



האמנה לשיפור השירות בענף הביטוח הוצגה בוועד המנהל

הכדורגל של נבחרת ישראל ומכבי נתניה, לירן שטראובר. הקמפיין, ציין לידובסקי, מבקש להעביר את המסר שבמגרש הביטוח יש שחקן הבולט מעל כולם, והוא סוכן הביטוח. הבחירה בשטראובר, הוא הוסיף, נועדה להוכיח כי גם מי שהיה בצדו השני של המגרש - שטראובר פרסם בעבר את ביטוח תשעה מיליון - נוכח לדעת כי אין תחליף לנאמנותו של הסוכן ללקוח בכל עת ובכל מצב. חברי הוועד שיבחו את הקמפיין וצינו את התגובות החיוביות להן הם זוכים מקרב הלקוחות והעמיתים כאחד. בין לבין ביקשו חברי הוועד המנהל לאמץ החלטה הקוראת לחברים להתחשב במצב הכלכלי הקשה ולהמליץ בפני הלקוחות לפנות למסוכי ההסדר לאור עלות התביעות הקטנה יותר בהשוואה למסוכים אחרים. הישיבה הסתיימה בדיון פתוח בנושא הסיכונים והסיכויים לאור המצב בשוק ההון ובהצגת נתונים מרתקים מדו"ח המפקח על הביטוח לשנת 2007. נתונים אלה ניתן לראות באתר אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, שכתבתו:

<http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/mainpage.asp>

הוועדה האלמנטרית, שלמה אייזיק, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני ופיננסים, ונאוה ויקלמן, יו"ר הוועדה לביטוח בריאות וסיעוד. בבסיסה של האמנה, המחולקת לשני מישורים - הצהרת כוונות ומדדי שירות - שבע מטרות עיקריות: שיפור רמת השירות ללקוחות; הפעלת מערכות וטכנולוגיות מידע מתקדמות; התייעלות, צמצום עלויות וניהול המשאבים באופן מיטבי; מיקוד פעילות באותם תחומים בהם ניכר יתרונו היחסי; שמירת הקשר והיערות לצורכי הלקוח. בדבריו ציין דישי, כי מטבע הדברים הסוכן אינו מסוגל לעמוד בפני אתגרים אלו לבדו, ותלוי באופן כמעט מוחלט במערכות חברות הביטוח, וסיכם כי השירות אותו מסוגל הסוכן לספק הינו פועל יוצא של מערך השירותים והתמיכה אותו הוא מקבל מחברות הביטוח. בתום הצגת האמנה בפני החברים, נקבע כי הלשכה תפעל לקדם את האמנה בקרב החברות ובתי ההשקעות, ותמשיך ותמנף את נושא השירות כמוטיב מרכזי בפעילות הענף ב-2009. בתוך כך סקר יועץ התקשורת של הלשכה, זרר לידובסקי, את קמפיין הפרסום האחרון שיזמה הלשכה, אותו מוביל שוער

הוועד המנהל התכנס ביום ב' 24 בנובמבר לישיבת עבודה. פתח אותה אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בהשתתפות חברי הוועד באבלו של יו"ר מחוז חיפה והצפון, אריה אברמוביץ, על פטירת אמו. כן מסר הנשיא כי דוד הראובני, יו"ר מחוז השרון, ביקש להשתחרר מפעילות ציבורית בלשכה, עקב עומס עבודה. הראובני, אשר זכה למילים חמות מהחברים, הבטיח כי יעמוד לרשות הלשכה ככל שיידרש והודה על שיתוף הפעולה לה זכה מצד הלשכה. בסקירה מקיפה אודות מפגשי צמרת הלשכה עם מנכ"לי חברות הביטוח, מסר כץ כי הלשכה זוכה להערכה רבה על פעילותה הענפה וכן להתייחסות חיובית לנושאים שברצונה לקדם, לרבות תמיכה שיווקית ופרסומית בסוכנים, עמלות מפרמיה ברוטו, טיפול בבעיות פרטניות של חברים וכן ביישום אמנת השירות בענף הביטוח, במסגרת מדיניות הלשכה, ששמה לה למטרה לשפר את השירות בענף ב-2009. בהמשך לדבריו של הנשיא, הציג אריה דישי, היועץ הארגוני של הלשכה, את אמנת השירות שגובשה בתת הוועדה המיוחדת שהוקמה לנושא בלשכה, בראשות קובי צרפתי, יו"ר

רוני שטרן, סגן ומ"מ נשיא הלשכה, בתוכנית "פופוליטיקה"

"העצמאים מופלים לרעה ביחס לשכירים"

אבטלה, דרישה זו ממשרד האוצר ביחס להבטחת עתידם של העצמאים, נדחית באופן קבוע. שטרן סיים את דבריו באומרו כי "אנו בהחלט מצפים מהאוצר להעמיד לרשות העצמאים, ציבור בעל תרומה משמעותית להנעת המשק, היכול לייצר גם בעת קשה זו מקומות עבודה רבים, רשת ביטחון ייחודית שתתן מענה מיידי לבעיות שהמשבר הנוכחי העמיד בפנינו. זאת על רקע לא מעט פניות של עצמאים לארגונים המקצועיים וללה"ב בבקשת עזרה ותמיכה קיומית לאחר שנקלעו למצוקות אמיתיות".

