

# ביטוח וכפינונים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 210 | 28 באוגוסט 2008



## הסתיים המחזור הראשון במסגרת שיתוף הפעולה בין המכללה לפינונים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל ואיגוד חברות הביטוח

**34 בוגרים סיימו את הקורסים שהחלו במכללה שלייד איגוד חברות הביטוח והסתיימו במכללה של לשכת סוכני ביטוח בישראל**

בעידן הנוכחי. "אין לי ספק שהמכללה לביטוח ופינונים על שם שלמה רחמני ז"ל, מבטאת היום, יותר מתמיד, תמימות דעים בצורך של כולנו להיות מקצועיים יותר, מיומנים יותר וטובים יותר", לדברי כץ. הוא הוסיף ואמר כי "המכללה מזוהה היום יותר מכל עם ערכי האיכות והמצוינות, והיא ניצבת בחוד החנית של ענף הביטוח בכל נושאי ההדרכות וההשתלמויות המקצועיות. השילוב עם איגוד הביטוח מעצים אותה עוד יותר ופותח בפניה חלון הזדמנויות חדש".

יצוין כי בחודש הבא עומדת המכללה לפינונים וביטוח שלמה רחמני ז"ל לפתוח שלוחה פעילה נוספת בחיפה, וזאת לאור הביקוש הרב לשירותיה.

בטקס נכחו **זאב אבן חן**, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח, **לוי רחמני**, יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל איילון אחזקות בע"מ, ו**אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה.

אבן חן פתח ואמר כי הוא שבע רצון משיתוף הפעולה הראשון בין האיגוד לבין הלשכה, וציין כי: "האיגוד ידע שהחניכים עוברים לידיים טובות ואני מלא הערכה לפעילות הלשכה בתחומי פעילותה, לרבות בתחום ההכשרה המקצועית". רחמני, אשר המכללה קרויה על שם אביו ז"ל, סקר בפני הנוכחים בקצרה אודות ההיסטוריה של המכללה החל משנת היווסדה, ב-1992, והפיכת החזון בדבר חיזוק הרמה המקצועית בענף, לעובדה קיימת בשטח. כץ הדגיש את חשיבות המכללה

טקס סיום הקורס החד שנתי להכשרה בביטוח פנסיוני, והקורס הדו שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי, נערך בתאריך 25/8 במכללה לפינונים וביטוח על שם שלמה רחמני ז"ל בתל אביב. קורסים אלה החלו למעשה במכללה לביטוח שלייד איגוד חברות הביטוח, והמשיכו עד לסיומם במוסד להכשרת הסוכנים של הלשכה. זאת בעקבות נכונות איגוד חברות הביטוח לשלב את חניכיו במסגרת מסלולי ההכשרות של מכללת הלשכה. 34 עובדי חברות וסוכנויות ביטוח, וכן כאלה השואפים להשתלב בענף, סיימו את הקורסים הראשונים וקיבלו תעודה מטעם המכללה, לאחר שעמדו בכל הקריטריונים.

## חוזר המפקח קובע: ניתן למשוך כספים שהופקדו בקופות גמל עד יוני 2008

התנגדותם של חברות הביטוח וקופות הגמל, שלטענתם החלטת האוצר תנתב את כספי הפיצויים של העמיתים לשימוש מידי, במקום לחסכון ארוך טווח. כאמור, משיכת הכספים תתאפשר למי שהפקיד כספים עד סוף יוני 2008, ומי שיבקש לעשות זאת, יהיה חייב בדיווח לקופת הגמל שלו עד ה-31 בדצמבר 2008.

העמית עד הגיעו לגיל הפרישה. כמו כן, כספים אלו, שהיו פטורים ממס, עלולים היו להיות מחויבים במס נוסף בעת משיכתם. החוזר החדש, אם כן, מיטיב עם העמיתים שמשמעות תיקון 3 לא הייתה נהירה להם, ובכך, למעשה, מונעים את "סגירת" הכספים עד גיל הפרישה, כמו גם תשלום מס נוסף. יצוין כי החוזר פורסם למרות

חוזר חדש שהוציא **ידין ענתבי**, המפקח על הביטוח, קובע כי עמיתים שהפקידו כספים בקופות גמל במחצית הראשונה של 2008, בין חודשים ינואר ליוני, יוכלו למשוך כספים אלו עד סוף השנה. כזכור, עם כניסת תיקון 3 לחוק הפיקוח על קופות גמל, נקבע שכל הפקדה שבוצעה במי מהקופות מינואר 2008 לא תינתן למשיכה על ידי

