



הבנקים "יכבשו" את שוק העצמאים במידה וציבור סוכני הביטוח לא ינקטו בפעולות משמעותיות לצירוף ציבור העצמאים להסדרי ביטוח פנסיוני באמצעותם

מאת: שלמה אייזיק - יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני

זאת ועוד:

1. אחד ממקדמי המכירות השכיחים ביותר (בארץ ובעולם) טמון בגובה השתתפות הריבון בחסכון הפנסיוני ובמקרה הנ"ל כ- 18,000 ש"ח (לפחות) מתוך הפרשה שנתית של כ- 40,000 ש"ח לפוליסת קצבה ולביטוח אובדן כושר עבודה, הינם ע"ח מס-הכנסה וביטוח לאומי.
2. הסדר פנסיוני לעצמאי הינו בתחום ה"פרט" - אין עזיבות עבודה, אין דיווח על צבירות פיצויים, אין טופס 161 (א,ב,ג...).
3. הפתיחות לטיפול בצרכי ביטוח וחסכון נוספים ומכירות מוצרי ביטוח נוספים גבוהים יותר לעצמאי מאשר לשכיר.
4. מומלץ כי ההסדר יערך במסגרת פוליסת ביטוח קצבה ולא קרן פנסיה (הסדר אישי נכון יותר וגם יחסום גישת יועץ בנק ללקוח).
5. כל הבנקים מורשים למכור ולייעץ לעצמאים במסגרת קרנות פנסיה וקופות גמל, לא משלמות קצבה, זה מכבר ובכפוף לרשיון.
6. הבנקים הקטנים יורשו לשווק מוצרי ביטוח לכל האוכלוסייה החל מיום 1.1.2009.
7. הבנקים הגדולים יורשו למכור ולייעץ לעצמאים בכל רחבי המדינה החל מ- 1.4.2009.

התפוקה בשוק. רוב רובם של המעסיקים במדינת ישראל הינם עצמאים, כלומר, סוכן אשר ישכיל לערוך הסדר ביטוח פנסיוני מיטבי לעצמאי סביר להניח כי יערוך גם הסדר ביטוח פנסיוני עבור עובדיו.

במידה וסוכני הביטוח לא יעשו פעולות וישכילו לערוך באמצעותם הסדרי ביטוח פנסיוני לאוכלוסיית העצמאים. אוכלוסיית העצמאים כולה תיפול כפרי בשל בידי המערכת הבנקאית ויועציה !!!

בנימה אישית אומר כי: קבלנו "מתנה" עסקית ענקית, אנחנו לא עושים עמה דבר ובחרים להתלונן על קשיים ועל ירידה בעמלות...

חשוב להדגיש מס' עובדות נוספות וחשובות בתחום הטבות המס:

1. הזיכוי ממס (סעיף 45) החל מיום 1.1.2008 עומד על 35% (בעבר 25%).
2. הפרשה של העצמאי לקופת גמל מפחיתה את חבותו לתשלום ביטוח לאומי בגובה הפרשה לסעיף הניכוי ועד לתקרה של 19,800 ש"ח בשנה !!! (11% X 180,000).
3. הטבת המס האפקטיבית (כולל "הנחה" בתשלומי ביטוח לאומי) הינה מעל 44% למי שהכנסתו לפחות 180,000 ש"ח בשנה.

סוכני הביטוח לא השכילו, לצערי, לנצל עד כה את הפוטנציאל העסקי אשר נוצר בעקבות התיקונים בתקנות מס הכנסה ותקנות קופות הגמל, בשנים האחרונות, אשר ביטלו זה מכבר קבלת הטבות מס במסלול הפקדות הוניות, כעת האפשרות היחידה הקיימת לעצמאים להפקיד כספים להסדר פנסיוני ולהנות מהטבות מס הינו במסלול הקצבתי בלבד. בנוסף הועלתה תקרת ההכנסה המזכה לעצמאי אשר מפקיד לקופת גמל לקצבה ל- 180,000 ש"ח בשנה. עם בעבר תקרת ההפרשה השנתית לקופת גמל הונית לצורך קבלת הטבות מס מרביות עמדה על כ- 12,000 ש"ח בשנה, כיום תקרת ההפרשה השנתית לקבלת הטבות מס מרביות עומדת על 28,800 ש"ח (16% X 180,000) וזאת עוד לפני ניצול תקרה נוספת של כ- 12,000 ש"ח לכסוי ביטוח אובדן כושר עבודה.

למרות הפוטנציאל העסקי הגדול אשר נפתח בפני ציבור הסוכנים, המציאות מאכזבת ומלמדת על כשל ופספוס ענק, הנתונים אשר מתפרסמים מלמדים על העובדה כי סוכני הביטוח במדינת ישראל מצרפים מדי חודש בחודשו רק כ- 1,000 עצמאים!!! בממוצע להסדרי ביטוח פנסיוני, סך כל התפוקה החדשה בשוק הביטוח בסעיף "תגמולים לעצמאים" במחצית הראשונה של שנת 2008 הינה עלובה ביותר ועומדת על 5.6%!!! מסך כל

יונל כהן מוביל שינויים בפעילות "מגדל"

ארוך הטווח - פנסיה, גמל וביטוח מנהלים - ובכך להתמודד ביעילות רבה יותר עם כניסת הבנקים ליעוץ פנסיוני. כחלק מהיערכותה של **מגדל** אף מתוכנן איחוד של פעילותה בתחום הגמל - שעד היום התבצעה באמצעות בית ההשקעות **מגדל שוקי הון** - לחברת הביטוח, כמו גם שינויים במבנה הפעילות בתחום קרנות ההשתלמות.

