



קיצוז הפסדים מניירות ערך

כתבתו של רמי מימון MBA רו"ח

א' רכש בינואר מניות של חברה ג' בסך 20,000 ₪ וטרם מכר אותן. מניות אלו שוות היום 18,000 ₪. הפסד צפוי במימוש 2,000 ₪. בפני א' עומדות שתי אפשרויות:

1. למכור את מניות חברה ג' ולממש את ההפסד עד 31/12/2008 - במקרה כזה הוא יוכל לקזז את ההפסד כנגד הרווחים שמומשו ממכירת מניות חברה ב' ויקבל חזרה את המס שנוכה במקור.
 2. לא למכור את המניות של חברה ג' - במקרה כזה לא יוחזר לו המס שנוכה (למרות שלמעשה הוא הפסיד את אותו סכום ולא היה לו כל רווח בשנת 2008) והוא יוכל לקזז את ההפסד כנגד רווחי הון בשנים הבאות.
- מודגש בזה: אין במאמר זה משום המלצה לעשות פעולה בניירות ערך ויש להתייעץ עם יועץ השקעות/רואה חשבון של העסק לפני ביצוע הפעולה.**

ולפנות בהקדם (לפני 31/12/2008) לרואה החשבון/יועץ המס ויועץ ההשקעות ולהתייעץ איתם על הצורך בביצוע הפעולה לרבות אופן ועיתוי מימוש ההפסד מניירות ערך.

בימים האחרונים מתנהלים דיונים באוצר למתן אפשרות למכירה רעיונית של ניירות הערך (ללא צורך במכירה בפועל) בכל מקרה יש לשקול בזהירות את ביצוע הפעולה לגבי גילאי 57 שנה ומעלה לאור כוונות האוצר לתת רשת בטחון למי שיחזיק במניות/קופות גמל במשך מספר שנים. להלן דוגמה פשוטה לניצול ההפסדים (לשם הפשטות לא היתה אינפלציה בשנת 2008)

א' רכש בינואר מניות של חברה ב' בסך 10,000 ₪. א' מכר את המניות בחודש מאי בסכום של 12,000 ₪ ולכן א' הרוויח סך של 2,000 ₪. מסכום זה נוכה מס במקור והועבר לשלטונות המס.

שנת 2008 התאפיינה בעליית שיערי המניות בחודשים הראשונים של השנה וירידות חדות בחודשים אוגוסט - נובמבר 2008 שגרמו להפסדים ניכרים לבעלי המניות.

על פי סעיף 92 לפקודת מס הכנסה - ניתן לקזז הפסדי הון שמומשו (ע"י מכירת הנכס/נייר הערך) כנגד רווחי הון, ודיבידנד שמומשו במהלך 2008.

מבחינת מס הכנסה - אם לא נמכרו ניירות הערך אין הפסד שמומש ולכן לא ניתן לקזז אותו אלא בשנת המימוש. הפסדים שלא קוזזו השנה ניתן לקזז בשנים הבאות כנגד רווחי הון.

כדי שתוכלו לנצל את ההפסד מניירות ערך בשנת 2008 ולקבל חזרה לפחות את המס שנוכה במקור יש להצטייד בכל התייעוד הנוגע לעסקאות שבוצעו בניירות ערך בשנת 2008 (לרבות דיבידנדים, רווחים והפסדים שמומשו עד כה)

יוחמרו הצעדים נגד "עברייני רכב"

מספר חודשים וטרם הצטברו נתונים שיאפשרו לחברות הביטוח להשתמש בהם לקביעת גובה תשלום ביטוח החובה. יחד עם זאת, מצב זה עתיד להשתנות בקרוב, כאשר יתקבלו נתונים מהימנים יותר ביחס לעבירות התנועה שבוצעו בכבישים. על רקע המצב הקיים, החליט ענתבי לדחות לעת עתה בקשה שהגישו חברות הביטוח, לפיה הן מעוניינות להקים מאגר נתונים עצמאי וסגור על מבוטחיהן. ענתבי דחה את בקשת חברות הביטוח, משום שהן סירבו לאפשר גישה למאגר לכלל הציבור.