## אנו מודיעים כי ההרשמה לכינוס נסגרה



ומודים למאות חברי הלשכה, אנשי ענף הביטוח על הרשמתכם לכינוס "אלמנטר 2008" באילת ומאחלים לכולם כנס פורה ומהנה

מזכרים ארזותכם בכינוס "ביטוח פינונים 2009" 1-5 במאי 2009

## תהליך המכירה ארוע חד פעמי או אין סופי?

מאת: יובל ארנון ב"ארנון את וינשטוק" תכנון וניהול ביטוח

בהתנגדויות, יש כל מיני תיזות בנושא ההתנגדויות, שצריך רק לחכות להם. שזה מצוין שיש... וכו' וכו', לגישתי, התנגדויות הן חלק טבעי מכל תהליך מכירה, לא הייתי מכנה אותן התנגדויות אלא יותר נכון הבהרות, הקונה מעוניין לקבל הבהרות על שאלה זו או אחרת ולכן אין מה להתרגש מזה, זה חלק בלתי נפרד וטיפול נכון מביא לסגירה. הכנה נכונה של המכירה אשר כוללת בתוכה גם מעבר על כל מיני סוגי הבהרות שעוללות לצורך תהליך תסייע בזמן אמת, הקונה יעריך איש מקצוע שנותן לו תשובות מדויקות ומקצועיות ולא מגמגם ומנסה ל"טייח" את ההבהרות, הקונה מתנהג בדיוק כמונו שאנו יושבים מול מוכר ומצפים לקבל תשובות מקצועיות ותשובות שמתייחסות למה שביקש. גם אם לכאורה ההבהרות שעוללות מעצבנות, קטנוניות וכו', המוכר צריך להמשיך לענות בצורה רגועה ועניינית ורק כך יגיע לסגירה.

לא כל קונה מסוגל לקבל החלטה בצורה מהירה ובמקום, יש טיפוסים שונים וחלקן מאוד הסנסיים ואינם מסוגלים לקבל החלטה, צריך לנסות להבין מה יעזור ויסייע לקבלת ההחלטה וללכת בכיוון ולא להתנגד, גם אם לא חתם לך כבר בפגישה הראשונה, ככל שצוברים יותר ניסיון במכירות ובניתוח אופי הקונים השונים מזהים מהר מאוד האם אכן יש לנו עסק עם קונה "מבושל" שרק צריך חיזוק קל לסגירה או קונה עקשן, לא משתף פעולה, אפילו קצת עוין ואז לסיים מהר את הפגישה ולהמשיך לקונה הבא.

מומלץ מידי פעם לשבת עם פרטנר או מפקח ולנתח הצלחות וכשלונות ביחד כדי להפיק את הלקחים הדרושים להצלחת תהליך המכירה בפגישות הבאות.

כתבה שלישית בנושא

מאשר לתת נאומים ארוכים ומייגעים, 10 הדקות הראשונות הן החשובות להשגת תשומת הלב של הקונה, להעברת המסר שאתה מעוניין להעביר ולעבור לשלב הבא, ולכן יש להימנע כפי שצינתי מנאומים ארוכים, מהכנסת "מושגים" מקצועיים שלא מדברים לקונה, גודש של מספרים ואינפורמציה, עדיף לקחת נייר חלק עם טוש או שניים, לקרב את הקונה אליך ולהראות לו על מה אתה רוצה לדבר איתו, יש גם שיטות מצוינות בהן ניתן לשתף את הקונה לבחירת סדרי עדיפויות שלו ודרך זה ללמוד מה באמת מציק לו או מטריד אותו.

אנחנו רוצים למכור מוצר מסוים שאנו מאמינים בו וחושבים שחשוב לקונה מולנו לרכוש אותו, מצד שני הקונה חי בתחושה שהכל אצלו בסדר והוא מוגן כראוי, ולכן אנחנו חייבים להיות מדויקים, קצרים, ולהעביר את המסר בצורה הברורה ביותר תוך בדיקה כל הזמן שאכן הקונה אתנו ועוקב אחר התהליך.

**לדוגמא** - אתה רוצה לשווק ביטוח בריאות מקיף, הקונה בטוח שיש לו פתרון דרך מושלם של קופת חולים, אם תיפתח בנאומים ארוכים כולל הרבה מאוד אינפורמציה מקצועית סביר להניח של תתבצע מכירה, לעומת זו אם תראה לקונה טבלה מסודרת המפרטת את הקיים במושלם ומה אתה מציע להוסיף תוך אבחון מה יותר מטריד את הקונה סביר להניח שתתבצע מכירה.