טען שטרן בתוכנית, והוסיף כי "לאורך עשרות שנים, ובאופן מסורתי, נפתחו לעצמאים בלחץ הבנקים קופות גמל אשר לא נתנו כל מענה פנסיוני-קצבתי. קופות אלו, שחלקן שימשו את הבנקים כבטחונות, אף נפדו על ידי העמיתים בתום 15 שנה, לרוב לצורכי קיום", לדבריו. "נוסיף לכך שעד לא לפני הרבה שנים תקרת הפרשות המותרת לעצמאי הייתה בגובה השכר הממוצע, פחות או יותר, ואילו מנגד לשכירים התקרה הייתה בלתי מוגבלת", אמר שטרן, שהדגיש כי בעוד שהשכירים נהנים מהאפשרות לקבל דמי

רוני שטרן, סגן וממלא מקום נשיא הלשכה, וסגן נשיא לה"ב, השתתף השבוע בתוכנית "פופוליטיקה" בערוץ 1, שדנה בנושא עתיד הפנסיה בישראל. בפאנל השתתפו, בין השאר, יוסי בכר, לשעבר מנכ"ל משרד האוצר, ודן פנחסי, מנכ"ל כלל פנסיה וגמל. בדבריו אמר שטרן כי להערכת לה"ב למחצית מהעצמאים בישראל - כ-200,000 איש - אין כל תוכנית פנסיה, וציבור זה, ככלל, מופלה לרעה לאורך השנים בנושא בהשוואה לציבור השכירים. "מצב קיום תוכניות פנסיוניות במגזר העצמאיים הינו בכי רע",

קמפיין פרסומי לחיזוק תדמית הסוכן - ממשיך

הלשכה ממשיכה במסע פרסום שמטרתו לחזק את תדמית הסוכן ולהדגיש את חיוניות הסוכן

ונאמנותו ללקוח תחת הסיסמא **סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי**

את הקמפיין מוביל לירן שטראובר שחקן קבוצת הכדורגל מכבי נתניה, הקמפיין משודר בתחנות הרדיו של כל ישראל ברשת ב' ו-ג' FM 99 FM 88, רדיו ת"א ללא הפסקה, רדיו חיפה, רדיו ירושלים ורדיו דרום

תיקון חוק "הספאם"

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

מעבירים ללקוחותיהם פרסומים בדבר שיווק פוליטות מכל סוג שהוא ו/או מוצרים פנסיוניים ו/או פינוסיים וכיו"ב, לקבל את אישור הלקוחות ונמעני רשימות התפוצה, למשלוח פרסומים כאמור (דואר אלקטרוני / SMS), מראש ובכתב.

החוק מתיר לעניין זה פנייה חד-פעמית לבתי-עסק, שתכליתה הצעה לנמענים להסכים לקבלת פרסומים עתידיים.

יש לשים לב, בפרט לסוכנויות המפעילות אתרי בית ברשת האינטרנט, שלא להעביר פרסומים ללא אישור מפורש מאת הנמענים, על מנת שלא להיחשף לסנקציות פליליות ואזרחיות משמעותיות.

החוק מתיר לשגר דבר פרסומת ללא קבלת אישור הנמענים בכפוף לכך שהתקיימו כל התנאים הבאים: (א) הנמען מסר את פרטיו למפרסם במהלך רכישה של מוצר או שירות, או במהלך משא ומתן לרכישה כאמור, והמפרסם הודיע לו כי הפרטים שמסר ישמשו לצורך משלוח דבר פרסומת מטעמו (בדוא"ל או SMS או הודעה טלפונית מוקלטת). (ב) המפרסם נתן לנמען הזדמנות להודיע לו כי הוא מסרב לקבל דברי פרסומת כאמור, בדרך כלל או מסוג מסויים, והנמען לא עשה כן. (ג) דבר הפרסומת מתייחס למוצר או לשירות מסוג דומה למוצר או לשירות שהנמען רכש מן המפרסם.

בכתב מהנמען.

המונח "דבר פרסומת" משמעו - כל "מסר המופץ באופן מסחרי" שנועד לעודד רכישה של מוצרים או שירותים, או לעודד הוצאת כספים בכל דרך שהיא.

חובה להוסיף בכל פרסום כאמור (בפרסום שנשלח לאחר אישורו הכתוב של הנמען) פרטים המזהים את המפרסם עם הפרסום, דרך אפשרית להתקשר עם המפרסם ועוד. לגבי הודעות SMS, נדרשים רק חלק מהפרטים הנ"ל.

תחולת חוק הספאם על סוכני הביטוח

מטבע הדברים, הוראות חוק "הספאם" חלות גם על סוכני ביטוח המבקשים לפרסם מוצרי ביטוח שונים במטרה שהלקוחות (בין קיימים ובין פוטנציאליים) ירכשו אותם ולפי החוק מוצרים אלה מהווים דברי פרסומת עבור חברות הביטוח, קופות גמל ו/או כל גורם עסקי אחר ולכן מחייבים אישור מראש ובכתב של הנמענים.

סוכן הביטוח נחשב, לצורך החוק, כ"מפרסם", הואיל וההגדרה כוללת "מי ששמו או מעונו מופיעים בדבר הפרסומת כמען להתקשרות לשם רכישתו של נושא דבר הפרסומת, מי שתוכנו של דבר הפרסומת עשוי לפרסם את עסקיו או לקדם את מטרותיו, או מי שמשווק את נושא דבר הפרסומת בעבור אחר...".

לפיכך, על הסוכנים והסוכנויות, אשר

ביום 1 בדצמבר 2008 יכנס לתוקף תיקון מס' 40 לחוק התקשורת (בזק ושידורים) תשמ"ב 1982 (חוק "הספאם"), אשר אוסר על ביצוע פרסומים מסחריים לעידוד רכישה של מוצר או שירות לנמענים בהודעה אלקטרונית (כגון דואר אלקטרוני), הודעת מסר קצר (SMS) ו/או במערכת חיוג אוטומטי (הודעות טלפונית) אלא אם כן קיבל המפרסם הסכמה מפורשת מראש של הנמען ובכתב.

משמעות התיקון - החל מהמועד הנ"ל, חייב כל המעוניין להפיץ מסר מסחרי ללקוחותיו או ללקוחות פוטנציאליים באשר למוצר, שירות או כל הוצאה כספית אחרת, בין בהודעה אלקטרונית, בהודעת מסר קצר או במערכת חיוג טלפונית, להקדים ולפנות לכל נמען ונמען ולבקש את הסכמתו לכך ובכתב טרם הפרסום (האישור יכול להינתן גם בדואר אלקטרוני, או בשיחת טלפון מוקלטת). מפרסם המפר את החוק, היינו פונה לנמענים כאמור ללא הסכמתם מראש ובכתב, עלול להיחשף לסנקציות אזרחיות ופליליות שונות(התיקון מאפשר לנמענים לתבוע פיצויים בגין הפרת הוראותיו השונות).