לאחר כחודשיים בתפקידו החדש, **יונל כהן**, מנכ"ל **מגדל**, מתכוון לערוך מספר שינויים באופי פעילותה של הקבוצה. לאחר שהחזיר את בית ההשקעות **מגדל שוקי הון** לבעלותה הבלעדית של **מגדל**, מגלה לאחרונה הקבוצה התעניינות רבה ברכישת קופות גמל בהיקף של עד 5 מיליארד ש"ח. זאת במטרה להרחיב את יכולות הקבוצה בשלושת מוצרי החיסכון

ירידה חדה בגניבת מכוניות מתחילת השנה

בכנסת מסייעים בידי כוחות אכיפת החוק בצמצום תופעת גניבת המכוניות בישראל: הראשון קובע כי תיקון רכב בשטחים הינו בגדר עבירה פלילית שדינה מאסר, והשני מחייב מוכר בעל מכונית להציג את מירב המידע אודות הרכב שברשותו, לרבות טיפולים, תיקונים ומספר הקילומטרים הנצבר. יצוין כי העלמת מידע מסוג זה כרוכה בקנס גבוה במיוחד.

מכוניות - מספר הקטן בהרבה מכמות השיא שנרשמה מתחילת העשור: 34,157 גניבות בשנת 2005. גם בהשוואה לשנה החולפת, שבה נגנבו קרוב ל-30,000 מכוניות, בולטת ירידת גניבות המכוניות השנה. נתון זה הינו מרשים ביותר על רקע העובדה שכמות כלי הרכב בישראל גדלה באופן עקבי מאז תחילת השנה והגיעה לשיעור גידול של 20%. גורמים שונים בענף מסבירים כי שני חוקים שאושרו לאחרונה

על פי נתוני יחידת אתג"ר, בשבעת החודשים הראשונים של שנת 2008 נגנבו 13,895 מכוניות. זו ירידה של 22% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. נתון זה תואם את נתוני רשות המסים, שלפיהם מתחילת השנה הסתכמו הכנסות המדינה מחלקי חילוף לרכב ב-162 מיליון ₪, המבטאים עלייה של 10% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. על פי הערכות יחידת אתג"ר ייגנבו השנה בישראל בסך הכול כ-25,000

להלן פירוט כמות גניבות הרכב בישראל מתחילת העשור:

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (*)
30,244	24,890	24,830	30,342	34,157	33,400	29,816	25,000-כ

* על פי הערכת יחידת אתג"ר בהתייחס לכמות גניבות הרכב בישראל בין החודשים ינואר-יולי השנה

לוי רחמני אירח את חברי אגודת רפואה ושמחה לרגל השקת אמבולנס חדש לנזקקים

לוי רחמני, יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל איילון אחזקות, אירח ביום שני 11.8 את חברי אגודת רפואה ושמחה בבית איילון חברה לביטוח. אירוע זה יתקיים לרגל השקת אמבולנס חדש מטעם האגודה, שסייע לנזקקים להגיע לטיפולים רפואיים. אגודת רפואה ושמחה דואגת לשכבות החלשות ברכישת תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות. לאירוע המרגש בבית איילון הגיעו ראשי האגודה: הרב ישראל צ'שינסקי ורו"ח שמעון הייבלום, ידידי האגודה, וגם: יו"ר דירקטוריון חברת החשמל, רו"ח מוטי פרידמן, מנכ"ל מנורה חיתום, גיל קלדרון ועוד. בתוכנית האומנותית נאמרו דברי תורה מפיו של הרב הראשי מאיר ישראל לאו וקטעי חזנות מפיו של החזן אדלר.

המפקח על הביטוח פרסם את חוזר הניוד להעברת כספים

הגוף המנהל של הקופה המקבלת יעביר לגוף המנהל של הקופה המעבירה בקשת אישור של העמית בתוך עשרה ימי עסקים ממועד בקשת ההעברה. קביעה נוספת היא תקופת הזמן במהלכה יכול הלקוח לחזור בו מהמעבר, וזאת תוך 18 ימי עסקים. עוד נקבע כי בקשת עמית פעיל תפקע אם לא הופקדו עבורו כספים בקופה המקבלת בתוך 120 ימים ממועד קבלת הבקשה. אולם הבקשה לא תפקע אם הודיע העמית לגוף המנהל של הקופה המקבלת, בתוך תקופת 120 הימים האמורה, כי לא יופקדו עבורו כספים לקופה. החוזר גם כולל הוראות מיוחדות לעניין העברה לקרן חדשה. הנחיות אלו מתייחסות לקביעת גובה הכיסוי הביטוחי, תקופת אכשרה לגבי עמית פעיל והוראות לגבי מסירת נתוני ההעברה. במסגרת החוזר מצוין כי הגוף המנהל של הקופה המעבירה ינפיק לעמית העובר אישור על העברת הכספים לא יאוחר מ-15 ימי עסקים מיום העברת הכספים. חובה זו חלה גם על הגוף המנהל של הקופה המקבלת.

