



אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בוועידת הפנסיה של "כלכליסט" ו"מגדל": "הבנקים הם סוכנים במסווה של יועצים"

(קטעים מתוך כתבה שהתפרסמה בעיתון "כלכליסט", 10.12)

ובהרבה מקרים התוכניות מתחלקות למספר יצרנים. במצב כזה נדרש הבנק לעבוד עם מספר יצרנים, כאשר כל יצרן עם התרבות העסקית והמערכות שלו. אני, שעובד 30 שנה עם יצרני פנסיה, יכול להעיד שזה שונה באופן דרמטי מהתרבות הניהולית של הבנקים. **יאב בן אור**, המשנה לממונה על שוק ההון, הביטוח והחיסכון, טען מנגד כי הרעיון להכניס את הבנקים כיועצים נועד להביא תחרות שתשפר את מצבם של הלקוחות. **אודי כץ**, נשיא לשכת סוכני הביטוח, אמר בהקשר זה כי על הבנקים לקבל את כספם מהלקוחות ולא מהיצרנים, אם הכוונה במתן ייעוץ אמיתי ולא שיווק: "הבנקים הם סוכני ביטוח במסווה של יועצים". סוכני הביטוח, הוא טען, אינם מתיימרים להיות יועצים אלא משווקים, ולכן אין בעיה שיקבלו עמלה מהיצרנים.

לבין חברות הביטוח ובתי ההשקעות - היצרנים של המוצרים הפנסיוניים. **רמי דיין**, המשנה למנכ"ל "כלל", אמר כי "בחלק לא מבוטל מהמקרים הבנקים לא השלימו את הממשקים שלהם עם חברות הביטוח ולכן הבנקים ייכנסו באיחור לתחום. ככל שנכנסים ובודקים מה צריך לעשות שם, גם בפן הייעוצי וגם מבחינת יכולת המיכון, זה מאוד מורכב. כרגע המערכות שלהם עוד יודעות לטפל במוצרים פשוטים, אך ללקוחות עם צרכים מורכבים יותר ישנה בעיה". **אריק יוגב**, מנכ"ל "מבטח-סימון", אמר כי "ועדת בכר טעתה כשנתנה לבנקים אפשרות להיכנס לשיווק במסווה של ייעוץ פנסיוני ארוך טווח. כאשר הם הבינו מה דרוש בשביל לטפל בתיק של שכיר התלהבותם הצטננה. הטיפול בשכיר הוא מאוד מורכב, כי יש לו מסלולים מתקופות שונות בעברו

כל כספי הפנסיה שהגיעו מהבנקים למקפת' בשנתיים האחרונות שווים בערך למה שאני מגייס בשנתיים" אמר **רון טוב**, מנכ"ל קרן "מקפת" בוועידת הפנסיה של "כלכליסט" ו"מגדל". לדבריו, "סוכני הביטוח הוכיחו את עצמם כיעילים מאוד. הציפיות שלנו מהבנקים היו גבוהות מאוד וכרגע לא ממומשות". סוכני הביטוח יכולים לשמוח גם מדבריה של **אביבית קליין**, מנהלת אגף הייעוץ הפנסיוני בבנק לאומי. לדבריה, לא נשקפת סכנת דחיקה של הסוכנים משוק הפנסיה עם הכניסה של הבנקים הגדולים לייעוץ מלא ב-2010. הסיבה לכך, לדבריה, היא שהשוק מספיק גדול בשביל כל השחקנים שבו, ורק ילך ויגדל עם הזמן ועם כניסתם של הבנקים הגדולים. עם זאת, על כניסתם של הבנקים והתרחבותם בשוק מעיבה הבעייתיות של הקשרים והממשקים השונים בינם

מחקר "מגדל" ו"כלכליסט" קובע:

82% אינם שוקלים לבצע שינוי בחיסכון ארוך הטווח שלהם

האחרונות. כלומר, כשמונה מתוך עשרה חוסכים אינם מתרגשים מהפרסומים על תשואות קופות הגמל או על אלה המדווחים על התוצאות השליליות שהניבו הפוליסות המשתתפות ברווחים. מבין 18% השוקלים כן לבצע שינוי בחיסכון הפנסיוני שלהם, מרבית הנשאלים שענו על שאלה זו ציינו כי יעדיפו מעבר למסלול סולידי או הוצאת הכסף. נתון נוסף העולה מתוך ממצאי המחקר: 24% בלבד, כלומר פחות מרבע מהציבור, מרוצים מבהירות ומפשטות המידע שהוא מקבל כיום על החיסכון שלו.