לאחר ירידת המחסום ומעבר באור אדום. בתוך כך מתכוונים בפיקוח על הביטוח להשתמש במאגרי המידע של משטרת ישראל כדי לזהות איזה נהג צבר מספר עבירות גדול, ואילו עבירות הוא ביצע. נתון זה ישפיע על גובה התשלום שישלם נהג זה עבור ביטוח החובה של הרכב. עד היום קיבלו חברות הביטוח דיווח רק על מספר שלילות הנהיגה של בעל הרכב. מסיבה זו, העובדה כי עברין צבר, לדוגמה, עשרות דו"חות תנועה על נהיגה במהירות מופרזת לא השפיעה על גובה התשלום שלו עבור ביטוח החובה לרכב. החוק החדש פועל

ידין ענתבי, המפקח על הביטוח, פועל להחמיר את הענישה נגד "עברייני רכב", כך שפרופיל המבוטחים בביטוח רכב ייקבע גם בהתאם לסוג ולמספר עבירות התנועה שביצעו. בחודש מרץ האחרון אישרה מליאת הכנסת הצעת חוק, שלפיה רישיונו של נהג שביצע שלוש עבירות תנועה חמורות בתוך חמש שנים יישלל באופן אוטומטי. עם העבירות החמורות שמובילות לשלילת הרישיון נמנות נהיגה בהשפעת אלכוהול או סמים, נהיגה במהירות מופרזת, נהיגה בזמן שלילת רישיון, מעבר של קו הפרדה רצוף, מעבר של מסילת רכבת

רון לובש: "פריזמה תמשיך להיות שחקן משמעותי ומוביל בתעשיית ניהול הנכסים בישראל"

משותף של פריזמה ותחת מטריית מותג אשר תעניק את התנופה המתאימה ביותר לגוף זה. אין זה סוד כי תעשיית הקרנות בישראל נמצאת בתהליך התכווצות, ואנו מאמינים כי זהו המהלך הנכון בראיית העתיד. אלה הם המהלכים הנבחרים בימים אלה. חשוב שאדגיש, כי כמו בכל דיאלוג קיימת הסתברות כי הוא לא יבשיל וייצא אל הפועל. אך החשוב ביותר בעינינו, כבעלים, הוא לשמור על עקרון הרציפות וההמשכיות. כלומר, פריזמה תיקח חלק גדול ומשמעותי בכל מהלך שכזה. אנו מאמינים כי התעשייה, אשר עוברת כיום את המשבר בשווקים, תחווה גם את ההתאוששות ובעקבותיה את הצמיחה", דברי לובש בפנייתו לעובדי "פריזמה".

כך. אלה הן העובדות. עם זאת חשוב שבין את המציאות כפי שהיא. 'פריזמה', בבעלות 'מרקסטון', תמשיך להיות שחקן משמעותי ומוביל בתעשיית ניהול הנכסים בישראל. כל הכותרות שמציגות את 'התפרקותה' של פריזמה הן בבחינת כותרת, לא מציאות. על פי המתווה הנבחן בתחום הגמל, הרי שמדובר במהלך שבעינינו הוא בבחינת בשורות טובות לעמיתים. פריזמה בוחנת את מיזוגה של זרוע הגמל לחברת גמל אשר תהיה הגדולה בישראל. פריזמה תמשיך להיות בעלים משותפים ומשמעותיים בחברה זו. מתווה נוסף הנבחן בימים אלה הוא בתחום הקרנות וניהול התיקים. הכוונה לבצע מיזוג עם מספר שחקנים לגוף גדול ומשמעותי בבעלות משותפת וניהול

על רקע חרושת השמועות ביחס לעתידו של בית ההשקעות "פריזמה" כגוף עצמאי, פרסם יו"ר "פריזמה", **רון לובש**, מכתב המופנה אל עובדי החברה ובו הוא מסביר את התנהלותו של בית ההשקעות בעת האחרונה, כבעליו וכמי שעומד בראשו. "למשבר בשווקים בעולם יהיו השלכות ישירות על תעשיית ניהול הנכסים בישראל. ניתן להבחין בהשלכות השליליות על כלל התעשייה כבר היום. כפי שכולנו יודעים כלל השחקנים בתעשייה כבר לוקחים חלק בתהליך ההתמזגות הגדול אשר בשלב זה רוב עדיין מתרחש מתחת לפני השטח. גם אנחנו נערכים. מטבע הדברים פריזמה, כגורם מוביל ומשמעותי בתעשייה, מעוררת עניין רב כמו ביקורת חדה. אינני מלין על