המפקח על הביטוח, ידין ענתבי, פרסם בשבוע שעבר את חוזר הניוד להעברת כספים בין קופות הגמל, שייכנס לתוקפו ב-1 באוקטובר 2008. חוזר זה הינו למעשה המשך לתקנות הניוד, המסדירות את המעבר בין מוצרי החיסכון הפנסיוני השונים. עיקרו הוא בקביעת לוחות הזמנים להעברת הכספים בין מוצרי החיסכון הפנסיוני השונים, באופן ובמועדים להעברת הכיסוי הביטוחי ובנתונים שיש להעביר בין החברות המנהלות. הוא קובע, בין היתר, כללים לטיפול בבקשת העברת הכספים. לדוגמא: הגוף המנהל של הקופה המקבלת יבדוק אם ניתן לבצע העברה של עמית ואת עמידתו בכללי ההצטרפות של הקופה. על-פי החוזר, לאחר קבלת טופס בקשת ההעברה יחתום העמית על הבקשה, ואם הוא נתון לאפוסטרופוס - יחתום עליה האפוסטרופוס, ויגישה לגוף המנהל של הקופה המקבלת. כן נקבע כי הקופה המקבלת תודיע בתוך שני ימי עסקים על המעבר ליצרן ממנו מועברים הכספים.

הכשרה ביטוח נכנסת לתחום ביטוח הנדסי

הכשרה ביטוח הודיעה השבוע כי היא מתעתדת להיכנס לתחום פעילות חדש: ביטוח הנדסי. תחום זה כולל, בין היתר, ביטוח ציוד מכני הנדסי, ביטוח שבר מכני, ביטוח ציוד אלקטרוני וביטוח עבודות קבלניות. למנהל התחום החדש בחברה מונה אסף שקד, והוא יהיה כפוף לדרור גורדון, החתם הראשי של הכשרה ביטוח. תחום ביטוח הנדסי מהווה כ-2% משוק הביטוח הכללי בישראל. בשנה החולפת נאמד היקף הפרמיות בתחום שנגבו על ידי חברות הביטוח ב-326 מיליון ₪.

היכרות עם פעילי הלשכה

קשרו שלמה, יו"ר סניף חולון / בת ים

שלמה קשרו, 62, נשוי + 3 ילדים, מחולון, הוא יו"ר סניף חולון/בת ים זו הקדנציה השנייה ברציפות. קשרו, סוכן ביטוח ותיק, החל את דרכו בענף בשנת 1973 לאחר שהשתחרר משירות קבע. בחלוף ארבע שנים פתח סוכנות ביטוח עצמאית, המתמחה כיום בכל סוגי הביטוח. אל תפקיד יו"ר הסניף, המונה 90 חברים, הגיע לאחר פנייה



מצד יו"ר הסניף הקודם, **אשר סייפר**, שהתמנה מאוחר יותר ליו"ר המכללה לביטוח ופיננסים על שם שלמה רחמני ז"ל. כיו"ר הסניף דואג קשרו לקיים לפחות שני מפגשי ועד במהלך השנה, כהקדמה למפגשי צהריים בהשתתפות חברי הסניף. באותם מפגשים מעודד קשרו את החברים להעלות הצעות שונות בדבר חיזוק מעמד סוכן הביטוח, אותן הוא מציג במועצה הארצית, שבה הוא חבר מתוקף תפקידו. בין הצעות אלו מבקש קשרו להדגיש את הצורך בייזום סקר עמלות מחברות הביטוח, שבו יוצגו נקודות המינימום והמקסימום בכל תחום ביטוח. דבר זה, אומר קשרו, יאיר את דרכם של הסוכנים בפעילותם הענפה. את הצורך הזה מקשר קשרו לעובדה כי סוכן הביטוח בעידן הנוכחי נמצא בעיצומו של "גלגול", כהגדרתו, ובאי בהירות ביחס לעתידו. מנקודת מבטו צופה קשרו כי סוכן הביטוח יעסוק בעתיד במגוון רחב יותר של עיסוקים, כאשר הבסיס יישאר תחום הביטוח. "ימים יגידו", מסכם קשרו את דבריו, "אך חשוב להמשיך ולפעול לחיזוק סוכן הביטוח בכל היקף פעילות".