2007 התפרסם בעיתון "גלובס" מחקר מקיף באותו נושא, לפיו 61% מהציבור הודואז כי אינם עוקבים כלל אחרי מאמרים ופרסומים על הפנסיה שלהם. 13% העידו באותו סקר שהם עושים זאת רק לעיתים רחוקות. היום, כאמור, התמונה שונה. כך הדבר גם בנוגע לתחושת ההיסטריה הציבורית הנשמעת מעת לעת. מתברר, על פי המחקר הנוכחי, כי הציבור דווקא אינו היסטרי ואינו ממחר לקחת את כספי החיסכון ולברוח. 82% מהנשאלים ציינו כי אינם שוקלים לבצע שינוי בחיסכון הפנסיוני שלהם, למרות ההתרחשויות

עיתון "כלכליסט" וחברת "מגדל" ערכו מחקר מקיף בנוגע לעמדות הציבור בעניין הפנסיה שלו. על פי תוצאות הסקר נמצא כי 73% מהציבור היו רוצים לדעת במידה רבה יותר על הפנסיה שלהם. 67% ידעו לומר כי כספי החיסכון הפנסיוני מושקעים בשוק ההון ובבורסה. 53% מהנשאלים אף ציינו כי היו מעוניינים לקבל מידע על החיסכון הפנסיוני שלהם באמצעות האינטרנט והדואר האלקטרוני. נתונים אלה, יש לציין, מבטאים שינוי תפיסתי בקרב הציבור בנוגע לחשיבות שהוא מקדיש לעניין הפנסיה. שכן בראשית

היכוננו! לכינוס "ביטוח ופיננסים" 2009 חיים, פנסיה, פיננסים, בריאות וסיעוד

2-5 במרץ 2009, ו'ט' אדר תשס"ט, בימים ב'-ה', אילת
תכנית מיוחדת לחברת MDRT תתקיים ביום א', 1 במרץ 2009

משולחנה של הועדה לביטוח פנסיוני, בראשות שלמה אייזיק

שלום חברים,

בימים אלו קיבלו לקוחותיכם לביתם את הדו"ח הרבעוני, סביר להניח כי לאור הפרסום באמצעי התקשורת ולאחר שיקבלו את הדוח הרבעוני אתם תקבלו טלפונים לחוצים.

התייחסות ללקוחות עד גיל 57

איך להתמודד?

- לגבי פוליסות משתתפות ברווחים אשר בשלב זה לא ניתן להעביר את הצבירה למסלול סולידי:
 - יש לומר ללקוחות כי הפוליסות הרוויחו בשנים האחרונות הרבה מאוד כסף. הפוליסות, גם כיום לאחר הירידות, עדיין ברווח. (אם לוקחים בחשבון את 10 השנים האחרונות).
 - כמו כן יש לציין כי החיסכון הוא לטווח ארוך להתאזר בסבלנות והשוק יתקן את עצמו.
 - יש להדגיש את הנזק שעלול להיגרם במקרה של פדיון הפוליסה, גם באובדן המקדם המובטח וגם קנס על פדיון שלא כדין.
- לגבי פוליסות שבהן ניתן להעביר את הצבירה למסלול סולידי חשוב לומר ללקוח כי יש לו את האופציה לעשות זאת, רוב הלקוחות גם יעדיפו לעבור למסלולים הסולדים אשר מבטיחים להם ביטחון ושמירה על הקיים.
- יש להדגיש כי אין באפשרותנו לתזמן את השוק וישנה סבירות שבעת שיתחילו עליות הלקוח יפספס את המומנטום לחזור למסלול הנכון בזמן הנכון.
- חשוב להבהיר ללקוח כי בפוליסות הביטוח, בקופות הגמל וקרנות ההשתלמות הוא אינו משלם מס על הרווחים וזו הטבה משמעותי ביותר שתישלל ממנו במידה ויפדה את הכספים.
- פדיון הכספים מפוליסות הביטוח, קופות הגמל וקרנות ההשתלמות והפקדתם בבנק תהפוך כסף פטור לכסף חייב. האלטרנטיבה היא לעבור למסלול שקלי קצר בקופות בהם ניתן.
- יש לערוך טבלה בה מצוין מסלול הלקוח ומועד העברה ולפנות שוב ללקוח בעת שינוי המגמה בשוק.

לקוחות מעל גיל 57

- לגבי לקוחות מעל גיל 57 יש להוריד את רמת החשיפה שלהם ולנתב אותם למסלולים הסולידיים בפוליסות ובקופות בהם ניתן לעשות זאת.
- ככל שמתקרבים לגיל פרישה כך יש להוריד את רמת הסיכון.
- יש להזכיר להם כי פדיון בטרם עת יגרור קנסות והפסדים.
- למי שצריך את הכסף יש יכולת לקחת הלוואות מהקופה או מחברת הביטוח במקום לפדות ולגרום לנזק בלתי הפיך.