מיטב בית השקעות משיק מסלולי גמל והשתלמות חדשים וסולידיים

שלו. המסלולים השונים מאפשרים לעמית להשקיע במספר אפיקים במקביל, וכך באפשרותו לפזר את נכסיו בהתאם לרמת הסיכון אליה הוא מעוניין להישקף. אסטרטיקת הוסיף כי המסלולים החדשים ינוהלו במסגרת "מיטב גמל" על ידי צוות מקצועי ומיומן, תחת הפיקוח של **צבי סטפק**, מנהל ההשקעות הראשי של בית ההשקעות, וכן שב'מיטב' מאמינים, שניהול רב גוני, ובמיוחד בקופות גמל וקרנות השתלמות צעירות, יוביל להעצמת התשואה ללקוחות וישרת את האינטרס של העמיתים.

זה יפעל לצד מסלולים נוספים שהוקמו במיטב, ביניהם: מיטב גמל קצר ללא מניות, מיטב אג"ח 85, מיטב אג"ח 70, מיטב אג"ח 50, מיטב שקלי, מיטב מדדי ומיטב מניות. **איציק אסטרייכר**, מנכ"ל "מיטב גמל" ו"מיטב פנסיה" הדגיש כי קופות הגמל וקרנות ההשתלמות של "מיטב" מאפשרות לעמית לחסוך במסלול אחד או במספר מסלולים במקביל, וכן, להעביר את הכספים בין המסלולים השונים ללא עמלות נוספות. זאת, בהתאם לשינויים בהעדפות שלו, ההתפתחויות בשוק ההון ואופק החיסכון

בית ההשקעות "מיטב" השיק מסלול גמל והשתלמות חדש וסולידים: "מיטב אג"ח ממשלתי קצר ללא מניות". במסגרת מסלול זה יושקעו לפחות 80% מן הכספים הנצברים באגרות חוב של ממשלת ישראל שמשך החיים הממוצע שלהם לא עולה על שנה, ולא תהיה כל השקעה במניות. הפעלת מסלולים אלו מרחיבה את אפשרויות ההשקעה במסגרת קופות הגמל וקרנות ההשתלמות של מיטב ונותנת מענה ללקוחות שונאי סיכון, אשר יוכלו לחסוך במסגרת קופת גמל בסיכון מזערי. מסלול

סקר איגוד הבנקים: הציבור אינו יודע מי מנהל עבורו את הפנסיה

שלו שמונהל כיום בסיכון גבוה. כמו כן, רוב החוסכים אינם מודעים לגובה דמי הניהול שהם משלמים באפיקים הפנסיוניים. עוד עולה מממצאי הסקר כי רוב הציבור מעדיף סיכוי רווח נמוך, אבל גם סיכון נמוך בחיסכון הפנסיוני שלו. יחד עם זאת, כאשר המשתתפים בסקר נשאלו, האם ידוע להם איזה חלק מהחיסכון הפנסיוני שלהם מושקע בסיכון גבוה וסיכוי רווח גבוהים, אמרו 74% כי אינם יודעים.

70% מהציבור אינו יודע מי מנהל את החיסכון הפנסיוני שלו, כאשר 52% מהנשאלים השיבו כי אינם יודעים ו-18% סבורים כי החיסכון הפנסיוני שלהם עדיין מנוהל על ידי הבנקים - כך עולה מסקר שערך איגוד הבנקים על ידי מכון הסקרים "דחף". ממצאים אלה מצביעים על כך שהרוב אינו יודע מיהם הגופים שמנהלים עבורו את החיסכון הפנסיוני וקרנות ההשתלמות וכי הוא אינו יודע מהו החלק מהחיסכון

לשכת סוכני ביטוח בישראל



מברכת את חברי הלשכה בני העדה הנוצרית, לרגל חג המולד והסילבסטר

מי יתן והשלוש ישרו באזורנו

חברי הלשכה במחוז הצפון חגגו את "החג של החגים" באירוע מרשים בנצרת

מעצם בחירתנו במקצוע סוכני הביטוח. עבודתנו מבטאת שליחות מקצועית וחברתית כאחד, ונאמנות מלאה, לשלום, תושב נצרת עילית, ולסאלם, תושב נצרת, באותה מידה. באווירה חגיגית זו, בטוחני כי ביכולתם של סוכני הביטוח בישראל להפיץ את בשורת הדו-קיום בישראל, וביכולתה של הלשכה לשקף את ערך הערבות ההדדית, העומד בבסיסה של כל חברה 'חפצה חיים'."