על גאוותו זו? ורדי הוא דור שביעי למשפחה טבריינית שורשית, המזוהה מאוד עם העיר. מעבר לכך, הוא פעיל ציבורית במספר פורומים, לרבות חבר באסיפה הכללית של בי"ח פוריה, יו"ר האגודה למען החייל בגליל התחתון, חבר בפורום אנשי עסקים למען טבריה וכן דירקטור במכון וינגייט. סניף הלשכה שבראשו ורדי עומד מהווה את האזור הגדול ביותר גיאוגרפית מבין כל סניפי הלשכה, וכולל סוכנים הן מהמגזר היהודי והן מהמגזר הערבי. כפי שדווח כאן לא אחת, צורכי הסוכנים מהמגזר הערבי עומדים על סדר היום של הלשכה. גזירת חברות הביטוח, אשר הפסיקו באחת את יכולת מרבית הסוכנים בהפקת תעודות חובה לרכב – אינה נותנת לורדי מנוחה. "אחרי המפגש שערכנו ביוני בדיר-חנא בהשתתפות ראשי הלשכה, ומפגש הנהלת הסניף שהתקיים ב-28.7 בהשתתפות שלושת חברי הנהלת הסניף מהמגזר, בכוונתנו לא להרפות ולרכך עד כמה שניתן את המהלומה הקשה שהנחיתו חברות הביטוח על הסוכנים מהמגזר". "זוהי גזירה שחייבים למגר, ואנו עמלים בסוגיה זו רבות", הוא מוסיף בנחרצות. כן מציין ורדי כי מתוכנן לסניף ב-20.8 יום עיון המשולב עם פעילויות חווייתיות במלון הולידי אין טבריה ובמרחצאות חמי טבריה. "אחרי פעילות סניפית זו", אומר ורדי בבדיחות הדעת, "נבוא רעננים ונמרצים לכנס הלשכה בספטמבר באילת". לסיום הוא מבקש מכל חבר וחברה ליזום הצעות ורעיונות חדשניים מנקודת מבטם ותפיסתם, ומציע למעוניינים לתרום לענף, להירתם לפעילות מבורכת ולהצטרף ככוח מוביל לעשייה בלשכה. "כוחנו באחדותנו ובגאוותנו", חותם ורדי את דבריו.

קובי ורדי, יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים

קובי ורדי, בן 48, נשוי + 4, הוא יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים, המונה כ-180 חברים. ורדי, שהיה הרוח החיה מאחורי הקמת הסניף בשנת 1986, מכהן מאז, לסירוגין, כיו"ר הסניף. את השיחה הזו פתחנו על רקע התרגשותו מכך שבתו הבכורה, שיראל, מסיימת את שירותה צבאי השבוע ומתעתדת להירשם למכללה לביטוח – דור העתיד. בתוך כך, הוא קיבל שיחה טלפונית לרכבו, כברקע



נשמעות מילות תודה חמות ממנהלת משאבי אנוש של גוף גדול - כתגובה לטיפולו המסור והמקצועי בענייני הארגון - אשר הוסיפו למצב רוחו המרומם.

ורדי פעיל בלשכה שנים רבות. הוא כיהן כחבר בוועדה לסוכנים צעירים ובוועדה ליחסי ציבור (שפעלו בעבר בלשכה), בוועדה לביטוח חיים וחבר במועצה הארצית, משנת 1986 ועד עצם היום הזה. אל תפקידו כיו"ר הסניף חזר בעת הזו לאחר לחץ ופניות רבות מצד החברים בסניף. את דרכו המקצועית החל למעשה בחברת ביטוח כשבגיל 25 בחר בו **יאיר המבורגר**, לנהל את הסניף הצפוני של חברתו, **הראל**. במשך 15 שנה ניהל את אזור טבריה והצפון של **הראל** והיה מוערך מאד בתפקידו. בשנת 1999 פרש מהחברה (ביתו ומבצרו עד היום) והקים סוכנות חיתום עצמאית, הנקראת **קבוצת קמפוליסה** – רשת סוכנים בפריסה ארצית לכל סוגי הביטוח. ורדי הוא יו"ר ומנכ"ל הקבוצה, שבסיס פעילותה הוא בטבריה. לא בכדי מבקש ורדי להדגיש עובדה זו. נדמה כי הוא אחד השגרירים הגאים של העיר השוכנת על שפת הכנרת. "טברייני גאה", מבהיר ורדי, ומוסיף כי "אני ורבים נוספים, כמו חברת הנסיעות חובקת העולם **אמסלם טורס**, מוכיחים שאפשר לנהל בהצלחה רבה עסקים חובקי ארץ ועולם גם מטבריה". מה הפלא

מדריך לסוכן שנשלח לחברים לקראת כניסת הבנקים ליעוץ בביטוח

אנא למדו היטב את המותר והאסור לבנקים

הינכם מתבקשים לדווח ללשכה על כל חריגה שנראית לכם מהכללים המותרים למערכת הבנקאית. כל סטייה/חריגה כזו תבדק על ידנו ובמידת הצורך תוגש תלונה למפקח על הביטוח

vadot@insurance.org.il

הכשרה ביטוח שומרת על האינטרס של סוכני הביטוח ומשווקת את קרן "הגורמה" פנסיה דניאל, באמצעות סוכנים בלבד

מאת: ניסן לוי - מנהל מכירות ארצי "קרן דניאל"

למסלול אחר, הוא יחויב בהצהרת בריאות **מבטח משנה** "דניאל" מבטחת 100% מהסיכון לנכות ושאימים באמצעות מבטח משנה, כדי שבכל מקרה, אפילו הקיצוני ביותר, חיסכון העמיתים לא יפגע. כלומר גם במקרה של מספר רב של תביעות, הפיצוי הכספי של כל העמיתים בקרן לא יקטן באופן יחסי

רבידי שכר נוספים מקבלים את הוותק של הרכיב הראשון, כלומר מי שכבר התקבל, נהנה מברות ביטוח על גידול בשכר **מסלול 192 קצבאות לפנסיונר** הטבה בלעדית של דניאל

יתרון להיותה קרן קטנה בהשגת תשואה על ההון באמצעות 4 מסלולי השקעה **מערך תפעול יעודי** המבוצע במערכת ספיאנס ודב סיני, על מנת לאפשר ללקוח ולסוכן גישה זמינה ומהירה למידע

מערך תגמול WIN WIN אנו רואים בסוכן שותף להצלחת הקרן, לכן אנו מתגמלים מצבירה.