הפקדת מעביד ביותר מקופת גמל לקצבה אחת מבטיחת תשואה

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

1. תקנה 19(ג)(1) לתקנות קופות הגמל אוסרת על מעביד להפקיד עבור עובד סכומים ביותר מקופת גמל לקצבה אחת הרשאית להשקיע את כספי העמיתים באג"ח מיועדות מבטיחות תשואה.
2. האיסור לא חל על קרנות פנסיה חדשות כלליות ופוליסות ביטוח שאינן רשאיות להשקיע את כספי העמיתים באג"ח מיועדות מבטיחות תשואה. מכאן שהאיסור חל רק על קרנות פנסיה וותיקות, קרנות פנסיה חדשות מקיפות ופוליסות ביטוח שהוצאו עד 1990 ושהיו רשאיות להשקיע את כספי העמיתים באג"ח מיועדות בלתי סחירות מסוג "חץ".
3. אולם, במסגרת תקנות הנידון החדשות שנכנסו לתוקף בחודש אוקטובר 2008, בוטלה בין היתר תקנה 19(ג)(1) לתקנות קופות הגמל, ומשכך האיסור האמור לעיל אינו קיים יותר.
4. לאור זאת, אין כל מניעה כי מעביד יפקיד עבור עובד סכומים ביותר מקופת גמל לקצבה אחת הרשאית להשקיע את כספי העמיתים באג"ח מיועדות מבטיחות תשואה.
5. אולם, יש לזכור כי הפקדות העובד ומעבידו בקרן פנסיה חדשה מקיפה לא יעלו על 20.5% מפעמיים השכר הממוצע במשק ("תקרת ההפקדה החודשית").

לידיעת חברי הלשכה!

חברות הביטוח שעד כה טרם חתמו על הסכמי עבודה עם הבנקים הם: מנורה, איילון ואליהו

שינוי בתמהיל החסכון בפוליסות עדיף הוותיקות

קיימת הסכמה בין אגף שוק ההון ובין חברות הביטוח הבאות: מנורה, כלל, הפניקס, הראל, מגדל, אליהו ואיילון. בדבר שינוי בתמהיל החסכון בפוליסות עדיף וותיקות.

סוכנים המעוניינים לממש את שינוי התמהיל ובמידה ותקבל תגובת סירוב מחברות הביטוח יש לפנות בתלונה כתובה למח' פניות הציבור באגף שוק ההון.

מגדל מקימה שתי חטיבות חדשות

למנכ"ל "מגדל". שלח יהיה אחראי על תחום הרגולציה והאדמיניסטרציה בחברה. במסגרת השינויים הנוספים שתערוך "מגדל", **משה תמיר** יהיה אחראי על תחום הפיתוח העסקי, השיווק והאסטרטגיה של הקבוצה וימשיך לשמש כמשנה למנכ"ל. **אריק יוגב**, יעמוד בראש סוכנויות ההסדר ובתי הסוכנים של קבוצת "מגדל", בנוסף לתפקידו כמנכ"ל סוכנות "מבטח-סימון".

שיווקיות: זרוע הסוכנים, שבראשה יעמוד **גיא גנוד**, מי שכהן כמשנה למנכ"ל וראש מערך העסקים של "מגדל", וזרועות השיווק לבנקים והשיווק הישיר, שבראשו יעמוד **יוסי כהן**, אשר עזב לאחרונה את תפקידו כמנכ"ל קרן ההשתלמות "קהל" לטובת תפקידו החדש בחטיבת הלקוחות. בראש חטיבת היצרנים של "מגדל" יעמוד את **אמיר שלח**, שכהן כמשנה

במסגרת השינוי המבני שמוביל **יוני כהן**, מנכ"ל "מגדל", תקים הקבוצה שתי חטיבות - חטיבת לקוחות וחטיבת יצרנים. בראש חטיבת הלקוחות יעמוד **רון טוב**, שיעזוב את תפקידו כמנכ"ל "קרן מקפת" - אליו ייכנס **בצלאל בוקר** - וימונה למשנה למנכ"ל "מגדל". הוא ירכז את הטיפול במוצרי החיסכון ארוך הטווח - הגמל, הפנסיה וההשתלמות בקבוצה. חטיבת הלקוחות תכלול שלוש זרועות

עם יד על הלב...

מאת: **יובל ארנון**, חבר לשכה

במקרה שלנו יומן "שחור" זה סימן טוב, יומן "לבן" אתה בכון התרסקות...

מה עושים?

פותחים היום יומן וקובעים פגישות, תופתעו כמה זה פשוט וקל.

דבר נוסף - בקשו מהמפקח/ת שלכם ל"שבת" עליכם, ולא לצאת ממשרדכם אלא רק לאחר שבדק שיש לכם פגישות ביומן. יעד עד סוף השנה? תפגשו עם 50 לקוחות - תוצאות מובטחות.

נקודה למחשבה

כמה לקוחות פגשת בשבוע האחרון?
עם כמה לקוחות קבעת פגישות בשבוע הזה?
האם היומן שלך "שחור" מרוב פגישות או "לבן" כי יש בו הרבה הרבה חורים?