לאחר דברי הברכה של ראשי הערים ושאר המכובדים סקר **אריה אברמוביץ'** את פעילות המחוז ושם דגש מיוחד לפעילות ההכשרה והלימוד במסגרת המכללה לפינוסים וביטוח וסיים בדברי ברכה נרגשים. חתמו את האירוע, שהתאפיין לכל אורכו באווירת מיוחדת של חברות, אחווה ולכידות, שחקן תיאטרון עכו, **חאלד אבו עלי**, בהצגת יחיד משעשעת במיוחד וכן הנעימו את הערב בקטעי נגינת עוד ולסיום בארוחת ערב חגיגית לכל המשתתפים.

ערב חג הכריסמס. בתום הסיור התכנסו הסוכנים ליום עיון במלון "רימונים" בעיר, שבו השתתפה רשימה ארוכה של אורחים מכובדים, ביניהם: השר להגנת הסביבה, **גדעון עזרא**, שר המדע, התרבות והספורט, **ראלב מג'דלה**, ח"כ **חנא סויד**, ראש עיריית נצרת עילית, **שמעון גבסו**, וראש עיריית נצרת, **ראמזי ג'ריסי**.

לצד דברי ברכה לחברים לחג ביקשו אנשי הציבור לחזק את ידי הסוכנים והבטיחו כי יעשו ככל יכולתם בפעילותם הפרלמנטרית והציבורית להבטיח כי מעמד הסוכן יישמר איתו, גם לאחר כניסת הבנקים לביטוח. בתוך כך ניתנה התייחסות רבה בדברי ח"כ סויד לסוגיית הטיפול בבעיות המגזר מול המפקח על הביטוח, במטרה להסיר אחת ולתמיד את הקשיים שבהם נתקלים סוכני ביטוח מהמגזר בפעילותם מול חברות הביטוח. **אודי כץ**, נשיא הלשכה, אמר בדבריו כי: "מאבקנו זה, לצדק ולשוויון, טבוע בנו

ברוח סובלנות, אחווה ושיתוף, חגגו חברי הלשכה במחוז חיפה והצפון ביום שלישי השבוע באירוע מרשים בנצרת את "החג של החגים", המשותף לכלל הדתות בישראל: חג החנוכה ליהודים, חג הקורבן למוסלמים, לדרוזים ולצ'רקסים, וחג המולד לנוצרים. על האירוע, שנערך בחסות "הפניקס" ו"ארנון את וינשטוק", ניצחו **אריה אברמוביץ'**, יו"ר מחוז חיפה והצפון, ו**קובי ורדי**, יו"ר סניף טבריה, הגליל והעמקים.

לכנס מחוז הצפון הגיעו כל נוסאי התפקידים הבכירים בלשכה, ובהם: **אודי כץ**, CLU, הנשיא, **רוני שטרן**, סגן וממלא מקום הנשיא, **חזי מנדלאוי**, סגן הנשיא, **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, **רם אמית**, ראש תחום מקצועי, ו**מקסים דרעי**, חבר הוועד המנהל.

הסוכנים ממחוז הצפון של הלשכה החלו את האירוע בסיור מודרך בסמטאות העיר העתיקה ובאתריה ההיסטוריים וטעמו "תרתי משמע" ממטעמי העיר,

מחפשים את הכסף מתחת לפנס הרחוב

מאת: יובל ארנון, מנכ"ל ושותף ב"ארנון את וינשטוק" תכנון וניהול ביטוחי.

כניסה למכירות בריאות עם פוליסות מקיפות ולא רק השתללות ותרופות, ואם נדאג שהמכירות יהיו יותר מקצועיות ואיכותיות, כך שגם שימור התיק ישתפר, למה נגיע?

A=20
B=50
C=1000
D=20

מה תהיה הכנסתו?

$50000 = 1000 * 50$ - סה"כ פרמיה שנתית
 $50000 * 20\% = 10000 * 80\% = 8000$ ₪

במקום הכנסה של 4200 ₪ הגענו ל- 8000 ₪, ללא כל שינוי בעמלה וללא הגדלת מס' המכירות.