התיקון לחוק הנ"ל, מוסיף ומצטרף לאיסור הקיים על שיוג מסרים פרסומיים באמצעות פקסימיליה, בכל הנוגע למוצרים, שירותים והשקעות כספיים, ללא קבלת הסכמה

ידין ענתבי: "הסכומים שהציבור מושך מקופות הגמל הם סופר סולידיים"

עד 100% מההפסדים בישראל; "כל העולם מפסיד יותר מהישראלי הממוצע ובשום מקום לא דורשים או מדברים על רשת ביטחון"; "האם זה טוב שהחיסכון ארוך הטווח בישראל סולידי יותר מהעולם? לא בטוח. בחו"ל היו רווחים יותר גדולים ב-15 השנים האחרונות"; אנחנו עדיין בתשואות חיוביות מאז 1999; אם ישראל רוצה להישאר מדינה מערבית היא חייבת שוק אשראי חוץ בנקאי; "לעולם אל תגיד לעולם, אבל אף אחד לא יודע מה זו רשת ביטחון, כמה זה עולה ומי משלם. זה כלי עם הרבה בעיות".

מכן ירדו הפדיונות, והשבוע הוא כבר קפץ שוב ל-200 מיליון ₪. "מדובר במספרים סופר סולידיים - סבירים מאוד למשבר בסדר גודל כזה", הוא טען. "המספרים מטרידים, ואי אפשר לומר שהפסד של 16% אינו גדול. זה מספר גדול. אבל בהקשר של משבר פינוסי מהגדולים שהיו בכלכלה העולמית, אלה אינם מספרים הרי אסון. אנחנו עדיין בתשואות חיוביות בעשור: תשואה שנתית של 6% בקופות הגמל". עוד מדברי ענתבי בוועידת "דה מרקר": "ההפסדים בפנסיה במדינות המפותחות בעולם גבוהים ב-50%

המפקח על הביטוח, ידין ענתבי, השתתף השבוע בוועידה בנושא הפנסיה, שערך השבוע עיתון "דה מרקר" בתל אביב. בנואמו בפני קהל הנוכחים, אמר המפקח: "אם תשאלו את האדם ברחוב כמה כסף ירד מקרן הפנסיה שלו, הוא יענה: 50% עד 60%. אבל המספרים האמיתיים נמוכים וסולידיים בהרבה, ובסך הכול ההפסד בקופות הגמל הוא 16%, ובקרנות הפנסיה מדובר על הפסד של פחות מ-10%". לדברי ענתבי, נפדו מתחילת 2008 מקופות הגמל 100 מיליון ₪ ליום, ובספטמבר המספר קפץ ל-200 מיליון ₪. לאחר

איתור צרכים - היום זה צורך יותר מתמיד

יובל ארנון, חבר לשכה מנכ"ל ושותף ב"ארנון את וינשטוק"

תכנון וניהול ביטוחי אפשר למכור פוליסת ביטוח חיים בשתי דרכים אחת על בסיס פרמיה - כמה כסף פנוי יש ללקוח שמוכן להשקיע בתוכנית זו או אחרת, והשיטה השנייה על בסיס איתור צרכים מקצועי והתאמת התוכנית לצורך. גם המחוקק היום בהכוונתו למסמך הבסט אדוייס התכוון לכך שתבצע בדיקת צרכים מסודרת ועל בסיסה תתואם חבילת הביטוח ללקוח.

אין ספק ששיטת איתור הצרכים (תכנון פיננסי) הינה הרבה יותר מקצועית, אמנם דורשת יותר זמן ומקצועיות אך הלקוח מקבל בסופו של יום מסמך/תיק מסודר ובו שיקוף למצבו ולמצב משפחתו ביחס לרצונותיו בהווה ובעתיד וגבי ילדיו וכו', וכנראה שבטווח הארוך אין קיצורים, פוליסות אשר נמכרו באמצעות בדיקת צרכים שימור התיק שלהם הרבה יותר גבוה לאורך ציר הזמן.

למעשה יש מס' יתרונות חשובים למכירה על בסיס איתור צרכים:

שימור תיק - בעידן העמלות הפרוסות יש לזה חשיבות גדולה ביותר. **התמודדות מול הבנקים** - הבנקים אמורים לשבת עם הלקוחות ולעשות להם תכנון פיננסי ולהציג ללקוח אלטרנטיבות וכו', ברגע שהסוכן מבצע פעולה כזו במשרדו, למעשה פעילות הבנק מיותרת. **התאמת הכיסוי הביטוחי** - בניית כיסויים מותאמים לצרכים ורצונות ולא על בסיס תחושות.

יש לאן לחזור - ברגע שהלקוח לא שלם עם המשך ההוצאה הכספית יש תמיד למה לחזור ולהחליט ביחד על מה רוצה לוותר ואולי לשכנע אותו לא לוותר.

זמן של מיתון והאטה - בזמנים כאלו הלקוחות רוצים לדעת שאכן מקבלים תמורה הולמת לכל שקל שמוציאים, בדיקת צרכים מקצועית עוזרת מאוד לייצר תחושה אצל הלקוח שאכן לא מוציא את כספו לריק.

תחושה טובה לסוכן - מכירה על בסיס איתור צרכים נותנת לסוכן הרגשה יותר טובה שאכן פתר ללקוח ומשפחתו את צרכיו הביטוחיים על בסיס בדיקה מקצועית ולא "חלטורה".

"הגנה משפטית" - בדיקת צרכים תעמיד תעמוד לזכותו של הסוכן באסמכתא שאכן בוצעה בדיקה יסודית ומקצועית במידה ויתבע ע"י הלקוח בעתיד.