אם אין לך כל יום 2-3 פגישות מכירה/שרות עם לקוחות חדשים או קיימים סביר להניח ש:

- תיק הביטוח שלך יקטן
- ההכנסות שלך יקטנו
- השחיקה שלך והתסכול ילכו ויגדלו
- הלקוחות שלך יפסיקו להעריך אותך
- כנראה שתצטרך להיפרד מהענף, או לגלגל כל חיך הלוואות ומקדמות ולהיות חייב לכל העולם כסף...

תודאו שיש
מגדל



משקיעים בעתיד הילדים.

מגדל לעתיד

פוליסת חיסכון במסלול אישי

מכשיר חיסכון אטרקטיבי לכל מטרה, אותו תוכלו לייעד לחיסכון עבור ילדיכם או נכדיכם. באמצעות **מגדל לעתיד** תוכלו לסייע לילדיכם במימון בר מצווה, לימודים, חתונה, רכישת דירה או כל מטרה אחרת שתמצאו לנכון.

- מגוון מסלולי השקעה בהתאם לרמת הסיכון המועדפת עליכם עם אפשרות מעבר ללא עלות.
- הכספים שיופקו בתכנית נזילים בכל עת. ללא קנסות, פדיון או עמלות בנין פירעון מוקדם.
- בעת מעבר בין מסלולי ההשקעה, אין תשלום מס על רווחי הון.
- דמי הניהול קבועים ולא ניתן לשנותם.

לפרטים נוספים והצטרפות פנו לסוכן הביטוח במגדל

מידע נוסף על התכנית ניתן למצוא באתר מגדל www.migdal.co.il

המידע הינו לידיעה כללית בלבד ואינו מהווה הצעה ואף אינו מהווה תחליף לקריאת הוראות הפוליסה. מסמך זה לא ישמש לקביעת הזכויות והחובות על פי תנאי הפוליסה או ככלי פרשנות. התנאים המחייבים את החברה הם תנאי הפוליסה בלבד.

סוכן שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il



מחוללי הצעות רכב ודירות

חברות וחברים, אנו בעיצומה של תקופת חידושי ביטוח רכב להזכירכן, הלשכה סגרה הסכמי התקשרות עם שני בתי תוכנה המספקים מחוללי (סימולטורים) להצעות ביטוח רכב ודירות. כלי עבודה יעיל, חוסך זמן ומאפשר קבלת החלטת חידוש נבונה. אנו מזכירים בזאת את תנאי ההתקשרות של הלשכה עם בתי התוכנה. כללי: שני בתי התוכנה תומכים בנושאים הבאים.

- | | |
|---|--|
| 1. השוואת מחירי ביטוח רכב מקיף | 5. השוואת ביטוח דירה - כל הסיכונים |
| 2. השוואת מחירי ביטוח חובה | 6. קיימת אפשרות שמירת הצעות אוטומטית בתיק לקוח. |
| 3. השוואת מחירי ביטוח צד ג' כולל ולא כולל השתתפות עצמית | 7. הפקת טפסים רלוונטיים של החברות |
| 4. השוואת ביטוחי ביטוח דירה - מקיף | 8. הכנסת נתוני הסכם של הסוכן מול החברות (הנחות סוכן מיוחדות) |

בקיצור תוכנות המקלות על החיים.

בית התוכנה **BAFI באפי** מציע מבצע סוף שנה לפיו מצטרף בחודש יולי 95 ₪ בחודש למחשב ראשון ו- 65 ₪ בחודש לכל מחשב נוסף המהלך דצמבר השלום יהיה 130 ₪ בחודש לשני המחשבים הראשונים במשרד וכמו כן יותקנו בהם תוכנות. ניהול משרד חנינם.

פרטים בטלפון: 0732609050
וכן באימייל support@bafi.co.il

בית התוכנה **BITBIT ביטוביט** מציע מבצע סוף שנה לפיו מצטרף בחודש דצמבר ישלם 95 ₪ בחודש למחשב ראשון ו- 55 ₪ בחודש לכל מחשב נוסף במשרד הסוכן. מצטרפי חודש דצמבר ייהנו מחודש חנינם. ביטוביט BITBIT יקצה 10 לידים לסוכן מצטרף במהלך חודש דצמבר.

צור קשר: טלפון 03-5501950 פקס 03-5590661
אימייל support@b2bit.co.il

בהצלחה לכולם!

מבצע מיוחד לחברי הלשכה

השתלמות בלונדון

7-13 בינואר 2009, טיסות בחברת אל-על 6 לילות בלונדון במלון "טייסטל-מרבל ארץ" המפואר, בחדרים "אקזקיוטיב".

ההשתלמות תתקיים ב- 11 בינואר 2009 בבית המלון ויש להזמין השתתפות מראש.

