

ביטוח וכפינוסים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 214 | 25 בספטמבר 2008



שלוחה של המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמי ז"ל נפתחה בחיפה

חיפה", לדברי הנשיא, אשר ביקש לציין כי פתיחתה של שלוחת המכללה החדשה התאפשרה הודות לפעילותו הנמרצת ביותר של יו"ר המחוז, **אריה אברמוביץ**, כמו גם של יו"ר ועדת מחוזות וסניפים, **אלי אנגלר**. אחרון המברכים, יו"ר המחוז, הודה במילים נרגשות לחברים שכיבדו את האירוע בנוכחותם והכריז כי הוא רואה בסניף החדש כתובת עבור כל חבר, בין אם להכשרה מקצועית ובין אם לסיוע בהתנהלותו השוטפת. כן הוסיף יו"ר המחוז כי הסניף והשלוחה החדשים מבטאים את מחויבות הלשכה לחבריה ואת נכונותה לתת סיוע ככל הנדרש להצלחתם. **אריה אברמוביץ** סיים בהבטיחו כי המחוז ימשיך בפעילותו הענפה וקרא לכל סוכן ביטוח שאינו חבר לשכה להצטרף לשורותיה.

שבין משפחת רחמי למכללה, חזר על מחויבות משפחתו להעצמת יכולותיו של סוכן הביטוח וגאווותו הרבה על ההישגים הרבים שצברה המכללה. רחמי אף אמר כי הוא רואה בפתיחת המכללה בחיפה אבן דרך חשובה מאוד ומשוכנע כי זו תזכה לביקוש רב מצד הסוכנים באזור הצפון. נשיא הלשכה אמר במעמד הפתיחה כי אין מועד ראוי יותר מפתיחתה של שנה חדשה לציין שני אירועים מרכזיים בפעילותה של לשכת סוכני ביטוח בישראל: חנוכת סניף חיפה החדש ופתיחתה בעיר של המכללה לפינוסים וביטוח על שם שלמה רחמי ז"ל. "זוהי למעשה השלוחה הראשונה של המכללה מחוץ לתל אביב, ולמרות שאני כיום ירושלמי, כולי פרגון והערכה על כך שהיא נפתחה דווקא בעיר הולדת-

במעמד ראש עיריית חיפה, **יונה יהב**, משנה למנכ"ל ויו"ר קבוצת "איילון", **נגה רחמי**, נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, יו"ר ועדת מחוזות וסניפים, **אלי אנגלר**, יו"ר מחוז חיפה והצפון וסניף חיפה, **אריה אברמוביץ**, יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים, **קובי ורדי**, **זאב וינר** נשיא כבוד של הלשכה, יו"ר לשכת המסחר בחיפה, חברי הוועד המנהל וחברים רבים מאוד מאזור הצפון - נחנכה ביום ד' 24/9 שלוחתה החדשה של המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמי ז"ל בחיפה. פתח וברך ראש העיר, אשר הודה על ההזמנה להשתתף במעמד הפתיחה החגיגי והדגיש כי סוכני הביטוח הם מנוף כלכלי חשוב ביותר לצמיחתה של העיר ופיתוחה. רחמי, דור שלישי לקשר ההדוק והאמיץ

לוי רחמי מונה לנשיא המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמי ז"ל

משפחת רחמי לממן את הקמתו של גוף מקצועי להכשרת סוכנים, שנקרא תחילה "המכון להכשרת הסוכן". בתחילת שנות ה-2000, שונה שמו של המכון ל"מכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמי ז"ל". לאורך שני עשורים תומכת משפחת רחמי, בראשות **לוי רחמי**, במכללה ומסייעת בפעילותה הענפה למען שדרוג מתמיד במקצועיות הסוכן ומעמדו.

ויתווה את דרכה בהמשך. אביו של **לוי רחמי**, **שלמה רחמי** ז"ל, הקים בשנות ה-30 סוכנות ביטוח בירושלים. ב-1951 פתחה הסוכנות משרד גם בתל אביב, כאשר לוי מצטרף לחברה שהקים אביו. ב-1976 קיבלה המשפחה רישיון להקים חברת ביטוח, היא "איילון". מאז היווסדה מכהן לוי רחמי בתפקיד יו"ר ומנכ"ל "איילון". בשנת 1992 החליטה

במעמד פתיחת שלוחת המכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה רחמי ז"ל, הכריז נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, על מינויו של **לוי רחמי**, יו"ר קבוצת "איילון", כנשיא המכללה. כץ אמר כי עד כה איישו את התפקיד חברים משורות הלשכה וכי הגיע הזמן שדמות מרכזית בענף, הרואה בטיפוח הסוכן וחיזוק יכולותיו, שליחות מקצועית בעל ערך רב - ייטול לידי את התפקיד הרם



לשכת סוכני ביטוח בישראל



**מאחלת לחברי הלשכה
ולכל העוסקים בענף הביטוח
חג שמח ושנה טובה
שנת שגשוג כלכלי, צמיחה ופריחה.**

הלשכה תהיה סגורה בין התאריכים 29.09.08 עד ה - 05.10.08

לראשונה בלשכה!

ישיבת הוועד המנהל התקיימה בסניף החדש של סניף חיפה

הכלכלית, נתונים ביחס לתקציב הלשכה לשנים 2008 ו-2009. ביחס ל-2008 צופה ברוך, על סמך נתוני ינואר-אוגוסט, כי הלשכה תעמוד ביעד התקציב שקבעה. כן הוא מסר כי ועדת ההשקעות קיימה ב-18/9 ישיבת חירום לאור הזעזועים הפיננסיים האחרונים, ממנה עלה כי ניהול כספם של החברים על ידי בתי ההשקעות יציב, זהיר וסולידי, ובכך, למעשה, שומרת הלשכה על מחויבותה כלפי החברים. ביחס ל-2009 ציין ברוך כי לא יתבצעו שינויים דרסטיים בסעיפי התקציב ביחס לשנה הנוכחית, למעט תוספת של כ-200,000 ₪ למימון ביטוח התרופות שאינן בסל הבריאות לחברים. בכוונת הוועדה הכלכלית, המשיך ברוך ואמר, לחזק את הקשר עם הסניפים, שהם החוליה המרכזית בפעילות הלשכה. ברוך חתם את דבריו בשבחים להנהלת ליס"ב בראשות **זאת יונר**, בצינון כי זו הקצתה סכום כסף נכבד לפיתוח תוכנה מבית "נס טכנולוגיות", אשר תאפשר לכל מבוטח של סוכן לקבל מידע מרוכז אודות הפוליסות והקופות הנמצאות בידי הסוכן, ותסייע בכך לחברים בהתמודדותם הקרובה מול הבנקים. בתום סקירת תכנית העבודה והתקציב לשנת 2009 התקיימה הצבעה וחברי הוועד המנהל אישרו פה אחד את התקציב לשנת 2009 ואת תכנית העבודה.