הערכה מקצועית - הלקוח יעריך אותך מבחינה מקצועית, יקל עליו גם לתת לך הפניות להמשך פעילותך.

בעידן של תחרות עם הבנקים, בעידן של שקיפות, בעידן שבו חברות ביטוח מתנערות או מצרפות סוכנים לתביעות נגדן, ובוודאי לטובת הלקוח מומלץ להתחיל למכור על בסיס איתור צרכים מקצועי, טוב תעשנה חברות הביטוח אם תקדשנה לזה משאבים, ובוודאי שזה אינטרס ממעלה ראשונה של לשכת סוכני הביטוח לקדם מהלך מעין זה כי הוא בסופו של דבר הוא לטובת הסוכן ולקוחותיו.

נקודה למחשבה.

מבצע מיוחד לחברי הלשכה מטעם חברת טרה 1 בע"מ

מצאנו לנכון להביא בפניכם, ודווקא בימים אלה, השקעה נדל"נית ייחודית במסגרת קבוצת רכישה להקמת בניין מגורים מודרני: השקעה אישית בלב תל אביב או כהכנסה נוספת במסגרת "חבר מביא חבר" (או לקוח).

הפרויקט נמצא בלב תל אביב ובמרכז החיים של העיר המתחדשת, גובל עם מרכזי הביילוי בשדרות רוטשילד. מתאים לרכישה לדור הצעיר שלנו או למתבגרים שבינינו שרוצים לגור בלב תל אביב או כהשקעה.

בפרויקט דירות גן, סטודיו, 2,3 חדרים ודירות גג, כאשר נדרשת השקעה של כ- 30% והיתרה תהיה במסגרת ליווי בנקאי (תשלומי הקרן יתחילו רק בסיום הפרויקט, עם כניסת השכירויות).

לפרטים נא לפנות למורן: 052-5007500

"מגדל" למען מועדון MDRT

ביום רביעי 19.11 ערך מועדון M.D.R.T ישראל כנס חגיגי בחסות **מגדל** במלון שרתון מוריה תל אביב להכרת החברה. הנואם המרכזי של הכנס היה **יונל כהן**, מנכ"ל **מגדל**, שסקר בפני הנוכחים אודות המשבר הפיננסי העולמי הנוכחי והשלכותיו על ענף הביטוח, ואף סיפר בבדיחות הדעת כי לפני למעלה משני עשורים חכך בדעתו להצטרף למועדון, אך דמי החבר דאז היו גבוהים מדי ליכולותיו הכספיות. בתוך כך הודיע בכנס **גיורא גנוז**, המשנה למנכ"ל **מגדל** ומנהל מערך העסקים שלה, כי החברה נענתה לבקשת הנהלת מועדון M.D.R.T ישראל ותממן מעלות הכנס.

לסוכניה הבכירים 50% מדמי החבר למועדון. כמו כן נודע כי גם חברת **הפניקס** מתעתדת לממן מחצית מדמי החבר במועדון לסוכניה. כזכור, בכנס הקודם של המועדון, שנערך ב-3.8 במועדון "מקום מהסרטים" בתל אביב בחסות **מנורה מבטחים**, הפתיע **ירון דוויק**, משנה למנכ"ל **מנורה מבטחים** ומנהל האגף לביטוח חיים, כאשר הודיע כי **מנורה מבטחים** מתחייבת כי קבוצת החברים שתצא לכנס ה-MDRT העולמי, שיתקיים ביוני 2009 באינדיאנה ארה"ב, תכלול לפחות מחצית חברי מועדון המזוהים עם החברה, כאשר זו תממן עבורם 50% מעלות הכנס.

נתונים המצטברים במוצרי חסכון ארוך הטווח

טבלה 1: תשואות בשנים 1999 עד 2008 (אוקטובר)

שנה	תשואה שנתית	תשואה שנתית	תשואה שנתית
	ביטוח מנהלים	קופות גמל	קרנות פנסיה חדשות
1999	14.03	14.79	8.1
2000	7.62	3.51	4.93
2001	7.82	7.99	8.71
2002	1.34	-0.63	8.25
2003	13.29	16.31	7.63
2004	8.91	8.96	7.07
2005	11.77	12.86	10.86
2006	8.11	7.32	7.8
2007	9.5	8.46	8.96
10-2008	-16.08	-16	-9.41

טבלה 2: שנים 1999-10.2008

	קרנות פנסיה חדשות	קופות גמל	ביטוח מנהלים
תשואה מצטברת	83.71	78.25	81.45
תשואה ממוצעת לשנה	6.38%	6.05%	6.25%

טבלה 3: שנים 2003-10.2008

תשואה מצטברת	37	39.8	35.94
תשואה ממוצעת לשנה	5.55%	5.91%	5.40%

הטבלאות פורסמו ע"י האוצר ומלמדות על תשואות מצוינות במהלך השנים האחרונות.

הפוליסות המשתתפות ברווחים:

הכשרה ביטוח רשמה באוקטובר את התשואה הטובה ביותר

חודש אוקטובר סימן ירידה חדה נוספת בתשואות השליליות שרשמו חברות הביטוח בפוליסות המשתתפות ברווחים. באוקטובר השיגה הכשרה ביטוח את התשואה הנומינלית ברוטו הטובה ביותר: -5.23%. להלן טבלת התשואות הנומינליות ברוטו של הפוליסות המשתתפות ברווחים נכון לאוקטובר 2008 ומתחילת השנה:

מתחילת השנה	אוקטובר 2008	חברה
-13.44%	-5.23%	הכשרה ביטוח
-14.02%	-7.15%	אליהו
-16.06%	-7.24%	מגדל
-16.72%	7.32%	הראל
-17.4%	-7.70%	כלל ביטוח
-15.75%	-7.76%	איילון
-18.73%	-8.39%	מנורה-מבטחים
-20.19%	-8.41%	הפניקס