אני מזמין אתכם לסייע לטובב את גלגל התנופה של הכשרה ביטוח ולשווק ללקוחותיכם את קרן הפנסיה דניאל, הרווח הוא של כולנו.

לסוכנים, במטרה להבטיח את האינטרס המשותף. השיפור המרכזי מבטיח כי גם במקרה שבו ימונה יועץ פנסיוני, הסוכן יקבל את עמלתו, בקיזוז עמלת היועץ. כמו כן, ישולם תגמול מצבירה, גם על פוליסות מסולקות.

קרן פנסיה דניאל מעניקה לסוכן יתרון תחרותי מובהק תקנון הקרן עומד בשורה הראשונה עם כל קרנות הפנסיה האחרות, אולם על מנת ליצור בידול ולעמוד בתחרות מול ערוצי ההפצה האחרים של החברות הגדולות, הבנו כי על קרן פנסיה דניאל, להעניק ערך מוסף לעמיתיה.

יחד עם סוכני החברה, פיתחנו קרן ייחודית הכוללת יתרונות רבים:

לא לכל אחד קרן פנסיה דניאל בוחרת בקפידה את עמיתיה. רק המתאימים יכולים להתקבל, מתוך מטרה להגן על שאר העמיתים – פנסיה חיתומית

מינימום ריסק למצטרפי ברירת מחדל הקרן מאשרת הצטרפות לפנסיה חובה ללא הצהרת בריאות לחברות וארגוני צווארון לבן המונים 10 עובדים ומעלה. דניאל הינה הקרן היחידה שברירת המחדל שלה הינו מסלול זקנה. במידה והעובד יבחר לעבור

סוד גלוי הוא כי מאז הרפורמה בשוק ההון, חברות הביטוח הגדולות פועלות מעל לראשם של הסוכנים. הן מבססות את ערוצי ההפצה של תכניות הפנסיה השונות באמצעות הבנקים והשיווק הישיר. כך, עוד מקור רווח של סוכני הביטוח, נפגע.

לעומתן, הכשרה ביטוח, בהיותה חברה של סוכנים, השיקה את קרן הפנסיה דניאל באמצעות סוכני החברה בלבד. זאת מתוך אמונה כי כאשר מדובר בחיסכון לטווח הארוך, אין תחליף ליכולות השיווקיות של סוכני הביטוח. הסוכנים שלנו אינם "מוכרים" מוצרים, אלא מציעים פתרונות חיסכון ארוכי טווח ללקוחות. יתרה מזו, הידע והתמיכה שאנו מקנים לסוכנינו, מהווים ערוץ תקשורת מקצועי בינם לבין לקוחות החברה. על כן, אין בכונת הכשרה ביטוח לשווק את קרן דניאל באופן ישיר, לא ע"י הבנקים וגם לא לרכוש סוכנויות בבעלות לצורך הפצתה. הצלחתה של פנסיה דניאל, נשענת על הצלחת סוכני הביטוח לשווק אותה.

לשכת סוכני הביטוח נתנה את ברכתה בסיכום עם אודי כץ נשיא לשכת סוכני הביטוח, הכנסנו שיפורים בהסכם ההתקשרות בין קרן הפנסיה דניאל

בנק לאומי יקבל רישיון ליעוץ פנסיוני

להיכנס בשלב זה ליעוץ פנסיוני לשכירים בפרפריה, ועד אפריל 2009 יסתפק במתן ייעוץ פנסיוני לעצמאיים בלבד, בנק לאומי לא הודיע עד כה על כוונה דומה. עם קבלת הרישיון יצטרף בנק לאומי לבנקים הבינוניים שקיבלו מכבר רישיון והחלו במתן השירות, לרבות אוכלוסיית השכירים בפרפריה ובמרכז.

בנק לאומי יקבל השבוע, או לכל המאוחר בשבוע הבא, רישיון מטעם המפקח על הביטוח, למתן ייעוץ פנסיוני. בשלב זה, כך נראה, יעניק בנק לאומי ייעוץ לעצמאיים בלבד ולשכירים ביישובי הפרפריה. בכך יהיה בנק לאומי הבנק הגדול הראשון שייקבל רישיון ליעוץ פנסיוני, כאשר גם בנק הפועלים צפוי לקבל בשבועות הקרובים את הרישיון ליעוץ פנסיוני. בעוד שבנק הפועלים הודיע כי אין בכונתו

ההרשמה לכינוס אלמנטר 2008 בעיצומה!
8-11 בספטמבר, אילת



לידיעתכם! מס' המקומות לכינוס מצטמצם ומס' חדרי המלון הולך ואוזל, החברים מתבקשים להזדרז ולהירשם!