מספר המקומות מוגבל בטיסות ובבית המלון וכל המקדים להזמין, מבטיח את מקומו.

לפרטים נוספים והרשמה דיזנהויז. נא לפנות לזרדה, דינה ו/או אביבה בטל. 03-5488142 / 166 / 1698, פקס: 03-5480807

תזכורת לחברי לשכה

ניתן לשלם עבור רשיון סוכן ביטוח, יועץ פנסיוני ומשווק פנסיוני לשנת 2009 באתר האינטרנט של משרד האוצר בכתובת: www.mof.gov.il

לשכת סוכני ביטוח בישראל

מברכת את חברי הלשכה בני העדה האיסלאמית, הדרוזית והצ'רקסית, לרגל חג הקורבן

אני ייעץ והשלום ישירי האזורנו.

לשכת סוכני ביטוח בישראל

טקס גילוי מצבה לחברנו חנוך מרגולין ז"ל

יתקיים ביום ג' 16.12.08 בשעה 15:30 בבית העלמין בשדה וורבורג. חבריו ומוקירי זכרו מוזמנים להשתתף

מינויים חדשים

דודו מנגן ימונה לסמנכ"ל ברוקראג' מוסדי בהראל פיננסים

דודו מנגן ימונה לסמנכ"ל ברוקראג' מוסדי בהראל פיננסים מסחר וני"ע. במסגרת זאת יהיה אחראי על פעילות המסחר בניירות הערך עבור הלקוחות המוסדיים של הראל פיננסים. מנגן יכנס לתפקידו במהלך בדצמבר 2008.

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה

מבטחת שלא מילאה אחר הדרישה להעברת הודעה על ביטול פוליסת חובה לרכב 21 ימים טרם ביטול הפוליסה - לא תישמע בטענה להיעדר חבות

הואיל ונפסק שמדובר בהסכמה הדדית (בין המבטחת לבין המבוטח) לעניין ביטול הפוליסה, אין לדברי בית המשפט משמעות לכך שלא הועבר מכתב בין "הכשרת הישוב" לבין המוכר, כי הפוליסה בטלה. אשר על כן, המועד בו בוטלה הפוליסה, אותו יש לראות כמועד בו נודע לראשונה למבוטח (בכתב) על ביטול הפוליסה לפי סעיף 24, הינו המועד בו הועברה הפוליסה מהרכב לרכב החדש.

בהתאם לסדר השתלשלות המאורעות, ולפרק הזמן שבין העברת הביטוח מהרכב לרכב החדש, פסק בית המשפט שהתאונה אירעה במהלך 21 ימי 'החסד', שהוענקו למחמד כרוכש הרכב על ידי המחוקק, ובהם יש לראות את הרכב כאילו היה מבוטח בפוליסת חובה, ולכן "הכשרת הישוב" חייבת בפיצויים כלפי מחמד, בגין נזקי גוף שאירעו לו בתאונה, בכפוף להוכחת הנזקים, אשר לא נדונו בפסק דין חלקי זה.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין?

בביטולי פוליסות וכיסויים ביטוחיים, בתי המשפט נזהרים מאוד שלא להגיע למצב בו ציבור המבוטחים ימצא עצמו מול "שוקת שבורה" והיעדר חבות מצד חברות הביטוח. בתי המשפט רואים בדיני הביטוח כבאים לשרת מטרה סוציאלית וחברתית, ועל כן לעולם יעדיפו פרשנות כזו שתעדיף קיום כיסוי ביטוחי למקרה הנדון, מפרשנות שתשלול את הכיסוי הביטוחי (רע"א 3128/94 אגודה שיתופית בית הכנסת רמת חן נ' סהר חברה לביטוח בע"מ, פ"ד נ(3) 281).

כך גם פרשנותו של חוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981, כבא לשרת מטרה זו, וכדברי בית משפט העליון בע"א 1064/03 אליהו חברה לביטוח בע"מ נ' פיאמנטה, (לא פורסם, ניתן ביום 08.02.06: "תכליתו הצרכנית של החוק היא הגנה על ציבור המבוטחים מפני כוחו העודף של המבטח. לפיכך, מרחיב החוק את החובות המוטלות על המבטח וצמצם החובות המוטלות על המבוטח").

יודגש, כי כאשר מדובר בביטוח חובה לרכב ובתאונות דרכים, כדוגמת המקרה דנן, יימנעו בתי המשפט, על אחת כמה וכמה, מלהגיע לתוצאה לפיה אין לחברת הביטוח חבות על פי הפקודה וחוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, תשל"ה-1975, שאחרת, ברוב המקרים, לנפגע לא יהיה כל מקור פיצויים אחר (רע"א 3339/00 אליהו חברה לביטוח בע"מ נ' דהן, פ"ד נ(1) 503).