כלל ביטוח מקצצת את שכרם של כ-390 מבכיריה

על רקע ההרעה הניכרת בתוצאותיה, הודיעה השבוע **כלל ביטוח** לעובדיה על תוכנית קיצוץ בשכר העבודה, במטרה להפחית בהוצאותיה של הקבוצה כ-12 מיליון ש"ח. במסגרת התוכנית יקוצץ שכרם של כ-390 עובדים בכירים בקבוצה, בעלי שכר חודשי של 15 אלף ש"ח ומעלה. צעדים אלה כוללים קיצוץ בשכרם של **אביגדור קפלן**, יו"ר הקבוצה, ו**שי טלמון**, מנכ"ל הקבוצה, בשיעור של 12%, החל מהחודש ועד לסוף 2009, וקיצוץ התגמול ל-7 משנים למנכ"ל **כלל ביטוח** ולארבעה מנכ"לים של חברות בנות, בשיעור של 10%, ולאורך כל 2009. בנוסף, יקוצץ שכרם של 313 נושאי משרה אחרים ועובדים בכירים בקבוצה בגובה מחצית משכורת 13, הנאמדת בכ-4% מהשכר השנתי, ועד לקיצוץ של כל משכורת 13, או סכום מקביל לעובדים שאינם מקבלים משכורת 13. הודעה החברה באה בהמשך להודעת ראשי קבוצת **אי.די.בי.**, המחזיקים בשליטה בקבוצת **כלל ביטוח**, על קיצוץ בשכרם, וכן ויתור בשכר מצד חברי דירקטוריון הקבוצה בשיעורים של 10% עד 25%.

מגדל היא חברת הביטוח הזוכה של השנה בוועידת עדיף ה-8

הראל-פנסיה. בתגובה מסרה **הראל**: "אין ספק כי הבחירה בנו מביאה לידי ביטוי את המוניטין והיכולת המוכחת של הראל פנסיה כמו גם את יתרונותיה של קבוצת הראל בגודל, בשירות ובניהול השקעות איכותי, אשר מביאים להגדלת הפנסיה של המבוטחים שלנו". בית ההשקעות **פסגות** נבחר כגוף הגמל של השנה. מנכ"ל בית ההשקעות **פסגות**, **רועי רומוס**, אמר בתגובה: "בית ההשקעות הרחיב בשנה האחרונה משמעותית את פעילותו בתחום החיסכון ארוך הטווח, וכיום מנהל את קופת הגמל הגדולה בישראל - גדיש, עבור מאות אלפי עמיתים. הנהנים העיקריים מהצלחתנו הם לקוחות בית ההשקעות ועמיתי הגמל, להם מבטיח יתרון הגודל של בית ההשקעות הגדול בישראל את אנשי המקצוע ומחלקות המחקר הטובים ביותר, וכן את השירות המהימן והזמין ביותר בענף.

בטקס רב משתתפים, בו לקחו חלק כל ראשי הענף הוכרזו הזוכים בשבע קטגוריות של נבחרי השנה בענף הביטוח לשנת 2008, מטעם עיתונאי הביטוח. **מגדל** נבחרה לחברת הביטוח של השנה, וזכתה בתואר זה זו השנה השנייה ברציפות. **אודי כץ**, נשיא הלשכה, העניק את מגן הזכייה ל**יונל כהן**, מנכ"ל **מגדל**. "זוהי תעודת הוקרה חשובה לנו. כמי שמונה להוביל את הקבוצה, זמן קצר יחסית לפני פרוץ המשבר בשווקים הפיננסיים, אני רואה בהערכה זו של עיתונאי הביטוח אות של כבוד ליושב ראש ולחברי דירקטוריון **מגדל**, לחבריי בהנהלת הקבוצה ולקודמי בתפקיד, על שהשכילו לבסס ולבצר את **מגדל** כעוגן מרכזי של יציבות ואיתנות פיננסית בשוק הביטוח והחיסכון ארוך הטווח של מדינת ישראל", אמר כהן בתגובה לזכייה. בקטגוריית קרן הפנסיה בחרו עיתונאי הביטוח את

מינויים חדשים באיילון ביטוח

אורנה לוי (40, נ+3) מונתה כסמנכ"ל ומנהלת אגף משאבי אנוש

אורנה לוי אשר החלה בתפקידה החודש, הינה בעלת תואר ראשון במדעי ההתנהגות וסוציולוגיה ותואר שני במדעי ההתנהגות עם התמחות בסוציולוגיה ארגונית. אורנה עבדה בעבר כמנהלת משאבי אנוש בחברת "VISA" וכן עורכי הדין GHK גרוס-חודק-קלינהרד.

נועם לב, עו"ד (30, נ+2) מונה כ"קצין ציות"

עו"ד **נועם לב** מונה כאחראי ליישום ההוראות והכללים המקצועיים החלים על החברה, נושאי המשרה ועובדיה מצד רשויות הפיקוח - "קצין ציות", כתקן חדש ונוסף בחברה, אף כי אין חובה מצד הרגולטור למינוי שכזה.

נגה רחמני, יו"ר איילון חברה לביטוח בע"מ: "מתוך מחויבות לעמידה מלאה ומדוייקת בכל הוראות הממונה על שוק ההון ביטוח וחיסכון בחברת הביטוח וחברות הבת לפנסיה וגמל, מונה עו"ד לב כ"קצין ציות", אף כי אין חובה מצד הרגולטור למינוי שכזה.

כמו כן במטרה לשדרג ולהמשיך בפיתוח וטיפוח מערך כח-אדם באיילון, כחברה הפועלת תחת המוטו של "**אנשים לשרות אנשים**" הגדלנו את ההשקעה בעובדי איילון, על ידי הפעלת אגף נפרד לתחום משאבי אנוש, שכן בעבר היה אגף מאוחד - משאבי אנוש ומינהל. שאיפתי היא שנטפל בכל עובד בתשומת לב אישית, בפיתוח הידע המקצועי שלו והליך התקדמותו בחברה. זו אמנם השקעה נוספת בתקופה לא קלה כלכלית, אולם בטוחני כי ההשקעה בעובדי איילון תצדיק עצמה כבעבר. סקר לשכת סוכני הביטוח האחרון קבע כי עובדי איילון הינם במקום הראשון באשר ל"שרות" וכן "נכונות העובדים לסייע" וכן "הוגנות בתשלום תביעות".