### גירה

תוכל להתבצע אם אכן המסר הועבר נכון לקונה הפוטנציאלי וטופלו ההתנגדויות שהועלו, כבר בתהליך הצגת הנושא מומלץ להניח על השולחן את כל הניירת הדרושה - טופס הצעה וכו' כדי שבעת המעבר לסגירה התהליך יהיה טבעי ורציף. לגבי טיפול

לאחר שעסקנו בנושא תיאום והכנת הפגישה אנו עוברים לשני השלבים הבאים, כאמור וכפי שהדגשתי בפרק המבוא לתהליך המכירה, מדובר בתהליך בו כל שלב חשוב וחוסר הקפדה על אחד השלבים הופך את תהליך המכירה לארוע חד פעמי בלבד, להבדיל ממטרתנו להפוך תהליך זה לאין סופי.

### הצגת הנושא

להצגת הנושא אנו מגיעים בסיום שלב החימום, זהו למעשה שלב יצירת "הכימיה" בין הסוכן לבין הקונה הפוטנציאלי, גם אם מדובר בלקוח קיים אין לוותר על שלב החימום בוודאי שמדובר בהפניה ופה החשיבות של ההכנה לפגישה, בה ניתן לאתר נושאים ש"מדברים" לקונה, להזכירם, קונה שאינו מכיר אתכם מגלה סימני חשדנות מסוימים בתחילת התהליך ושלב החימום למעשה נועד לרכך את המעמד ולייצר את אותה "כימיה" ראשונית אשר תסייע בשאר השלבים,

שלב החימום אמור להיות קצר עד 10 דקות לכל היותר ולאחריו ניגשים להצגת הנושא, חשוב בשלב זה לקצר טווחים, לשבת יותר סמוך לקונה, אם אפשר ליד שולחן מתאים ולנסות לבודד את הקונה עד כמה שניתן מ"הפרעות" הקיימות ברקע, אחת הסיבות שאני לא ממליץ לסוכנים לבצע מכירות בבתי קפה וכו' היא לאור התנאים אשר אינם נוחים, הקונה אינו מרוכז, ואין לך שליטה על התהליך, ולכן תמיד מומלץ לבצע את המכירה בביתו או משרדו של הקונה הפוטנציאלי.

הפתגם הידוע "טוב מראה עיניים ממשמע אזניים" נכון גם במכירה, עדיף להשתמש באביזרים בהם ניתן להמחיש לקונה את מטרת המוצר שאתה מנסה למכור

## מהפך, מגמה ברווחיות חברות הביטוח מגדל, מנורה-מבטחים וכלל

התוצאה אל עבר המבוטח גרם לירידה משמעותית של פוליסות המשתתפות ברווחים.

קשה לצפות שינוי מגמה ברבעון הקרוב נוכח השיעור במדד ושינוי מגמות חיובי בשוק ההון.

קרוב לוודאי שחברות הביטוח הנוספות שטרם פירסמו את מאזניהן, תצגנה תוצאות די דומות.

בשלושת המרכיבים הללו, ספגו החברות הפסדים מגדל, כלל ומנורה מבטחים ומדווחים על ירידה דרמטית בביטוח אלמנטרי.

שער הדולר ומדד בהתנהלות שוק ההון פגעו משמעותית ברווחי תיק ההשקעות של החברות שהוצאות התפעול בחברות עלה וכל שלושת המרכיבים הללו היכו קשות ברווחיות החברות, לצערנו שרשור

חברות הביטוח שנהנו ממשגות עליה ברווחיות והגדילו בכך את עושרן, סובלות ברבעון השני של 2008 משינוי מגמה בולט ברווחיות.

מרכיבי הרווח בחברות הביטוח הם כמה:

1. רווח/הפסד מפעילות בביטוח אלמנטרי
2. רווחי השקעות
3. הוצאות

## סוגיות בקשר לתיקון 3 לחוק קופות הגמל - הבהרות נוספות

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

(מועד פרסום התיקון) ולא עד 27.01.2008.

2.2. מוטב שהעביר סכומים כאמור עד 24.03.2008 יוכל להשאיר את הכספים תחת קופת גמל לא משלמת לקצבה או למשוך את כספו בחזרה בניכוי המס החל על התשואות (20%).

2.3. החל מיום 24.03.2008 לא ניתן יותר להעביר כספים אלה לחשבון חדש על-שם המוטבים וכל העברת כספים של מוטבים לאחר פטירת המוריש לחשבון חדש על שם המוטבים תיחשב **להפקדה חדשה** בקופת גמל לא משלמת לקצבה.

