



בפתחו של החג

ישיבת המועצה הארצית התקיימה בירושלים

מעורבות הרבה בתהליכי הארגון ובקידום ענייני הלשכה, והדגיש כי המשך פעילות שטרן תתרום ללשכה, על רקע כינונה של הממשלה החדשה. חברי המועצה אישרו פה אחד את הארכת כהונתו של שטרן, שיבחו אותו על פועלו ואיחלו לו המשך הצלחה בהמשך הדרך. לאחר דברי הנשיא נפתחה הישיבה לדיון פתוח בקרב החברים, במסגרת הנושאים שהוצגו על ידי יו"ר המועצה, כאשר מספר חברים הציגו את הקושי בצמצום הרווחיות והמטלות הרבות המועמסות על הסוכנים מצד חברות הביטוח, לרבות הפקת ניירת וצידוד משרדי נוסף, דבר המחייב את הסוכנים בהוצאה תפעולית גדולה יותר ללא תמיכת החברות. המועצה הצביעה וגיבתה את הנהלת הלשכה לפעול בכל דרך מול החברות לשינוי המצב ומימון העלויות המתבקשות. כן הסביר יו"ר ועדת תקנון, **יעקב עוז**, אודות השינויים התקנוניים המיועדים בהרכב המועצה, לאור בקשת יו"ר המועצה. בחלק האחרון התארח בישיבה עו"ד **אלישע פלג**, חבר מועצת העיר ירושלים, שסקר על התפתחות העיר, אופייה ומורכבותה, תוך שהוא מדגיש את פעילותם של סוכני הביטוח בעיר כגורם משמעותי בחיי הקהילה והעסקים בעיר. הישיבה הסתיימה בהרמת כוסית לחג הפסח ובברכת חג חירות שמח וכשר לכל עם ישראל, לסוכני הביטוח ובני משפחותיהם ולכל העוסקים בענף הביטוח.

הנדונים בוועדה. בתום הדברים, סקר בהרחבה **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, אודות המגעים שמנהלת הלשכה מול הפיקוח על הביטוח במגוון נושאים, לרבות אמנת השירות, בקשה לעבודה בזמן ההתמחות וקיצור מועדי הבחינות, תקנת משרד התחבורה המחייבת את חברות הליסינג וההשכרה לפעול על פי הוראות המפקח על הביטוח בכל התחומים השייכים לביטוח, גביית דמי טיפול וכן כוונת המפקח בסוגיית קבלת תגמול בגין הפנייה למוסכים. כץ פירט והסביר אודות הסוגיה, כאשר החברים מביעים דעות שונות ונימוקים שונים. בהצבעה שהתקיימה בתום הבעת דעות החברים, החליטה המועצה ברוב קולות לתמוך באי קבלת תגמול בגין הפנייה למוסכים. כמו כן שיתף הנשיא את החברים בטיפולה של הלשכה בעניין הדרישה מהחברות לקבלת עמלה מפוליסות מסולקות ובעניין הצעת החוק אותו יזמת ח"כ אדטו מ"קדימה", לפיה יוכנסו תרופות מצילות חיים לשב"נים. כן הוסיף כץ בנוגע לפעילות הוועדה האלמנטרית באשר לקידום אישור קיום ביטוחי והדיונים המתקיימים עם הפיקוח בנושא.

בתום סקירתו המקצועית העלה הנשיא להצבעה את ההצעה להאריך את כהונתו של **רוני שטרן**, מ"מ וסגן הנשיא, כסגן נשיא לה"ב לקראת הבחירות שיתקיימו בארגון הגג של העצמאים בישראל. כץ העלה על נס את תרומתו של שטרן ללה"ב,

במסגרת המדיניות שהתוותה יו"ר המועצה הארצית, **מיכל שילה**, בדבר יציאת המועצה למחוזות ולסניפים, התקיימה ישיבת המועצה ביום ד' 1.4.09 בעיר הבירה, כאורחת מחוז ירושלים. את הישיבה פתח יו"ר המחוז, **ינון בן שחר**, שבירך על קיום הישיבה בירושלים והמפגש של חברי המועצה עם חברי המחוז. בדבריו הביע בן שחר את הערכתו לפעילות הלשכה ומחויבותה לקידום הנושאים שמעניינים של סוכני הביטוח וציין אף את מעורבותם של החברים במחוז ירושלים להצלחת פעילות זו. בתום דברים אלה ביקשה יו"ר המועצה הארצית מהחברים להקפיד על השתתפותם בדיוני המועצה ובירכה את יו"ר המחוז וכל החברים מהמחוז שבאו להשתתף בדיון. שילה הביעה את הערכתה לארגון כנס הביטוח והפיננסים שהתקיים בהצלחה רבה בתחילת חודש מרץ באילת ושיבחה את **שלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, **נאוה ויקלמן**, יו"ר הוועדה לביטוח בריאות, **חזי מנדלאוי**, סגן הנשיא ויו"ר ועדת כנסים, ו**מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה. שילה הוסיפה כי הכנס תרם רבות לחיזוק מעמד הלשכה, עוצמתה והצגת פעילותה הענפה למען החברים. כן הציגה יו"ר הוועדה את הנושאים העומדים על סדר יומן של הוועדות המקצועיות כפי שבאו לידי ביטוי בסיכומים שנשלחו לחברים וביקשה את התייחסות החברים לנושאים שהוצגו. כן ציינה מיכל שיו"ר ועדת התקנון **יעקב עוז**. יפרט את הנושאים



לשכת סוכני ביטוח בישראל



מאחלת לכל חברי הלשכה, כל העוסקים בענף הביטוח, בתי השקעות ושוק ההון

חג שמח וכשר לכם ולבני ביתכם
חג שופע שמחה, שגשוג ופריחה כלכלית

הלשכה תהיה סגורה בחוהמ"פ
בין התאריכים 15-22 באפריל 2009

המפקח על הבנקים מבקש לפקח גם על הביטוח

הבנקים מבנק ישראל ואת הפיקוח על הביטוח מהאוצר, ולהקים רשות עצמאית חדשה - רק כך נפתור את הבעיה". בתוך כך אמר ענתבי בכנס כי בכוננתו לחייב את מנהלי קופות הגמל והפנסיה לשלוח לעמיתיהם מדי שנה "הצהרת מדיניות". מדובר בהצהרה שתפרט את מדיניות ההשקעה של הקופה ותציין אם יש כוונה לסטות מאותה מדיניות במהלך השנה הקרובה. כן הוסיף ענתבי כי על גופי ההשקעות לדווח ללקוחות גם באילו מדדים יתרכזו אותן השקעות, כך שלעמיתים תהיה אמת מידה להשוואת ביצועיהם לעומת השוק.