את טפסי ההרשמה יש לשלוח לחברת דיזנהויז-יוניטורס, המלאכה 3 בית ויקטוריה ת"א, מיקוד 67215, לגב' אביטל / אלכסנדרה, טל: 1-700-503233 / 03-6234558, פקס: 03-6242175

הספר וסוכן הביטוח

מאת: מתי הירשפלד - חבר לשכה

שלא אכיר את כ"א מרעיו של איוב. היה לי מבוטח (סיפור אמיתי!), שנהג להתקשר בערבים, תמיד בסביבות השעה 11: "מקווה שאתה עוד לא ישן... אבל עברתי על הפוליסה ולא הבנתי את סעיף 7, ג', בעמוד 12, תוכל להסביר, למה בדיוק הכוונה?". עם הזמן, התברר, שהאדם מתקשה להירדם בלילות והגיע למסקנה (הנכונה), שקריאה בפוליסה מרדימה, ולכן מחזיק דרך קבע את הפוליסה ליד המיטה ונוהג לקרוא בה לפני השינה.

לסיום, סיפור קצר על מבוטח: ח.ש. נוהג מדי שנה להגיע למשרדי לקבל את הפוליסה ולשלם עבורה. בד"כ אני מוסר לו את הפוליסה, הוא פותח אותה ושוקע בה בקריאה, קורא בתשומת לב מרובה את כל האותיות הקטנות, מתחילתה ועד סופה, הוא קורא לאט עם מעט קשיים בהבנת הנקרא ומדי פעם מבקש הבהרות.

בשנים ראשונות עוד קיבלתי את זה בהבנה. השנה שאלתי אותו: "אתה יודע איך יהודי פשוט עורך את הסדר? מתיישב ליד השולחן ומכריז: כל מה שכתוב בהגדה זה בדיוק כמו לפני שנה ומבקש לעבור לכותפאות". "כל מה שכתוב בפוליסה זה כמו לפני שנה לכן ניגש ישר לתשלומים".

לבעל מקצוע מתאים, לא מתקבלת! בעבר, לפני שנהייתי סוכן ביטוח, הייתי מורה למתמטיקה. חלק מהמבוטחים יודעים את זה וכמובן שזו הזדמנות נהדרת למבוטח, שמבטח אצלי את הטרנטה שלו בצד ג', לקבל, ללא תשלום, שיעור פרטי בטלפון לילדיו.

זה בד"כ מתבצע כך: "סליחה על השעה המאוחרת" (זה תמיד אחרי עשר בלילה) "מוישה קיבל שיעורים למחר והוא חייב לגמור אותם היום, אין לנו את מי לשאול ואז נזכרתי, שאתה ודאי תוכל לומר לו אם הוא צריך להשתמש בסינוס או בקוסינוס". לפני שאני מספיק לנשום, הוא ממשיך: "קח, דבר איתו...".

המבוטח לא שוכח להודות לי, ובתמורה, בחידוש הביטוח, הוא מסתפק להשוות את הצעת המחיר שלי רק לשלוש הצעות מחיר נוספות וגם לא שוכח לציין, שבישיר זה קצת יותר זול אבל הוא מעדיף אותי... (ברור, ראיתם כבר ביטוח ישיר, שנותן שיעורים פרטיים חינם?!).

מילא במתמטיקה, אבל זה יכול להיות גם בכל מקצוע אחר, שאין לי מושגבו ("למוישה יש מבחן על המהפכה הצרפתית ואתה הרי היית מורה..."). בכלל, זה שאני חובש כיפה, הופך אותי למומחה בתנ"ך ולא יתכן,

כסוכן ביטוח, המקפיד לשמור על יחס אישי וחס עם המבוטחים, אני נתקל בבעיה, שהולכת ומחריפה.

לרוב המבוטחים הפרטיים, אלה עם הרכב ו/או הדירה, אין עו"ד, אין יועץ מס, אין מהנדס בניין ואפילו לא פסיכולוג. מה יש להם?! ספר וסוכן ביטוח.

כשמבוטחים אלה נתקלים בבעיה, הם פונים לאנשי המקצוע, שהם קשורים אליהם, גם אם הבעיה לא בתחום התמחותם, כי מהם יכולים לקבל יעוץ ללא תשלום. כאמור, מי אלה?! הספר או סוכן הביטוח. כל בעיה, שנראית להם, שלא מתאימה לשאול את הספר (דהיינו, כול הבעיות!) מפנים לסוכן, שזה אני.

כך מוצא אני את עצמי מתמודד עם בעיות ארנונה, סכסוכי שכנים, תכנון בנייה, דוחות תנועה, בעלי מקצוע לא הגונים, מפרטים טכניים של מכונות ואפילו שיחות נפש על קשיי החיים. כמובן שלא עוזר לי להגיד להם, שאין לי שמץ של מושג בנושאים אלו ודעתו של הספר, או כל אחד אחר, לא פחות טובה משלי.