הביטוח האחרונים. בעניין זה הרחיב הנשיא ואמר כי הלשכה מקיימת דיונים שוטפים עם המפקח, ובכל מקרה הסוכן לא יידרש לפרט בחוזר ההנמקה את שיעורי העמלות שהוא מקבל מהחברות, וחובת הפירוט שתחול עליו תתייחס לסוגיות אחרות. פרק נוסף בישיבה התייחס לתוכנית העבודה של הלשכה לשנת 2009, אותה הציג **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה. בבסיסה של התוכנית, אשר תכננה הושפע מהמתרחש בשוק ההון והטלטלות הפיננסיות, עומדות שבע נקודות מרכזיות: חיזוק מעמד הסוכן מההיבט הכלכלי באמצעות פעילות מול החברות לתגמול הסוכן בגין מוצרים או פעולות שעליהם הוא לא תוגמל עד כה, כגון פוליסות מסולקות, גבייה חלקית, כינון וכו'; הטמעת תהליכים טכנולוגיים מתקדמים בסביבה המחשובית של סוכן הביטוח; שדרוג השרות בענף הביטוח; חיזוק תדמיתו הציבורית של הסוכן; המשיך עריכת כנסים וימי עיון ייעודיים, כמו גם סקרי המשוב; גיוס חברים חדשים; ושמירה על רמת דמי החבר כפי שהייתה נהוגה בשנים האחרונות. קינן סיים ואמר כי תוכנית זו, הנסמכת ברובה על היעדים האסטרטגיים אותה גיבשה הלשכה במסגרת תוכנית חומש, תביא לידי ביטוי את צרכי החברים ותיתן מענה לאתגרים הניצבים בפניהם. בסיום הציג בישיבה **אבי ברוך**, יו"ר הוועדה

באווירה חגיגית ומיוחדת ערך הוועד המנהל ביום ד' 24/9 את ישיבת העבודה שלו בסניף חיפה החדש. זוהי למעשה הפעם הראשונה שבה מקיים הוועד המנהל את ישיבתו במחוז חיפה והצפון! בישיבה זו השתתפו אף **זאב יונר**, נשיא הכבוד של הלשכה, ו**מיכל שילה**, יו"ר המועצה הארצית. **אריה אברמוביץ**, יו"ר המחוז, פתח והודה לחברי הוועד על היענותם להזמנה והגעתם לסניף החדש. בהמשך סקר אברמוביץ את פעילות המחוז למען חבריו, תוך שהוא מדגיש כי משימתו הראשונה של המחוז הייתה לפתוח שלוחה של המכללה לפיננסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל בחיפה, שנחנכה באופן רשמי במעמד זה. בכך, אמר אברמוביץ, יהפכו מסלולי ההכשרה של המכללה לנגישים עבור החברים בצפון, והוסיף כי בכוונת המחוז להרחיב את פעילות המכללה לקהלי יעד מגוונים ולהפוך את הסניף החדש לבית עבור כול חבריו. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, הודה במילים חמות ליו"ר המחוז על הכנסת האורחים הלבבית, וציין כי התנהלות המחוז בראשות **אריה אברמוביץ** ראויה לכל השבחים. כן הבטיח הנשיא כי הלשכה תגבה ותתמוך בסניף ובשלוחה החדשה של המכללה. בהמשך דבריו סקר כץ אודות פעילות הלשכה בעת הנוכחית, לרבות שיתוף הפעולה עם לשכת היועצים ועמדת הלשכה בנוגע לחוזרי המפקח על

אבני דרך בצפון

פתיחת סניף חיפה והצפון של המכללה לביטוח ופיננסים

שודרגה ל"מכללה לביטוח ופיננסים". כיום המכללה של הלשכה הינה גוף מוביל בלימודי ביטוח בישראל. לצערי סקטור חברות הביטוח יכול רק להתקנא ביוזמה, בנחישות ובהצלחה של לשכת סוכני הביטוח. פתיחת סניף בצפון הינו אבן דרך עבור כל הסוכנים באזור חדרה ועד מגדל-שמס. שמעתי בעבר, לא אחת, מסוכני ביטוח יידי באזור הצפון כי נמנעו מלהשתתף בקורסים בתל-אביב עקב אובדן ימי עבודה והטרחה בכניסה לגוש דן המהביל. מעתה יש הזדמנות שווה ונוחה לשדרג את הידע המקצועי וברמה מקצועית גבוה. אני שמח שגם בעזרת נתיבי איילון בסיוע שלנו למכללה לאורך כל הדרך, המכללה מגיעה כעת גם לצפון לתועלת כל אלפי הסוכנים באזור. **עלו והצליחו !!!**

של ה- CII. ב"מולדת הביטוח" אנגליה היה קולג' שכל כולו רק ללימודי ביטוח. בישראל הרימה את דגל הלימודים המקצועיים לשכת סוכני ביטוח, בחזון ארוך טווח ובפעילות בניית צעד אחר צעד. זוכר אני את פתיחת ה"מכון לביטוח" של הלשכה במשכנה הקודם ברח' גרונברג בת"א. אבי, **לוי יצחק רחמני** שהחל את דרכו כסוכן ביטוח ודור שני בסוכנות ביטוח משפחתית גדולה, ראה הזדמנות גם לחזק ולתמוך בפעילות חינוכית זו של הלשכה וגם כפעילות הראויה מאד להנצחה של אביו, מייסד עסקי הביטוח ר' שלמה זלמן רחמני. רבים בענף ובמגזר החברות חשבו שמדובר בקוריוז חולף ובפנטזיה של נשיא הלשכה דאז והמנכ"ל **מוטי קינן**. ב"ה בהתמדה ונחישות המכון הפך ל"מכללה לביטוח" ובצעידה עם הזמן