גמל לא משלמת לקצבה או לחילופין למשוך את כספו בחזרה בניכוי המס החל על התשואות (20%).

1.3. האמור אפשרי ובלבד שנתקבלה בקשה כאמור על-ידי העמית עד 31.12.2008.

2. הובהר בשנית כי העברת כספים של מוטבים לאחר פטירת המוריש לחשבון חדש על שם המוטבים בהתאם לתקנות 34ב(ב) ו-38ג(ב) לתקנות קופות הגמל תיחשב **להפקדה חדשה** בקופת גמל לא משלמת לקצבה.

2.1. ניתנה הארכת תוקף ליישום ההוראה הנ"ל עד 24.03.2008.

ביום 15.04.2008 פרסם האוצר מסמך ובו התייחסות בקשר 3 לחוק קופות הגמל שתוארו בהרחבה בחוזר לקוחות 77. ביום 20.08.2008 פרסם האוצר מסמך ובו הבהרות נוספות כדלקמן:

1. ניתנה הארכת תוקף לשינוי החלטה שיכול לעשות עמית עצמאי לגבי סכומים שהפקיד בקופת גמל לא משלמת לקצבה בשנת 2008.

1.1. הסכומים שלגביהם הוא יכול לשנות את החלטתו הנם סכומים שהופקדו עד 30.06.2008 ולא עד 27.01.2008.

1.2. העמית יוכל להותיר את הכספים בקופה ויחול עליהם אישור קופת

## לאחר המיזוג קבוצת שלמה Sixt יוצאת במיתוג חדש ומאחדת את כל הפעילויות תחת השם שלמה Sixt

ניר גלילי, מנכ"ל שלמה Sixt: "מיזוג זה מסמל את אחד מההישגים המשמעותיים ביותר של הקבוצה מאז הקמתה"

והשכרה ברומניה. בשנת 2006 נכנסה הקבוצה לתחום הליסינג הפרטי בשיתוף חברת cal ובחודש ינואר 2008 הושקה חברת הביטוח.

המיזוג בין החברות מהווה נקודת שיא עבור הקבוצה, שהתפתחה רבות מאז הקמתה, עד התבססותה כקבוצת הרכב הציבורית המובילה והגדולה בישראל. החברה הממוזגת, שבבעלותה כ- 70,000 כלי רכב, בעלת יתרונות סינרגטיים וגמישות תפעולית, אשר מעניקים לקבוצה את היכולת להעניק ללקוח שירות כולל, שלם ואיכותי יותר.

משרד הפרסום GPS. קבוצת שלמה Sixt הוקמה ע"י איש העסקים, **שלמה שמלצר** והחלה את פעילותה בשנת 1974 כחברת השכרה בעלת שני כלי רכב. חברה זו, בניהולו של **אסי שמלצר**, הפכה לחברת השכרת הרכב הגדולה בישראל. באמצע שנות ה-90 הקימה את פעילות הליסינג במסגרת חברת ניו קופל, אשר הפכה לחברת הליסינג הגדולה ביותר בישראל עם צי רכב של יותר מ-54 אלף כלי רכב. בהמשך הרחיבה החברה את פעילותה למזרח אירופה עם הקמת חברת ליסינג

השלמת תהליך המיזוג בין "**שלמה השכרת רכב**" לבין החברה הציבורית "**ניו-קופל החזקות**" יצר הזדמנות למתג מחדש את כלל החברות בקבוצה תחת השם "**שלמה Sixt**". קבוצת שלמה Sixt כוללת את חברות: ההשכרה, הליסינג התפעולי, הליסינג הפרטי, מכירת הרכב, הביטוח, חברת הליסינג וההשכרה ברומניה ורשת המוסכים ושירותי הדרך. במסגרת המיזוג מחדש יוצאת הקבוצה בקמפיין פרסומי, תחת הסיסמא "כן. גדול מתמיד." בהשקעה של כ- 1.5 מיליון ש. הקמפיין הופק באמצעות

### ניו קופל ביטוח סיימה ברווח חיובי את מחצית השנה

**ניו-קופל** ביטוח סיימה את המחצית הראשונה של 2008 ברווח נקי של 1.329 מיליון ש. החברה, שעוסקת בשלב זה בביטוחי רכב בלבד, דיווחה כי הרווח מעסקי ביטוח רכוש ברכב הסתכם ב-2.996 מיליון ש"ח. בחברה, אשר הכריזה כי בכוונתה למצב עצמה כחברת סוכנים אולטימטיבית, מועסקים כיום כ-200 סוכנים והיא מתעתדת להרחיב את פעילותה לתחומי ביטוח נוספים.