לבחון אם קיימת ל"הכשרת הישוב" חובה לפצות את מחמד מכוח סעיף 24 הנ"ל. השאלה שנשאלה הייתה, אם יש בהעברת פוליסת הביטוח מהרכב שקנה מחמד מהמוכר, אל הרכב החדש שקנה המוכר, כדי להוות 'ביטול' כלשון סעיף 24 לפקודה, של הפוליסה המקורית שהופקה לרכב.

השאלה המשפטית

אם תתקבל עמדת "הכשרת הישוב", הרי שאין להחיל את סעיף 24 לפקודה, אזי לא מדובר על ביטול הפוליסה, אלא העברתה מרכב אחד למשנהו, תוך כדי שבעל הפוליסה היה ונשאר המוכר. מאידך, אם תתקבל עמדתו של מחמד, הרי שב'העברת' הפוליסה, יש משום ביטול הפוליסה, וכך יוכל ליהנות מהוראת סעיף 24, ככל שלא קיבל הודעה כתובה 21 ימים טרם התאונה.

לצורך מענה על שאלה פרשנית זו, פנה בית המשפט לדברי ההסבר לפקודה, ומצא שמטרת סעיף 24 לפקודה, הייתה להרחיב את מעגל זכויותיו של הנפגע, אשר אינו בעל הפוליסה המקורית, אך במסגרת עסקת רכישה כגון במקרה זה, קיבל אותה לידי. לדברי בית המשפט, סעיף 24 לפקודה מעניק מעמד מועדף לצד שלישי, כך שעם סיום ההתקשרות בין המבטחת לבין המבוטח, לא ייפגע הצד השלישי – הרוכש שקיבל לידי את הפוליסה לרכב.

פרשנות בית המשפט להסדר המעוגן בפקודה, היא יצירת מעגל ביטוחי רחב, שבתוכו יכללו ניזוקים, שאריהם וצדדים שלישיים, אשר אינם צד לביטוח, והכל מהטעם הציבורי להעניק לניזוקים פיצויים על מנת לעזור להם לחזור לעבודה בתום תקופת שיקום.

כן ציין בית המשפט, כי אין דבר בכך שהפוליסה שהופקה לרכב שרכש מחמד, זהה (במספרה) לזו שהופקה לרכב החדש של המוכר (במספרה).

תוצאות פסק הדין

לפיכך נפסק, כי העברת פוליסה מרכב שנמכר, לרכבו החדש של המוכר, חוסה תחת הוראות סעיף 24 לפקודה.

בשלב זה, פנה בית המשפט לבחינת שאר תנאי הסעיף הנ"ל. נפסק, כי ביטול הפוליסה נכנס לתוקף רק לאחר שחלפו 21 ימים מהודעת המבטחת ("הכשרת הישוב") לבעל הפוליסה, שהינו המוכר (ולא מחמד שקיבל את תעודת הפוליסה מהמוכר לידי), בכתב בדואר רשום.

בבית משפט השלום בנצרת נדונה תביעתו של מחמד גאנם (להלן: "מחמד"), כנגד הכשרת הישוב חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הכשרת הישוב").

באוגוסט 2008 ניתן פסק דין חלקי, מפי כבוד השופטת נבילה דלה מוסא, בעניין חבותה של הכשרת הישוב, לפיצויים בגין תאונת דרכים.

רקע

מחמד, שהיה מבוטח לטענתו בהכשרת הישוב בביטוח חובה, נפגע בתאונת דרכים עת שנהג ברכבו אשר רכש חודש קודם לכן מהבעלים הקודמים (להלן: "התאונה ו"המוכר"). "הכשרת הישוב" טענה מצידה, כי אינה חייבת לפצות את מחמד, הואיל ולאחר שקנה את הרכב, ולפני התאונה, הועברה הפוליסה המקורית שהופקה לרכב בבעלות המוכר, לרכב אחר שקנה המוכר. "הכשרת הישוב" טענה, כי הפוליסה שהפיקה הוסבה לרכב אחר, ועל כן אינה נושאת בכל חבות לפיצויים, מכוח אותה פוליסה, לגבי מחמד במועד התאונה.

בית המשפט נדרש לשאלת החלתו של סעיף 24 לפקודת ביטוח רכב מנועי (נוסח חדש), תשל"ל-1970 (להלן: "הפקודה"), אשר פוטר את המבטחת מתשלום, לאחר שהודיעה למבוטח על ביטול הפוליסה, ובתנאי שחלפו 21 ימים ממועד משלוח הודעה כתובה למבוטח.

טענות הצדדים

מחמד טען, שעם רכישת הרכב קיבל לידי את תעודת ביטוח החובה, אולם זו נלקחה על ידי המוכר, בעקבות קנייתו רכב חדש לפני התאונה (להלן: "הרכב החדש"). לטענתו, התאונה אירעה טרם שהספיק לרכוש פוליסת ביטוח חובה חדשה לרכב.