מאת: נגה רחמני, משנה למנכ"ל יו"ר איילון אחזקות בע"מ
שמחה רבה היא עבורי כדור השלישי בביטוח של משפחת רחמני, לחנוך יחד עם **אודי כץ CLU** נשיא הלשכה והנהלת לשכת סוכני ביטוח בישראל את סניף חיפה והצפון של המכללה לביטוח ופיננסים, ע"ש סבי - **שלמה זלמן רחמני ז"ל**. חונכתי כל השנים כי המקצועיות והמקצוענות הם הערך המוסף שיבדל איש ביטוח אחד מרעהו. ההשקעות הטובות ביותר שעשיתי לאורך כל הקריירה היו בלימודי הן באוניברסיטה בכלכלה ואח"כ לתואר שני במשפטים, וכן בלימודי הביטוח. בעבר, בתחילת שנות השמונים לא היתה מסגרת ללימודי ביטוח ברמה גבוה בארץ, והרחקתי נדוד עד אנגליה לקולג' לביטוח

תגובה לאירועים בשווקים

מאת: שלמה אייזיק - יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני (הכותב איננו יועץ השקעות)

1.4 מיליארד דולר - רווח של 150 מיליון דולר. נותר בידו עוד 1/3 מהפרויקט למכירה.
לא חסרות דוגמאות נוספות על רווחים עצומים של משקיעים אשר קנו מניות ונכסים אחרי נפילת התאומים ב-11/9 כאשר כולם אמרו שכל העולם חרב ומתמוטט, אבל כפי שצינו תמיד אחרי הירידות באות העליות וכיום יש לא מעט הזדמנויות בשווקים.
מדד המעוף עמד על 290 נקודות בפברואר 2003. תוך 4 שנים השלים מדד זה עלייה לרמה של 1240 נקודות תשואה של 327%. "בדרך" עברנו מלחמות, החלפת ממשלות ומשברים כלכליים.
אבל, לפי עניות דעתי ומניסיון העבר אנו למדים כי תמיד אחרי ירידות באות עליות, מי "שמוכר" בירידות תמיד "קונה" לאחר מכן במחירים גבוהים יותר.
קיימות אינספור דוגמאות על משקיעים חכמים אשר מנצלים את הזמנים הקשים כדי לקנות מניות ואג"ח במחירים נמוכים על מנת למוכרם בזמן שהשוק יחזור ויעלה.
לסיכום אני ממליץ לציבור המבוטחים ולציבור המשקיעים להתייחס לתיק ההשקעות שלהם ולפוליסות הביטוח כהשקעה ארוכת טווח אשר נמדדת לאורך שנים ללא כל צורך להיכנס לסחרור ולאווירת "סוף עונה".

הוא יוצא נשכר ומרוויח.
נמחיש בדוגמה - **צדיק בינו** איש עסקים ממולח קנה את הבנק הבינלאומי ב-35% אחוז מההון העצמי שלו, (על כל שקל הון עצמי הוא שילם 35 אגורות) בתקופה בה קנה צדיק בינו את הבנק היתה פאניקה במגזר הבנקאות אחרי אמירתו של הנגיד כי קריסה של בנק מקומי היא איננה תרחיש בלתי סביר.
כאשר צדיק בינו קנה את הבנק "קוטלני היוזמות" טענו שהוא עשה טעות איומה מבחינה עסקית, אולם בחלוף שנה וחצי נסחר הבנק הבינלאומי ב-140% על ההון העצמי (כל שקל הון עצמי היה שווה 1.4 שקל שווי שוק). דוגמה זו ממחישה איך המשקיע החכם מנצל את התקופות הללו לעשיית רווחים כתוצאה למרות הפאניקה בשווקים.
נמחיש בדוגמה נוספת - במצגת אותה ערכה והציגה חברת דלק, סקר הבעלים יצחק תשובה את רכישת מלון פלאזה בניו יורק. כל הפרשנים הכלכליים אמרו שהוא עשה את טעות גדולה(עלות פלאזה הייתה 600 מיליון דולר). תשובה שינה את המלון והוסיף לו דירות מגורים. עלות הקנייה בתוספת השיפוץ הביאה את סך ההוצאות ל-1.25 מיליארד דולר. תשובה מכר בינתיים 2/3 מהפרויקט ב-

בימים אלו אנו חווים ירידות תלולות בשווקים בעיקר ירידות חריפות באג"ח ובמניות. ירידות אלו מעלות את חששם של המשקיעים והחוסכים בפוליסות ביטוח. חלק גדול מהשחקנים בשוק ההון מוכרים סחורה מכל הבא ליד ללא שיקול כלכלי רצינאלי, אלא מתוך פחד ותחושות אשר מובילות להפסדים עצומים.
לצער, משקיעים בוחנים את תיק ההשקעות שלהם כל יום ועוקבים אחר ביצועיו, הם אינם מתייחסים לתיק ההשקעות שלהם כהשקעה ארוכת טווח אלא השקעה שנמדדת ברמה יומית, אילו עושים את הטעויות הקשות ביותר - מוכרים בירידות מתוך הפחד.
בתקופות "קשות" התחושה הינה שהכל הולך להתמוטט ולכן כדאי למכור, בהנחה שכסף מזומן הוא המוצר הטוב ביותר. הניסיון מלמד כי **תמיד** אחרי ירידות חדות באות עליות (מה לעשות אנשים ממשיכים בשגרת חייהם הם ממשיכים לאכול, לשתות ולנסוע לעבודה ברכב...) התוצאה, עסקים ממשיכים לפעול ולצמוח.
רוב המשקיעים "נשברים" ומוכרים, אולם "המשקיע החכם" שמבין איך השוק עובד, פועל אחרת בניגוד למגמת הפאניקה, הוא אוסף סחורה במחירים זולים, לפעמים הוא מופסד בטווח הקצר אבל בחלוף הפאניקה

על פי ההערכות:

כ-200,000 הצטרפו לפנסיית החובה מתחילת השנה

ההסכם וצו ההרחבה. גנות הוסיף וציין כי לדעתו מקומות עבודה רבים יעברו בעתיד להסדר פנסיה מלא בבת אחת, תוך ויתור על ההדרגתיות, ובמקביל יגדלו ההפרשות ל-17.5% מהשכר, שהם מלוא השיעור המקובל במשק, במקום 15% לפי ההסדר שנקבע.