ישראל דרוז שניהל בעבר את אגף משאבי אנוש ומינהל, מנהל מעתה את אגף תפעול אליו מוזגה פעילות ארגון-ושיטות.

בעין משפטית



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

בימ"ש מחוזי נצרת: תזכורת למבוטח אינה הצעת ביטוח

התחייבות לקבל את ההצעה. הוא ציין, כי התשובה לכך היא בדברי החברה בהמשך ההודעה: "בתזכורת זו אין משום התחייבות מצדנו לחידוש".

בית המשפט המחוזי דחה גם את טענת המבוטח, כי היות שמדובר בנזק מתאונה היה מקום להחיל עליו ביטוח, שכן הנימוק להיעדר הוצאת הפוליסה היה אי המצאת אישורי מיגון. השופט ציין בפסק דינו, כי חברת הביטוח סירבה בשעתה להוציא פוליסה כלשהי לטאטור, עד שיתקין את המיגון שדרשה. במכתב ששלחה לו בפברואר 2003 ציין: "ב31.12.02 נתבקשנו על ידך לחדש את הפוליסה שבנדון לשנה נוספת. ביקשנו שתמציא לנו אישור מיגון באמצעות הסוכן ועדיין לא העברת אישור מיגון כנדרש". ברצוני להדגיש, כי הרכב ללא כיסוי ביטוחי עד שתעבירו אישור מיגון". השופט אברהם קבע, כי מכתב זה מלמד, בין היתר, כי לא הוצאה פוליסה.

לסיכום

בית המשפט קבע, כי המערער לא הוכיח כי כרת עם המשיבה (סהר) חוזה ביטוח לשנת 2003. על כן, בעת שארעה תאונת הדרכים בה ניזוק מכוניתו לא היתה לו פוליסה בת תוקף. על כן צדק בית משפט השלום בדחותו את התביעה. בית המשפט דחה את הערעור והתובע חויב לשלם את הוצאות המשפט בסך 15,000 ₪.

החידוש", כי בתזכורת זו אין משום התחייבות שלה לחידוש הביטוח. כמו כן, הזכירה סהר לטאטור, שתנאי לאחריותה לנזקים מגניבה או פריצה הוא קיום מיגון. סוכן הביטוח של טאטור רשם על הטופס: "נא לחדש את הפוליסה בשינויים הבאים: לחדש באותם תנאים + שעבוד לטובת בנק מרכנתיל דיסקונט".

טאטור טען, כי פניית חברת הביטוח לחידוש הפוליסה היא בבחינת הצעה, ותגובתו עליה היתה הקיבול שלה, ומכאן שנכרת חוזה בין הצדדים.

פסק הדין

השופט אברהם שכתב את פסק הדין, קבע, כי למרות שהוכח שהמבוטח חתם על "הודעת החידוש", צדק בית משפט השלום כאשר קיבל את טענות ב"כ חברת סהר, עו"ד ניצן בר אילן, וקבע, כי "הודעת החידוש" אינה אלא "הזמנה להציע הצעה", ולא "הצעה לביטוח".

השופט מוסיף וקובע: "לפי תוכנו של מסמך החידוש, הוא מהווה תזכורת של חברת הביטוח למבוטח כי תקופת הביטוח עומדת לפוג. החברה מציעה למבוטח לפנות אליה בבקשה לחדש את החוזה. ובלשון המסמך: "נשמח לקבל בקשתך לחידוש הפוליסה".

השופט אברהם דחה את הטענה, כי בהודעת חברת הביטוח כי תשמח לקבל את בקשת החידוש, יש משום

בית המשפט המחוזי בנצרת אישר, בפסק דין עקרוני, את דחיית תביעתו של מבוטח לתגמולי ביטוח, למרות שהוכח שהמבוטח חתם על "הודעת החידוש". השופטים מנחם בן דוד - אב בית הדין, אברהם אברהם ואסתר הלמן קיבלו את עמדת חברת הביטוח סהר, כי הודעת חידוש איננה הצעת ביטוח. (עא 000056/08).

עובדות המקרה

מכוניתו של התובע, גסאן טאטור, היתה מבוטחת עד סוף 2002 בביטוח מקיף בחברת הביטוח סהר. בדצמבר 2002 ביקש טאטור מחברת סהר להאריך את תקופת הביטוח בשנה. בתאריך 10.9.2003 נפגעה המכונית בתאונת דרכים עד כדי "אבדן כללי". חברת סהר סירבה לשלם לטאטור את תגמולי הביטוח בטענה שלא נכרת ביניהם הסכם ביטוח לשנת 2003. טאטור תבע את סהר בבית משפט השלום בנצרת, ותביעתו נדחתה, לאחר שנקבע, כי אכן לא נכרת חוזה ביטוח לשנת 2003. על פסק דין זה ערער טאטור לבית המשפט המחוזי בנצרת.