### אושרו החברים החדשים לוועדות התקנון והביקורת

באסיפה הכללית שלא מן המיניין שערכה הלשכה ביום ראשון 24/8, התקיימו בחירות להשלמת הרכב חברי ועדת התקנון והרכב חברי ועדת הביקורת. בתום תהליך הבחירות הכריז **ידידיה רפאלי** על הנבחרים, לוועדת תקנון נבחרו החברים **אברהם מירון, שמעון שוהם, אריה אופיר**. באסיפה הכללית שלא מן המיניין שערכה הלשכה ביום ראשון 24/8, התקיימו בחירות להשלמת הרכב חברי ועדת התקנון והרכב חברי ועדת הביקורת. בתום תהליך הבחירות הכריז **ידידיה רפאלי** על הנבחרים, לוועדת תקנון נבחרו החברים **אברהם מירון, שמעון שוהם, אריה אופיר**.

## היכרות עם פעילי הלשכה

### אביטל קינן, יו"ר סניף תל אביב



**אביטל קינן**, 45, נשואה + 2, מרמת אביב, היא יו"ר סניף תל אביב זו הפעם הראשונה. הסניף מונה את מספר החברים הרב ביותר מבין כל סניפי הלשכה: כ-570 במספר. לפני כן הייתה קינן חברה בוועדה האלמנטרית של הלשכה במשך שתי קדנציות וככלל, היא חברה בלשכה מגיל 22, עת התחילה לעסוק בביטוח. קינן למעשה נולדה לתוך עולם הביטוח. אביה, בנימין אילת ז"ל, היה סוכן ביטוח גדול, "המורה שלי לחיים", כהגדרתה, שלימד אותה את רזי המקצוע. קינן אף זוכרת עצמה מגיעה לסוכנות הביטוח בגיל 12 ומתייקת מסמכים. מייד עם סיום שירותה הצבאי נרשמה ללימודים במכון להכשרת הסוכן (היום "המכללה לפינוסים ולביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל"). בתום לימודים אלה החלה ללמוד באוניברסיטת ים-לימודי כלכלה וסוציולוגיה - אותם סיימה באוניברסיטת ת"א - ובהמשך לימודי תעודה במנהל עסקים. במקביל, איך לא, השתלבה בעבודת הסוכנות והחלה בשיווק מוצרי ביטוח. קינן מודה כי "ידעה את ייעודה לחיים - סוכנת ביטוח". עם פטירתו של אביה, לפני כ-16 שנה, מצא גם בעלה של קינן, דני, את ייעודו לחיים, כאשר השתלב בסוכנות כאחראי אדמיניסטרציה, בעוד שקינן ממשיכה ומתמקדת בתפקיד שהיא אוהבת: שיווק. על שם הסוכנות "בנימין אילת - סוכנות לביטוח", הקיימת כבר 46 שנה, שמרה באדיקות עד לפני כ-7 שנים, עת הפכה לסוכנות "אביטל קינן - סוכנות לביטוח בע"מ", המתמחה בכל הענפים, לרבות ביטוח ימי. בתוקף תפקידה כיו"ר הסניף היא פועלת בשיתוף פעולה מלא עם **זהבה פורת CLU**, יו"ר מחוז ת"א, ואף מסייעת, בעת הצורך, ל**אבי ספורטה CLU**, יו"ר הוועדה למען הקהילה. לקראת ראש השנה יקיים הסניף מפגש חברים גדול, וקינן רואה בו, כמו בפעילויות רבות ומגוונות שעושה הלשכה למען החברים "פעילות מבורכת, המתבצעת על ידי אנשי מקצוע ויועצים איכותיים ביותר, הרוחמים עצמם למען קידום סוכני הביטוח חברי הלשכה. קל וחומר בתקופה הנוכחית, שהיא תחרותית ותובענית ביותר, ודורשת יכולות וכישורים רבים". קינן אינה יכולה לסיום להסתיר את מקור גאוותה: בנה, חייל קרבי בסיירת מובחרת, ובתה, הלומדת בכיתה י' ומדריכה ב"צופים" בזמנה הפנוי. בזמנה הפנוי של קינן, אגב, היא מקפידה על פעילות בוקר ספורטיבית מספר פעמים בשבוע, כמו הליכה או ריצה לאורך 10 ק"מ. רצה למרחקים ארוכים... כבר אמרנו?