לסכום חלק זה:

עמלות הן בוודאי דבר חשוב ביותר, וכל סוכן צריך לוודא שאכן מקבל תמורה הולמת למאמציו, אבל מה קורה יום לאחר חתימת ההסכם הרבה הרבה יותר חשוב ותורם לסוכן ולתזרים המזומנים שלו מכל % עמלה אשר נמצא בהסכם אשר לפעמים לצערי נשאר שם, ולא מגיע לחשבוננו של הסוכן בבנק.

נקודה למחשבה.

מהם הפקטורים העיקריים אשר בונים את תזרים ההכנסות?

A - % העמלה
B - מס' פוליסות אשר נמכרות בשנה.
C - פרמיה ממוצעת לפוליסה(שנתית)
D - % ביטולים שנה א'
כמובן שיש עוד מס' מרכיבים, אך פחות משפיעים ובשלב זה גם איני נכנס להוצאות הנגרמות / זמן עבודה ליצירת כל מכירה, נתינת שרות וכו', על זה יש תורה שלמה אך לא במאמר זה.

לצורך הדוגמה נציב מס' מספרים:

A=20
B=50
C=600
D=30

מהו תזרים ההכנסה של סוכן זה?

$30000 = 600 * 50$ - סה"כ פרמיה שנתית
 $30000 * 20\% = 6000 * 70\% = 4200$ ₪

כלומר, הסוכן שמכר 50 פוליסות עם פרמיה ממוצעת שנתית של 600 ₪ לפוליסה, עם עמלה של 20% ו% ביטולים של 30% בשנה א' נשאר עם 4200 ₪ הכנסה בגין מכירות אלו.

אם ניקח את אותו סוכן, ולא נשנה את העמלה, אך נשנה פרמיה ממוצעת, למשל

לאורך כ-25 שנות עבודתי בענף הביטוח, הן מצד חברות הביטוח כמפקח, מנהל יוניט ומנהל מחוז והן כשותף במשרד "ארנון את וינשטוק" תכנון וניהול ביטוחי אשר הוקם בשנת 1999, לצערי אני נתקל באותה תופעה שחוזרת על עצמה לאורך כל השנים- סוכנים אשר מחפשים את הכסף מתחת לפנס הרחוב, ולמה כוונתי?

רוב הסוכנים (והתנצלותי נשלחת מראש לגבי ההכללה) חושבים שאם ישקיעו אנרגיות רבות ושעות על גבי שעות בניסיון לשפר עמלה כזו או אחרת בהסכמים עם חברות הביטוח בזה יביאו גאולה לעצמם, ותזרים ההכנסות שלהם יקבל תפנית מדהימה וחיובית, ולא כך. דרך אגב גם לחברות הביטוח נוח להתמקד בגזרה מאוד צרה זו, וגם למלכד לא פעם סוכנים לטווח ארוך לאור פרץ רגשות חיובי ופתאומי אשר נותן לסוכן עוד מס' % תמורת הסכם ארוך טווח, קנסות וכו', מעין שעבוד לטווחים ארוכים בגין אתנן של עוד כמה %.

תזרים ההכנסות של סוכן הביטוח בנוי על כמה פקטורים חשובים כאשר % העמלה הינו רק מרכיב אחד מתוך מכלול, זה גם ההסבר שלא פעם אני פוגש סוכנים אשר מחזיקים בידיהם הסכמים מדהימים, אבל חשבונם בבנק זועק הצילו....



חברות ב-MDRT חידוש והצטרפות חברים חדשים

זה הזמן לחדש חברות במועדון המיוחד ולהרחיב את השורות ולצרף חברים חדשים. בכמה מילים, תזכורת לתועלת שבחברות ב-MDRT.

חינוך לקריירה מתמשכת
מקצוענות ומקצועיות
הגברת מוניטין מקצועי והזדהות אישית
שיפור באיכות חיים
תקשורת חיובית בית החברים והפקת רעיונות חדשים
פיתוח מנהיגות

אלה מקצת התחומים שחברות ב-MDRT מעניקה לחבריה. חידוש החברות לשנת 2008 וחברות חדשה ניתנים לסוכן שהכנסתו מעמלות שנה א' לרבות מענקי תפוקה והטבות נוספות שקיבל בשנה זו הן:

תחום הביטוח הפנסיוני עבר מהפך דרמטי בשנים האחרונות. המהפך לא פסח על סוכן הביטוח ויש לראות בכך יתרונות רבים.

