המתנות נדרשים המבוטחים או העמיתים לעמוד בהתחייבויות שונות, כגון עמידה בתקופת התקשרות מינימאלית, תשלום פיצוי מוסכם בגין אי עמידה בהתחייבויות שנקבעו, ולעיתים נדרשים להחתמת ערבים או למתן ערבויות לקיום ההתחייבויות.  
כל אלה מעלים חשש לפגיעה בעניינם של מבוטחים או עמיתים, בין היתר, כתוצאה מפרסום מטעה בדבר המתנה, כאילו היא ניתנת בחינם או ללא תנאים.  
בנוסף, הענקת מתנה עלולה לפגוע ביכולתם של מבוטחים או עמיתים להשוות



**כסף קטן - חופש גדול**

תוכנית ביטוח סיעודי קבוצתי לחברי הלשכה ובני משפחותיהם

66 ₪ בלבד בחודש,  
לפיצוי חודשי בסך 5,000 ₪ לכל החיים\*  
יש לפנות למוקד "כלל-בריאות" טל' 03-6388401  
מידע נוסף באתר הלשכה: www.insurance.org.il

## תכנון לטווח ארוך - הכדור בעיקר בידיים שלך

יובל ארנון - מנכ"ל ושותף ב"ארנון את וינשטוק", תכנון וניהול ביטוחי

זוהו אפשרי גם תגמול נוסף בגין עבודתך המסודרת והשיטתית.

### שתף אנשים נוספים ביעד השנתי

ככל שיותר אנשים בסביבתך הקרובה יהיו מודעים ליעד השנתי והחודשי שלך אין ספק שרמת המחוייבות שלך תלך ותגבר ויותר ויותר אנשים ידאגו להזכיר לך לאיזה כוון רצית ללכת השנה ולמה אתה שואף להגיע. מדוע שעובדות משרדך לא ידעו את היעד השנתי שלך? מדוע שסוכנים נוספים שאתה מקושר אליהם לא ידעו? אולי גם הבעל או האישה צריכים לדעת? ככל שיותר אנשים יהיו מודעים ותצליח לרתום אותם ליעד זה סיכוייך לעמוד בו הולכים וגדלים.

**עצה לסוכן** - תאמץ לך בתחילת השנה סוכן נוסף שאתה מיודד אתו, שתף אותו ביעד שלקחת על עצמך, בקש ממנו להיות גם הוא עם היד על הדופק מה קורה איתך והצע לו את אותו שרות עבורו, אומרים שסוכן לסוכן זאב, בטבע זאבים מסתובבים בלהקות ורק כך מצליחים, אז בנה לך להקה קטנה משלך.

### תוכנית עסקית

כל סוכן מנהל עסק משלו עם כל המשתמע מכך, לצערי רק חלק קטן מתייחס לעצמו בצורה כזו, מעבר להגדרת היעד השנתי, חשוב לבנות תוכנית עסקית לטווח של 5 שנים לפחות, לאן אתה רוצה להגיע בעוד 5 שנים? איזה מטרות אתה מציב לעצמך בטווח קרוב ורחוק ולמה? פה לדעתי צריכות חברות הביטוח להיכנס לתמונה, לא כל אחד יודע או מסוגל לבנות תוכנית עסקית ל-5 שנים קדימה, חברות הביטוח צריכות להקצות אנשי מקצוע אשר יעבירו קבוצות סוכנים סדנאות קצרות בנושא של בניית תוכנית עסקית במציאות הקיימת והמשתנה שלנו, אני חוזר ואומר הרווח בתהליך מעין זה הוא גם של החברות ולכן כדאי להם להשקיע בכך.

**עצה לסוכן** - אתה בדרך כלל מחזיק רו"ח/ יועץ מס אשר מכין לך מאזן או דו"ח שנתי, שב אתו בתחילת השנה הצג בפניו את היעדים שלך ושמע את דעתו, זו לא חוכמה רק למלא פנקסי מע"מ וביטוח לאומי ואולי לתכנן מס, זו חוכמה לבנות איתך עסק מניב לטווח ארוך ומהלך זה חשוב שיעשה בתיאום עם איש המקצוע שלך. מעבר לכך בקש פעם ברבעון מאזן בוחן ונדוק היכן

הקטנים כמעט ואינה קיימת, כולם רוצים תוצאות ומהר... ואחת השאלות שאני נוהג לשאול סוכנים אשר דנים ביעדים שנתיים מדוע נקבע יעד זה ולא אחר ובדרך כלל התשובה אינה ידועה או ברורה.