בקשר עם מסירת תעודת הביטוח, העדיף בית המשפט את גרסתו של מחמד על פני זו של המוכר, וקבע שבין המוכר לבין מחמד הוסכם שהביטוח יעבור לידי מחמד, ויישאר בתוקף עד שהמוכר ירכוש רכב חדש ויקבל לידי את תעודת הביטוח. תנאי זה התקיים, לדברי בית המשפט, רק כשבועיים לפני התאונה, ולא 21 ימים כפי שגדרש בסעיף 24 לפקודה לכניסת ביטול הפוליסה לתוקף, וממילא ללא כל הודעה מוקדמת בכתב.

בית המשפט דחה את טענתו של מחמד, כי לא היה בהחזרת תעודת הביטוח למוכר כדי ללמד על כוונתו לבטל את הביטוח ולהעבירו לרכב החדש. אולם עדיין היה על בית המשפט

המכללה לפיננסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



במכללה לפיננסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל נמשכת ההרשמה

לקורסי הכשרה לבחינות גמר של המפקח על הביטוח
ושל הרשות לניירות ערך

מועד בחינה

פברואר 2009

מאי 2009

פברואר 2009

פברואר 2009

מועד פתיחה

15.12.2008

01.03.2009

01.03.2009

08.03.2009

שם הקורס

ביטוח פנסיוני

ניתוח ניירות ערך

ביטוח תאונות

ביטוח רכוש

נא לשים לב:

נמשכת ההרשמה גם לכל מגוון קורסי הכשרה לבחינות ביסודות של המפקח על הביטוח ושל הרשות לניירות ערך (קורסים ביסודות ודיני ביטוח, כלכלה, חשבונאות, סטטיסטיקה ומימון).

21.12.2008

ירושלים

מועדי פתיחת המחזורים הם:

23.12.2008

תל-אביב

29.12.2008

חיפה

לקבלת מידע נוסף נא לפנות ישירות אל המכללה לפיננסים וביטוח

טלפון: 03-6395820, פקס: 03-6395811

E-mail: machon@insurance.org.il

Hamichlala-B.F@insurance.org.il

מפגש בוקר מחוז ירושלים

מרצים מרכזיים נוספים: **אלבז מיכאל**, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני, הרצה בפני החברים בתחום ביטוח סיכון למקרי מוות, **ותמיר גורן**, מנכ"ל "חישובים פינוסים", שחברתו עוסקת בבדיקת עמלות הסוכנים, נתן הרצאה קצרה וקולחת ששפכה אור על הסכמי הסוכנים וחשיבות תשומת ליבנו בערכת הסכמים. **ינון בן שחר** ביקש להודות בסיום המפגש **לשושנה פרלמוטר** על תרומתה החשובה בהצלחת המפגש ול**עינת קופרקה**, שעזרה רבות בתאום הטלפונים מול הסוכנים, לנשיא הלשכה ולסגנו, **למיכאל אלבז** וכמובן **לכל הסוכנים** שהגיעו והשתתפו במפגש.

סגן ומ"מ הנשיא, **יוסי מנור**, נשיא הלשכה לשעבר, שביקש את תמיכת החברים בדרכו הפוליטית החדשה, כאשר הנוכחים איחלו לו הצלחה. **שטרן**, שהוזמן לפתוח את חלק המרצים תיאר את הנעשה בלשכה וכן סקר אודות הנעשה בתחומי הפנסיה, הבריאות והסיעוד. כן הוא הציג את חשיבות מעורבות הסוכנים בנעשה בלשכה והאפשרויות העומדות בפניהם מול הצוות המקצועי, והדגיש את תרומתם החשובה של **עו"ד מיכאלה יגר**, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה, **עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, ו**ד"ר אודי פרישמן**, היועץ הרפואי ללשכה.

מפגש בוקר נוסף במסגרת מפגשי הבוקר במחוז ירושלים התקיים במלון "דן פנורמה", בראשות **ינון בן שחר** - יו"ר מחוז ירושלים. המפגש, אליו הגיעו כ-50 חברים, נפתח בארוחת בוקר מפנקת. בהמשך הציג **בן שחר** בפני החברים את הישגי הלשכה והאפשרויות שמעניקה הלשכה לחבריה, כגון ייעוץ בתחומי הבריאות, האלמנטרי והחיים ע"י מומחים העומדים לרשותם בלשכה. הודגשה פתיחתה של המכללה בירושלים וחשיבות הצטרפותם של תלמידים ממשרדי הסוכנים ודור ההמשך. עוד כיבדו בנוכחותם את המפגש נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, ו**רוני שטרן**,

פעילות סניפים - דצמבר 2008

15.12.08 - מחוז השפלה

יום עיון בראשות יו"ר המחוז **מוטי דהרי** לחברים מסניפי רחובות/נס-ציונה, ראשון-לציון, אשדוד/אשקלון, בשעה 8:30 באולמי ויטראז' בנס-ציונה בחסות "**הכשרה ביטוח**" ובחסות "**סטארט**" - שרותי דרך ובהשתתפות: **עו"ד ג'ון גבע**, יועץ משפטי ללשכה: "סוגיות בחיין ובירושתי של סוכן הביטוח", **נאוה ויקלמן**, יו"ר הועדה לבריאות וסיעוד: "פוליסת ביטוח הבריאות החדשה לחברי הלשכה", **קובי צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי: "ביטוח אלמנטרי - לאן? **שמעון מירון**, סמנכ"ל - הכשרה ביטוח: "הכשרה ביטוח כחברת סוכנים ואגף חסכון ארוך טווח", **מיקי קופל** - מנכ"ל סטארט: "חדשנות ורווחיות במוצרים משלימים", **אורי גבע**, חבר הועדה לביטוח פנסיוני: "אביר ההגנות" ו"בינינו לביו עצמנו" בהשתתפות **אהוד כץ C.L.U.**

16.12.08 - סניף נתניה

מפגש צהריים בראשות היו"ר **יורם פנש** בשעה 13:30 במלון "בלו ביי" בנתניה, בחסות שגריר-פוינטר ובהשתתפות ד"ר **אודי פרישמן**, יועץ רפואי ללשכה: "ביטוחים משלימים - המפריד והמשלים" ומר **שמעון גליל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות- שגריר.

29.12.08 - סניף השרון

בחירות ליו"ר סניף השרון.

23.12.08 - מחוז חיפה

מפגש אחר הצהריים בנצרת לקראת "החג של החגים" בשעה 15:00, כולל סיור מודרך בנצרת, הרצאות, הדלקת נרות וארוחת ערב במלון רימונים בנצרת.

אור דרושים

לסוכנות ביטוח באזור השרון דרושה פקידת ביטוח

עם רקע בביטוח חיים ואלמנטארי למשרה חלקית קו"ח למייל liran@yeadim-bit.co.il

לסוכנות ביטוח באבן יהודה דרושה פקידה מקצועית

לביטוחי רכב, תביעות אלמנטרי למשרה מלאה קו"ח yoramb@agents.phoenix.co.il פקס: 09-8995367

סוכנת ביטוח מהמרכז מעוניינת לקנות תיקי ביטוח אלמנטרי

טל 03-5052323

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

סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח

לפרטים: 052-4559904 עופר

סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה מחפשת סוכנת מורשה ודינאמי/ת

לשיתוף פעולה עם אפשרות לקידום עסקי ידע וניסיון בתחומים הבאים: ביטוח אלמנטארי, ביטוחי רכב, ביטוחי חיים נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8678691 לתיאום פגישה: 052-6838824

לקבוצת רימונים דרושה מנהלת מכירות

לסניף חיפה בעלת יכולת ניהול צוות מכירות, עמידה בתוכנית יעדים, כריזמטית/דינאמית/ 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 בת"א דרושה פקידה אחראית

למח' ביטוח חיים בעלת ידע מקצועי ונסיון, למשרה חלקית ידע באלמנטרי יתרון. irisd@dayan-ins.co.il

סוכנות ביטוח באזור המרכז מציעה שרותי משרד לסוכן הביטוח

טיפול בתביעות ורכישת תיק ביטוח אלמנטר לפרטים: 054-4350303

"ארנון את וינטוק" מציעה לסוכנים מקום במשרדה

במסגרת אשכול סוכנים אשר נפתח בימים אלו, הסוכנים יקבלו במקום שרותי משרד, תמיכה בתחום ביטוח הכללי שרותי הפקה בחיים, ליווי בתחום הפיננסיים ועוד. סוכנים אשר מעוניינים להצטרף מתבקשים לפנות ליובל- 0544289636

אור דרושים

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

לסוכנות ביטוח בבני-ברק דרושה/פקיד/ה לביטוח חיים
בעל/ת נסיון בלבד
קו"ח לפקס: 03-6198128

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

לסוכנות ביטוח בפ"ת
העוסקת בביטוחי מנהלים פנסיה ופינוסים
דרושה/עובד/ת
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/פקיד/ה 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" שירות 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

לסוכנות ביטוח בפ"ת דרושה/פקיד/ה חתמת רכב
בעל/ת 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
בעל/ת נסיון לניהול משרד הסוכן, אפשרי רקע מחב' ביטוח, המשרה חלקית
קו"ח למייל sasson521@bezeqint.net

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

לסוכנות "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

לסוכנות 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/סוכן/ת משנה
שכירה או עצמאית. אפשרות למתמחה. תנאים מצויינים למתאימים.
adifim@adifim.co.il, 054-4946290