בעקבות הסדר פנסיית החובה. כן אמר גנות כי להערכתו כ-100 אלף עמיתים נוספים צפויים להצטרף במהלך השנה הבאה. לדבריו הסדר פנסיית החובה הביא להגדלה ניכרת במודעות של מעסיקים ועובדים לנושא הפנסיה, לרבות מעסיקים שלא ביצעו הפרשות בעבר והיו מחויבים לכך עוד טרם

בכנס של "האגודה הישראלית לחקר יחסי עבודה", שנערך בסוף השבוע שעבר באוניברסיטת ת"א, בשיתוף עם ארגון העבודה הבין-לאומי, מהסוכנויות החשובות של האו"ם, העריך **דורון גינת**, מנכ"ל **הראל פנסיה**, כי כ-200 אלף עמיתים חדשים הצטרפו מתחילת השנה לקרנות הפנסיה

מבצע הצטרפות מיוחד לחברי הלשכה

ברצוננו לאזכר כי הלשכה חתמה עם בתי התוכנה BAFI

ו-B2BIT הסכמי התקשרות, לפיהם הנך יכול לרכוש מנוי למחולל הצעות רכב ודירות במחיר מוזל.

שני בתי התוכנה יצאו במבצע השקה לחברי הלשכה, כל אחד לפי טעמו ובעלויות מיוחדות הטובות מהעלות שנקבעה בהסכם ההתקשרות.

אנו מציעים לך ליצור עמם קשר ולקבל את ההצעה הטובה לך.

מספרי הטלפון של בתי התוכנה:

BAFI טל: 073-2609050 פקס: 073-2609051

B2BIT טל: 03-5501950 פקס: 03-5590661

עמדת הבנקים בעניין מסמך ההנמקה - האומנם גישה "אובייקטיבית"

מאת: שלמה אייזיק - יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

בתחומים בהם הבנקים כבר פועלים הינו אובייקטיבי ולטובת הציבור או לטובת רווחי הבנק? האם היועץ בבנק ממליץ ללקוחותיו בתקופה זו להמיר פיקדונותיו ל"קרנות כספיות"... האם הציבור בין הפיקדונות לחסכון הפנסיוני יביא תועלת ללקוח? לאחרונה דווחה לשכת סוכני הביטוח מגורמים בחברות הביטוח, כי חברות אשר לא התפשרו עם הבנקים על ניהול מערך הדיווחים ללקוחות ישירות מהמסגרות הבנקאיות נמצאים בעמדה נחותה ביחס לחברות אחרות אשר התפשרו.

הציבור, אשר מבין, לדעתנו, כי הקשר בין אשראי לבין חסכון פנסיוני אצל אותו נותן שירותים הינו גרוע מאוד לצרכן גם מבין, כי הקשר בין מצב האובליגו שלו לבין החיסכון הפנסיוני אצל אותו נותן שירותים הינו חמור ועשוי לגרום להתניית שירות בשירות. חלק גדול מהציבור כבר מבין, כי ניהול פיקדונות בסדרי גודל של כ- 800 מיליארד שקלים עם תשואה נומינלית שלילית ובתוספת תשלום מס רווחי הון (על אין רווח) כאשר הריבית בפיקדונות נמוכה מהמדד, פועלת לטובת המערכת הבנקאית בלבד? האם היועץ

הגישה שיש למערכת הבנקאית גרמה, לדעתנו, לנציגי הבנקים, המנהלים את המו"מ עם האוצר, למחשבה ולגישה, כי הם אלו אשר ראויים להיות מדווחים והם אלו אשר צריכים לאשר מקצועית את פעולותיו של הסוכן הפנסיוני, לרבות איכות הייעוץ אותו הסוכן מעניק לפרט, ומלווה בהמלצה על העברת נכסיו הפנסיוניים מיצרן א' ליצרן ב' - דברים אשר באו לידי ביטוי וצוטטו בעיתונות מיד לאחר ישיבתם בנושא זה עם האוצר ביום 4.9.08. בנקים מסויימים ממשיכים להגדיר עצמם כיועצים "אובייקטיביים" ואולם

דירוג קרנות ההשתלמות באוגוסט

בראש דירוג קרנות ההשתלמות הגדולות (מעל מיליארד ₪) לחודש אוגוסט עומדת, כמו במחצית השנה הראשונה, **דש השתלמות**, עם תשואה מצטברת של 2.97%-. אחרי דש נמצאת **ישיר בית השקעות**, עם תשואה מצטברת של 3.6%-, ובמקום השלישי קרן ההשתלמות של **כלל ביטוח**, עם תשואה מצטברת של 4.01%-. קה"ל, קרן ההשתלמות הגדולה בישראל, שבבעלות **מגדל שוקי הון**, עם תשואה מצטברת של 4.38%-, תופסת את המקום הרביעי, וסוגרת את רשימת חמשת הקרנות המובילות אסף של **אקסלנס**, עם תשואה מצטברת של 4.63%-. מבין קרנות ההשתלמות הקטנות ניצבת דש במקום הראשון, עם תשואה חיובית מצטברת של 2.11%, ולאחריה **מגדל**, עם תשואה מצטברת של 0.57%-.