סוכן הביטוח הפנסיוני "מודל שנת 2008" הוא מודל של בעל מקצוע איכותי יותר השולט במגוון תחומים רב החל מביטוח חיים על מרכיביו ומוצריו עובר לבקיאות משמעותית ברזי קרנות הפנסיה, קופות התגמולים, קרנות ההשתלמות וכל מה שבניהם. מיקומו של סוכן הביטוח בקרב לקוחותיו שודרג משמעותית. יחד עם זאת הדרישות לידע והתמחות גברו, הלקוחות מצפים ליותר מידע, יותר תכנון, יותר שירות ויותר ייעוץ והכוונה. מסקרים שנערכו הוכח שסוכנים חברי ה-MDRT היו והינם הסמן הימני להצלחה. חברי ה-MDRT השכילו להתמודד טוב יותר מחבריהם הסוכנים להשתלב בעולם הפיננסי החדש, בזכות יכולת למידה והתאמה אישית לסביבה המשתנה.

סוג החברות	הכנסת שנה א'	פרמיה בשנת התפוקה
חברות רגילה ב MDRT	₪ 297,400	₪ 597,800
חברות Court of the Table	₪ 892,200	₪ 1,784,400
חברות ב Top of the Table	₪ 1,784,400	₪ 3,568,800

לקבלת טפסי הצטרפות יש להיכנס לאתר www.mdr.org

בהצלחה

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 לחברות MDRT תתקיים ביום א', 1 במרץ 2009

עצוב!

**סוכן ביטוח לכלא:
עקץ המבוטחים**

סוכן ביטוח מירושלים עקץ את המבוטחים שלו. אתמול נגזרו עליו שנה וחצי מאסר במסגרת עסקת טיעון. חיים אמיד (45) נאשם שבמקום להעביר את הכספים שקיבל מלקוחותיו אל סוכנות הביטוח הוא שילשל אותם לכיסו במשך כשנתיים. ללקוחותיו סיפק "תעודות בייטוח" ללא שום כיסוי. בסך הכל גרף לכיסו כמה מאות אלפי שקלים. התרמית התגלתה כאשר חלק מהלקוחות ניסו להשתמש בפרויסה ואז גילו שהם כלל לא מבוטחים. **ירון זורון**

חגיגת חנוכה לילדים בעלי ליקויי ראייה בסניף פתח-תקוה

קציר ניגן על שפע כלי הנגינה שלו וסחף את הילדים, המטפלות והסוכנים לריקוד סוער. חברי הועד חילקו לילדים חבילות שי ואדיר לנדאו נציג חברת שגריר-פוינטר, חילק ספוגניות למשתתפים. השמחה של הילדים נתנה סיפוק עצום לחברים שעמדו בפעמים מעבודתם המסורה של המטפלות, אשר נוכחו לדעת, שעבודתו של הסוכן מתגמדת נוכח עבודת הקודש הנעשית במעון. בסיום החגיגה, מנכ"ל המוסד, **מיכאל סגל** ברך את הסוכנים, חברי הלשכה, והודה להם עבור המסיבה, שאותה הגדיר כאירוע השנתי של המוסד, וציין שכולם ממתינים לאירוע נוסף בשנה הבאה.

ביום ד' נר רביעי של חנוכה ארגן סניף פ"ת, כמיטב המסורת, מסיבת חנוכה לילדים עיוורים ובעלי ליקויי ראייה במוסד אלי"ע שבפ"ת, בנוכחות חברי ועד הסניף וחברי הסניף, כאשר בחוץ היה גשום וקריר ובפנים חמים, התאספו 120 ילדים עם המטפלות לאירוע מרגש מאין כמותו. את המסיבה פתח יו"ר הסניף **חיים דרורי** שציין כי לסוכנים כבוד רב לארגן את האירוע כאות הערכה לילדים ולמטפלות המתמודדים עם האתגר העומד בפניהם להמשיך ולתפקד ככל האדם. **סמי זילכה** ברך בהתרגשות את המשתתפים וערך את טקס הדלקת נרות החנוכה. חבר הסניף **יוסקה**



יש אנשים שרשת הביטוח לא ממש מדאיגה אותם...

מגדל בטוח

פתרון פנסיוני ייחודי המעניק רשת ביטחון לכולם

בלעדי במגדל - פתרון פנסיוני לשכירים ועצמאים המבטיח את ערך החיסכון הפנסיוני שלך:
 • התכנית מאפשרת להרוויח כששוק ההון עולה.
 • התכנית מעניקה לחוסך המתמיד* הגנה נגד תשואות שליליות כששוק ההון יורד.

לפרטים נוספים פנה לסוכן הביטוח שלך במגדל או באתר האינטרנט www.migdal.co.il
 * לחוסכים 20 שנה ויותר* המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא יישמש לקביעת החובות והזכויות ע"פ תנאי הפוליסה או ככלי פרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד! האמור בפרסום זה אינו תחליף ליישוע המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

טוב שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il



נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

בעין משפטית



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

בימ"ש שלום הרצליה דן בסבירות שכ"ט שמאי צד ג'

בלתי סביר באופן קיצוני, לדברי השופט. עוד טען השופט, כי הצהרה מעין זו מצד התובע מעידה כי הניזוק היה מוכן לשלם שכר טרחה כזה מתוך ידיעה שהוא יכול "לגלגל" את הסכום על חברת הביטוח.

לסיכום

השופט קיבל את טענתה של חברת כלל, כי שמאים שמבקשים שכר טרחה מופרז ומופרך, מתוך ניסיון לגלגלו על חברת הביטוח, אינם פועלים באופן תקין וגורמים להאמרת תעריפי הביטוח ולצרכנים כולם.

הערה

השופט קובע, כי אין התייחסות מקיפה ומסודרת של המפקח על הביטוח לאופן שבו יש לפצות בגין שכר טרחת שמאי רכב (על ידי חברת ביטוח) למרות שמדובר בעניין שהינו רלוונטי לתביעות רבות מספור, ושעל פני הדברים יש לו השלכות ממשיות על כלל שוק הביטוח. השופט מסכם, כי אם מחד גיסא חברות הביטוח נוהגות לקזז באופן שיטתי ושרירותי משכר טרחתם של שמאים תוך ניצול לרעה של כוחם הכלכלי - הדבר אינו תקין, ומאידך גיסא, שמאי רכב (ולו מסוימים) מבקשים שכר טרחה מופרז, הרי שאף עניין זה אינו תקין. לפיכך השופט מסכם וקובע כי מן הראוי, שהמפקח על הביטוח ישקול להוציא הנחיות בעניין, על מנת להבהיר את המצב המשפטי, ובעיקר כדי להגן על זכויות צרכני הביטוח.

הנטוש בין שמאי הרכב לבין חברת כלל, אודות שיעור שכר טרחת השמאי אותם מאשרים מיישבי התביעות של חברות הביטוח.

השופט קובע, כי שכר הטרחה שקובע שמאי, למי שמזמין ממנו דו"ח נזק, אינו מחייב את חברת הביטוח, גם אם נכתב על השומה כי כל מי שעושה בה שימוש חייב לשלם עבורה. השופט מוסיף וקובע כי "הוצאות אותן מוציא ניזוק לצורך אומדן נזקיו והוכחתם, צריכות להיות בגבולות הסביר והמקובל", כדי לעמוד בעקרון צמצום הנזק מצד התובע בתביעה נזיקית.

לבית המשפט נמסרו הצהרות של שמאים אחרים, אשר הגדירו את שכר הטרחה של השמאי כסביר ומקובל בשוק הפרטי. הם גם טענו, כי חברת כלל מנסה להכתיב לשוק השמאים את תעריפי הפנימיים, תוך ניצול כוחה הכלכלי. אולם למרות עדויות אלה, דחה השופט את התביעה וקבע, כי השמאי לא הצליח להסביר כיצד קבע את שכר הטרחה, בעוד שחברת כלל הצליחה להוכיח באמצעות בא כוחה, עו"ד אסף ורשה, כי היו מקרים בהם גבה השמאי שכר טרחה נמוך יותר. השופט מסכם וקובע, כי שיעור שכר טרחה המתקרב ל-10% מסך הנזק שנגרם לתובע אינו בגדר הסביר.

השופט ציין גם, כי התובע העיד שלא ביקש לברר מראש את גובה שכר הטרחה של השמאי, ואף הצהיר שהיה מוכן לשלם לו 5,000 ₪ אף ששכר כזה הוא

השופט שאול אבינור מבית משפט השלום בהרצליה דחה תביעה שהגיש מבוטח נגד חברת הביטוח כלל, אשר אישרה לו החזר כספי חלקי בלבד בגין שכ"ט שמאי אשר שילם לשמאי רכב עבור בדיקת רכבו, לאחר שהיה מעורב בתאונת דרכים. בית המשפט קבע, כי שכר הטרחה שדרש השמאי היה בלתי סביר. עם זאת, הורה בית המשפט להעביר את פסק הדין למפקח על הביטוח, ופנה אליו בבקשה לשקול להוציא הנחיות לגבי האופן בו על חברות ביטוח לפצות מבוטחים בגין שכ"ט שמאי המשולם לשמאי רכב, כדי להגן על זכויותיהם. (תא"מ 2404-05).

עובדות המקרה

מכוניתו של התובע, יוסף חיימוב, נפגעה על ידי רכב של נהג שבוטח בחברת כלל. חיימוב פנה למשרד שמאי הרכב יצחק זריהן, וקיבת חוות דעת לפיה נגרמו לרכב נזקים בסך של 15,750 ₪ ובגינם יש להכריז על הרכב כעל אובדן מוחלט. שכר הטרחה שדרש השמאי, משה ניסן, היה 1,500 ₪, אולם חברת כלל סירבה לשלם את מלוא שכרו של השמאי, בטענה כי הוא מופרז, ושילמה 800 ₪ בלבד. חיימוב סירב לקביעה, ותבע את ההפרש בבית משפט השלום בהרצליה.

פסק הדין

השופט שאול אבינור ציין, כי לכאורה מדובר בסכום קטן, אולם הבהיר, כי ביסוד התביעה עומד דבר מאבק משפטי

לשכת סוכני ביטוח בישראל

למשפחת כצמן משתתפים בצערכם במות חברנו ללשכה

חיים כצמן ז"ל

מותיקי הלשכה ופעיליה

שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לנאדר חנא חבר לשכה ובני משפחתו משתתפים בצערכם במות האם

חנה ז"ל

שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לחנם מוטי חבר לשכה ובני משפחתו משתתפים בצערכם במותו בטרם עת של הבן

חביב ז"ל

שלא תדעו עוד צער

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.

אוח דרושים

**למשרד ביטוח ותיק בחולון
דרושה פקיד/ה**

רצינית/בעלת ותק וידע בביטוח
גישה שיווקית חשובה
קו"ח לכתובת sinsurance1@gmail.com
סודיות מובטחת למכירה

**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

יעוץ 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 יעודיות לביטוח.
לפרטים וקביעת פגישה ללא התחייבות:
צבי גורן 054-6677396

**לסוכנות ביטוח באזור השרון
דרושה פקידת ביטוח**

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

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

**לקבוצת רימונים
דרושה מנהל/ת מכירות**

לסניף חיפה
בעלת יכולת ניהול צוות מכירות,
עמידה בתוכנית יעדים, כריזמטית דינמית/
כושר מנהיגות

הובלה להישגים וחריצות, ניסיון בתחום מנהל
מכירות - חובה נסיון בתחום הביטוח - יתרון
תנאים טובים למתאימים
קו"ח sigal@olamit.co.il

**לסוכנות ביטוח ירושלמית
דרושה עובד/ת**

רצוי עם נסיון בתביעות
קו"ח לכתובת:
Roni5s@netvision.net.il
טל: 054-5662633

**סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ
מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות**

במקרים מיוחדים, בכל מקרה לגופו,
נשמח לבחון לעומק אפשרויות השקעה
ואף אפשרויות סיוע בהעמדת הלוואות
לפרטים: אייל 054-4755655,
במייל eyal_w@naim.co.il

**לסוכנות ביטוח באבן יהודה
דרושה פקיד/ה מקצועי/ת**

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

**לסוכנות ביטוח בת"א
דרושה פקיד/ה 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 וינסטוק"
מציעה לסוכנים מקום במשרדיה**

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

**סוכנות ביטוח ותיקה בחיפה מחפשת
סוכן/ת 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

**סוכנות ביטוח וותיקה מעוניינת לרכוש
תיקי ביטוח**

לפרטים: 052-4559904 עופר

המשך בעמ' הבא



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

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

אור דרושים

המשך מעמ' קודם

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 אדמנטסטרטיבים 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