למבוטחים יש טכניקה לא לתת לי להתחמק מבעייתם, למשל: "אני יודע, שזה לא התחום שלך אבל בכל זאת, מה אתה היית עושה במקומי?!" (התשובה, שהייתי פונה

מפגש חברי הלשכה סניף רמת גן

בסל הבריאות הוא רובד אובליגטורי **הלשכה מעניקה לכל חבריה.**

כמו כן ציינה נאוה את הסכמת **הראל חברה לביטוח** לאפשר לסוכנים חברי הלשכה להצטרף לביטוח הכולל, ללא הצהרת בריאות במשך 60 יום החל מ-1 בספטמבר ועד 31 באוקטובר 2008.

הרצאתה של נאוה עוררה עניין רב ונשאלו ע"י הסוכנים שאלות רבות הנוגעות לביטוח. כמו כן הסוכנים ברכו אותה על פעילותה.

הדובר האחרון במפגש היה **אבי ספורטה** יו"ר ועדת פעילות בקהילה, אבי כדרכו הצליח פעם נוספת לרגש את החברים בפעילותו עם חברים נוספים בקרב "בית חם". אבי בקש את החברים להצטרף ולקחת חלק בפעילות חשובה זו.

זהבה פורת חתמה את המפגש.

הרצאתו של **מיקי קופל** עוררה התעניינות בקרב הסוכנים.

הדוברת השנייה הייתה **נאוה ויקלמן** יו"ר ועדת ביטוח בריאות וסיעוד בלשכה.

נאוה ספרה מעט אודות עצמה ומיד עברה למסור את הבשורה החדשה היא ביטוח בריאות אישי בתנאי קולקטיב לסוכני הביטוח, חברי הלשכה, בני/בנות זוגם ילדיהם עד גיל 30, עובדי המשרד ומשפחותיהם.

נאוה תארה את הרוח הגבית שקבלה מאודי כץ CLU נשיא הלשכה שגרמה לה להירתם למשימת השגת הכיסוי הביטוחי הטוב ביותר במחיר הטוב ביותר. בתום פניה למספר חברות ביטוח **הראל חברה לביטוח** זכתה בעסקה.

נאוה תיארה את הפוליסה ומרכיביה וכמובן את העובדה שרובד ביטוח תרופות שאין

ביום ד' ה-13 באוגוסט 2008 התקיים מפגש בוקר לחברי הלשכה של סניף רמת גן.

המפגש התקיים ב"קפה קפה" ברמת גן בחסות "סטארט", לקחו בו חלק כ-20 סוכנים.

ההתכנסות נפתחה בארוחת בוקר. **זהבה פורת** יו"ר מחוז תל אביב ויו"ר סניף רמת גן פתחה את המפגש בדברי ברכה והצגת תוכנית המפגש.

ראשון הדוברים היה **מיקי קופל** בעלים ומנכ"ל **סטארט**, לדבריו **סטארט** משווקת 13 מצרים בחבילה אחת. מיקי תמצת את מוצרי חברתו לשלושה מקבצים עיקריים כאשר ציין באופן ברור לחלוטין שסוכן הביטוח הוא ליבת העסק. מיקי הבהיר מדוע שימוש נבון במוצרי חברתו יכול לשמש את הסוכן כמרכז רווח חדש ומרכז שירות ושביעות רצון משמעותי ללקוחות הסוכן.

בעין משפטית



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

בית משפט מחוזי מרכז: הפוליסה קבע שקר - לא סוף פסוק

לא יהיה בה להפוך ממצאי הפוליסה לראיה מכרעת, אלא אם הצדדים הסכימו במפורש כי תוצאות הבדיקה הן שיכריעו בשאלה שבמחלוקת".

השופט יפרח חוזר על ההלכה בנושא, ומציין את תפקידו של בית המשפט בסוגיה: "על בית המשפט לבדוק קיומה של הסכמה ממשית של הצדדים, הצריכה להתייחס הן לעריכת הבדיקה והן להגשת תוצאותיה".

השופט יפרח מציין, כי על הצדדים להסכים במפורש, כי הפוליסה יהיה הראיה המכרעת היחידה, ואם לא עשו כן – על בית המשפט להתחשב במכלול הראיות, דבר שלא נעשה במקרה זה.

לסיכום

לסיכום, בית המשפט קובע, שההסכם הדיני בין הצדדים במקרה זה לא יכול היה לשמש עוגן לקביעה בדבר משקלה הראייתי המכריע של תוצאת בדיקת הפוליסה שנערכה לבעלה של המערער. על כן, לא היה מקום לסלק את התביעה בדרך שנעשתה, כלומר: ללא שמיעת ראיות.

בית המשפט המחוזי קיבל את הערעור, ביטל את פסק דינו של בית משפט השלום וקבע כי התיק יוחזר אליו לדיון.

בשאלה מהותית, והיא – האם כלב פגע ברכבו, ומשכך נשמת כל הבסיס העובדתי לתביעתו. התובע ישא על כן בהוצאות מכוון הפוליסה וישלם שכר טרחה לנתבעת בסך 5,000 ₪".

זרוג ערערה על דחיית תביעתה לבית המשפט המחוזי מרכז.

זרוג טענה, כי לא הסכימה לכך שהפוליסה לבדו יכריע את התביעה, במיוחד בהתחשב במצבו הבריאותי של בעלה, הסובל ממחלת לב, ומבעיות רפואיות שיש בהן כדי לעמעם לכאורה את מסקנות הפוליסה. זרוג ביקשה להסתמך על ראיות אחרות להוכחת טענותיה.