דירוג קופות הגמל באוגוסט 2008

בראש דירוג קופות הגמל הגדולות (מעל מיליארד ₪) לחודש אוגוסט עומדת **דש תגמולים**, עם תשואה מצטברת של 1.93%-. אחרי דש נמצאת גדיש של **פסגות**, עם תשואה מצטברת של 2.16%-, ו**מנורה מבטחים**, עם קופת הגמל מבטחים גמל, שרשמה תשואה מצטברת של 2.52%-. קופת עצמה של **הראל** מדורגת רביעית, עם תשואה מצטברת של 3.16%-. ודש גמל סוגרת את רשימת חמשת הקופות הגדולות המובילות, עם תשואה מצטברת של 3.20%-. בראש דירוג קופות הגמל הקטנות נמצאת יסודות של **אקסלנס**, עם תשואה חיובית מצטברת של 6.33%. יצוין כי 2008 מסתמנת כשנה הגרועה ביותר בענף קופות הגמל מאז 1986, השנה שבה החלו קופות הגמל להשקיע בשוק ההון.

מבצע מיוחד לחברי הלשכה בפארק המים שפיים!

רק **39 ₪** | **50%**
 לכרטיס! (במקום 78 ₪) | הנחה לפארק המים שפיים!
 קבלת ההנחה מותנית בהצגת תעודת חבר לשכה בקופות הפארק



לברור ימים פתוחים לקהל הרחב: 09 - 9595756/7, www.waterpark.co.il
 * המבצע בתוקף החל מה-26/9 ועד ה-21/10, כולל סופ"ש, חגים ומועדים, למעט ימים סגורים לקהל הרחב * ללא הגבלת כמות כרטיסים * ילד מגיל שנתיים חייב בכרטיס * ההנחה תינתן עם הצגת תעודת חבר לשכה בלבד בקופות הפארק * ט.ל.ח.

חבר הכנסת פרופ' אבישי ברורמן

הירידה ברמת החינוך זו בניה לדורות

הפוקדות את העולם לרבות עלית מחירי האנרגיה, השווקים המתעוררים והשווקים המסורתיים. בחלקה האחר של הרצאתו חלק פרופ' ברורמן שבחים להון האנושי בישראל וטען שהון זה לא מנוצל כהלכה, התייחס לבריחת המוחות ויותר מכל התריע בפני ירידת הרמה בחינוך בארץ, בכל הרמות. לדבריו זו בכייה לדורות. מומלץ להיכנס לאתר הלשכה ולהאזין להרצאתו המלאה: www.insurance.org.il

ובעקבות ארה"ב את שאר העולם והתמקד בנושא בעלי התחזיות. מדבריו נשמעה בקורת נוקבת הן על שחקני השוק והן על הכלכלנים והאנליסטים המספקים תחזיות. באשר לשחקני השוק מוקד הביקורת היה על חוסר האחריות בהתנהלות שוק הנדל"ן, הבעה שיצרה מחזורי כספים תלושים מהמציאות. ולעומתם איש ממוסרי התחזיות לא עמד בפתח והתריע. את הנושא ליווה פרופ' ברורמן בסדרת דוגמאות מאלפות. מכאן תאר את הבעיות המקרו כלכליות

כנס ביטוח "אלמנטר 2008" התברך באורחים ומרצים ממדרגה ראשונה. אורח ומרצה בעל שיעור קומה הכלכלן הפרופ' אבישי ברורמן, לשעבר נשיא אוניברסיטת בן גוריון שהחליט לתת "שנות שירות" לציבור, כחבר כנסת וכיום יו"ר וועדת הכספים. הרצאתו של פרופ' ברורמן התמקדה בשני נושאים: האחד, תחזיות לשנת 2009 והשני משנתו הנוגעת לכלכלת ישראל ומוקדי הכוח שבה. באשר לתחזיות 2009 סקר הפרופ' ברורמן את התהליכים הכלכליים שפקדו את ארה"ב

סיבוב למען הצלחה במכירות

מאת: סוכן הביטוח פול אבניוס, ניו ג'רסי, ארה"ב

לי לפגוש את לקוחותי ב"מגרש" שלהם, בצורה נוחה ונינוחה. הדבר אף מחזק את מעמדי בקרבם, מזמן לי מכירות חדשות שלא תוכננו ואף פותח בפניי הזדמנויות להכיר חברים ומכרים של אותו לקוח. אני מציע לכם לתכנן סיבוב שכזה! תבצעו אותו! זה ישנה את הגישה של הלקוחות כלפיכם. האם ראית פקיד בנק, או פקיד של הביטוח הישיר, שעושה זאת? התשובה, כך נדמה, ברורה...

רק לומר שלום... לשמוע מה נשמע... זה הכול. אחת התגובות המפתיעות ביותר הייתה מלקוח ששאל אותי: "מה בנוגע לביטוח אובדן כושר עבודה עבורי?". עניתי שאדאג למידע בנושא זה והתפנית לרשום מספר נקודות חשובות בעניין. הוא תהה איך אין לי בנמצא טופס הצעה, ואני השבתי כי באתי רק כדי לראות ולשמוע שהכול בסדר איתו ואשמח להעביר אליו את המידע הנדרש בהקדם האפשרי. אחרי שבוע סגרתי איתו ביטוח לאובדן כושר עבודה. סיבובים וסיוורים אלה מאפשרים

מדי פעם, כאשר אני מרגיש שאני מבלה זמן רב מדי במשרד, או שנרשמת ירידה במכירותיי, אני מתכן סיבוב בשטח. לפני סיבוב שכזה אני מכין רשימה של לקוחות עסקיים באזור גיאוגרפי מסוים, מצטייד בתיק, ביומן, ואפילו... תצחקו... בעט. מה מהות הביקור? יכולות להיות סיבות רבות לביקור, לאו דווקא מקצועיות. למשל, איחוליי שנה טובה ולעיתים סתם אמירת שלום נחמדה. התגובות והיחס של הלקוחות מדהימים!!! רובם שואלים מה אני מציע להם היום? ואני משיב כי באתי

תרגום מאנגלית: הרולד מידלדורף חבר MDRT

מבצעי חברות הביטוח לסוכנים

שנמשך כ-3 חודשים. בכך המשיכה כלל את המסורת שהחלה לפני חמש שנים, בדבר חיזוק הקשר המשפחתי והחם עם הסוכנים, מנהלות משרדיהם ובני המשפחות.