### אברהם בן דוד, יו"ר סניף אשדוד/אשקלון



**אברהם בן דוד**, 52, נשוי + 2, מגן יבנה, הוא יו"ר סניף אשדוד/אשקלון זו הפעם הראשונה. למעשה, זו גם הפעם הראשונה שהוא לוקח על עצמו תפקיד כלשהו בלשכה. "החלטתי שהגיע הזמן להיות מעורב, לתרום ולסייע, ולא להישאר בצד, למרות שאין לי הרבה זמן פנוי", הוא מסביר. בן דוד מנהל סוכנת ביטוח שוקקת פעילות ביישוב מגוריו, בשיתוף עם אשתו, ברכה, אף היא סוכנת ביטוח. בני הזוג עוסקים בכל ענפי הביטוח, לרבות ביטוח ימי, כאשר ברכה אחראית על התחום האלמנטארי, בעוד שהוא אחראי על כל שאר תחומי הביטוח. גם בנו של בן דוד התחיל בסוכנות המשפחתית, אלא שהוא עזב אותה לצורך הקמת בית תוכנה. בית התוכנה מתמחה כיום, בין השאר, בפיתוח תוכנת "אופטימיזטור" לסוכנויות ביטוח - תוכנה המבצעת באופן אוטומטי אופטימיזציה בכל הקשור לחיסכון ארוך טווח. את דרכו בענף התחיל בן דוד "רק" בשנת 1988. לפני כן עבד 11 שנה בחברת **IBM**, עד שהחליט לעשות הסבה מקצועית. לשאלה מדוע בחר דווקא במקצוע סוכן הביטוח, הוא עונה בתמיחה: "למה לא סוכן ביטוח?!". במבט לאחור, בן דוד אינו מתחרט לרגע על השינוי שעשה, למרות המצב כיום בביטוח, ובעיקר הכללת אזור פעילותו בקטגוריית "הפריפריה". אל אזור זה - כמו שאר אזורי "הפריפריה" - עתיד להיכנס לפעילות ביטוחית הבנק הגדול הראשון - בנק לאומי. לצורך כך קבע בן דוד כנס חברים מיוחד, בנוסף למספר מפגשי חברים שהתקיימו מתחילת השנה. הכנס המיוחד יתקיים ב-2/9 במלון "דן" אשקלון, ובו יוצגו כלים מיוחדים להתמודדות מול כניסת הבנקים, כולל הרצאה מקצועית של **שלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח חיים ופינוסים בלשכה. כן בוחן בן דוד בימים אלה שיתוף פעולה עם פורום "שדרות ועוטף עזה" ולה"ב אשדוד. "פעולות אלו", הוא אומר, "יחזקו את סוכני הביטוח ויאפשרו להם להתמודד טוב יותר עם האתגר הניצב בפנינו". האם הוא חושש מכניסת בנק לאומי? "אינני חושש", עונה בן דוד, "כי אם דרוך. ברור לי גם שאנו בפתחה של תקופה חדשה, אך יחד עם זאת, ברור לי גם מהם יתרונות סוכן הביטוח ועוצמותו אל מול כל מתחרה, גדול וחזק ככל שיהיה, כמו הבנקים". "אנחנו נחוישים להצליח, ואנחנו נצליח", מסכם בן דוד את דבריו.

## מדריך לסוכן שנשלח לחברים לקראת כניסת הבנקים לייעוץ 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](mailto:vadot@insurance.org.il)

## מינויים חדשים באילון

**אהוד ירדני** מונה לתפקיד על מכירות ביטוחי הפרט מנהל מכירות בריאות ארצי של איילון ביטוח. אהוד בענף הביטוח כעשרים שנה עם ניסיון רב. החל משנת 2002 ועד לאחרונה, שימש בחברת הביטוח כלל, וכן בכלל בריאות מ-2005, בתפקיד מנהל מכירות בריאות ארצי. בתפקידו זה היה אחראי על מכירות ביטוחי הפרט במרחבי מרכז, צפון וירושלים. באילון חברה לביטוח אגף בריאות עם מגוון מוצרים בתחומי הניתוחים, השתלות ותרופות, סיעוד, כיסוי מקיף לעובדים זרים, טיפולי שיניים, וכן פוליסה חדשנית בתחום ביטוח נוסעים לחו"ל הכוללת כיסוי למחלות קיימות.