התובעת יוצגה ע"י עו"ד חיים עדיני ויואב בורשטיין והראל יוצג ע"י עו"ד יובל חרל"פ.

פסק הדין

השופט מאיר יפרח, בהסכמת השופטים מיכל נד"ב (אב בית הדין) ובנימין ארנון, קיבל את הערעור.

השופט יפרח חזר על עמדתם של בתי המשפט, לפיה רק הסכמה מפורשת של הצדדים תאפשר הכרעה באמצעות פוליסה ומאזכר את ההלכה לפיה "תוצאות הפוליסה לא יהיו קבילות כראיה – גם לא במשפט אזרחי – אלא בהסכמת הצדדים. אולם גם משתינתן הסכמה שכזו

בית המשפט המחוזי מרכז קיבל ערעור של בני זוג בתביעת ביטוח אף שאחד מהם נמצא דובר שקר בפוליסה (ע"א 6749-08-07).

מבוא

מזה שנים רבות שהפוליסה משמשת אמצעי להכרעות שיפוטיות בבתי משפט, אך כיוון שאמינותו אינה וודאית הוא משמע להכרעה שיפוטית רק בהליכים אזרחיים (ולא בהליך פלילי), וכאשר שני הצדדים במשפט מסכימים במפורש, שהכרעתה הפוליסה הינה מחייבת.

עובדות המקרה

שושנה זרוג נגיעה תביעה כנגד חברת הראל, חברת הביטוח שלה, בטענה, כי למכוניתה נגרם נזק בתאונה. הראל טענה, כי הנזק נגרם עקב רשלנות בעלה של התובעת, שנהג ברכב בעת האירוע.

בדיון שנערך בבית משפט השלום בנתניה הסכימו הצדדים להביא את הבעל לבדיקת פוליסה. בבדיקה הבעל נמצא דובר אמת בשתיים מתוך ארבע השאלות. בשאלה השלישית הפוליסה לא היה חד משמעי, אך הנטייה היתה לאמירת שקר. השופט סמדר קולנדר-אברמוביץ דחתה את תביעתה של זרוג על סמך השאלה הרביעית, וקבעה: "התובע יצא דובר שקר

פעילות סניפים
חודש אוגוסט 2008

19.08.08 - סניף חדרה

מפגש צהריים בראשות היו"ר ראובן רפ, בשעה 13:30 במסעדת "האופרה", בחסות קפלן, נעים ושות' סוכנות לביטוח ובהשתתפות בני בסביץ-סיפורו האישי של מושטל לב וגדעון ארמן, יועץ לביטוח אלמנטרי ללשכה, בנושא: "נקודות תרופה בביטוח עסקי".

20.08.08 - סניף טבריה, הגליל והעמקים

מפגש בוקר בראשות היו"ר קובי ורדי בשעה 09:00 במלון הולידיי אין בטבריה, בחסות "סטארט" - שרותי דרך.

21.08.08 - סניף בני-ברק

אסיפה כללית שלא מן המניין ובחירות ליו"ר סניף בני-ברק במסעדת "פקין" בבני-ברק בשעה 12:00 בצהריים.

מפגש חברי הלשכה מחוז ירושלים

החברה לסוכנים, אופי השותפות הנרקמת ותרומת "טנגו" להתפתחות הסוכן.

בהמשך עלתה מירה כהן, סוכנת ביטוח חברת לשכה מירושלים שהצטרפה ל"טנגו" היא פרסה את משנתה והסבירה את שיקוליה להצטרפותה ל"טנגו"

ההרצאה השנייה הייתה הרצאתו של דורון הורנפלד בנושא "שיווק ומכירות ומה שבניהם".

דורון הוא סוכן ביטוח, חבר לשכה שהתמחה בשיווק במסגרת למודי התואר השני במנהל עסקים. תוכן הרצאתו לדבריו הוא דרך עבודתו ואורח חיו. ההרצאה הייתה מרתקת ועוררה את הנוכחים לחשיבה אולי מעט שונה על עבודתם והתנהלותם עם לקוחות.

יון סיכם את המפגש בדברי תודה.

ביום ג' ה-12 באוגוסט 2008 התקיים מפגש בוקר לחברי הלשכה במחוז ירושלים.

המפגש התקיים במלון דן פנורמה בחסות "טנגו", לקחו בו חלק כ-50 סוכנים.

ההתכנסות הייתה ב-8:30 לארוחת בוקר מרשימה ביותר.

יון בן שחר יו"ר מחוז ירושלים פתח בדברי ברכה ואיחולים לחברים שביום זה חל יום הולדתם. כמו כן סקר יון את פעילות הלשכה בוועדותיה וציין שזה עתה נחתם הסכם ביטוח בריאות לחברי הלשכה עם הראל חברה לביטוח בע"מ.

מטעמה של "טנגו" נותנת החסות למפגש עלה דר' משה בן אליעזר שתיאר את פעילות "טנגו" במהלך השנתיים האחרונות, את מקומה של "טנגו" כגורם בעל חשיבות עליונה לסוכנים בסדרי גודל קטן ובינוני. מושי הסביר את טכניקת התקשרות