שלמה חברה לביטוח

שלמה חברה לביטוח, מקבוצת שלמה Sixt, ערכה טיול מיוחד בצרפת וביקור בבליה לכ-20 סוכנים מייסדים של החברה ובנות זוגם. הסוכנים טסו לטיול בן חמישה ימים בבריסל ובפריז ונהנו מאירוח ברמה גבוהה במלונות מפוארים ומארוחות גורמה.

במסגרת הטיול ביקרו הסוכנים במשרדי חברת Scor, מחברות ביטוח המשנה הגדולות בעולם. בנוסף, לסוכנים הוענקו תעודות הוקרה מיוחדות, המציינות את השתייכותם לקבוצת המייסדים של החברה. קבוצה זו מונה סוכנים, שהחלו לעבוד עם שלמה חברה לביטוח עם הקמתה ועמדו ביעדים גבוהים, ששייכו אותם למועדון היוקרתי המיוחד. בערבים נהנו הסוכנים מבילויים מגוונים, ביניהם, הופעת קברט.

חמישה ימים באזור קפדוקיה שבתורכיה. הטיול כלל בין היתר סיורי ג'יפים וטיסה בכדורים פורחים. הסוכנים שנבחרו מתמחים בעיקר בשיווק מוצרי ביטוח חיים, סדרת מוצרי החיסכון וההשקעות BEST INVEST וקרן הפנסיה "דניאל".

מנורה-מבטחים

החברה, באמצעות האגף האלמנטארי, יוצאת במבצע "ניחוחות מפנקים" לעוזרות המקצועיות של הסוכנים. במסגרת המבצע ימדדו תעודות החובה החדשות שנמכרו או החידושים שהתבצעו לרכב פרטי ומסחרי עד 4 טון. סוכן שימכור באמצעות צוות המשרד יאפשר לעוזרות המקצועיות לקבל כרטיסי מתנה לרכישה ברשת החנויות "סבון של פעם".

כלל ביטוח

החטיבה לביטוח כללי בחברה ערכה באמצע החודש "חגיגה קריבית" במתחם "סופר לנד" שבראשון לציון, בהשתתפות כ-1,500 איש. האירוע סיכם את מבצע קידום מכירות פוליסות רכב מקיף עד 4 טון ופוליסות "המסלול הירוק" של החברה,

איילון

יוצאת בימים אלה במבצע מיוחד לסוכני החברה, על פיו הזוכים בו ייהנו מנסיעה לסרילנקה. הזכייה במבצע מותנית בעמידה ביעדי מכירות בכל ענפי הביטוח הכללי, החיסכון לטווח ארוך, הבריאות וכן בתחומי הפנסיה והפינוסים. בחברה מציינים כי המבצע ימשך עד סוף השנה. כן נמסר מאילון שסרילנקה (ציילון לשעבר) נבחרה כיעד לנסיעה היות ורוב סוכני הביטוח טרם ביקרו בה, ובשנים האחרונות הפכו שירותי התיירות ובתי המלון במדינה לדרגות דה-לוקס.

הכשרה ביטוח

הכשרה ביטוח סיימה את מבצע "נופש משפחתי חלומי 2008 - לימק לארה", אשר המשיך בעידוד מגמת הגידול שנרשמה עד כה במכירת פוליסות ביטוחי חיים חדשות. המבצע זיכה את 140 הסוכנים המצטיינים ובני משפחותיהם בחופשה אקזוטית בקלאב היוקרתי והמפואר "לימק-לארה" שבטורקיה. כן חזרו בשבוע שעבר למעלה מ-30 מבכירי סוכני החברה מטיול בן

הטיול המסורתי לחברי סניף פ"ת

ביום ג' 23/9/2008 נערך הטיול לחברי הסניף שנהפך למסורת בחסות חברת הביטוח "שומרה" ובניהולו והדרכתו של יו"ר הסניף **חיים דרורי**. כ-40 סוכנים ובנות זוגם ביקרו בגנים הבהאיים שבחיפה שהפכו לשם דבר בכל העולם. ארוחת צהריים נערכה בשיפודי התקוה שבקרית אתא ומשם המשיכו החברים וערכו ביקור בחוות הברון שבזכרון יעקב. הביקור התחיל בסרטון על משפחת רוטשילד שפעלה למען ארץ ישראל בטרם הקמת המדינה. ולאחר מכן ביקור בגנים המרהיבים של חוות הברון וביקור בקברם של משפחת רוטשילד. את הדרך חזרה הנעימו בשירה ובנגינה החברים **יוסקה קציר** ו**דובין משה**.

אדיר לנדאו מחב' פוינטר חילק תשורות לחברים. בסיום הטיול ברכו החברים את יו"ר הסניף והודו לו במחויבות כפיים ובציפייה לטיול הבא.

חיים דרורי ברך את המשתתפים בשם הלשכה ובשמו בשנה טובה.

קופות הגמל מורידות את דמי הניהול

הגופים המנהלים את קופות הגמל נוקטים בצעדים דרסטיים לעצירת בריחת הלקוחות ו"חותכים" בדמי הניהול בקופות גמל סולידיות, לרמה של פחות מ-1%. בית ההשקעות **תמיר פישמן** אף מציע ללקוחות חדשים שיצטרפו לקופת הגמל האג"חית שלו דמי ניהול של 0% לשנה. בין הגופים המנהלים את קופות הגמל בענף הניהול ועלו ממוצע של כ-0.75% ב-2007 לכ-1.4% ב-2008. המגמה הנוכחית בדבר גובה דמי הניהול של קופות הגמל מעידה כי גופים רבים מאמצים לעצמם בעתות המשבר הפיננסי העולמי את אסטרטגיית "שימור הלקוחות".

'הכשרה ביטוח' חנכה מחוז חדש באשדוד

בין נושאי הנאומים היו **אלי אלעזרא**, יו"ר הקבוצה, **אודי כץ** CLU, נשיא לשכת סוכני הביטוח בישראל, וכן מנכ"ל החברה, **עופר טרמצ'י**, אשר ציין כי בניגוד לתנועה הכללית של חברות הביטוח השונות לצאת מאזור השפלה - הכשרה ביטוח מאמינה באזור השפלה והדרום ולכן החליטה לפתוח סניף מחוזי באשדוד.

ביטוח: **אלי אלעזרא**, המנכ"ל **עופר טרמצ'י**, ו-**אודי כץ**, נשיא לשכת סוכני הביטוח בישראל וכן בנוכחות למעלה מ-80 סוכני ביטוח מהאזור.

מחוז השפלה של **הכשרה ביטוח** באשדוד, מצטרף למחוזותיה הקיימים של החברה בצפון, מרכז וירושלים, ומהווה אבן דרך נוספת בהרחבת הפריסה הגיאוגרפית והעמקת פעילות החברה מול הסוכנים.

חברת הביטוח **'הכשרה ביטוח'** מקבוצת **אלעזרא**, מרחיבה את פעילותה ופריסתה הגיאוגרפית, וחנכה ברוב פאר והדר את משכנה החדש ברחוב האורגים באשדוד, אשר ישרת את כל סוכני החברה באזור השפלה והדרום. המחוז החדש, נחנך כאמור בתחילת השבוע בקוקטייל חגיגי בהשתתפות הבעלים של קבוצת אלעזרא ויו"ר הכשרה

מפגש באר-שבע והדרום

ביום ג' 23/9 התקיים מפגש ערב לחברי מחוז באר-שבע והדרום במרכז הקונגרסים וההדרכות "נספן" שבבירת הנגב. לדברי **משה טרבלסי** CLU, יו"ר המחוז, היה זה אחד מהאירועים האיכותיים והטובים שהתקיימו במסגרת פעילות המחוז. לאורך 4 שעות נהנו הנוכחים מארוחת ערב אנינה ומהרצאותיהם של **גדעון ארמן**, יועץ לביטוח אלמנטרי, **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", ומרצה אורח ד"ר **קובי אסף** בתחום הפנטומימה ושפת הגוף. טרבלסי מסכם: "לאור העניין וההנאה הרבה, האירוע נמשך הרבה מעבר למתוכנן והותיר בקרב החברים טעם של עוד. המחוז ימשיך בפעילותו לחיזוק הסוכנים, וכבר כעת פועל, יחד עם לשכת המסחר והתעשייה בעיר, להציב בסדר היום בבחירות לרשויות המקומיות את הצורך על פיו מכרזים שייצאו מטעם העירייה יופנו קודם כל לסוכני ביטוח מקומיים". כן מסר טרבלסי כי המחוז, בשיתוף הארגונים המקומיים, ימשיך ויפעל למיגור תופעת הפשיעה באזור.

מפגש סניף השרון

יותר מ-40 סוכנים מסניף השרון נפגשו ביום שני ה-22.9.08 בקפה ג'ו ברמת השרון. את מפגש הבוקר פתח יו"ר הסניף, **דוד הראובני** בדברי ברכה לקראת השנה החדשה ופנה לחברים להעביר את בקשותיהם ללשכה בכל נושא שבו הם זקוקים לעזרה. **הראובני**, הפנה את תשומת ליבם של הסוכנים לכניסת הבנקים ליעוץ לעצמאים, לדעתו, יש צורך להתחיל לעבור ביתר שאת עם ציבור העצמאים בנושא פנסיה וקרנות ההשתלמות. כמו-כן לאור הסקר של שביעות רצון המליץ דוד לעבוד עם חברות קטנות. המפגש התקיים בחסות: **פוינטר**- רכבי אביזרים ומיגון לרכב ובהשתתפות **אדיר לנדאו**, מנהל השיווק. במפגש השתתף **תמיר גורן**. מנכ"ל תמיר חישובים פיננסיים, בנושא: "דופקים חשבון- בדיקת עמלות הסוכן", סיים את המפגש **חזי מנדלאוי**, סגן נשיא הלשכה ב"בינינו לבין עצמנו" ובעיקר דיבר על הנושאים: רווחת הסוכן, פוליסות ביטוח הבריאות לחברי הלשכה של חברת "הראל" וכניסת הבנקים ליעוץ בנושא ביטוח חיים. את המפגש חתם היו"ר בהרמת כוסית יין לשנה החדשה.

בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

מכסא הנהג לכס המנהל

מבוא

רבים מאיתנו רוכשים, במסגרת מקום העבודה או כעצמאיים, פוליסות לביטוח אובדן כושר עבודה. יְ מדובר בכיסוי יקר. רובנו משלמים עליו 2.5% משכרנו. אנו מוכנים לשלם סכום עתק זה, כדי להבטיח שאם תיפול עלינו חו"ח מחלה משמיים, או תאונה מעשי ידינו או מעשה ידי אחרים, ונאבד את כושר עבודתנו, נוכל לסמוך על הפוליסה. ואולם בפועל, למרבה הצער, כיסוי זה רוקן מתוכן על ידי הפרשנות המצומצמת שנתן לו בית המשפט העליון. על פי גרסת חברות הביטוח, שקיבלו עידוד בסוגיה זו משופטינו, גם מבוטח שכושר עבודתו נפגע, ואין הוא מסוגל יותר לעבוד בעיסוקו אינו זכאי לתגמולי ביטוח. עליו להוכיח גם שכושרו לעבוד בעיסוק סביר אחר נפגע כליל. כך קרה שהמגשים השחוקים ביותר במחשבי הרופאים התעסוקתיים של חברות הביטוח הם מקשי העתק והדבר. הם מעתיקים מחוות דעת אחת לשניה את הפסקה: "מסוגל לעבוד כמרים ומוריד מחסום בחינונים, כמאבטח בפתח חניון, כסוכן מכירות...". הבעיה היא שכבר אין בנמצא מקומות עבודה נחשקים שכאלה בשוק. אלה נתפסו כולם על ידי מבוטחי חברות הביטוח שנפגעו. באותו אופן, מי שכל חייו עסק בעבודת כפיים, משודרג על ידי חברות הביטוח לעבודות ניהול. כך, חרט שלא מסוגל להמשיך ולעבוד במשלח ידו נהפך למי שמסוגל לנהל עסקי חרטות. לגישתן של חברות הביטוח, הנפגעים רק מרוויחים מפגיעתם. בשלב הבא יתארגנו חברות הביטוח להגיש תביעות נגד אותם נפגעים שקיבלו מרופאי חברות הביטוח את ההארה והפכו בן יום למנהלים, שאו טו טו יתחרו עם מנהלי חברות הביטוח במיקומם בטבלאות שיאני השכר.

עובדות המקרה

לפני כשנתיים החלה לחדור אל ליבותיהם של שופטי הערכאות הראשונות ההבנה, כי עמדת חברות הביטוח בסוגיה זו לוקה בחוסר כנות ותום לב. אלא שלמרה הצער, בימים אלה שם בית המשפט העליון קץ להבנה זו, והחזיר את הפוליסות לאובדן

פסק דין בית המשפט המחוזי והערעור לבית המשפט העליון

מנורה לא ויתר והגישה ערעור לבית המשפט המחוזי בת"א, שם התהפכו היוצרות. השופטים ישעיהו שנלר, ד"ר קובי ורדי ודליה גנות, קבעו, כי לאור ההלכות שיצאו מבית המשפט העליון, ניהול עסק למתן שירותי אמבולנסים מהווה עיסוק חלופי סביר לנהג אמבולנס מבחינה אובייקטיבית וסובייקטיבית. שלושת השופטים אף ביקרו את קביעתו של השופט שנהב, כי לא סביר לצפות שפאר יצליח להכשיר עצמו לעיסוק חלופי אחר לאור גילו המתקדם.

לאחר מתן פסק הדין במחוזי, פנה פאר לבית המשפט העליון, וביקש שרשות ערעור. משמעות פסק הדין של המחוזי, טען פאר, הינה שניהול הוא עיסוק סביר לכל אדם אשר עבד כעצמאי בתחומו. מעתה ואילך לא יצטרכו חברות הביטוח להתאמץ כדי להצביע על עיסוק סביר אחר.

אין מקום להיעתר לבקשה, פסקה שופטת בית המשפט העליון, עדנה ארבל. המחוזי בסך הכול יישם את ההלכות שלנו בעליון. אכן, פאר לא כשיר לנהוג באמבולנסים, אבל הוא כשיר לנהל עסקי אמבולנסים. בכך סתם העליון את הגולל על ניסיונם של אחדים מבין שופטי הערכאות הנמוכות להילחץ מהתוצאה הקשה והבלתי מובנת של הלכות בית המשפט העליון, המרוקנות כמעט מכל תוכן את הפוליסות לאובדן כושר עבודה.

הערה

ואנו, כצרכני ביטוח, חשוב שנדע: הפוליסות לאובדן כושר עבודה, בעבור אנו משלמים מחיר כה גבוה, מרוקנות מכל תוכן ממשי. אפילו ניקלע למצב שבו נאבד לחלוטין את כושר עבודתנו בעיסוקנו הנוכחי, חברות הביטוח יפסיקו את התשלום כעבור חודשים ספורים. כל מי שבעבר הצליח למלא חשבונית מס, ייחשד טייקון. כל חרט, זגג, אינסטלטור וכל בעל מקצוע אחר, יידרש להפוך למנהל עסקים, רק משום שאת שכרו קיבל כנגד חשבונית מס.

כושר עבודה למקומן הקודם על מדף הכיסויים חסרי הערך. יעקב פאר עבד כנהג אמבולנס שכיר במד"א עד שמלאו לו 43 שנים. לאחר מכן עבד כנהג אמבולנס עצמאי. בגיל 57 לקה פאר בפרפור פרודורי הלב. הוא היה מבוטח בחברת הביטוח מנורה בביטוח לאובדן כושר עבודה. מנורה החלה לשלם לו תגמולי ביטוח, אך כעבור 15 חודשים הפסיקה באחת את התשלומים. מנורה לא כפרה בעובדה שפאר אינו מסוגל יותר לחזור ולעבוד כנהג אמבולנס, ואולם לדעתה, פאר כשיר לנהל עסקי אמבולנס. "אבל מעולם לא ניהלתי עסקים", אמר פאר. "כל ימי עסקתי בנהיגת אמבולנס. אתם רוצים שבגיל 60 אתחיל ללמוד לנהל עסקים?" "אתה רשום כעצמאי?" שאלה מנורה את פאר. "אכן כן", השיב פאר. "אתה יודע למלא חשבונית מס, הוסיפה מנורה. "גם זה נכון", השיב פאר. "אז אתה יודע לנהל עסקים", קבעה מנורה בפסקנות.

פסק דין בית משפט השלום

השופט מאיר שנהב מבית משפט השלום בהרצליה, שדן במחלוקת בערכה הראשונה, לא ראה עין בעין עם מנורה את פני הדברים. מי שרשום כעוסק עצמאי, הבהיר השופט, מחויב על פי הדין והמצאות לנהל רישומים חשבוניים, ליתן חשבוניות ולרשום הזמנות. "בעשיית פעולות אלה אין משום ניהול עסק, ואין לראותו כמנהל עסקי אמבולנס כטענתה המגוחכת של מנורה". פאר, הוסיף השופט, מבוגר למדי, נתוני השכלתו והכשרתו המקצועיים דלים, ובנסיבות אלה גם לא סביר לצפות, כי יצליח להכשיר עצמו לעיסוק חלופי אחר התואם את נתוניו. בסופו של דיון, על בסיס חוות הדעת הרפואיות, קבע השופט שנהב, כי פאר איבד את כושר עבודתו כנהג אמבולנס לחלוטין ולצמיתות, וחייב תא מנורה בתשלום תגמולי הביטוח. נוסף על כך, הטיל השופט שנהב על מנורה ריבית עונשית: "שוכנעתי להכפיל את הריבית על התשלומים המעוכבים, שכן בנסיבות העניין, הפסקתם נעשתה בחוסר תום לב ושלא כדין, ועל מנורה לשאת בתוצאות החלטתה שגויה זו".