## עמלה מברוטו גם ב"הכשרה ביטוח"

**הכשרה ביטוח מתחילה בהיערכות להפעלה מדורגת של חישוב עמלה לסוכנים מסכומי הפרמיה ברוטו בפוליסות ביטוח אלמנטרי**

## סיכום פעילות סניף פתח תקווה

הבנות בוטל. דובר על אבדן להלכה. צמיגים ועוד. **שי שפיר, דני גל ומאיר כהן מוריס סוכנות לביטוח** שנתנה חסות לאירוע פרסו בפני החברים את שיטת עבודתם שאמורה להקל את הנטל מהסוכנים שעובדים איתם. יו"ר הסניף **חיים דרורי** ציין בסיפוק את כמות הסוכנים שהגיעו למפגש סקר בפני הנוכחים את התוכניות לעתיד ביניהם הטיוול המסורתי של הסניף שייערך ב-23/9/2008. ברך את חבר הסניף **סמי זילכה** שנבחר השבוע לועדת הביקורת של הלשכה ואיחל הנאה לסוכנים בכנס אלמנטר 2008 באילת.

תחל מתאריך: 1/9/2008 והסבר מפורט ישלח לחברים. דבריה של ויקלמן אודות התוכנית נתקבלו באהדה ובהתעניינות רבה. השמאי **דוד קוסובסקי** ריתק את הנוכחים בהסבריו על נושא השמאות. מדבריו ניתן להבין שחלק ניכר מהבעיות שצצות מדי פעם בנושא השמאות. נובעות מהרבה סעיפים אפורים, ועל הסוכן והלקוחות להיות ערים לנושא. כך לדוגמה רצוי וראוי שהסוכן והלקוח יהיו מודעים לעובדה שלרכב עד שנתיים מיום עלותו לכביש מגיעים חלקי חילוף חדשים וזאת תקנה חדשה שבאה להלחם בתופעת גניבות. נושא נזק תוצאתי שגרם להרבה אי

ביום שלישי 26 באוגוסט 2008 התכנסו כ-45 חברי סניף פתח תקווה למפגש של אחה"צ בחסות: **וריטס סוכנות לביטוח** בקפה שרי בעיר. לאחר דברי פתיחה קצרים העביר יו"ר הסניף, **חיים דרורי** את רשות הדיבור לחברת הסניף ויו"ר ועדת בריאות וסיעוד של הלשכה **נאוה ויקלמן**. נושא הרצאתה **"פוליסת הבריאות החדשה לחברי הלשכה"**. נאוה תיארה את הפוליסה, כיסויי הביטוח והיתרונות הייחודיים של הפוליסה. ביו יתר דבריה ציינה שחבר שירשם תוך חודשים יהיה פטור מהצהרת בריאות. חבר שעובר מחברת ביטוח אחרת זכאי להתקבל לביטוח ברצף זכויות. התוכנית

## סיכום מפגש סניף חיפה

חברי הלשכה ממחוז חיפה הצפון בראשותו של **אריה אברמוביץ** יו"ר מחוז חיפה והצפון, ויתרה על כמה שעות עבודה רגילות, ונפגשה בהולמס פלייס בגרנד קניון חיפה, להרצאתו של **אייל אמון** בנושא הקשר בין אורח חיים-לאורך חיים. בהרצאתו המעניינת והמרתקת, למדו הסוכנים את חשיבותה של הפעילות הגופנית לגוף ולנפש. בתום ההרצאה לבושים בבגדי ספורט, יצאו החברים לשיעור בטן קבוצתי ולשיעור התעמלות מיוחד. בתום הפעילות הקבוצתית התפזרו החברים ברחבי המועדון. לבריכת השחיה, לחדר כושר וכל מה שהמועדון מציע. בסוף היום יצאו החברים ברעננות מחודשת למכירת ביטוחים. בחודש ספטמבר תתקיים פעילות דומה בכרמיאל.

## פעילות סניפים

### 01.09.08 - מחוז חיפה והצפון

מפגש לחברי הלשכה מחוז חיפה והצפון יתקיים ביום שני 01.09.08 בראשותו של יו"ר מחוז חיפה והצפון בלשכה בחיפה בכתובת החדשה רח' בעלי מלאכה 26 קומה ב' בנין כפיר. בשעה 16.30 הרצאתו של **יובל ארנון** בנושא: "חוזרים למכור ביטוח"

### 02.09.08 - סניף אשדוד/אשקלון

מפגש בוקר בראשות יו"ר **אבי בן-דוד** במלון "גני דן" באשקלון, בשעה 08:30 בחסות **קפלן, נעים ושות'** סוכנות לביטוח ובהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני בנושא: "קידום מכירות והערכות לקראת כניסת הבנקים ליעוץ בביטוח".

## בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

## נעילה מיטבית של אופנוע ים

נמצא, כי המיגון שדורשת חברת שירביט עשוי להיות פחות טוב ממיגון של שתי שרשראות כפולות ועבות המצליבות את האופנוע וקושרות אותו לעמוד בטון תוך שימוש במנעולים מתקדמים.