טענות הצדדים

בדיון התברר, כי בראשית דצמבר 2002 פנתה סהר לטאטור, והזכירה לו, כי תקופת הביטוח עומדת לפוג, והזמינה אותו לבקש את הארכתה. החברה הדגישה ב"הודעת

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לאריה אברמוביץ חבר לשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערכם
במות האם

מלכה ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

נמשכת ההרשמה

להשתלמויות ולקורסי הכשרה
לקבלת רישיון 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

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

פעילות סינפים - דצמבר 2008

03.12.08 - סינף טבריה הגליל והעמקים

יום עיון בראשות יו"ר הסינף **קובי ורדי**, במלון שרתון בטבריה בשעה 09:30 בחסות **"מנורה"** חברה לביטוח בע"מ ובחסות **"סטארט"** - שרותי דרך, בהשתתפות: **זילברמן יצחק**, חבר הועדה לביטוח פנסיוני: "חוזרים למכור ביטוח", **קובי צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי: "ביטוח אלמנטרי, לאן?", **זוהר עובד**, ראש עיריית טבריה, **רו"ח שלמה עקרון**, יועץ מיסוי לחברי הלשכה: "היערכות לתום שנת המס", **אהוד כץ C.L.U**, נשיא הלשכה "בינינו לבין עצמנו" וד"ר **ענת גלזר**, פסיכולוגית אירגונית: "ההיגיון שברגש".

02.12.08 - סינף פ"ת

מפגש ערב בראשות יו"ר הסינף **חיים דרוי**, בבית קפה שרי בפ"ת בשעה 16:30 בחסות **פוינטר-שגריר** ובהשתתפות **רו"ח צבי משבנק**, יועץ מס ללשכה בנושא: "היערכות לקראת סוף השנה".

09.12.08 - מחוז ירושלים

מפגש בוקר בראשות היו"ר **ינון בן-שחר** בשעה 08:30 במלון דן פנורמה בירושלים, בהשתתפות **מיכאל אלבז**, חבר הועדה לביטוח פנסיוני **ורוני שטרן**, סגן ומ"מ נשיא הלשכה "בינינו לבין עצמנו".

04.12.08 - סינף תל-אביב

מפגש בוקר בראשות יו"ר הסינף **אביטל קינן**, בשעה 08:30 במסעדת "בריבה" בנמל ת"א, **בחסות קפלן, נעים ושות' בע"מ**, ובהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הוראות הנידוד של האוצר בתחום ביטוח חיים וקופות גמל", **נאוה ויקלמן**, יו"ר הועדה לבריאות וסיעוד: "פוליסת ביטוח הבריאות החדשה לחברי הלשכה", **אייל וייסברג** מסוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ.

15.12.08 - מחוז השפלה

יום עיון בראשות יו"ר המחוז **מוטי דהרי** בשעה 8:30 באולמי ויטראז' בנס-ציונה.

11.12.08 - סינף חולון/בת-ים

מפגש צהריים בראשות היו"ר **שלמה קשרו** בשעה 11:30 במסעדת "גחלים" בראשל"צ, **בחסות קפלן, נעים ושות' בע"מ**, בהשתתפות **שלמה אייזיק**, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הוראות הנידוד של האוצר בתחום ביטוח חיים וקופות גמל", **"בינינו לבין עצמנו"** בהשתתפות **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה **ורם אמית**, ראש תחום מקצועי בלשכה.

אוח דרושים

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ
מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות במקרים מיוחדים, בכל מקרה לגופו, נשמח לבחון לעומקן אפשרויות השקעה ואף אפשרויות סיוע בהעמדת הלוואות לפרטים: אייל 054-4755655, במייל eyal_w@naim.co.il

למשרד סוכן ביטוח במרכז ראשון לציון דרושה מזכירה

בעלת נסיון לניהול משרד הסוכן, אפשרי רקע מחב' ביטוח, המשרה חלקית. להפניית קורות חיים במייל sasson521@bezeqint.net

צבי גורן טכנולוגיות בע"מ

יועץ בנושא יעול עבודת המשרד • משרד ללא ניירת • דוחות ניהוליים • ע"פ דרישה • מחשוב
צבי גורן בעל 20 שנות ותק כמנהל סוכנות ביטוח, נסיון רב במחשוב ותוכנות יעדיות לביטוח. לפרטים וקביעת פגישה ללא התחייבות: צבי גורן 054-6677396

לסוכנות ביטוח באזור השרון דרושה פקידת ביטוח
עם רקע בביטוח חיים ואלמנטרי למשרה חלקית
קו"ח למייל liran@yeadim-bit.co.il

לסוכנות ביטוח באבן יהודה דרושה פקיד/ה מקצועית
לביטוחי רכב, תביעות אלמנטרי למשרה מלאה
קו"ח yoramb@agents.phoenix.co.il
פוקס: 09-8995367

למשרד ביטוח ותיק בחולון דרושה פקיד/ה
רצינית/בעלת ותק וידע בביטוח גישה שיווקית חשובה
קו"ח לכתובת sinsurance1@gmail.com
סודיות מובטחת למכירה

סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח
לפרטים: 052-4559904 עופר

סוכנת ביטוח מהמרכז מעוניינת לקנות תיקי ביטוח אלמנטרי
טל 03-5052323

סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה מחפשת סוכן/ת מורשה ודינאמי/ת
לשיתוף פעולה עם אפשרות לקידום עסקי ידע וניסיון בתחומים הבאים:
ביטוח אלמנטרי, ביטוחי רכב, ביטוחי חיים
נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8678691
לתיאום פגישה: 052-6838824

לקבוצת רימונים דרושה מנהלת מכירות

לסינף חיפה בעלת יכולת ניהול צוות מכירות, עמידה בתוכנית יעדים, כריזמטיות דינמית/ת כושר מנהיגות הובלה להישגים וחריצות, ניסיון בתחום מנהל מכירות - חובה ניסיון בתחום הביטוח - יתרון תנאים טובים למתאימים
קו"ח sigal@olamit.co.il

לסוכנות ביטוח ירושלמית דרושה עובד/ת
רצוי עם ניסיון בתביעות קו"ח לכתובת: Roni5s@netvision.net.il
טל: 054-5662633

אור דרושים

סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי
מאזור חיפה והקריות בלבד
tali_st@netvision.net

לוסונות ביטוח בבני-ברק דרושה/פקידה לביטוח חיים
בעלת נסיון בלבד
קו"ח לפקס: 03-6198128

מעוניין להשכיר משרד בחולון
2 חדרים מרוהטים במלואם במחיר מצויין
לפרטים: 052-8936868

לוסונות ביטוח בפ"ת
העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים
דרושה/עובדת
מקצועית למשרה מלאה. ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה- חובה. וותק- יתרון.
מל- tane-ins@bezeqint.net

מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי
מאזור חיפה והקריות בלבד (אפשרות לשיתוף פעולה במשרדנו למס' שנים עד פרישה)
נא לפנות ליעקב חבר סוכנות לביטוח
jacob@haver-jacob.co.il
0522-662479 / 04-8419888

כחלק מ"קבוצת ענבל" נעמיד לרשותך:
• מכלול כלים ייחודיים

• הסכמי עמלות משופרים
• חשיפה לכל חברות הביטוח המובילות בארץ
• אנו מוכנים גם להיכנס עימך לשותפות ולרכוש 50% מתיק הביטוח שלך
קחי/ יוזמה והצטרף להצלחה עוד היום!
נייד: 050-5368629 (קרמר דוד)
או למייל: dudi@inbal-ins.co.il

דרושה פקידה אחראית למחלקת פינוסים וביטוח חיים בעלת ידע מקצועי.
היקף משרה - משרה חלקית (70-50 משרה).
כישורים נדרשים: ראש גדול, יכולת ההתבטאות, ידע באקסל.
טל: 054-7707737

למשרד ביטוח באזור רחובות דרושה/פקידה למשרה מלאה
קו"ח לפקס: 08-9351900
או למייל: goldinsu@netvision.net.il

סוכנת ביטוח מהמרכז מעוניינת לקנות תיקי ביטוח אלמנטרי
טל" 03-5052323

"פורום סוכנות לביטוח" - בית הסוכן
מציעים לך להצטרף ולשבת במשרדי הסוכנות בת"א.
לתאום פגישה: ישראל 054-4451894
חיים 054-2521266

ביטוחי חובה של "הפול" ישירות למשרדך

אם ברצונך להעניק למבטחך שרות מיוחד נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות וכל כיסוי ביטוחי שלא נעשה בחברת ביטוח שלך. אנו מתחייבים לספק למשרדך ישירות (ו/או כל יעד אחר) תוך 24 שעות ביטוח חובה לא משולם - בדואר אקספרס על חשבוננו. נשמח לעמוד לרשותך בכל שאלה. משרדי הפול, מערב ירושלים
טל' 02-6233666 פקס: 02-6255888
נייד: 054-6011160

אורלן קבוצת ביטוח תרה אחרי סוכני ביטוח איכותיים ליצירת שותפויות אסטרטגיות ורכישות תיקים.
מחפש פרטנר מוביל עם יתרון עסקי בולט?
צור קשר לתיאום פגישה
אביבית זיקרי 050-5736612
avivit@orlan.co.il / www.orlan.co.il

סוכנות ביטוח מעוניינת לקנות תיק ביטוח אלמנטרי

באופן חלקי או מלא באזור חיפה
מייל - bens@primeltd.co.il

לוסונות ביטוח בפ"ת דרושה/פקידה חתמת רכב
בעלת נסיון מוכח בהפקה
טל: 03-9341344 / 050-5201637

משרדים לסוכן לשרותכם
אנו רוכשים תיקי סוכנים בממלואם או חלקם. פתרון אישי לכל סוכן.
לפנות לברכה: bracha@shayins.co.il
טל" 03-6151615

סוכן ביטוח ותיק עם תיק בינוני-קטן מחפש שיתוף פעולה חלקי או מלא
עם סוכן דומה מחולון וסביבה.
לפניות: טל" 03-5032893
פקס: 03-5053791

צפונית סוכנויות לביטוח מקבוצת צפרירים קבוצת ביטוח
מציעה לסוכני הביטוח מגוון הצעות ופתרונות ייחודיים שיתוף פעולה ורכישת תיקים מענק השתתפות בהוצאות משרד הסוכן, העמדת שירותי משרד מלאים, כלים אדמנסטרטיביים להגברת פעילות הסוכן.
גיבוי חיתומי שיווקי
uriz@zafirrim-ins.co.il פקס: 03-6894040

למשרד סוכן ביטוח במרכז ראשון לציון דרושה/מזכירה

בעלת נסיון לניהול משרד הסוכן, אפשרי רקע מחב' ביטוח, המשרה חלקית
קו"ח למייל sasson521@bezeqint.net

לוסונות ביטוח בקרית אריה פתח תקוה דרושה/פקידת ביטוח מקצועית
לביטוחי רכב, דירות ותביעות באלמנטרי
קו"ח לפקס: 03-9293890 avb@barak.net.il

לוסונות "פורום" דרוש מפקח רכישה

בביטוח חיים עם נסיון של לפחות 3 שנים בהפעלת סוכנים. יכולות גבוהות בניהול משא ומתן וגיוס סוכנים.
לתאום פגישה - 054-4451894
קו"ח במייל - Israel@forumins.co.il
דיסקרטיות מובטחת

נסיון של עבודה מול לקוחות בפעילות בביטוח אלמנטרי/חיים. נסיון מסוכנות ביטוח. הכרה ועבודה שוטפת עם האופיס. ידע בתוכנות מול חברות הביטוח. יחסי אנוש מעולים. עצמאות בעבודה. ראש פתוח ללמוד דברים חדשים. סדר בחשיבה. נתנת תמיכה מקצועית שוטפת. הסוכן יעזור בלימוד תחומי ידע נדרשים נוספים.
לפרטים: Barakd_1@netvision.net.il

לוסונות ביטוח באזור התעשייה פולג נתניה דרושה פקידת ביטוח
בעלת ניסיון בביטוח אלמנטרי או בעלת ניסיון בסילוק תביעות למשרה מלאה
09-8920700 לאורן

למשרד ביטוח כללי ופנסיוני דרושה/סוכנת משנה
שכירה או עצמאית. אפשרות למתמחה. תנאים מצויינים למתאימים.
adifim@adifim.co.il, 054-4946290