



אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בישיבת הוועד המנהל: הפיקוח בדרך על אמנת השירות של הלשכה

אורי צפרייר חבר המועצה הארצית: "יש לפעול לעצירת השחיקה הזוחלת בהכנסות הסוכנים בתחום האלמנטרי, שבאה לידי ביטוי בהעברת חלק מהעבודה שאמורה לבצע חברת הביטוח למשרד הסוכן, ללא כל תמורה הולמת"

נאותה על השקעת הסוכן בעבודתו, תוך מציאת הפתרונות הנכונים לעצירת החברות בהעמסת עלויות נוספות על הסוכן". נושאים חשובים אלו זכו להתייחסות מעמיקה מצד חברי הוועד, אשר הביעו באופן הנחרץ ביותר את דעתם בדבר הצורך בשינוי גישת החברות לסוכנים. החברים הביעו את מורת רוחם לאור המצב השורר כיום בין הצדדים וקראו לעמידה נחושה על מנת להבטיח שהחברות יחזקו את הסוכנים בעת הזו ולא יפעלו בדרכים עקיפות לשחוק ולפגוע בפעילותם. בתוך כך הציג עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, את המשמעויות המשפטיות של חוזר המפקח בעניין עמלות הסוכנים מנותני שירותים, כשהוא מציין שהלשכה תגבש ותציג את עמדתה בפני המפקח עד לתאריך ה-10 במאי. חתם את הישיבה דיון החברים בהצגת הצעות להתייחסות הלשכה להמשך הקמפיין השלילי של "ביטוח ישיר" נגד הסוכנים. נשיא הלשכה התבטא בחריפות בנושא ואמר כי "ביטוח ישיר" פועל בדרכים נלוזות נגד הסוכנים, שאינן מכבדות את הענף ומדרדרו לנורמות נמוכות ביותר. כך חזר והדגיש כי על אף אותן דרכים נלוזות ואף פסולות, לדידו, סוכני הביטוח הם ציבור מקצועי חזק ביותר, הזוכה לאמונם המוחלט של הלקוחות. הוא מסר כי הלשכה מחויבת לשמור על שמם הטוב של הסוכנים ושוקדת בימים על גיבוש קמפיין הסברתי לחיזוק הסוכנים והעצמת תרומתם ללקוחות.

למצבים כלכליים קשים, בתקופות כאלה ואחרות, קל וחומר לאור המשבר הכלכלי המתמשך והתחזיות הקודרות ל-2009. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, ו**צביקה אמיתי**, יו"ר הוועדה לרווחה כלכלית, בירכו על יוזמתו של אנגלר, ומסרו כי לאחר מחשבה רבה הוחלט לבחון באופן מעשי את הקמת הקרן, שתבסס על מקורות הלשכה. אמיתי הוסיף כי הקרן תיועד לרווחת החברים, במתן הלוואה כספית נוחה, שתקל עליהם לצלוח קשיים העומדים בפניהם. כן אמר יו"ר הוועדה לרווחה כלכלית, כי זהו עוד צעד בהפיכת הלשכה לבית חם לחבריה, על כל המשתמע מכך. הפרק הבא בדיון התאפיין ברובו בדיון פתוח של החברים, לאור רעיונות והצעות שהציגו חברי המועצה שהשתתפו בדיון. כך פתח ואמר **מיכה אדוני** כי "יש להרחיב ולחזק את פעילות הלשכה בעניין העמלות מברוטו באלמנטרי, פעילות שהחלה עם מספר חברות שנענו לקריאת הלשכה ועל שאר החברות להצטרף לשינוי שיטת חישוב העמלות על מנת להבטיח שקיפות, יעילות ושיתוף פעולה טוב יותר בעבודה", בעוד שאורי צפרייר חבר המועצה הארצית, "יש לפעול לעצירת השחיקה הזוחלת בהכנסות הסוכנים בתחום האלמנטרי, שבאה לידי ביטוי בהעברת חלק מהעבודה שאמורה לבצע חברת הביטוח למשרד הסוכן, ללא כל תמורה הולמת". בהמשך לדבריו, "אסור שמצב זה ימשך ויש לפעול בכל דרך על מנת למיגור התופעה והבטחת קבלת תמורה

לאחר חג הפסח ובטרם כניסת יום הזיכרון ויום העצמאות, התקיימה ביום רביעי 22.4.09 ישיבת הוועד המנהל. אל הישיבה הוזמנו ובאו שני חברי המועצה הארצית, **מיכה אדוני ואורי צפרייר**, במטרה להעמיק את הקשר בין המועצה לוועד, ולתת במה לחברי המועצה המעוניינים להעלות נושאים מקצועיים בפני חברי הוועד. את הישיבה פתח **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, בסקירה אודות המונח על שולחנה של הלשכה בעת האחרונה. הנשיא עדכן כי הלשכה נפגשה לאחרונה עם **לי דגן**, סגנית בכירה לממונה על שוק ההון ביטוח והחיסכון, העומדת בראש צוות הפיקוח לקידום השירות בענף. לדבריו, מתוך מחויבות לקידום השירות לענף, בירך הפיקוח על אמנת השירות של הלשכה ובכוונתו לבחון את הדברים בכדי להביא ליישום סטנדרטים מחייבים בנושא השירות, לטובת כלל ציבור המבוטחים. כן מסר הנשיא כי החל קמפיין גיוס חברים חדשים ללשכה, בעזרת שירותי הטלמרקטינג של חברת "סטארט". הקמפיין, אמר הנשיא, יתפרש על פני מספר שלבים, כאשר בתום כל שלב ייבחנו ויוסקו המסקנות טרם כניסה לשלב הבא. כן הוא מסר כי הלשכה בוחנת בימים אלה מספר הצעות לביטוחים קולקטיביים, במטרה לשפר את רווחתם של החברים. בהקשר זה ביקש **אלי אנגלר**, יו"ר ועדת מחוזות וסניפים, להציג את הצעתו להקמת קרן לעזרה הדדית של הלשכה לחברים - אותם חברים שנקלעים

סוכנות "ארנון את וינשטוק" נוטלת חלק פעיל בגיוס חברים חדשים:

ארנון את וינשטוק תממן לסוכניה את דמי חברותם בלשכה

מאידך, תוך מתן האפשרות לכל סוכן לבחור את המסלול המתאים לו. בתוך כך ביקשה הסוכנות בצעדיה לפתוח בפני החברים את ההזדמנות לקבל את שירותיה המגוונים של הלשכה ולהבטיח, בין השאר, כי לכל אחד מהם תמצא פוליסת אחריות מקצועית.

המקצועיים השנתיים שעורכת הלשכה ועלות האחריות המקצועית של הסוכנים החל משנה הבאה. החלטה זו מבטאת תהליך מעמיק שהתבצע בסוכנות, אשר בסופו גובשו מספר מסלולים, שביישומם ניתן יהיה לחסוך בהוצאות הסוכנים, מחד, ולהגדיל את רווחיותם,

מתוך היערכות ארוכת טווח והכרה בצורך בחיזוק הלשכה כגוף היציג והמייצג היחיד של סוכני הביטוח העצמאיים בישראל, החליטה סוכנות "ארנון את וינשטוק" לממן לסוכניה את דמי חברותם בלשכה, לרבות מימון השתתפותם של סוכניה בכנסים

מנחם הרפז, יו"ר דירקטוריון מנורה: "הגידול בשומרה נובע ממדיניות החברה בתחום המוצרים ובתחום הסוכנים"

תעבורה, ענייני מס, דיני משפחה וחוזים, ולמעט החריגים הבאים בלבד: "פלילי כבד" (שהעונש המרבי הקבוע בחוק בגין העבירה בה מואשם המבוטח הינו מעל שלוש שנות מאסר), גירושין והכרוך בהן, פעילות כבעל עסק (אחריות מקצועית) וכן חריגי קטסטרופה. יתרה מכך, הכיסוי בפוליסה הינו להליכים משפטיים שנפתחו כנגד המבוטח בתקופת הביטוח, לגבי מעשים שנטען כנגד המבוטח כי נעשו בתקופת הביטוח ואף ב-12 החודשים שקדמו לה. ב"שומרה L.A" ניתן לבטח מבוטחים פרטיים, מגיל 18 ומעלה, שלא הוגשו כנגדם תביעות או כתבי אישום בשנתיים האחרונות, באחת משלושה סוגי תוכניות, המאפשרות בחירה בגבולות האחריות השונים.

המוצרים האחרונים ש'שומרה' השיקה לאחרונה מבטאים את הפילוסופיה של 'שומרה' וקבוצת 'מנורה' - החדרת מוצר איכותי, קל ופשוט להבנה, נוח להפקה עם תגמול הוגן לסוכן, וזאת כדי למלא צורך קיים בשוק, מחד, ולהגדיל נפח הפעילות של הסוכן, מאידך". בהקשר ל"שומרה L.A" (LEGAL ASSISTANCE) מעניקה הפוליסה למבוטח, לראשונה בישראל, שירותי משרד עו"ד וכיסוי כל ההוצאות המשפטיות הקשורות לטיפול בתביעה שהוגשה כנגדו. הכיסוי בפוליסה הינו משפחתי: למבוטח, לבן/בת זוג וילדיו עד גיל 18, וכולל את מרבית ההליכים המשפטיים העשויים להיפתח כנגד המבוטח ו/או בני משפחתו, לרבות: "פלילי קל", נזיקין, יחסי עבודה, מקרקעין,

"שומרה" הינה אחת מחברות הביטוח הצומחות ביותר בענף הביטוח. מאז רכישתה על ידי 'מנורה' בסוף 2007, 'שומרה' הגדילה את נפח הפעילות שלה בלמעלה מ-30% כשהפרמיה השנתית הצפויה לסוף 2009 תעמוד על כ-500 מיליון ש"ח - כך אמר מנחם הרפז, יו"ר דירקטוריון 'שומרה', על רקע השקת שני מוצרי הביטוחיים החדשים של "שומרה": "שומרה Z", ביטוח אופנועים הכולל שירותי חילוץ וגרירה אוטומטיים, ו"שומרה L.A", ביטוח הגנה משפטית נרחב. הרפז הוסיף כי "הגידול המשמעותי ב'שומרה' נובע ממדיניות החברה בתחום המוצרים- השקת 2-3 מוצרים חדשים ומיוחדים כל שנה, ובתחום הסוכנים - מתן שירות אישי ומיוחד ותגמול הוגן לכל סוכן וסוכן. שני

מהפכת התעריפים של 'הכשרה ביטוח' יוצאת לדרך:

תוזיל תעריפים ליותר מ-400 דגמי רכב

משמעותית מאות דגמים ויטייקרו דגמים ספציפיים עליהם נלקחה פרמיה שאינה תואמת את רמת הסיכון. לדברי יעקב אורנשטיין, סמנכ"ל וראש אגף אלמנטארי ב'הכשרה ביטוח': "מדובר בהוזלה של עשרות אחוזים בביטוחי הרכב. אנחנו מאמינים כי הדבר יביא להגדלת מספר הלקוחות של החברה דבר שיגדיל בסופו של דבר את היקף הפעילות בחברה תוך שמירה על התוצאות החיתומיות המצוינות אליהן הגענו".

ביותר בשוק הרכב הישראלי, שבעליהם יזכו לפרמיות מופחתות אף יותר. בין הדגמים: הונדה סיוויק, מאזדה 3, טויוטה קורולה, פורד פוקוס, מאזדה 6, פיג'ו 307, יונדאי אקסנט, מיצובישי לנסר, מרצדס E קלאס, ומאזדה 5. דגמים אלו יזכו לתעריף הביטוח האטרקטיבי ביותר בשוק. בחברת מבהירים כי הרפורמה בתעריפי פוליסת הביטוח לרכב תיכנס לתוקפה ב-1 למאי 2009, אז יעודכן במערכת 'תעריף אקטוארי מחושב', ועל פיו יופחתו

חברת "הכשרה ביטוח" הכריזה השבוע על מהפיכה בענף הביטוח: החל מחודש מאי הקרוב תוזיל החברה את תעריפי הביטוח של למעלה מ-400 דגמי רכב, בהם עשרת הדגמים הפופולאריים ביותר בישראל. מטרת המהלך ליצור פרמיות אטרקטיביות בשוק הביטוח בישראל שייעו לסוכני הביטוח לשווק ולמכור באופן אופטימאלי וללא קשיי תעריף את הפוליסות לכלי הרכב הנבחרים. מתוך 400 דגמי הרכב, מופיעה רשימה של עשרה דגמים, מהפופולאריים

הראל" משיקה ביטוח חתונות

הפוליסה מבטיחה החזר הוצאות האירוע למבטוחים, ובתוך כך עלות האולם, בגדי החתן והכלה, דקורציה ופרחים, עלות הדי. גי', צוות הצילום, וכן הוצאות נלוות נוספות אשר לא כלולות במסגרת ההתקשרות עם אולם האירועים. כמו כן, הפוליסה מכסה סיכונים נוספים העלולים להתרחש לפני ובזמן האירוע כגון: גניבה של כספי המתנות והטבעות של הזוג הנישא, נזקים העלולים להיגרם לצד שלישי וכן ביטוח תאונות אישיות של בני הזוג.

מרגשת זו בחייהם, בהסרת החשש מכשל בלתי צפוי, כגון סגירת גן האירועים (כבפרשת גן אורנים). הפוליסה החדשה, בדומה לפוליסות ביטוח אירועי חתונות הקיימות בחו"ל, בארה"ב ובריטניה לדוגמא, מעניקה כיסוי לאירוע במקרה של ביטול עקב כוח עליון, מזג אוויר או אירוע טרגי כגון מוות של קרוב משפחה מדרגה ראשונה. עלות הפוליסה שולית ביחס לעלות הפקת האירוע, מדובר על אלפי שקלים בודדים בהתאם לחבילת הכיסוי הנבחרת.

חברת "הראל" השיקה פוליסה מקיפה ראשונה מסוגה בישראל לביטוח אירועי חתונה, בארבעה מסלולי כיסוי שונים, בהתאם להיקף ההשקעה באירוע. ביטוח אירועי חתונה של "הראל", המיועד לזוגות עצמם ומעניק לראשונה מענה ביטוחי לאירועים בהם מרבית הכספים הוצאו מראש או קיימת התחייבות לגבי הוצאתם, למרות שהאירוע לא יצא לפועל כמתוכנן. הביטוח החדש של הראל מאפשר לבני הזוג שקט נפשי בהיבט הכלכלי, בתקופה

ירידה של 36% במסירות כלי רכב ברבעון הראשון של 2009

של 2009 עם 184 מסירות, עלייה של כ-90% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. המאיון העליון אינו מושפע כנראה מהמצב הכלכלי: קמור, יבואנית ב.מ.וו, מסכמת את הרבעון הראשון עם 258 מסירות, עלייה של 75% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. מאיר, יבואנית וולוו, רשמה אף היא קפיצה נאה במסירות הרכב עם 299 מכוניות חדשות מתחילת השנה, עלייה של כ-52%, ואילו צ'מפיון מוטורס, יבואנית אאודי, רשמה ברבעון האחרון מסירה של 345 מכוניות חדשות, עלייה של כ-50%. כלמוביל, יבואנית מרצדס, שמרה על היקף מסירותיה בתחום המכוניות הפרטיות ורכבי הכביש-שטח עם 218 מסירות מתחילת השנה.

סוף מרץ 2009 בכ-36%. מסירות רכבי הכביש שטח ירדו אף הן בשיעור של 23% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. למרות הירידה הכללית החדה בהיקף המסירות בשלושת החודשים הראשונים של השנה, חלק מיבואניות הרכב יכולות לרשום לעצמן הצלחה בפעילותן. כך, למשל, קרסו, יבואנית ניסאן, שעלתה ב-71% ביחס לתקופה המקבילה החדשה ומסרה מתחילת השנה ועד לסוף מרץ 2,607 מכוניות חדשות; ריי מוטורס, יבואנית קיה, שעלתה ב-51% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד ומסרה מתחילת השנה ועד לסוף מרץ 901 מכוניות; וצ'מפיון מוטורס, יבואנית סיאט, שסיימה את שלושת החודשים הראשונים

על פי דו"ח איגוד יבואני הרכב נמסרו בחודש מרץ האחרון 15,007 אלף מכוניות חדשות ללקוחות בישראל ובכל הרבעון הראשון של 2009 נמסרו 38,653 מכוניות חדשות. נתון זה מצביע על ירידה של כ-36% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. דלק מוטורס, יבואנית דגמי מאזדה ופורד, מובילה בראש דירוג המסירות לחודש מרץ 2009, עם 3,689 מכוניות חדשות. אחריה ממוקמת כלמוביל, יבואנית יונדאי ומיצובישי, שמסרה בחודש החולף 2,459 מכוניות חדשות, ובמקום השלישי יוניון מוטורס, יבואנית טויוטה, שמסרה 873 מכוניות חדשות. משקלול סך נתוני המסירות עולה, כאמור, שסך מסירות הרכב הפרטי בישראל צנחו מינואר ועד

פסגות מצמצמת את מספר הקופות והמסלולים

בית ההשקעות "פסגות" צפוי להפחית בחודשים הקרובים את קופות הגמל והמסלולים שבניהולו. לאחר השלמת העברת נכסי קופות הגמל של "פריזמה", מנהלות כיום ב"פסגות" כ-90 קופות. בבית ההשקעות מציינים כי הצמצום נועד לשמור על יעילות תפעולית ובכוונתם לאחד מסלולים לכדי 60 קופות גמל בסך הכול. כזכור, המפקח על הביטוח, **ידין ענתבי**, התייחס בכנס הלשכה האחרון באילת, לעניין ריבוי הקופות והמסלולים ואמר: "נבטל את רוב המסלולים הכלליים, אם לא את כולם. אנו רוצים שהם יעברו מהעולם. הם לא נכונים ובאופן מוחלט ברור שלא ניתן לנהל חיסכון פנסיוני של מיליארדי שקלים ב'פיילה' אחת. גם נצמצם משמעותית את מספר המסלולים המתמחים. 570 מסלולים קיימים מייצגים יותר מדי מסלולים בשביל הציבור הישראלי". בכך תואם המהלך של "פסגות" את כוונת משרד האוצר, וזאת כחלק מתהליך הסקת המסקנות של המשרד בעקבות המשבר הכלכלי.

ייצוגית: מנורה מבטחים נתבעת על הטעיה בפוליסות ביטוח בריאות

הזה באופן המפחית את סכום הפיצוי המגיע למבטוחים, תוך הטעייתם לכאורה ותוך הפרת חוזה הביטוח עמם. התובעים המיוצגים בתביעה הם כלל לקוחותיה של "מנורה מבטחים", שבטחו בפוליסות בריאות הכוללות את הכיסוי, ונתחו בניתוח שלא מומן על ידיה בשבע השנים שקדמו להגשת התביעה. התובעים דורשים לקבל חזרה סכום השווה למחצית ערכו של טופס 17, או הטיפול שניתן מקופת החולים. הנזק המוערך לכלל חברי הקבוצה התובעת עומד על 10 מיליון שקל.

תביעה ייצוגית הוגשה השבוע נגד "מנורה מבטחים" בגין הטעיה לכאורה של מבטחיה. הטעיה זו מתייחסת, בעיקרה, לכיסוי הכלול בפוליסות ביטוח בריאות שהחברה מנפיקה. לפי תנאי הפוליסה, למבטח יש זכות לקבל מחצית מעלותו של טופס 17 המונפק מטעם קופת חולים, זאת במקרים שבהם חברת הביטוח לא השתתפה במימון הניתוח הנכלל ברשימת הניתוחים המכוסים על ידי הפוליסה. מכתב התביעה עולה כי "מנורה מבטחים" נוהגת לחשב את תגמולי הכיסוי הביטוחי

בחירת כדאיות הניוד - והאם הפוליסות הוותיקות הינן "פרות קדושות"...מדי?

מאת: שלמה אייזיק - יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני

להלן תשואות פוליסות משתתפות ברווחים בשנת 2008 לפי חברות (כפי שמפורסמים באתר אגף שוק ההון):

שם החברה	תשואה בשנת 2008
איילון	-17.49%
אליהו	-15.54%
הכשרה ביטוח	-13.84%
הפניקס	-41.62%
הראל	-19.26%
כלל	-19.11%
מגדל	-16.37%
מנרה	-23.12%

דמי ניהול קבועים (ונוספים). "גורם פוליסה". היו נהוגים בכל סוגי פוליסות משתתפות ברווחים עד 4/2007. גורם הפוליסה כיום הינו עפ"י הסכומים הבאים:

סוג הפוליסה	תקופה	גובה ג.פ. חודשי
פרט, תגמולים ומנהלים	1.1.1992 - 31.12.2003	17.8 ש"ח
פרט	1.1.2004 - 1.4.2007	13.2 ₪

מאז תיקון. ומעבר של כל תוכניות חיסכון ארוך הטווח לתוכניות קצבה, לרבות הפקדות מינואר 2008 גם בתוכניות וותיקות, הבטחת הקצבה בפוליסות ביטוח וותיקות קבלה משנה תוקף, שמירה על מקדמי תוחלת תמותה בפוליסות משתתפות ברווחים קיבלה משמעות גדולה מזו אשר יוחסו להן בעבר כיוון שמישיות עתידיות מכל מכשירי חיסכון ארוך הטווח יהיו בדרך של קצבה או היוון קצבה וערכן הכלכלי נחשב כגבוה ביותר על רקע העובדה שתוחלת החיים הולכת ומתארכת באופן משמעותי ביותר. מקדמי הקצבה בפוליסות משתתפות ברווחים- ראה מטה (החל משנת 2004 פוליסות הביטוח אינן במתכונת של פוליסות משתתפות ברווחים ולמבטחים קיימת אפשרות לבחור את מסלולי ההשקעות).

חשוב לזכור. כי קיימות חברות ביטוח שלא הבטיחו מקדמי המרה לקצבה בפוליסות משתתפות ברווחים החל מיוני 2001. או כאלו שהבטיחו מקדמים רק בפרקי זמן קצובים. ניוד פוליסות מסוג זה עשוי להביא תועלת כלכלית רבה לחוסכים בהן כיום. דילמת הניוד לגבי פוליסות אלו קלה יותר.

10. בפוליסות משתתפות ברווחים הקצבה מובטחת לתקופה של 120 חודשים (עד מאי 2001), בפוליסות משנת 2001 (יוני), הקצבה מובטחת לתקופה של 240 חודשים.

11. דמי הניהול בעת תשלום הקצבה, בפוליסות משתתפות ברווחים, הינה בזהה לדמי הניהול הנגבים מהצבירה. דהיינו. 0.6%. 15% מהתשואה הריאלית. בפוליסות מהדור החדש דמי הניהול על הקצבה הינה בד"כ 0.5% מיתרת הצבירה. (פעם אשר עשוי להיות משמעותי ביותר).

המשך הכתבה בעמ' הבא

אני מייחס חשיבות רבה ביותר לאפשרויות העומדות כיום בפנינו לניוד צבירות כספיות והסדרים פנסיונים בין כל אפיקי חסכון ארוך הטווח. פתיחת שוק חסכון ארוך הטווח לניוד תאפשר ללקוחותינו "שוק חופשי" אשר יקבע עפ"י פרמטרים של איכות. אחריות ושירות. שוק חסכון ארוך הטווח המכיל כיום כ- 400 מיליארד שקלים. הינו שוק "קפוא" (רמת הניוד הנוכחית כ- 5% בלבד !!!). יכולתנו "לצלול" לנבכי האפשרויות תפתח בפני לקוחותינו ובפנינו אפשרויות חדשות אשר יגדילו משמעותית את פעילותנו העסקית ורווחותינו. כיוון שקיימת רתיעה אצל לא מעט סוכנים להיכנס לתחום, המצריך ידע והתמצאות במכלול המוצרים הפנסיוניים לדורותיהם. וכדי להפוך את האתגר לאפשרי, מצאתי לנכון לסקור בפניכם מושגים ומשתנים חשובים המבדילים בין "דור הפוליסות הוותיקות" לבין פוליסות מהדור החדש. על מנת להקל עליכם לבחון היבטים לכדאיות הניוד והאפשרויות הקיימות כיום. חשוב לזכור כי ככל שיהיה יותר ניוד לנו וללקוחותינו יהיה טוב יותר!

1. חשוב להבין כי בפוליסות ביטוח וותיקות מבטיחות תשואה קיים פער בין "ריבית תעריפית" אשר נשענת על מלוא התשואה המובטחת בפוליסות הוותיקות לדורותיהן (בניכוי דמי ניהול קבועים לחברת הביטוח. בד"כ 1% מתוך ריבית האג"ח המיועד המונפק ע"י המדינה. זאת כמובן ללא כל צורך בניהול השקעות). לבין התשואה הנצברת על רכיב החיסכון אשר הינה נמוכה משמעותית מהריבית התעריפית.

2. עד שנת 1991 הונפקו אגרות חוב מיועדות לכל סוגי פוליסות הביטוח אשר כללו רכיבי חסכון. התשואה המובטחת על רכיב החיסכון בפוליסות וותיקות מסוג מעורב למיניהן מתקבלת מתזרים פרמיות עד לתום תקופת הביטוח. מערך הפדיון הנוכחי. ומערך הפדיון בתום תקופת הביטוח. בפוליסות מסוג מעורב-מסולקות לא קיים תזרים פרמיות שוטפות.

3. פוליסות משתתפות ברווחים קיימות משנת 1992 (באופן חלקי גם משנת 1991).

4. בפוליסות משתתפות ברווחים קיים מסלול השקעה יחיד ואין למבוטח כל יכולת לבחור את מסלול השקעת הכספים אותם הוא מפקיד. הלקוח הינו שבוי של מסלול השקעות יחיד במגבלות אשר נקבעו בתנאי הפוליסות.

5. בפוליסות משתתפות ברווחים דמי הניהול השנתיים הינם. 0.6% בתוספת 15% מהתשואה המצטברת ובתנאי שזו חיובית, בתוספת גורם פוליסה (ראה גם בהמשך).

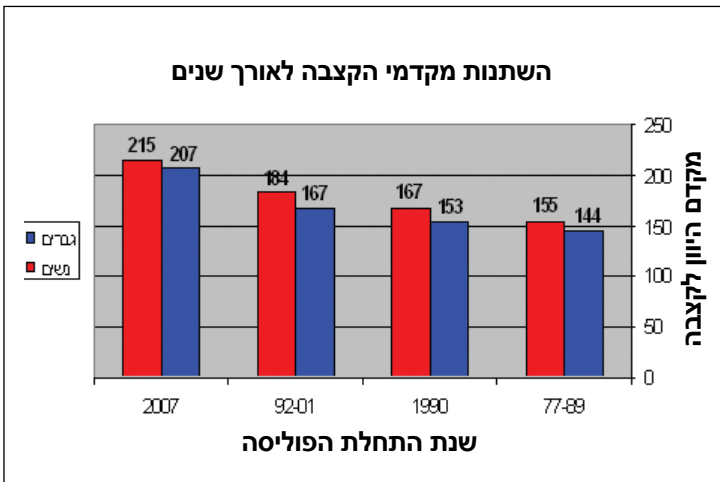
6. בפוליסות מנהלים משתתפות ברווחים התשואה הנצברת על רכיב הפיצויים הינה עפ"י: "הנמוך מבין תשואת הקופה או המדד". מעסיק לא יהנה לעולם מתשואה ריאלית על רכיב הפיצויים. דהיינו. תשואות שליליות בשיעורים כפי שהיו בשנת 2008 לעולם לא יוחזרו למעסיקים אשר הפקידו כספים בפוליסות משתתפות ברווחים (גובל בשערורייה משהו...). חלק גדול מנכסי המעסיקים נמחק. מחיקה אשר תונצח כל עוד ימשיכו להפקיד פיצויים בפוליסות משתתפות ברווחים.

המשך הכתבה מעמ' קודם

12. בחינת כדאיות הפסקת ההפקדות או נידוד פוליסות משתתפות ברווחים לפוליסות חדשות: הבחינה הינה אמפירית ויש כמובן לצרף אליה את כל הפרמטרים המצוינים לעיל. המסקנה הנובעת הינה שלא בכל תנאי הפוליסות המשתתפות ברווחים הינן "פרות קדושות" ובלא מעט מקרים תצמח תועל כלכלית לעמיתים (ובוודאי למעסיקים (!!!) אשר יסבו את הפקודותיהם לפוליסות מהדור החדש.

13. בחינת כדאיות נידוד פוליסות ממשפחת "מעורב" מסולקות או מעורב שוטף. לפוליסות מהדור החדש. הבחינה הינה אמפירית והפרמטר הנבחן הינו שיעור התשואה הפנימית של תזרים החיסכון ו/או תוצאותיו.

14. למען הזהירות והאחריות. יש לבחון את כל ההיבטים הקשורים לכיסויים הביטוחיים של המבוטח/לקוח ויכולתו לרכוש כיסויים חליפיים התלויים במצבו הבריאותי הנוכחי.



לוקחים אחריות על הלקוחות

מאת: יובל ארנון, חבר לשכה, מנכ"ל משותף "ארנון את ויינשטוק"

השתלות/תרופות • יוזם, פונה ללקוחות באופן קבוע ושיטתי, מציע להם לבדוק או לערוך שינויים והכל בתזמון ובשליטה מלאה. נהוג היה תמיד לחלק את הסוכנים לשני סוגי אופי - הדייגים והציידים, אני מציע לשנות את החלוקה כאמור לסוכן הנותן שרות ולסוכן המנהל את לקוחותיו. בשנת 2009 אנחנו חוזרים לנהל את הלקוחות שלנו, זה אומר כניסה לפעילות שיטתית של פגישות שרות עם הלקוחות, בדיקת מצב רצוי מול מצוי, הצעת פתרונות וביצוע שינויים בקיים כאשר בראש סולם העדיפות חשוב לנו לבדוק שאכן הלקוח ומשפחתו מכוסים בפני קטסטרופות:

- מוות
- אובדן כושר עבודה/נכות
- מחלות קשות

כמובן נושאים כגון שינויים במוטבים וכו' הם חלק בלתי נפרד מפגישה זו ועוד, אך הדגש זהו עצתי לכל סוכן, רכז את הסכומים שיש ללקוח בכל אחד מהתחומים המופיעים לעיל לפני הפגישה והצג לו אותם (יש מס' טכניקות לעשות זאת אבל זה כבר שייך לתחום המכירה).

פח של רכב תמיד ניתן לתקן לאחר תאונה, גילוי מחלה קשה, כניסה לאובדן כושר, פטירה ועוד קטסטרופות שונות לא ניתן למנוע לרוב, אך ניתן וזה למעשה תפקידנו החשוב ביותר להכין קרן כספית מראש לכל אחד מהמצבים האלו אשר יאפשרו למשפחה ולמבוטח להתמודד בכבוד עם הבעיה, לשמור על רמת חיים נאותה ובזה נוכל להגיד דיינו.

פעילות הסוכנים בשנת 2009 צריכה להיות בסימן "לוקחים אחריות על הלקוחות", לאחר כ-3 שנים בהם "לקחנו" אחריות לתשואות של חברות הביטוח ובתי השקעות, ומכרנו תשואות ומדדי שארפ, הגיע הזמן לקחת אחריות ולטפל בהגנת לקוחות המשרד בפני קטסטרופות. ההבדל בין סוכן הנותן שרות לבין סוכן המנהל את לקוחותיו הוא רב וגדול, והוא בא לידי ביטוי בשוני בהגדרות:

סוכן הנותן שרות - פסיבי, כאשר יש בעיה מטפל, בד"כ תחת לחץ, לא תמיד הלקוח בכלל מעריך טיפול זה, ותמיד עולה הטענה "למה לא אמרת לי... למה לא הצעת לי...", הטיפול הוא דרך מגננה וריצה אחר הזנב.

סוכן המנהל את לקוחותיו - אקטיבי,

מינויים בענף הביטוח

מגדל חברה לביטוח: שרה בנימיני תנהל את המטה המקצועי של מבטח סימון

ראש תחום ביטוח חיים ב"מנורה מבטחים" ב-4 השנים האחרונות, **שרה בנימיני**, מונתה לתפקיד מנהלת המטה המקצועי של "מבטח-סימון", מנהלת ההסדרים הפנסיוניים והפינוסים הגדולה בישראל, ותיכנס לתפקידה החדש בחודש יוני. בנימיני, הנמנית עם בכירי ענף הביטוח בארץ, תמלא את תפקידו של **אריק גוּן ז"ל**, ותעסוק במקביל בפיתוח ויישום פרויקטים ייעודיים בקבוצת סוכנויות הבת של "מגדל". כן היא תשמש כחברת הנהלה ב"מבטח-סימון" וכנציגת הקבוצה בפורום מנהלי ההסדרים הפנסיוניים.

מנורה מבטחים: יהודה בן-אסאייג ימונה במקום ירון דוויק

יהודה בן אסאייג, מנכ"ל "מנורה מבטחים פינוסים" מזה כ-4 שנים, ימונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים ובריאות בקבוצה, במקומו של **ירון דוויק**, שהודיע לאחרונה על פרישתו מהתפקיד.

הארגונים כמכפיל כוח לסוכנים

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

שהם ממלאי תפקידים ובין שהם מנהיגים טבעיים של עובדים שהם דמויות חיקוי. רק לאחר לימוד יסודי ולעומק של המפעל ועובדיו מומלץ לגשת ולתאם פגישות עם העובדים בשטח.

הסוכן לא לבד

גם כאן חשוב להתאים את הפגישות, מועדן ומקומן לפרופיל העיסוק. לא דומים עובדי היי-טק, שנהנים מגמישות בלוח הזמנים לעובדים בקו ייצור. על הסוכן להכיר היטב את קהל הלקוחות הפוטנציאלי, את התרבות העסקית המאפיינת כל מקום עבודה ולפעול בהתאם ובגמישות.

לאחר ריכוך השטח ורתימת מובילי דעה בארגון ניגשים לתהליך המכירה במקום העבודה, שבמרכזו קיום כנס לעובדים המלווה במצגת מפורטת, כאשר והדגש הינו על קבלת משוב בתום המפגש. במשוב זה כל עובד יידרש למלא מסמך ובו הוא יפרט את עיקרי בקשותיו. על הסוכן לחזור למשרדו ולשקוד על ניתוח התוצאות הראשוניות. עליו לנפות את אלה שאינם זקוקים או רוצים בשירות ולהקדיש את מירב המאמצים לאלה שהביעו נכונות לקבל שירות. תהליך זה חוסך זמן ומייעל את העבודה. בפגישה הבאה יבוא הסוכן מוכן ומצויד כאשר הוא בנה לכל עובד תמהיל פנסיוני המתאים ביותר לצרכיו, העדפותיו, טעמיו ורמת הסיכון לה הוא בנוי. לאחר תהליך ההחתמה אמור הסוכן לשקוד על טיפוח ושמירה על התיק.

הסוכן לא ניצב לבדו בתהליך המכירה. יצרנים רבים מסייעים כיום לסוכנים בתהליך המכירה והשיווק למפעלים וארגונים. התמיכה היא כפולה, תפעולית-מיכונית ושיווקית, ומומלץ לסוכנים לעשות שימוש מיטיבי בכלי הסיוע השונים. ליצרנים יש גם ידע וניסיון רב בעבודה עם ארגונים וכדאי לנסות ולנצל ידע זה ולחסוך את שלב הניסוי והטעייה. התמיכה בסוכנים מוצעת לכל אורך התהליך - מהשלבים ההתחלתיים, דרך הפגישות ועד להחתמה. חברות הביטוח גם פועלות נמרצות לשימור לקוחות, לזיהוי איתותי נטישה ולמניעתה ומיידעות באופן מידי את הסוכן בארגון.

לסיכום, בארגונים ובמפעלים עובד חוק המספרים הגדולים. במקום לפזר מאמצים רבים במקומות שונים, מרכזים מאמץ אחד במקום אחד, תוך חיסכון בזמן ובנסיעות, וקוטפים את הפירות. לכן, מומלץ מאוד לסוכנים להקצות חלק חשוב מזמנם לפעילות שיווקית בקרב ארגונים ומפעלים בליווי ובתמיכת היצרנים.

לתגובות: avipa@clal-ins.co.il

החדשה המותירה את חופש ההחלטה באשר לביטוח הפנסיוני בידי העובד הבודד. מעסיקים וועדי עובדים רבים החלו להפנים את הרעיון הבחירה האישית הטמון בסעיף 20 ומאפשרים לסוכנים להציע את מרכולתם לעובדים באופן ישיר.

זאת ועוד, על רקע התנאים המשתנים בשוק הביטוח הפנסיוני, בוודאי לאחר רפורמת בכר, הגישה הקלאסית לחדירה לארגונים מפנה את מקומה לגישה חדשה. במה דברים אמורים? אם בעבר הסוכן היה מייצר הפנייה, יצא לפגישה בארגון מול מקבלי ההחלטות וניהל תהליך מו"מ מולם, היום הסוכן מעורר את הצורך אצל העובדים ישירות. הוא אמנם מעדכן את דרג מקבלי ההחלטות בארגון ופועל להשגת שיתוף פעולה מצידם, אבל התפיסה הבסיסית השתנתה. עניין זה משתלב בשינוי הגישה לחיסכון הפנסיוני. בעבר העובד התנהל פאסיבית והסתפק כך שביקש מהמעסיק שיפריש כסף מידי חודש לקרן הפנסיה, או לקרן ההשתלמות שלו. היום חל מעבר לגישה אקטיבית בה כל פרט בודק, באמצעות סוכן ביטוח או משווק פנסיוני, כמה כסף הוא יצטרך לגיל פרישה מהם ההגנות הביטוחיות הדרושות ועל בסיס זה הוא מתכנן את תמהיל הביטוח הפנסיוני המתאים לו ביותר.

כיצד נכון, אם כן, לבצע את תהליך השיווק והמכירה בתוך מפעלים? איך פונים ולמי? ראשית חוכמה, אין מתפרצים לתוך מפעל בדלת הראשית ומתיישבים למכור מוצרי גמל בלובי, או בחדר האוכל. קודם כל, מומלץ לפנות לארגון בו הסוכן כבר פעיל בתחום מסוים, אך טרם כיסה את כל המעטפת הביטוחית לעובדים (ביטוח, פנסיה, גמל והשתלמות, ריסקים). יש בכך היגיון שיווקי, שכן הסוכן כבר מוכר ומטרתו להרחיב את תהליך השיווק. שנית, על הסוכן לבצע פעילות מוקדמת לריכוך השטח. עליו להפיץ מכתבים מקדימים, לשלוח דוא"ל לבעלי תפקידים ולפרסם מודעות על עצם פעילות המכירה.

שנית, מומלץ מאוד להכין שיעורי בית וללמוד היטב את אופי הארגון, מהות הפעילות העסקית, שיטות העבודה, יחסי העבודה, יחסי הנהלה-עובדים, אך בעיקר ללמוד את אופי העובדים. האם מדובר בעובדי צווארון לבן או צווארון כחול? מה יש להם היום ביד? למה הם מצפים?

בשלב הבא על הסוכן לנסות לזהות ולאתר מובילי דעה בארגון ולרתום אותם לפעילות שהוא מתכנן. אלה עשויים להיות גורמים שונים בכל הארגון, בין שהם מרכזים בידיהם כוח פורמלי, או בלתי פורמלי, בין

מכירת מוצרי פנסיה, גמל והשתלמות, יכולה להשיג תוצאות טובות יותר באמצעות חדירה למפעלים וארגונים. במונחי עלות-תועלת של עבודת הסוכן, פעילות מרוכזת ומהירה מול קהל יעד גדול יחסית מספקת תמורה אופטימלית. כל השאלה היא איך עושים זאת נכון, כיצד מנצלים דריסת רגל קיימת למיקסום ערך הלקוח וכיצד חברות הביטוח מלוות את הסוכן כדי להבטיח את הצלחת המהלך.

העבודה הקשה והתובענית שנדרשת מסוכנים רבים מול לקוחות פרטיים משכיחה לעיתים את החשיבות והיעילות שטמונה בעבודה מול חברות וארגונים. עסקים, משרדים ומפעלים קטנים ובינוניים, המעסיקים בין עשרות לכמה אלפי עובדים, הם יעד חשוב לפעילות הסוכן. גם התמורה הכלכלית משתלמת במונחי עלות-תועלת, הגם שלעיתים דמי הניהול והעמלות נמוכים יותר. היא בוודאי מתבררת כיעילה יותר מכל פלח שוק אחר. בפעולה מרוכזת אחת מגיעים ישירות ובמהירות לקהל יעד רחב, אשר בהינתן מספר תנאי יסוד, יכול להפוך לקהל לקוחות קבוע ולהגדיל מאוד את מאגר הלקוחות המרוצים של הסוכן ואת הכנסותיו.

עם זאת, הפעילות במפעלים וארגונים מחייבת את הסוכנים לגישה עבודה שיטתית ומובנת, השונה במהותה מעבודה מול הפרט. בניגוד לתהליכי מכירה לפרטים בהם בסיום פגישת שיווק ניתן להחתיים על טופסי הצטרפות של מוצרי גמל והשתלמות, בעבודה מול מפעלים התהליך הוא שונה ומחייב אורך רוח. אחד מהפיתויים הקיימים ברגע שחודרים לארגון חדש הוא לנסות ולצרף את העובדים בארגונים בתום פגישת שיווק ראשונה אחת. אך צריכים להיזהר כי זה עלול להוביל לכישלון. הכיצד תשאלו? ממתי מכירה היא כישלון? ובכן ההסבר הוא פשוט. ראשית, החתמת לקוחות בודדים מייד בשלב החדירה לארגון תבוא, בדרך כלל, על חשבון הכנת התשתית השיווקית לטיפול בקהל גדול של לקוחות. שנית, כדי להבין מה הלקוח רוצה ומה הלקוח צריך, במיוחד כשמדובר במאסות, חייבים להכין שיעורי בית. רק לאחר פגישה שבה אוספים נתונים, מאבחנים את הפוטנציאל, מנתחים את הצרכים ובונים פתרונות, חוזרים למפעל ומשיגים תוצאות אמיתיות שתקפות לאורך זמן. כל פעילות אחרת עלולה להוביל לתוצאות נמוכות יותר בטווח ארוך.

לעורר את הצורך אצל העובדים

ברקע הדברים יש לזכור את השינויים שחלו בתחום החיסכון הפנסיוני ואת החקיקה

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי בלשכה

סיווג נכון בהגדרת עיסוק ונקודות חשובות בפוליסות אובדן כושר עבודה - חלק א' מתוך 3 חלקים

על בסיס הרצאה מפי עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, בכנס 'ביטוחיים' מרץ 2009, באילת

מאמר זה יובא בשלושה חלקים, בשלושה גליונות רצופים של "ביטוח ופינוסים", בהם נסקור מספר סוגי פוליסות אובדן כושר עבודה מקובלות, נדון בתנאים להפעלת הפוליסה, ובמשמעויות שיש למילוי נכון של טפסי הביטוח והקבלה לביטוח על ידי הסוכן.

בחלק זה נדון בסוגי הפוליסות, תנאיהם, ונסה לקבוע מספר "כללי אצבע" להתאמת סוג הפוליסה ללקוח.

מבוא

פוליסת אובדן כושר עבודה היא מסוג הפוליסות החשובות ביותר, הן לשכירים והן לעצמאיים (להלן: "פוליסת א.כ.ע").

הפסיקה הרלוונטית לביטוחי א.כ.ע, בשונה מפסיקת בתי המשפט השכיחה במקרים של ביטוחי רכוש, חובה ועוד (הנוטה לעתים קרובות לבוא לקראת המבוטחים), מתבררת, במקרים רבים, כנוקשה עם ציבור המבוטחים, ומבחינה **בדוקנות** בין הסיווגים השונים של עיסוק המבוטח, משמע, ניסוחיו ותשובותיו של המבוטח, באמצעות סוכן הביטוח, הן על גבי הצעת הביטוח והן על גבי הצהרת הבריאות, ובפרט לענין סיווג המקצוע/עיסוק, עשויים להיות קריטיים למבוטח, עם קרות מקרה הביטוח.

סוגי פוליסות א.כ.ע

ה'טריגר' להפעלת פוליסת א.כ.ע, ככלל, יהיה, **כי המבוטח איבד את כושרו לעבוד, בשיעור של 75% ומעלה** (אולם ישנן פוליסות אשר מסתפקות בשיעור נמוך יותר, כפי שיתואר בהמשך) (להלן: "התנאי הראשוני").

סוג אחד, אשר מוכר בשם "הפוליסה הקלאסית", מציב תנאי מקדים נוסף לתנאי הראשוני, כך ששני התנאים נדרשים להתמלא יחד, לפיו ייחשב המבוטח כמי שאיבד את כושרו לעבוד, רק אם **אינו מסוגל לעבוד בכל עיסוק סביר אחר, בהתאם להשכלתו, הכשרתו וניסיונו**

(להלן: "תנאי עיסוק סביר אחר").

סוג נוסף, הינו **פוליסה המוגבלת בזמן**. דהיינו, עם קרות הפגיעה או האירוע שבגיניו מבקש המבוטח להפעיל את הפוליסה, תשלם חברת הביטוח את תגמולי הביטוח על פי הפוליסה, בכפוף לכך שהתמלא התנאי הראשוני, **למשך תקופה קצובה כמפורט בפוליסה עצמה**, ולאחריה ייבדק תנאי העיסוק הסביר האחר.

סוג שלישי ("פוליסה מקצועית מלאה"), מאפשר למבוטח ליהנות מתגמולי הביטוח **במשך כל חיי התביעה**, בגין אובדן כושר עבודה במקצועו של המבוטח, ותנאי עיסוק סביר אחר לא חל לגביה.

פוליסות מסוג זה, יוצאו, על פי רוב, לבעלי מקצועות חופשיים ("צווארון לבן"), אולם ניתן לשלב פוליסה מקצועית יחד עם תנאי פוליסה קצובה בזמן, כך שתתקבל "פוליסה מקצועית קצובה בזמן", אשר תתאים גם למקצועות ה"צווארון הכחול".

כן קיימת **הרחבה** לתשלום תגמולי הביטוח **בשיעור אובדן כושר עבודה מופחת**, של 25% או 50%, ובכך מצטמצם התנאי הראשוני.

משכך, על סוכן הביטוח לתחקר היטב את הלקוח, ובכלל זה לקבל מידע מפורט בדבר אופי עיסוקו ועבודתו, כגון האם הלקוח מעסיק עובדים, האם הוא יוצא לקריאות/התקנות מחוץ למקום עסקו, וכיו"ב. ככל שהפירוט שיקבל הסוכן לגבי העיסוק יהיה רחב יותר, ניתן יהיה להתמודד טוב יותר עם מקרה הביטוח, עת יתרחש, ולנתח את התאמת תנאי הפוליסה הספציפית למצבו של המבוטח.

עיסוקים כפולים

ישנם מבוטחים, אשר להם **שניים או יותר עיסוקים מקבילים, אשר לרוב קשורים זה בזה**. ככלל, מבוטח שהגדרת עיסוקו מתאימה להיות עיסוק כפול, יבוטח במסגרת הביטוח הקלאסי, ועל כן תנאי עיסוק סביר אחר לגביו יהיה רחב. לדוגמה, בעל מוסך אשר עובד כמכונאי,

והוגדר הן כמנהל והן כמכונאי, כך שגם לו ייבצר ממנו להמשיך לעבוד כמכונאי בשל מצבו הבריאותי, עדיין לא יעמוד בתנאי עיסוק סביר אחר, שכן תנאי זה לא יתמלא לגבי עיסוקו של המבוטח כמנהל המוסך.

מונחים בעיסוקו של המבוטח, כגון "מנהל" או "משווק", מסווגים בתחום ה"צווארון הלבן", לפיכך הגדרת מבוטח כמשולל יכולת לעבוד בכל עיסוק סביר כלשהוא, תהיה פחות סבירה.

יתירה מכך, הפרדה בין העיסוקים הכפולים, כך שבדוגמא לעיל, תמצא חברת הביטוח את המבוטח עוסק כמכונאי לצורך הפעלת הפוליסה בשל פגיעה ואי יכולתו לעבוד כמכונאי, אינה פשוטה כלל ועיקר, והפתרון שעשוי להימצא במצב זה הינו על דרך הפשרה, ותשלום תגמולים חלקיים או יחסיים.

לפיכך, אם הוגדר עיסוקו של המבוטח בצורה מדוייקת יותר ומושכלת, למשל כי המבוטח שימש בפועל אך ורק כמכונאי, וללא יכולת לעבוד ככזה, לא תהא חשיבות למעמדו כבעל המוסך או שלטענה זו יינתן משקל נמוך, אם בכלל.

מצב נוסף הוא, כאשר למבוטח **שני עיסוקים או יותר, אשר אינם קשורים זה בזה**, כגון שילוב של "צווארון לבן" עם "צווארון כחול", לדוגמא רופא בעל תחביב ציור, אשר מלבד היותו רופא והכנסותיו ככזה, הוא מתפרנס גם ממכירת ציוריו.

במצב זה על סוכן הביטוח להפריד במפורש בין עיסוקו של המבוטח כרופא לבין עיסוקו כצייר, על מנת שאם ייפגע באופן שלא יוכל עוד לצייר, לא תועלה טענה בדבר כושרו להמשיך לעסוק כרופא.

*** עד כאן החלק הראשון למאמר. בשבוע הבא יפורסם החלק השני מתוך 3 החלקים, ובו ניתן טיפים ליישום מסקנותינו בדבר סיווג עיסוקו של המבוטח, ומילוי טופס הצעת הביטוח באופן שיגן על המבוטח בצורה היעילה ביותר ***

פעילות סניפים

26.04.09 בית חולים השרון מרכז רבין פ"ת

במסגרת שתוף הפעולה של סניף פ"ת עם מרכז רבין בפ"ת חברי הסניף מוזמנים להרצאה ביום א' 26/4/2009 בשעה 20:00. עקב הביקוש למקומות התכנסות בשעה 19:30 באודיטוריום של בי"ח השרון ליד מרפאות החוף בתוכנית: ד"ר **חמדה וייס** בנושא כבד שומני ומה הסיכון בו. וד"ר **חיים שירין** מנהל היחידה לגסטרואנטרולוגיה על צרבת כיצד למנוע ולטפל.

מפגש בוקר לסוכנות מחוז חיפה

ביום ג' 05.05.09 יתקיים אירוע מיוחד לסוכנות ביטוח חברות לשכה בגלובוס מקס בקריון קרית ביאליק בשעה 8:30. האירוע בחסות: יו - נט רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח ופינוסים.

בתוכנית: סרט בהקרנה פרטית, **מיקי שמו** הקונדיטור, **פנינה רוזנבלום**, **חיים אילוביץ** - יונט סוכנות לביטוח, **שלמה אייזיק** - יונט סוכנות לביטוח וי"ר הועדה לביטוח פנסיוני.

לאישור השתתפות נא לאשר לירדנה שפיר snifh@bezeqint.net

יום עיון מחוז תל-אביב 26.05.09

יום עיון מחוז ת"א שיתקיים ביום שלישי 26 במאי 2009 ג' בסיון תשס"ט בשעה 8:30 במלון "שרתון סיטי טאוור", רח' זיסמן 14 מתחם בורסת היהלומים ר"ג. יום העיון בחסות: שלמה - חברה לביטוח בע"מ.

זהבה פורת CLU, יו"ר מחוז ת"א, **"חם ולוהט מכס השיפוט"** - סוגיות ביטוח חדשות ועדכניות: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, **"משרד הסוכן - אפשר הרבה יותר"** שושי ברונשטיין, מאמנת אישית ומנהלים, **"על סדר היום האלמנטרי"**, קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי. **"שלמה חברה לביטוח - עושה דברים אחרת"**: צביקה ליבושור, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח **"רשת מוסכי שלמה SIXT"**, סיגל רביב, סמנכ"ל שיווק שלמה SIXT, רשת מוסכים ושרותי דרך, **"החיים לפני ואחרי השתלה"**: אורן קוזלובסקי, מושתל ריאות, **"בינינו לבין עצמנו"**: אודי כץ CLU, נשיא הלשכה.

לאישור השתתפות נא לאשר לתמר כהן

במשרדי הלשכה בת"א טל: 03-6396676 פקס: 03-6396322 Shivuk@insurance.org.il

צעדת דישון - מחוז הצפון

כמיטב המסורת במחוז הצפון גם השנה הופיעו סוכנים חברי המחוז ופעילי הלשכה ובגדול לצעדת דישון. שהתקיימה בחול המועד פסח 13.4.09.

בנוסף לנופים המרהיבים ואפשרויות הטיוול הנוספות, מזג האויר האיר פנים לצועדים. נחל דישון זרם לאורכו ומילא גבים ובריכות מים בהם ניתן להשתכשך ולהתרענן, והוסיף לצעדה להיות נעימה ופסטורלית החברים נהנו ומקווים להמשך המסורת גם בשנה הבאה.

מפגש בוקר סניף ראשון-לציון

התאספו כ- 40 חברי סניף ראשון-לציון ב"קפה קפה" באזור התעשייה החדש בעירם למפגש בוקר ברשות יו"ר הסניף, **איציק אורן**. את המפגש פתח **איציק אורן** בדברי ברכה לחברים, לרגל חג הפסח ודברי תודה לחברת **שגריר-פוינטר**, נותני החסות למפגש. בהמשך דיבר סמנכ"ל שגריר **שמעון גליל** וענה על שאלות החברים. **מר רם אמית**, יו"ר התחום המקצועי התאספו כ- 40 חברי סניף ראשון-לציון ב"קפה קפה" באזור התעשייה החדש בעירם למפגש בוקר ברשות יו"ר הסניף, **איציק אורן**. את המפגש פתח **איציק אורן** בדברי ברכה לחברים, לרגל חג הפסח ודברי תודה לחברת **שגריר-פוינטר**, נותני החסות למפגש. בהמשך דיבר סמנכ"ל שגריר **שמעון גליל** וענה על שאלות החברים. **מר רם אמית**, יו"ר התחום המקצועי

סיכום פעילות סניף חיפה

ביום חמישי 23.4.09 השתתפו 20 כ- סוכנים בהשתלמות מעניינת ומרתקת במיוחד, "עקרונות ניהול העסק" שהועברה ע"י **איציק אוסטשינסקי** בלשכה בחיפה.

אוסטשינסקי דיבר על הכרת המשרד, פרמטרים לבדיקת איכות תיק הסוכן, בכדיקת הכנסות מול הוצאות, מפויי לקוחות לא רווחים ועוד...

לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערים של:

ליעקב גבאי חבר לשכה
ובני המשפחה, משתתפים בצערכם
במות האם פרח פרחיה ז"ל

לאבו-חמאד איוב חבר לשכה
ובני המשפחה, משתתפים בצערכם
במות הבן שפיק ז"ל

שלא תדעו עוד צער