**עצה לסוכן** - בנושא זה של קביעת יעדים מומלץ לכל סוכן לשבת ראשית עם עצמו ולבדוק מה הוא רוצה לעשות ולמה, האם נקודת המוצא של תוכנית העבודה נובעת מצורך להגדיל את הנפרעים החודשי ב-20% מסויים, לקבל סכום חד פעמי בסוף השנה, להיכנס לנישיות חדשות וכו', ככל שיועלו יותר שאלות בסופו של תהליך התוצאה הסופית תהיה יותר נכונה ותיתן סיבה טובה לסוכן לאורך כל השנה לא לסטות מתוכנית העבודה שלו. לצורך התרגיל בסיום קריאת מאמר זה, שב עם עצמך, שאל את עצמך מה היעד השנתי שלך ולמה הוא נקבע? אם לא ברור לך זה הזמן לשבת יותר ביסודיות על כך.

### תגמול בגין עבודה שיטתית ומסודרת

ניתוח פעילות של סוכנים רבים מגלה פעילות שאינה קבועה ושיטתית לאורך חודשי השנה, בגרף יש פיקים במהלך השנה ואף ישנם חודשים ללא עבודה כלל, חלק מהסוכנים "מתעוררים" לקראת סוף השנה או שיש פתאום מבצע מעניין, ואז פתאום זורמות המכירות, לצערי שימור פוליסות אלו לא תמיד ראוי בלשון עדינה... הרי אם נבדוק כל שנת עבודה, הרי בכל שנת עבודה יש מס' מבצעים ותמיד יש סוף שנה, אבל מה קורה בניהם? מדוע אין עבודה שיטתית ומסודרת לאורך כל חודשי השנה? זה נכון שהקליישה אומרת שאף אחד אינו מכונה ויכול לעבוד באותו קצב קבוע ומדויק לאורך זמן, אבל בפועל ויש מספיק נסיון נצבר בתחום זה, הגדרת יעד חודשי בצורה מדויקת והתכוננות אליו מביאה תמיד לתוצאות, אבל לאף אחד לא אכפת, חברות הביטוח אינן מתגמלות בגין עבודה מסודרת אלא בגין עמידה ביעד כן או לא, אין בניה של תהליכים לטווח ארוך אשר אין לי כל ספק שבסופו של יום גם ישרתו את חברות הביטוח.

**עצה לסוכן** - בנושא זה, קח לך את היעד השנתי המוסכם והמקובל עליך, חלק אותו לרמה חודשית, בנה מנגנון עם מפקח הרכישה שלך של התמקדות ביעד זה בלבד, בנה מנגנון ניקוד לכל חודש בו אתה משיג את היעד החודשי ונסה לקבל

בתחום הספורט בכלל ובתחום האתלטיקה בפרט נוהגים לומר שרצים למרחקים קצרים 100, 200 מ' הם אמנם הרצים המהירים ביותר, אבל מעבר לזה לא מסוגלים יותר, לעומת זאת רצי המרתון אשר רצים הכי הרבה זמן ולמרחקים הרחוקים ביותר מסוגלים גם לרוץ ריצות קצרות, כלומר היכולת שפתחו לרוץ 42 ק"מ מאפשרת להם בדרך לעבור את כל מרחקי הריצה הקיימים, לעומת ה"ספרינטרים" אשר נולדו ואומנו לריצה קצרה בלבד ובזה מסתיימות היכולות שלהם.

לא פעם אני שומע הצהרות ממנהלי חברות, ראשי אגפים, מנהלי רכישה, שאנחנו הסוכנים צריך לסגל הרגלי עבודה של רצי מרתון, רבים נוהגים להשתמש בביטוי זה כביטוי לעבודה ומחשבה לטווחים ארוכים ובמיוחד לאלו מהסוכנים אשר רואים עצמם בתחום זה עוד שנים הרבה.

אכן צודקים כל הטוענים זאת, השאלה האם בשטח יש ביטוי מספיק לכך ביחס בין חברה/סוכן ובהרגלי העבודה אשר הסוכנים מסגלים לעצמם כדי להכשיר עצמם לעבודה בטווח ארוך תחת לחץ לא קטן, תחת הצורך להתפרנס בכבוד, עם פחות שחיקה וגם קצת הנאה מהעבודה לא תזיק.

אין בכתבה זו שלי רצון או מטרה להעביר ביקורת על חברות הביטוח או כל גוף אחר, למרות שלדעתי ולאור האמצעים והיכולות האדירות העומדות לרשות החברות יש באפשרותם אם ירצו לבנות מודלים חכמים לטווח ארוך אשר גם ישרתו אותן באותה מידה שהסוכנים יתנו ממודלים אלו.

להלן מס' נקודות כחומר מחשבה בהסתכלות לטווחים ארוכים:

### קביעת יעדים בביטוח חיים

בנושא זה מה שנהוג בד"כ הינו מודל של קביעת יעד שנתי, אשר גם הוא לא תמיד נקבע מתוך איזה צורך אמיתי של הסוכן אלא לפעמים כנגזרת מרצון החברה להגדיל את מכירותיה או לחילופין להגדיל נתח שוק במוצר מסוים כגון בריאות, סיעוד וכדו', ולכן היעד שנקבע אינו משקף בהכרח יכולת או רצון של הסוכן והירידה לפרטים



המשך הכתבה מעמ' קודם

אתה עומד ביחס למה שהגדרת וביחס לפעילות שלך בשנה הקודמת.

לקוח נאמן

כולנו אוהבים להשתייך למועדונים שונים אשר מביאים לידי ביטוי בצורת תגמול כזה או אחר את נאמנותנו בקניית מוצר או שרות לאורך זמן, למשל מועדון "הנוסע המתמיד" של חברות התעופה, למשל חברת תכשיטים מאוד יוקרתית שלאחר מס' רכישות נותנת לך מוצר בהנחה מאוד משמעותית ואולי בחינם, מהו התגמול של סוכן ביטוח נאמן לחברת ביטוח לאורך שנים? האם סוכן נאמן ומסור נמדד אחרת לדוגמה במבצעים כי מקבל פקטור מיוחד המביא לידי ביטוי את נאמנותו? זה נכון שיש חברות ביטוח שמפצות פיצוי כל שהוא דרך שימור תיק אשר מביא לידי ביטוי את עקביות עבודת הסוכן בחברה אבל זה מעט מידי ואינו מספיק, גם בתחום זה חברת ביטוח אשר תשכיל לבנות מנגנון אשר מביא לידי ביטוי נאמנות סוכן לאורך שנים רק תרוויח מכך ובגדול.

**עצה לִסוֹכְן**- במידה והינך עובד עם חברה לאורך שנים ובעקביות, בקש פיצוי נוסף

אשר מביא זאת לידי ביטוי מעבר לפרסים/ עמלות וכו', סוכן נאמן, מסור לאורך שנים הינו "נכס" מניב טוב מאוד לחברות הביטוח, תתחיל להניב גם עבורך, אף אחד לא יוותר מהר על סוכן מעין זה.

תכנון ענף ביטוח כללי

אם אמרנו שבתחום ביטוח החיים תוכניות העבודה נקבעות בצורה די שטחית, הרי בתחום ביטוח הכללי אין בכלל תכנון, החברות מעבירות מגמות בלבד, השנה הפסדנו בדירות ולכן נגדיל מיגונים, השנה הפסדנו ברכב ונעלה פרמיה, לא שמעתי התבטאות שאומרת - השנה הרווחנו בעסק אז בא נתכנן ביסודיות את השנה הקרובה בתחום זה ונבנה תוכנית עבודה לסוכן... ובעצם למה לא?

למה לא לתכנן גם את העבודה בענף ביטוח הכללי? אין בענף זה מקום ליוזמות של הסוכן? רק הלקוחות יוזמים? שטויות, אין כל שוני בתחום זה מכל תחום אחר, צריך גם אותו לתכנן, הוא מגדיל את תזרים המזומנים באופן מידי והוא חלק בלתי נפרד משגרת היום יום של רוב הסוכנים הישראלי.

**עצה לִסוֹכְן** - בקש בסוף כל שנה נתונים מסודרים בתחום ביטוח הכללי בחלוקה לפי ענפים, גידול ורווחיות, הדוחות קיימים בכל החברות, זה הבסיס לתכנון קדימה, שב עם אנשי האלמנטר הבכירים העובדים מולך ובקש לבנות איתם ביחד תוכנית להגדלת מכירות ביטוח הכללי, הכנס גם אותם למחויבות כלפיך וכלפי עסקיך. פתאום תגלה שותפים לרצונך לגדול, פתאום יש עוד מישהו שאכפת לו מצורת עבודתך באלמנטרי ולא מרים טלפון בסוף שנה כדי לדבר על ה- **LR** שלך בלבד.

אלו מס' נקודות הקשורות לבניית תהליכי עבודה מסודרים ומקצועיים לטווחים קצרים וארוכים, כמובן שצעדים אלו או לפחות חלקם חייבים להיות מגובים במערכות בקרה ושליטה נגישות ביום יום, לפעמים בשינויים טכנולוגיים כאלו ואחרים, אבל בסופו של דבר, אתה הסוכן צריך לקבוע את מדיניות עסקך, לאן אתה רוצה להגיע השנה, לאן בעוד 5 שנים, קבע לעצמך נקודות בקרה לאורך הדרך, שתף אנשים נוספים ביעדיך, האמן בעצמך וכך תגיע לאן שתחפוץ.

**בעקבות ההצלחה - ניו-קופל ביטוח ממשיכה את המבצע הענק לפקידות הסוכנים**

**במסגרת המבצע, בחודש האחרון חולקו לפקידות הסוכנים כ- 1,200 כרטיסי חיש ג**

לדברי טובי שמלצר, סמנכ"ל שיווק ומכירות בניו-קופל ביטוח, "המבצע מהווה נדבך נוסף בפעילות המתמשכת של החברה בקרב סוכני הביטוח. המבצע נועד להמשיך ולחזק את הקשר, שבין ניו-קופל ביטוח ובין הסוכנים והפקידות, אשר בזכותו, זוכים לקוחותינו לשירות המקצועי והטוב ביותר".

הסוכנים בכרטיסי חיש ג נוספים, עם אפשרות לזכייה בסכום של עד 25,000 ₪. במסגרת המבצע, "ש"מט זכיתם", יזכו הפקידות בכרטיס גירוד על כל 2 פוליסות ביטוח רכב חובה, או ביטוח מקיף, שיופקו על ידן, החל ממכירת הפוליסה העשירית והלאה.

ניו-קופל ביטוח חילקה כ- 1,200 כרטיסי חיש ג לפקידות הסוכנים במסגרת המבצע "ש"מט זכיתם", שהתקיים במהלך חודש אפריל. בעקבות ההצלחה הרבה ניו-קופל ביטוח החליטה לחדש את המבצע לחודש נוסף - חודש יוני. במסגרת זו, תמשיך החברה לתגמל את פקידות

eps

**בניו קופל ביטוח עושים דברים אחרת**

אנו מאמינים בשקיפות מול סוכני הביטוח ובזכותכם המלאה לקבל עמלה ישירות מסכום הברוטו. ללא אותיות קטנות וללא הפתעות.

**ניו-קופל ביטוח** מקבוצת שלמה

מרכז עזריאלי 1, המגדל העגול, דרך מנחם בגין 132, תל אביב 67021, 03-6070554, פקס. 03-6070550, www.nk-ins.co.il



## פערים בין המצוי לרצוי בסיעוד בישראל

מאת: טאודור בר - חבר לשכה

מובנה של 15.33 מיליארד ש"ח ועוד כ- 3 מיליארד ש"ח המותנה בהכנסה.

בתקציב זה ישנו גידול של 48 מיליון ש"ח בתשלומי העברה למקרים סיעודיים הנותן פתרון ל-450 מקרי סיעוד בשנה בלבד.

סך כל פתרונות האשפוז בתקציב הבריאות של 2008 יעמוד על 13,450 מיטות.

כבונוס, יש סעיף תקציבי נוסף של 15 מיליון ש"ח פיצוי על התייקרות מחירי האשפוז הסיעודי.

סך פתרונות האשפוז הנדרשים במדינת ישראל הינו כ- 60,000 והפער בין המצוי בביטוח לאומי ומשרד הבריאות, לרצוי כפתרון כולל לבעיה הסיעודית רק הולך וגדל.

עלות אשפוז חודשי במוסד רפואי פרטי הינה כ- 13,000 ש"ח, גם בקופות החולים להן הסכמים לביטוחי סיעוד במסגרת השב"ן, אין פתרונות מלאים ולכל החיים.

כללית דרך דקלה, נותנת פתרון חלקי ל-3 שנים.

לאומית, מאוחדת ומכבי נותנת פתרון חלקי ל-5 שנים.

באם לא יהיה פתרון דרסטי מצד תקציב הממשלה ופתרון שכזה אינו נראה באופק, הפתרון הנגיש והמידי ביותר הינו מטעם חברות הביטוח הפרטיות, המציעות ביטוחי סיעוד מהיום הראשון לכל החיים וביטוחים משלימים לאלו המוצעים ע"י קופות החולים לאחר 3 או 5 שנים.

הזכאים לגמלת סיעוד בשיעור הגבוה פי חמישה משיעור הגידול במספרם של כלל הקשישים בישראל.

חלוקת הגמלאות בשנת 2000 היתה: 76% היו זכאים ל- 100% גמלא ו- 24% היו זכאים ל- 150% גמלא.

עוד עולה מנתוני הביטוח הלאומי, כי שיעור הזכאים לגמלת סיעוד מתחלק באופן הבא:

עד גיל 70 -	10%
מעל גיל 70-80 -	37%
גילאי 80+ -	53%

מבחינת תשלומי הממשלה שהועברו בשנת 2000 (באלפי ש"ח):

- תשלום גמלאות סיעוד - 1604
- העברה למשרד העבודה והרווחה, קופות החולים ומשרד הבריאות לביצוע מבחני תלות - 40
- מאושפזים במוסדות סיעוד - 95.

ועוד 25 מיליון ש"ח לפיתוח שירותים. סה"כ הועברו מיליארד ושבע מאות שישים וחמישה מיליון ש"ח.

סה"כ ההקצבה הממשלתית לסיעוד כאחוז מהתוצר לא משתנה ויש אף שנים שהיא פוחתת. בעוד שהאוכלוסיה הבוגרת גדלה בקצב הולך וגדל, הצפי הוא שתוך כעשרים שנה תהווה אוכלוסיית בני ה- 65 + 20% מכלל התושבים.

בתקציב הבריאות לשנת 2008 העומד על 18.3 מיליארד ש"ח, ישנו תקציב

חוק ביטוח סיעוד אושר בכנסת בשנת 1980, אך הוחל בפועל רק באפריל 1988.

הפער הבלתי אפשרי הזה, מוסבר בלחצים ולחצי נגד שהופעלו להרחיב את החוק בכדי שייתן מענה הולם ונכון לצרכי החולים הסיעודיים.

לחוק המקורי היו שתי מטרות:

1. לסייע למשפחות המטפלות בחולים סיעודיים.
2. להשאיר את החולים הסיעודיים במסגרת הבית והקהילה, זמן ממושך ככל האפשר.

החוק מלכתחילה, הוגבל לכאלו הזכאים לקצבת ביטוח לאומי (בזמן חקיקתו, גיל אישה-60, גיל גבר- 65 וכיום, גיל אישה- 64 וגיל גבר- 67) ומכאן, השוהים במוסדות סיעודיים לא היו זכאים לכל תגמול וסיוע. הזכות לסיוע מותנית הן במבחן הכנסה והן במבחן תפקוד ועל כך פירטתי במאמרי הקודמים. מטרת מסמך זה להתמקד בפער ההולך וגדל בין המצוי לרצוי בתחום הסיעוד בישראל. בתקופה שבין 1990-1998 גדל מספר הקשישים בני 65+ בישראל בכ- 39.3%. באותו פרק זמן גדל מספר בני ה- 80+ ב- 52%. הנתונים האחרונים שיש בידינו הם משנת 2006 ומגמה זו נמשכת ואף מחריפה. הנתונים מורים על גידול חסר תקדים בשיעור הזכאים לגמלת סיעוד. בשנים 1990-1998 גדל מספר

### פעילות סניפים - חודש יוני 2008

#### 16.06.08 - מחוז חיפה והצפון

יום עיון בראשות אריה אברמוביץ יו"ר מחוז חיפה והצפון, במלון דן כרמל בחיפה. בשעה 20:30 בחסות "איתורן".

#### 17.06.08 - מחוז באר-שבע

יום עיון בראשות משה טרבלסי יו"ר מחוז ב"ש והדרום במלון "דניאל" בים המלח' בשעה 21:00, בחסות "כלל" חברה לביטוח.

#### 24.06.08 סניף נתניה

מפגש צהריים בראשות יורם פנש יו"ר סניף נתניה במלון "בלו-ביי" בשעה 13:30, בחסות טנגו.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לבונינה תמיר חברת לשכה  
ובני המשפחה  
משתתפים בצערך במות האח

**רוברט ז"ל**

שלא תדעו עוד צער