מנגנוני התיאום". דבריו של חזקיהו נאמרו על רקע דיווחים בתקשורת לפיהם ראש הממשלה **בנימין נתניהו** נענה לדרישתו של נגיד בנק ישראל **סטנלי פישר**, להוציא את הפיקוח על שוק ההון מידי משרד האוצר ולבדוק הכפפתו כחטיבה פנימית בבנק ישראל או כחטיבה חיצונית לבנק, כמעין רשות עצמאית. בתוך כך, הממונה על שוק ההון, הביטוח והחיסכון באוצר, **ידן ענתבי**, לא שלל על הסף את הצעת חזקיהו ואמר כי "זהו לא סוד שאנחנו לא מתנגדים להפעלתה של רשות פיקוח אחת, להיפך". עם זאת, לדבריו הפיתרון הוא אחד: "יש להוציא את הפיקוח על

המפקח על הבנקים, **רוני חזקיהו**, יצא השבוע בקריאה להעביר את הפיקוח על שוק ההון והביטוח במשרד האוצר לידי בנק ישראל. חזקיהו אמר בכנס שהתקיים במרכז הבינתחומי בהרצליה, כי לאור לקחי המשבר, בנק ישראל צריך להיות אחראי ליציבות המגזר הפיננסי כולו. לדבריו, קיימת מגמה של איחוד הפיקוח בעולם והדבר עוזר במיוחד לשיתוף הפעולה בין הגורמים הרגולטוריים. "משברים אי אפשר למנוע לחלוטין", אמר חזקיהו, "דברים קורים גם כשנסעם בזהירות על הכביש - אבל צריך לדעת לטפל במשבר ולחזק את

חברות הביטוח דיווחו על הפסדים גדולים ב-2008

ההון לא פסח על הקבוצה. עם זאת, הכנסות הקבוצה מהשקעות ברבעון הראשון מעודדות ויחזירו חלק ניכר מהפסדי השנה החולפת"; **שי טלמון**, מנכ"ל "כלל", אמר כי "תוצאות הקבוצה בכל תחומי פעילותה הושפעו בתקופת הדו"ח באופן מהותי מהאירועים בשווקי ההון. הפעולות שנקטנו לצד השיפור במצב השווקים בישראל מתחילת השנה, מאפשרים לנו להתחיל את שנת 2009 עם מצב הון משופר"; **אהרון פוגל**, יו"ר "מגדל", הבהיר כי "המשבר הכלכלי טרם הגיע לתחתית וצפוי להיות קשה יותר".

לירידות חדות בשוקי ההון בארץ ובעולם, פגע בתוצאות הכספיות של הקבוצה בשנת 2008 והעיב על תוצאות הפעילות הריאלית של הקבוצה, אשר ממשיכה להציג גידול בכל תחומי הפעילות"; **יהלי שפי**, מנכ"ל "הפניקס", מסר כי "במקביל להפסדים הכבדים בהשקעות הצליחה החברה בשנת 2008 להשיג צמיחה בהכנסות במגזרי הבריאות, הפנסיה וביטוח החיים. כמו כן, החברה שמרה על הרווחיות החיתומית ובחלק מהתחומים אף שיפרה אותה"; **ארי קלמן**, מנכ"ל "מנורה מבטחים" ציין כי "המשבר בשוק

אין זה סוד כי 2008 לא האירה את פניה לחברות הביטוח. מדיווחי החברות הגדולות עולה כי את ההפסד הגדול ביותר ב-2008 ספגה "כלל ביטוח" עת הפסידה 565 מיליון ₪. גם שאר החברות הגדולות ספגו הפסדים כבדים. כך הפסידה "הפניקס" בשנה החולפת 388 מיליון ₪, "הראל" 265 מיליון ₪, "מגדל" 249 מיליון ₪ ו"מנורה מבטחים" 232 מיליון ₪. ולהלן תגובות ראשי החברות: **יאיר המבורגר**, יו"ר קבוצת "הראל ביטוח ופיננסים", אמר כי "המשבר הפיננסי העולמי, אשר גרם

בנק לאומי ובנק הפועלים יוכלו להעניק ייעוץ פנסיוני לשכירים החל מאפריל 2009

הם ימשיכו לדשדש בנושא ויתרכזו בעיקר בפעילותם הפיננסית המסורתית בכדי לשפר את ביצועיהם. קיימת אף האפשרות לניוד חסכונות פנסיוניים לאפיקי חיסכון בנקאיים. על רקע המצב של המערכת הבנקאית, אין לי ספק כי היתרונות של סוכני הביטוח - ניסיון, ידע וקשר אישי - יבואו לידי ביטוי, כפי שבאו לידי ביטוי עד כה. סוכן הביטוח מציג ערכים ייחודיים לציבור העמיתים וערכים אלה עומדים לזכותו בכל עת. החלטתו של **ידן ענתבי** משקפת חיפזון ולחץ, שאינם עולים בקנה אחד עם טובת ציבור החוסכים. החלטה שכזו דורשת הערכות מוקדמת והכנה קפדנית. אלא שבפועל הדבר לא התקיים ואינו מתקיים".

שניתן עד עתה על ידי הבנקים הקטנים, ועל רקע הצורך בתגבור היקף הייעוץ הפנסיוני בעקבות המשבר הפיננסי בשווקים, עולה הצורך להגביר את זמינות הייעוץ הפנסיוני לציבור השכירים במדינה, הן באמצעות הבנקים הגדולים (בנק לאומי ובנק הפועלים), והן באמצעות הבנקים הבינוניים והקטנים". **אודי כץ**, נשיא הלשכה, הגיב להחלטת המפקח לאשר את כניסתם המיידית של הבנקים הגדולים למתן ייעוץ פנסיוני לשכירים, באומרו: "בשנה וחצי האחרונות הבנקים הקטנים והבינוניים לא הצליחו להעמיד מערך ייעוץ פנסיוני ראוי. גם פעילותם של הבנקים הגדולים בפריפריה לא הוכיחה את עצמה. להערכתנו, לאור המצב בבנקים הגדולים,

ביטוח וחסכון, **ידן ענתבי**, החליט להקדים את מועד כניסתם של בנק לאומי ובנק הפועלים לייעוץ פנסיוני לשכירים, כך שהם יוכלו לספק שירותי ייעוץ גם לשכירים החל מה-1 באפריל 2009. כזכור, כל הבנקים הקטנים קיבלו במהלך 2007 ו-2008 רישיונות ייעוץ פנסיוני גם מלאים, והם מספקים ייעוץ פנסיוני גם לעובדים שכירים, וגם לעובדים עצמאים. הבנקים הגדולים קיבלו רישיון לייעוץ פנסיוני לעצמאים ולתושבי הפריפריה, אך כניסתם לתחום הייעוץ הפנסיוני לשכירים נדחתה לחודש אוגוסט 2010, כדי למנוע היווצרות שוק ייעוץ פנסיוני ריכוזי. בהודעת משרד האוצר נאמר כי "בעקבות הנתונים שהתקבלו לגבי היקף הייעוץ הפנסיוני

מסיכומי חברות האיתור לרבעון הראשון: עלייה בגניבות כלי רכב

מסיכום הרבעון הראשון ל-2009 של חברת "איתוראן" עולה כי חלה עלייה של 230% בניסיונות לגניבת כלי רכב מסחריים גדולים, לעומת הרבעון המקביל אשתקד, ועלייה של כ-8% בכלל ניסיונות גניבת רכבים שבהם מותקנת מערכת "איתוראן". כן מסר ניר שרצקי, מנכ"ל "איתוראן", כי המצב הכלכלי הביא לעלייה של 20% בניסיונות מבוזרים לגניבת רכבים בשלושה החודשים הראשונים של 2009. על פי סיכום חברת "פוינטר" לתקופה הרכב.

זו נרשם גידול משמעותי של 40% בגניבת משאיות. עוד עולה מסיכום "פוינטר" כי ג'יפים ורכבים מסחריים מסתמנים כסוגי הרכבים שנגנבו בשכיחות הגבוהה ביותר ברבעון הראשון של השנה, כאשר 22% מן הרכבים הגנובים היו מסחריות ו-23% ג'יפים. 16% מכלי הרכב שנגנבו היו רכבים פרטיים. על פי פילוח אזורי עולה כי תל אביב וראשון לציון הן הערים "החביבות" ביותר על גנבי הרכב.

תגמולים לעצמאים: נמשכת המגמה השלילית במכירות

המגמה השלילית של מכירות פוליסות תגמולים לעצמאים נמשכת. כך, מסתכם סך הפוליסות לתגמולים לעצמאים שנמכרו בפברואר 2009 ב-1,072 פוליסות בלבד. נתון זה מבטא ירידה של 16% ביחס לתוצאות ינואר 2009, שבו הסתכם מספרן של הפוליסות הללו ב-1,279. הפרמיה השוטפת (פרט, עצמאים ומנהלים) בפברואר 2009 הסתכמה ב-6.254 מיליון שקל, בדומה לפרמיה השוטפת בינואר 2009, בעוד שהפרמיה המצטברת, בגובה של 506,4 מיליון שקל, קטנה ב-7% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. על פי ההערכות בענף, למרות הנתונים הנמוכים ביחס לאשתקד, אזי ניתן להתעודד מקיטון של 7% בלבד בפרמיה המצטברת, שיעור נמוך מהקיטון אליו ציפו.

הממשלה החדשה תקדם מתן דמי אבטלה לעצמאים

לפני הקמת הממשלה החדשה זכה ציבור העצמאים לבשורה, עת הוסכם בהסכם הקואליציוני בין "הליכוד" לבין "ישראל ביתנו" כי המדינה תקציב סכום כולל של עשרות מיליוני שקלים להקמת קרן מיוחדת בביטוח הלאומי שתוקדש למתן דמי אבטלה לעצמאים. תקציב זה אמור לאפשר לתקופת האכשרה להתקצר משלוש שנים - כפי שביקש משרד האוצר - לכמה חודשים בלבד, כאשר במהלך תקופה זו יידרשו העצמאים להפריש ממשכורתם סכום חודשי לטובת העניין, בטרם יהיו זכאים לדמי האבטלה. יצוין, כי הקצבה ממשלתית של 170 מיליון שקל הייתה חוסכת כליל את הצורך בתקופת אכשרה. בהסכם הקואליציוני נקבע כי בהמשך הדרך אף תיבחן סוגיית גובה ההפרשה החודשית של העצמאים. באוצר דרשו כי אלה יפרישו 1.15% ממשכורתם. העצמאים מבקשים שגובה ההפרשה לביטוח הלאומי, יהיה זהה לגובה ההפרשה החודשית של השכירים במשק, כלומר 0.25% מהשכר החודשי.

הוראות חדשות לפירוט תגמולי הביטוח בתכניות לביטוח בריאות

החל מה-1 במרס 2010 ייכנס לתוקפו חוזר המפקח על הביטוח, ידו ענתבי, לעניין המידע שעל המבוטחים למסור למבוטחים בנוגע לסכום תגמולי הביטוח לפי תנאי התכנית לביטוח בריאות. זאת במטרה להבטיח כי בידי המבוטחים יהיה המידע הנדרש בטרם כריתתו של חוזה הביטוח ובמהלך תקופת הביטוח. על-פי הוראות החוזר יציג המבטח באתר האינטרנט שלו, בגין כל אחד ממקרי הביטוח שלגביהם נקבעו באותה תכנית

תגמולי ביטוח מרביים שלא בערך נקוב, את הסכום הכספי בערכו הנקוב של תגמולי הביטוח המרביים. הסכום הכספי בערכו הנקוב יוצג במספר סכומים לפי משתנים שיוצגו באתר האינטרנט של המבטח (כגון ימי אשפוז, שכר מנתח ועלות חדר ניתוח) או כסכום אחד כולל (להלן - פירוט תגמולי הביטוח). פירוט תגמולי הביטוח, שיוצג באתר האינטרנט של המבטח, יכלול את כל מקרי הביטוח הרלבנטיים לתכנית הביטוח שלגביה מוצג הפירוט האמור

ואשר שולמו בגינם תגמולי ביטוח החל מיום 1 בינואר 2008, לרבות מקרי ביטוח בהם שילם המבטח לנותן שירותים הקשור עמו בהסכם. המבטח על פי החוזר יוסיף לפירוט תגמולי הביטוח באתר האינטרנט שלו מקרי ביטוח ששולמו בגינם תגמולי ביטוח לראשונה לאחר יום 31 בדצמבר 2009 (למשל, מתן כיסוי לביצוע ניתוח מסוים בפעם הראשונה). ההוספה תבוצע בגין כל רבעון קלנדארי, תוך 30 יום מתום אותו רבעון.

החוק מחייב לגבות את מערכת החשבונות הממוחשבת

תיקון 6245 לחוק גיבוי יזום של מערכת החשבונות הממוחשבת. מחייב לערוך גיבוי לבסיסי הנתונים ולהעביר את הקבצים למדיה חיצונית. מעבר לכך, גיבוי אמין חיוני לכל משרד ועסק.

זיפקום במבצע בלעדי לחברי לשכת סוכני ביטוח - 500 מגה מתנה לגיבוי מערך המחשוב המשרדי!

לקבלת ההטבה ללא התחייבות:

התקשרו עכשיו 03-9196196 או שלחו למייל ל- asaf@zipcom.co.il

ותתחילו ליהנות מהדור הבא של מערכות גיבוי ושחזור מידע. המבצע עד ה- 30.6.09.

מיצוב חדש בעולם חדש

התחרות הגוברת בענף הביטוח הפנסיוני מחייבת את הסוכנים להחליף את הדיסק הקשיח ולהיערך למצב החדש שנובע מכניסת הבנקים לתחום. על סוכני הביטוח להבין שעליהם לשווק, בראש ובראשונה, את עצמם ולהסיט את מרכז הכובד מהמוצרים ללקוחות. המטרה - למצב את הסוכן כגורם הדומיננטי בעיצוב החבילה הפנסיונית-פיננסית ללקוח

מאת: אבי פרדס, מנהל מכירות ארצי, "כלל פנסיה וגמל" מקבוצת "כלל ביטוח פנסיה ופיננסים"

מיליון שקלים? הפתרון שונה מאדם לאדם, ממבוטח למבוטח, ולכן תפקיד הסוכן הוא לייצר את הפתרון המתאים ביותר בנסיבות העניין.

כאשר אנו מדברים על הפתרון המיטבי ללקוח יש להביא בחשבון גם את אלמנט הסיכון שבהשקעות של הנכסים הפנסיונים כמו קופות גמל וקרנת השתלמות. המפקח על הביטוח טען לאחרונה, כי קיים כשל הנובע מחוסר התאמה שבין רמת הסיכון שהלקוח היה מעוניין בה לבין התיק שנמצא בפועל. כאן מתעצם תפקידו של הסוכן בהתאמת רמת הסיכון לפרופיל הסיכון של הלקוח וטעמיו. במקרה זה, למשל, יכול הסוכן להיעזר בפיתרון של קרן השתלמות מסלולית או קופת גמל מסלולית.

על הסוכן מוטלת החובה המקצועית, החוקית והאתית להתאים את המוצר הטוב ביותר ללקוח, אך מבחינה שיווקית כדאי מאוד שיהיה זה גם פתרון שלם, ללא חורים וללא ואקום. ואקום מושך אליו מתחרים ולכן מומלץ להקפיד על תפירת מעטפת ביטוחית כוללת, מדויקת ומותאמת.

הדבר מחייב בדיקה כוללת של כל הצרכים של הלקוח ומשפחתו וראייתם כיחידה אחת. ללא טיפול זה השירות יהיה חלקי ונכה. לכן, מומלץ לבדוק מול כל לקוח ולקוח איזה רכיב פנסיוני-ביטוחי חסר בתמהיל הביטוח - האם יש רכיב גמל? האם חסר רכיב בריאות וסיעוד? באיזה מידה הכיסיים עונים על הסיכונים?

צריך לזכור תמיד ברקע את היתרונות הכרוכים בשימור ובטיפול מאגר הלקוחות הקיים.

אם הסוכן יפעל, קודם כל, להגדיל את הכנסתו מלקוח קיים הוא לא רק יינהג מתהליך מכירה נוח יחסית, תוך חיזוק וטיפול הקשר עם הלקוח, אלא גם יבטיח את שימור הלקוח ומניעת נטישתו. על רקע של תחרות גוברת והולכת בענף יש לכך חשיבות עליונה. רק אז, לאחר מיצוי המכירות למאגר לקוחות קיימים, אפשר ורצוי לגשת לגיוס לקוחות חדשים.

לתגובות: avipa@c1al-ins.co.il

עליהם למכור בראש ובראשונה את עצמם. לא המוצרים ולא היצרנים צריכים לעמוד במוקד תהליך המכירה, אלא הם עצמם, כמי שמציעים ללקוח פתרון ביטוחי אופטימלי. לכן עליהם להעמיד את הלקוח וצרכיו במרכז ולוודא כי הוא זוכה לטיפול הראוי ביותר.

כדי שהאמירה "הלקוח בראש" לא תישאר סיסמא ריקה, יש לצקת בה תוכן. על הסוכן להקדיש מאמץ לא מבוטל כדי להסביר ללקוח שהוא, הסוכן, ורק הוא יכול להוות עבורו את הכתובת האחת והיחידה לטיפול כוללני בכל צרכיו הפנסיוניים-פיננסיים. המטרה היא בסופו של דבר להגיע למצב שבו הלקוח מפקיד את ענייניו הפנסיוניים בידי הסוכן וחש כי הסוכן מבין אותו, נאמן לו ופועל אך ורק לטובתו. בתמורה הסוכן מגלה אחריות מוחלטת כלפי הלקוח, אמינות ושקיפות והלקוח מחזיר בנאמנות מתמשכת כלפי הסוכן.

הנדבך השני הוא היכולת לעטוף את הלקוח בסל פתרונות בתחום הפנסיוני-פיננסי, כך שכל צרכיו האישיים והמשפחתיים יקבלו מענה ביטוחי. מדובר בתהליך שבו הסוכן בודק לעומק מהם הצרכים של הלקוח אל מול הכנסתו, הסטטוס האישי, מצבו התעסוקתי והאופק הפנסיוני שלו. תפירת החבילה הביטוחית מחייבת אחריות מקצועית גדולה, לצד ידע מקיף והבנה של המורכבות הכרוכה בתחום.

הפתרון המיטבי ללקוח

קיימת חשיבות עליונה בנייתו מקצועי של הלקוח ומצבו הפנסיוני-פיננסי. כל לקוח הוא עולם ומלואו ומחייב פתרון ספציפי.

לדוגמה - לקוח שמרוויח 10,000 שקלים ברוטו, אך יש לו כיוסי פנסיוני רק על משכורת הבסיס המסתכמת בכ- 7,000 שקלים. ללקוח זה אין מענה פנסיוני ל-3,000 שקלים נוספים ועל הסוכן לאבחן את הבעיה ולהציג את הפתרון המתאים.

זה כרוך במתן מענה לדילמות העולות מכל מקרה ומקרה לגופו. האם בחור בן 35, נשוי עם שני ילדים, זקוק לכיוסי ביטוחי של 200 אלף שקלים, או של שני

לפני מספר ימים הודיע המפקח על הביטוח, **ידין ענתבי**, כי הוא מקדים את כניסת הבנקים הגדולים לתחום הביטוח הפנסיוני ומאפשר להם להעניק יעוץ פנסיוני מידי במקום באוגוסט 2010. זהו, אם תרצו, סימפטום נוסף לדינאמיות המדהימה שמאפיינת את הענף בשנים האחרונות. אין ספור שינויי רגולציה שנעשים מהיום למחר, אך מחייבים היערכות חדשה ומקיפה ולגמרי לא פשוטה בקרב השחקנים בענף. סוכני הביטוח נמצאים היום בצומת דרכים מכריע. כניסתם של הבנקים לענף הביטוח הפנסיוני, הגם שהיא נעשית בקצב איטי מהצפוי, היא בבחינת איום אסטרטגי, בוודאי מצד הבנקים הגדולים. לבנקים אלה מערך שיווק חזק ויכולות לוגיסטיות גדולות. גם תקנות הנייד משנות את מערך הכוחות ומגדילות את כוח המיקוח של הצרכן אל מול היצרנים. אבל בצד האיום, יש כאן גם הזדמנות בלתי רגילה לסוכנים למצב את עצמם מחדש ולהפוך לגורם הראשי המעצב את הפתרון הפנסיוני-פיננסי ללקוחות.

כדי שזה יקרה על הסוכנים לשנות מן הקצה אל הקצה את דרכי ההתנהלות, השיווק, המכירה והטיפול בלקוח. כמעט כל מה שהיה נכון עד היום כבר איננו רלוונטי. מה שמתחייב הוא החלפת הדיסק הקשיח ויצאה לדרך חדשה, לא פשוטה אמנם, אך מלאת אפשרויות והזדמנויות.

אחרי שאמרנו כל זאת, כדאי לזכור שהסוכנים יוצאים לקרב כשהם מצוידים היטב. לרשותם מוניטין, ידע וניסיון רב שנים. לרשותם מערך כלים מקצועיים, שיווקיים וטכנולוגיים תומכים שמספקות חברות הביטוח. והעיקר, הלקוחות עדיין שם. צריך רק לדעת לשמור עליהם ולשמר אותם. במילים אחרות, להבטיח את נאמנותם בנוף המשתנה של הביטוח הפנסיוני.

נאמנות ואחריות

השאלה המרכזית היא אפוא כיצד משמרים לקוחות, כיצד מונעים נטישה וכיצד מוכרים יותר, בו-זמנית. הנדבך הראשון והחשוב מכל, לטעמי, נעוץ בהבנת הסוכנים כי

סיכום מפגש סניף אשדוד/אשקלון

סיכונים קיים או עתיד, וכן המחויבות של הסוכן לוודא כי אינו עושה עסקים בתחום האלמנטארי ללא רווחיות נאותה. אין מקום לקחת כל עסק ללא בדיקת הרווחיות של העסק לסוכן. בדיקת הרווחיות כוללת את ההשקעה בניהול המו"מ מול חברת הביטוח, ניהול המו"מ על תנאי המיגון והסרת החריגים, התביעות הצפויות בעסק וכן כל שעות העבודה אשר יושקעו בנוסף על ידי הסוכן או צוותו. ההרצאה הסתיימה בבקשת הסוכנים כי יערך יום עיון בסניף בו יורחבו וידונו הנקודות שהועלו בהרצאתו של מיכאל נוימן.

שמעון גליל סמנכ"ל שיווק ומכירות בשגריר, העניק הסבר ממצה על פעילות שגריר ושיתוף הפעולה עם חברת הבת פוינטר, וכן סיפר על שילוב של "ש.כ.ל" שירות נזקי מים.

בסיום המפגש קיבלו החברים שי נאה לכל סוכן בקבוק יין משובח וברכת חג שמח משגריר.

תפיק לסוכן כדי שיוכל לבדוק האם קיבל את התגמול הראוי כפועל יוצא של הסכם העמלות, האם החברה תאפשר לצד שלישי - מקצועי לבצע את בדיקת העמלות, ועוד. נוימן, המליץ לכל סוכן להיעזר בעו"ד בעת בואו לחתום על הסכם המסגרת ולוודא כי יש בסעיפים השונים הדדיות ראויה וכי ההסכם הגון, ולהתייעץ עם הגורמים המתאימים בלשכה לפני החתימה על הסכם התגמול.

נוימן, אמר כי לדעתו במיוחד כיום אין מקום להתחייב לתפוקה, עקב העולם הכלכלי המשתנה, ובחוסר הוודאות הקיימת עקב המשבר הכלכלי. כמו כן אין מקום להתחייב על תפוקה בעקבות כניסת הבנקים לענף הביטוח והחיסכון הפנסיוני, וכי תמיד רצוי כי ההסכם ינוסח בלשון של צפי ואו הערכה - אך לא בלשון של התחייבות.

במסגרת הדיון שנערך הוצגו מודלים שונים לתגמול הסוכן, וכן הובהר השוני בין התגמול בגין תיק פנסיוני קיים או חדש, תיק

חברי סניף אשדוד/אשקלון בראשות יו"ר הסניף **אבי בן-דוד** התכנסו ביום א' 29 למרץ 2009 למפגש בוקר עם ארוחה מפנקת במלון גני דן באשקלון בחסות: **שגריר- פוינטר** - שרותי רכב וגרירה. החברים התכנסו בחדר הישיבות של המלון ולאחר דברי פתיחה של יו"ר הסניף, הרצה **מיכאל נוימן**, יו"ר הועדה לתגמול הסוכן בלשכה בנושא: "תגמול הסוכן 2009".

הרצאתו התחלקה לשני חלקים: ביטוח חיים וביטוח אלמנטרי.

בנושא ביטוח החיים אמר כי יש לבדוק את הסכם המסגרת שבין הסוכן ובין החברה. הסכם זה בא כהסכם כללי בו הכללים לעבודה המשותפת שבין חברת הביטוח לסוכן הביטוח.

יש לשים לב במיוחד לנקודות הבאות: מה קורה בעת הפסקת עבודה בין הסוכן והחברה, מה קורה במקרה פטירה של הסוכן, מה הם הדוחות שחברת הביטוח

חברי הועד למען הקהילה בלשכה

השנה לא נפסח על אף אחד

סוכן המעוניין לתרום, מתבקש להתקשר לבת-שבע גרשון בטל. 052-2696101 ונציג חבר הועדה למען הקהילה יגיע לאסוף תרומה זו ממשרדיכם. את התרומות נעביר למשפחות במצוקה לפני ערב חג הפסח תרומתכם תשמח עוד משפחה בישראל.

לקראת חג הפסח, במסגרת תרומתנו הצנועה לקהילה שבתוכה אנו חיים, ביוזמתה של **בת שבע גרשון** והועד למען הקהילה ימשיכו כמיטב המסורת קמחא דפסחא. למרות השעה הקשה לכולנו, אנו מבקשים שתצטרפו אלינו למבצע איסוף מוצרי מזון לחג הפסח למשפחות הנזקקות.

פעילות סניפים - חודש אפריל 2009

22.04.09 - סניף השרון

מפגש בוקר בראשות היו"ר **עמנואל רז** בשעה 8:30 בבית קפה "נובלה" בהרצליה בחסות שגריר-פוינטר, ובהשתתפות **מיכאל נוימן**, יו"ר הועדה לעמלות הסוכן: "תגמול הסוכן 2009", **שמעון גליל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות שגריר: "פעילויות קבוצת שגריר".

תזכורת !!!

לחברי הלשכה בעלי רישיון סוכן תאגיד

סוכני ביטוח תאגיד, צריכים להגיש למפקח על הביטוח דיווח בגין עמלות ששולמו ע"י סוכן תאגיד בשנת 2008

את הדו"ח יש להגיש לפיקוח באמצעות קובץ אלקטרוני בלבד עד לתאריך 30.04.09

חברים הזקוקים לסיוע והסברים ובהגשת הקובץ, יש לפנות ללשכה למריאנה בטלפון 03-6396676

פעילות סניף מחוז חיפה

תרבו ותסעדו

לקראת חג הפסח וחגיגות המימונה, ובכדי ליצור חגיגה משותפת, חברים החוגגים את המימונה ומארחים בביתם, ומעוניינים לארח סוכני ביטוח מהסניף להשתתף אתם במסורת של חג המימונה אנו נשמח ונדאג להפיץ את השמות והכתובות לחברי הסניף שלנו.

ביום ב' 13.4.09 תתקיים צעדת דישון ה - 12. בשעה 10:00 במושב דישון שעת ימיאה בשעה 11:00 לכל המסלולים. בתום הצעדה יתקיים הפנינג עם האומן גבי ברלין.

המעוניינים להצטרף יש להירשם אצל ירדנה בסניף חיפה. לפרטים: טל: 04-8405495 snifh@bezeqint.net

בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

כיסוי ביטוחי - גם לנהג צעיר ללא מלווה

המשפט העליון גם ביחס לתחום הביטוח המקיף.

עובדות המקרה

לעמרם אבו, נהג צעיר, אירעה תאונה כאשר נהג ללא מלווה. חברת הביטוח שלו, אריה, סירבה לכסות את נזקי הרכב. המחלוקת בין השניים טיפסה והגיעה עד לבית המשפט העליון.

פסק הדין

הניסיון ליצור אבחנה בין פוליסות החובה לפוליסות המקיף, קבע השופט אליעזר ריבלין, נשען בעיקרו של דבר על הטענה, כי מטרתו של ביטוח החובה סוציאלית, לפצות את נפגעי הגוף תוך פיצור הנזק על כלל המשתמשים ברכב מנועי. מטרה זו, כך טוענות חברות הביטוח, אינה קיימת בתחום ביטוח הרכוש.

לדעת השופט ריבלין, אין מקום לאבחנה זו. אין מקום לפרשנות שונה של תנאי הפוליסה על פי השאלה אם מדובר בנזק גוף או בנזק רכוש. שאלת הנפקות של הפרת חובת הליווי על הכיסוי הביטוחי צריכה לקבל מענה אחיד, אחרת תיווצר אי ודאות בשוק הביטוח.

לסיכום

בסופו של דיון, על פי פסיקת בית המשפט העליון, חויבה אריה לפצות את אבו בעבור נזקי הרכוש שנגרמו לרכב באשמתו, למרות שנהג ברכב ללא מלווה.

הנפגעים אשר נהגו תוך הפרת מגבלות שכאלה. והשופטים? משך שנים רבות התנהלו ויכוחים סוערים בין השופטים ברחבי הארץ, וניתנו פסקי דין סותרים. לפני חמש שנים הכריע בית המשפט העליון בהרכב מורחב של שבעה שופטים בסוגיה זו. ההכרעה ניתנה בתחום ביטוח החובה. העליון פסק, כי רק נהיגה בניגוד לתנאי ברשיון המתייחס לממדיו הפיזיים האינהרנטיים של הרכב, תיחשב נהיגה ללא רשיון.

נהגי מיניבוס שהסיעו נוסעים מעבר למותר, נכים שנהגו ברכב ללא הגה כוח, נהגים צעירים שנהגו ברכב ללא מלווה - כל אלה לא נחשבו מפריים תנאי הנוגע לממדיו הפיזיים של הרכב, וזכו בפיצויים בעבור נזקי גופם.

כאמור, ההכרעה ניתנה בתחום ביטוח רכב חובה, כאשר מדובר בנזקי גוף. בכל הנוגע לביטוח המקיף, המשיכו חברות הביטוח לדחות באופן סיטוני את תביעות נזקי הרכוש, כאשר נוהג הרכב נהג בניגוד למגבלה ברישיונו. לטענת חברות הביטוח, ההכרעה בבית המשפט העליון נוגעת לתחום ביטוח החובה בלבד. כאשר מדובר בפוליסות ביטוח מקיף, כך לגרסתן, המצב שונה ואין כיסוי לנזקי הרכוש.

והשופטים ברחבי ארצנו? שוב הדעות נחלקו ביניהם. יש שפסקו, כי הדין החל על נזקי גוף חל גם על נזקי הרכוש. יש שסברו כי הדין שונה.

בימים אלו הוכרעה המחלוקת בבית

ברישינו של נהג צעיר רשום תנאי הדורש ממנו לנהוג, בתחילת דרכו, כשלצידו נהג מלווה. בתחום ביטוח החובה (נפגעי גוף), קבע בית המשפט העליון שלנו לפני מספר שנים, כי הפרת תנאי זה אינה שוללת את הכיסוי הביטוחי.

הסוגיה עולה כעת שוב, והפעם בתחום ביטוח המקיף (פגיעות רכוש ברכב). המשנה לנשיאת בית המשפט העליון, השופט אליעזר ריבלין, דן בסוגיה.

מבוא

פוליסות ביטוח הרכב דורשות, כי לנהוג ברכב יהיה רישיון נהיגה תקף. דרישה זו מופיעה הן בפוליסות ביטוח החובה - שמטרתן לכסות נזקי גוף - הן בפוליסות הביטוח המקיף, שנועדו לכסות נזקי רכוש לרכב.

כאשר לנהג הרכב אין רישיון נהיגה כלל, המצב פשוט. מבטחת הרכב פטורה מכל חבות. אך מה הדין כאשר לנהג יש רישיון, אך נהיגתו ברכב נעשית בניגוד למגבלה הרשומה ברישיון?

נבחר את הקושיה: ישנם נהגים, אשר הרישיון מוענק להם בכפוף למגבלה. כך למשל, נכים הנדרשים לנהוג רק עם הגה כוח. נהגי אוטובוס, שרישיונם מוגבל להסעת כמות נוסעים מסוימת. נהגים הסובלים מבעיות ראייה מצויים לנהוג כשהם מרכיבים משקפיים. נהגים חדשים מצויים לנהוג עם נהג מלווה.

חברות הביטוח דחו את כל תביעות

אוח דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה ומצליחה

באזור נתב"ג

דרושה פקיד/ה ביטוח

בתחום הביטוח האלמנטרי ובתחום

ביטוח חיים למשרה מלאה.

ניסיון וידע חובה בתחום.

סביבת עבודה נעימה ומגוונת.

טלפונים: 03-9734323

או 050-6996800

קו"ח למייל: nave@dolphin-ins.co

לסוכנות ביטוח באזור פתח תקווה

דרושה מזכירה

לעבודה עם סוכן ביטוח

נדרש ידע נרחב בעבודה עם מחשב,

ניהול משרד, עדיפות לבעל/יות ידע

בביטוח אך גם בעל/יות יכולת לימוד

מהירה לתקבל בברכה.

יכולת עבודה מול לקוחות,

זריזות, אמינות.

קו"ח במייל: tzinori@017.net.il

לחברת ליסו"ב בע"מ בת"א

דרושה סוכן/ת ביטוח

לניהול סוכנות ביטוח

בענף ביטוח אלמנטרי

קו"ח לפקס: 03-6396911

lishka@insurance.org.il

דרושה פקיד/ה

למשרד ביטוח ניסיון בתחום חיים

בריאות/פנסיוני

מוטי דהרי 052-3865555

פרסום מודעות דרושים קניה / רכישה / מכירת תיק ביטוח עבור חברי לשכה, ללא תשלום
 זמן פרסום המודעה הוא למשך חודש ימים בלבד, חבר לשכה המעוניין בהמשך פרסום המודעה
 נא לשלוח בפקס: 03-6396322 או במייל shivuk@insurance.org.il לתמר

אוח דרושים

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ,
 המייצגת את מרבית חברות הביטוח הישראליות.
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

דרושה עובדת

לסריקה ותיוק וסיוע לאגף ביטוח חיים
 בהיקף של חצי משרה-תנאים טובים.
 נא לפנות לדורון סוכנות לביטוח - יואב דורון
 טלפון: 03-9292767

לסוכנות ביטוח ותיקה בראשל"צ
דרושה פקידה ביטוח אלמנטרי
 מקצועית ומנוסה ברכב, דירות ותביעות
ופקידת ביטוח חיים ופנסיה
 מקצועית ומנוסה בתחום הפנסיוני עם
 נסיון בתוכנת שדר למשרה מלאה
 קו"ח: eyalp@hpi.co.il

דרושה עוזרת מקצועית

בביטוח חיים, מקצועית, בעלת ניסיון,
 המשרד במרכז ת"א,
 יש לשלוח קו"ח לפקס: 03-5608487 או
 למייל: peri1@zahav.net.il
 סודיות מובטחת

לסוכנות ביטוח מובילה בפתח תקוה
דרושה עובדת מקצועית

בביטוח חיים ופנסיה
 קו"ח לפקס: 03-9192999

ל-תמוז סוכנות לביטוח בע"מ
דרושה פקידה

מקצועית ומנוסה בביטוחי רכב / דירות
 עם אוריינטציה שיווקית
 קו"ח ע"י המועמד/ת ל-call@tammuz.co.il

חדר פנוי לסוכן

בסוכנות ביטוח ותיקה ועצמאית בפ"ת
 אפשרות לקבל לשרותי משרד.
 אילן - 0505236616 ilan@ungar-ins.co.il

למשרד ביטוח בצפון ת"א
דרושה חתמת רכב דירה

עם אוריינטציה שיווקית.
 Pninam@012.net.il 052-2425226 פנינה.

סוכנות ביטוח גדולה
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח
 מאיזור המרכז תגמול הולם - סודיות
 מובטחת. נייד: 054-2240454 איציק

משרד סוכן ותיק בחולון מחפש
פקידת בטוח

מקצועית ומנוסה באלמנטרי רצוי גם חיים
 (כ-80% מהמשרה)
 קו"ח לפקס 03-5053791

לקבוצת רימונים
דרושה מנהלת מכירות

לסניף חיפה. בעלת יכולת ניהול צוות מכירות,
 עמידה ביעדים, כושר מנהיגות, הובלה והנעת
 צוות. ניסיון בתחום הביטוח - יתרון.
 קו"ח לסיגל sigal@olamit.co.il
 נייד: 050-9217478

לצפרירים - קבוצת ביטוח

במשרדים בתל-אביב
דרושה פקידה
 רפרנטית בביטוח חיים, בעלת ניסיון -
 לניהול תיק ביטוח. סודיות מובטחת.
 נא לשלוח קו"ח לפקס 03-6894040

למשרד בתל-אביב

דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי
 למשרת אם 09:00 - 15:00.
 ידע וניסיון מעשי בענף האלמנטרי חובה.
 קו"ח למייל boazadler@gmail.com

קבוצת אביעד

קולטת סוכנים ומשווקים פנסיוניים.
אנחנו יודעים ביחד להגדיל את ההכנסה
 ולצורך זה אתה חייב לעשות רק דבר
 אחד, ליצור עימנו קשר!
 מיכה - 052-4578732
 micha@aviad-carmel.co.il

סוכן ביטוח מעוניין

ברכישת תיק אלמנטרי סולידי
 במרכז הארץ, לפרטים: 03-6244060 אמיר

לסוכנות ביטוח בנתניה
דרושה חתמת עסקים

לסוכנות דינאמית ומתפתחת
 דרישות התפקיד: אמין/ה, מקצועית/בעלת
 וותק והכרות אל מול מס' חברות ביטוח
 שונות התפקיד הינו תפקיד מרכזי וחשוב.
 לפרטים: 09-8920700 054-7730969 אורן

לסוכנות ביטוח בירושלים
דרושה פקידה מקצועית
 בביטוח חיים
 לפלאפון: 050-3243323 דני

פורום סוכנות לביטוח
בית הסוכן מציעים לך

להצטרף ולשבת במשרדי הסוכנות בת"א
 לתאום פגישה: ישראל 054-4451894
 חיים 054-2521266

לסוכנות ביטוח ברמת גן
דרושה פקידה

ביטוח בתחום אלמנטר
 הפקת פוליסות רכב ודירות
 לפרטים: dalias@agents.phoenix.co.il
 טלפון: 03-6138840

דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי

לחצי משרה, משרד באזור ת"א עם ניסיון
 קו"ח יש לשלוח לפקס 03-9333690
 לידי: עופר

סוכנת יקרה

זה הזמן לחסוך ולהתייעל
 ולפנות את זמנך רק למכירות.
"באיילון אופיס" תקבל שרותי משרד
 מלאים, אוירה עסקית תומכת ומקדמת
 במחיר מפתיע
 לפרטים: 03-6897600 מיכל

דרושה עובדת

מקצועית ומנוסה באלמנטרי (רצוי גם חיים)
 בניהול משרד סוכן בחולון.
 רצוי בשעות: 09:00-16:00
 קו"ח בפקס: 03-5053791

לפתרונות ביטוח
דרושה פקידה

עם ניסיון בביטוח אלמנטרי.
 לפרטים 050-8739396
 קו"ח למייל: pitronot.ka@gmail.com

משרד בת"א
מעוניין ברכישת תיק ביטוח
 סודיות מובטחת! 052-2425226

לסוכנות ביטוח בת"א
דרושה פקידה

מקצועית ומנוסה בתחום האלמנטרי
 קו"ח לפקס: 03-5664716
 מייל: hezi@bitt.co.il