מכאן עולה, כי התכלית העומדת ביסוד דרישת המיגון שבפוליסה היא כי האופנוע ינעל באופן המיטבי ביותר. לכן האמור בפוליסה סובל פרשנות, כי האופנוע הוא זה שצריך להיות נעול והמבטוחים במקרה זה אכן נעלו אותו היטב.

תוצאה זו, מוסיפה השופטת, תואמת גם את הוראות חוק חוזה הביטוח, מהן עולה, כי המבטוח זכאי לתגמולי ביטוח אפילו לא קיים אחר דרישות המיגון, אם באי קיום אמצעי המיגון לא הוחמר סיכון חברת הביטוח.

כפי שראינו לעיל, מבהירה השופטת, מבחינת חברת הביטוח, אילו המבטוח היה מאחסן את האופנוע במחסן עם נעילה פשוט, אפילו ללא דלת רב בריח, לא היה לחברת הביטוח פתחון פה. והרי השימוש בשני מנעולים, כפי שנעשה בפועל, טוב יותר מנעילה פשוטה במחסן.

## לסיכום

בסופו של דיון, חייבה השופטת אילת דגן את חברת שירביט לשלם לבלזיפקי את מלוא סכום הביטוח שנקבע בפוליסה כמשקף את שווי אופנוע הים.

המבטוחים. לא האופנוע צריך להיות נעול, הסבירה שירביט, אלא המקום בו מאחסנים את האופנוע צריך להיות נעול. לא עזר דבר, ובלזיפקי נאלצו לפנות לעזרת בית משפט השלום בחיפה.

## פסק הדין

השופטת אילת דגן קובעת, כי הפרשנות של שירביט, לפיה לא האופנוע, אלא מקום האחסון הוא זה שצריך להיות נעול, אינו מחויב המציאות. מבחינה לשונית, הפסיק אחרי המילה בטוח, עשוי להתיישב גם עם פרשנות לפיה הכלי, שמוחזק במקום בטוח, צריך להיות נעול. גם פרשנות תכליתית וההיגיון מחייבים, כי מה שחשוב הוא שהנעילה תהיה מיטבית ואין זה משנה אם המטרה מושגת על ידי נעילת האופנוע עצמו, או על ידי נעילת המבנה בו נמצא האופנוע.

חברת הביטוח, מסבירה השופטת, אינה דורשת שדלת המבנה תהיה ממוגנת באופן מיוחד. היא לא דורשת דלת פלדה או דלת מחוסמת. אפילו אין דרישה למנעול מיוחד. לפי דרישת חברת הביטוח, אילו היה האופנוע מאוחסן במחסן פשוט, עם דלת מעץ ומפתח פשוט הניתן לפריצה בקלות, לא היה לחברת הביטוח פתחון פה. כך גם אם האופנוע היה מאוחסן לא נעול בתוך חצר מגודרת עם מנעול תלייה פשוט.

המבטוח נעל את אופנוע הים שלו בחלק המקורה של בניין בית משותף, בהצלבה, בשתי שרשראות ומנעולים. האופנוע נגנב. לא האופנוע צריך להיות נעול, טענה חברת הביטוח כאשר דחתה את התביעה, אלא המקום בו מאחסנים את האופנוע. כך כתוב בפוליסה שלי, הוסיפה החברה. השופטת אילת דגן, מבית משפט השלום בחיפה, בוחנת את הטענה ואת ההגיון הטמון בה.

## עובדות המקרה

בני הזוג פרידה וגרשון בלזיפקי חזרו מבילוי בכנרת עם אופנוע הים שלהם. הבעל נעל את האופנוע לעמוד בטון בחלק המקורה של בניין הבית המשותף של הוריו, באופן בו נעל אותו מזה חמש שנים: בהצלבה, בשתי שרשראות ומנעולים. למחרת גילה אביו, כי האופנוע נגנב.

אופנוע הים היה מבטוח בחברת הביטוח שירביט. זו האחרונה סירבה לשלם את תגמולי הביטוח.

## טענות הצדדים

שירביט טענה, כי בפוליסה נדרש, כי "כלי השיט, כאשר אינו בשימוש, יוחזק במקום או במבנה בטוח, נעול ו/או שמור 24 שעות ביממה".

אבל האופנוע היה נעול, השיבו

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לשחר פירוז חבר לשכה  
ובני משפחתו משתתפים בצערכם  
במות האב

משה ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח  
על שם שלמה רחמני ז"ל

## 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

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי