



המפקח גיבש המודל הפנסיוני החדש

לבצע עדכונים במודל, הם יחויבו ליידע את ציבור החוסכים. החל בינואר 2011, חוסכים חדשים שיבחרו להצטרף לקופת גמל או לקרן פנסיה כלשהי יצורפו באופן אוטומטי למסלול החיסכון המתאים להם על פי המאפיינים שקבעו הגופים המוסדיים. עם זאת, לחוסכים נתונה האפשרות לבחור להשתייך למסלול אחר. כמו כן, האוצר יכפה על הגופים המוסדיים לצרף באופן אוטומטי חוסכים חדשים מעל גיל 60 שטרם מקבלים פנסיה חודשית למסלול "שישים פלוס". חוסכים אלה לא יוכלו לבחור מסלול חיסכון אחר. לבסוף, הגופים המוסדיים יחויבו ליצור מסלול נוסף לחוסכים שכבר פרשו משוק העבודה ומקבלים כיום פנסיה. מסלול זה ינוהל בנפרד והסיכון בו יופחת למינימום. חוסכים המשוויכים כיום למסלולים שאינם מתאימים למאפייניהם יועברו באופן אוטומטי, החל בתחילת 2011, למסלול ברירת מחדל שיותר מתאים להם. עם זאת, המוסדיים יחויבו ליידע על כך מראש את החוסכים, עד סוף מרס 2010, כך שהחוסכים יוכלו לבחור אם להשתייך בכל זאת למסלולים אחרים. זאת בניגוד למודל הנהוג כיום, שלפיו החוסכים צריכים לבחור באופן יזום במסלול מיוחד כלשהו, אחרת ישויכו אוטומטית ל"מסלול כללי", כך שרוב העמיתים חשופים לסיכון שאינו מותאם למאפייניהם. עוד קובע האוצר כי במקביל למסלולי ברירת המחדל, יוכלו הגופים המוסדיים ליצור מסלולים מתמחים. במסלולים אלה תהיה התחייבות מצד הגופים המוסדיים לחשיפה מינימאלית - בשיעור של לפחות 50% - לאפיק השקעה מסוים, דוגמת מניות או אג"ח קונצרניות.

המוסדיים עצמם, במקום לכפות עליהם קריטריונים אחידים. זאת מתוך כוונה שלא להתערב יתר על המידה בשוק החיסכון ארוך הטווח. הגופים המוסדיים יוכלו לבחור בין יצירת שלושה עד חמישה מסלולי השקעה חדשים לחוסכים מתחת לגיל 60, כך שהגופים המוסדיים עצמם יחליטו מהן קבוצות הגיל לפי שיקול דעתן. יחד עם זאת, במשרד אוצר החליטו לכפות על המוסדיים ליצור מסלול חיסכון מיוחד לחוסכים מגיל 60 ומעלה שטרם החלו לקבל קצבת פנסיה חודשית, שייקרא מסלול "60 פלוס". מסלול חיסכון זה יתבסס על תיק השקעה עם סיכון נמוך במיוחד. כמו כן, המוסדיים ידרשו ליצור מסלול מיוחד לעמיתים מבוגרים שכבר היום מקבלים פנסיה חודשית, שינוהל בחשבון נפרד. המטרה היא שבמסלול זה התנודתיות בשוק תשפיע על החיסכון באופן מינימאלי. על פי החוזר, עד פברואר 2010 יחויבו הדירקטוריונים להרכיב את המודל לסיווג החוסכים, שיסתמך על קריטריונים שונים, נוסף על גיל החוסך. על פי מודל זה ישויכו החוסכים באופן אוטומטי לאחד ממסלולי ברירת המחדל בקופת הגמל או בקרן הפנסיה. למשל, אם קבע הגוף המוסדי מסלול השקעה לחוסכים מגיל 30 עד 50, חוסך בטווח גילאים זה ייכנס אוטומטית למסלול החיסכון המתאים. המוסדיים יחויבו בפרסום הקריטריונים כבר בדו"ח השנתי לשנת 2009 וכן יכלילו את הקריטריונים בטופסי ההצטרפות לקופת הגמל או קרן הפנסיה. כמו כן, האוצר יחייב את הגופים המוסדיים לדון במודל אחת לשנתיים לפחות, כדי לבחון אם יש להתאימו לשינויים בשוק ההון ובשוק החיסכון. אם יבחרו המוסדיים

באחרונה הגיש המפקח על שוק ההון, הביטוח והחיסכון, **ידין ענתבי**, את המודל הפנסיוני החדש לאישורו של שר האוצר, **יובל שטייניץ**, לאחר עבודת מטה ממושכת. כזכור, מטרת המודל היא להתאים את אפיק ההשקעה לגיל החוסך, כך שחוסכים מבוגרים יותר ישקיעו את כספם באפיקים מסוכנים פחות, ואילו חוסכים צעירים ישקיעו באפיקים מסוכנים יותר. מטיטה של החוזר (הנתונה לשינויים), כפי שפורסם השבוע בעיתון "כלכליסט", עולה כי הדירקטוריונים של הגופים המוסדיים - חברות הביטוח ובתי ההשקעות - הם שיקבעו את הקריטריונים לסיווג העמיתים בקופות הגמל, בקרנות הפנסיה ובביטוחי המנהלים שבניהולם לצורך שיוכם למסלולי ההשקעה השונים, וזאת עד פברואר 2010. עם זאת באוצר החליטו להעניק למוסדיים תקופת הערכות ממושכת של שנה וחצי ליישום המודל בפועל, כך שמועד הפעלתו יהיה רק בינואר 2011. אף על פי כן, ייתכן שבדיונים המכריעים שנערכים בנושא בימים אלה ישתנה תאריך זה. עוד נקבע כי המודל לא יוחל על קרנות הפנסיה הוותיקות, שבכל מקרה רוב כספי החיסכון של עמיתיהן מושקעים באג"ח מיועדות עם תשואה מובטחת, או על קופות הגמל המרכזיות לקצבה, לדמי מחלה או לפיצויים. כמו כן המודל לא יחול על מסלולי פנסיה תקציבית, על קופות גמל בניהול אישי (שעדיין לא נהוגות בישראל) או על קופות גמל המבטיחות תשואה קבועה. במקור תכננו באוצר להפעיל את המודל רק על חסכוניות חדשים, אולם חזרו בהם מכוונה זו. במשרד האוצר החליטו להטיל את משימת סיווג החוסכים על הגופים

היכוננו לכינוס אלמנטר 2009

2-5 בנובמבר 2009, באילת

התעניינות שיא ביום העיון הארצי של הלשכה המתקיים ב- 16.7.09

יום העיון ידון ב"פעילות הסוכן בעולם המשתנה"

להזדמנות שבגיל השלישי; מיכאל נוימן, יו"ר הוועדה לעמלות הסוכן, בהצגת ההסכמים ועמלות הסוכנים לשנת 2009; עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, בניתוח ההיבטים המשפטיים למסמך ההנמקה; שלמה אייזיק, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, בהצגת היבטים מעשיים ומסמך ההנמקה האלקטרוני; אלי גולן, חבר הלשכה, בתיאור תהליכי הייעוץ והמכירות בעידן האלקטרוני; ויצחק כהן, סגן שר האוצר, בסקירת תחזיות ומגמות בשוק ההון. רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה, ינחה את יום העיון. הוא יחתם בארוחת צהריים משותפת לכל המשתתפים.

של הלשכה להקנות לחבריה את הידע והכלים העדכניים ביותר בפעילותם בעולם הפנסיוני המשתנה, הן ברמת המתחרים והן ברמת דרישות הרגולציה. אני משוכנע כי יום זה יתרום לנו, ציבור החברים, ויסייע לנו רבות אל מול האתגרים הנכונים לנו". בתוך כך ישאו דברים ביום העיון על פי סדר הופעתם: אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בדברי פתיחה; רונן טוב, משנה למנכ"ל, ראש חטיבת לקוחות ב"מגדל", בדברי ברכה; יונל כהן, מנכ"ל "מגדל", בסקירה אודות מפת החיסכון הפנסיוני ופעילות הסוכן בעולם המשתנה; משה תמיר, משנה למנכ"ל, ראש תחום שיווק ופיתוח עסקי ב"מגדל", בחשיפה

יום העיון הארצי של הלשכה, בנושא: פעילות הסוכן בעולם המשתנה, שייערך ב-16/7/09 במלון "דיויד אינטרקונטיננטל" ת"א, בחסות: חברת "מגדל", זוכה להתעניינות שיא מצד החברים. עד כה נרשמו מאות חברים ליום העיון, במהלכו יחולקו המהדורה השנייה של מדריך "כניסת הבנקים לייעוץ פנסיוני" ומורה נבוכים לסוכני הביטוח הפנסיוני בנושא מסמך ההנמקה. כמו כן יוצג בפני משתתפי יום העיון מסמך ההנמקה האלקטרוני שגובש בלשכה. נשמע אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, נשמע מסופק מהתעניינות החברים, ואמר: "יום העיון הקרוב הינו נדבך נוסף במאמציה

משרד האוצר מתכוון להגביל את דמי הניהול בקופות גמל בניהול אישי

באוצר לא התכוונו להתערב בסוגיית דמי הניהול שייגבו בקופות הגמל האישיות - ולא התכוונו להגבילם. דבר זה יוצר פוטנציאל כי קופות הגמל האישיות יהיו גם יקרות, וזאת בהמשך להתייקרות של עשרות אחוזים שחלה בשנים האחרונות בדמי הניהול בקופות הגמל הרגילות, שחלה ללא קשר. על כל פנים, במכשיר החדש יהיו שלושה סוגי דמי ניהול: בגין התפעול לחברה המנהלת או לחברת הביטוח; דמי ניהול עבור ניהול השקעות למנהל התיקים אם בחר החוסך במסלול זה, כשהעלות תיקבע בין החוסך למנהל התיקים ללא התערבות הרגולציה; ועמלת הפצה או ייעוץ חד-פעמית.

בארה"ב ובבריטניה, נמצא בהליכי אימוץ בשוק הפנסיוני הישראלי והוא יאפשר לחוסך לנהל את השקעות כספי החיסכון שלו בעצמו. המתכונת המוצעת נכון לשלב זה גורסת כי החוסך יוכל לפתוח חשבון קופת גמל אישית בחברה מנהלת של קופות גמל או בחברת ביטוח בלבד, שהיא זאת תנהל את החשבון הפנסיוני שלו לפי הוראותיו או לפי הוראות שלוח ישיר של העמית (קרובו או מנהל תיקים שיבחר). בשל כך החוסך הוא האחראי באופן בלעדי לקבלת החלטות ההשקעה, כשההשקעות בפועל ינוהלו על ידי חברה מנהלת של קופות גמל, שתהיה אחראית על כל היבטי התפעול של הקופה האישית. עד עתה,

על פי ההערכות בשוק, משרד האוצר מתכוון להגביל את דמי הניהול שאפשר יהיה לגבות בקופות הגמל בניהול אישי (ה-IRA) וזאת בניגוד לכוננתו עד כה. עוד מעריכים בשוק כי יישום קופות הגמל האישיות בישראל ייעשה בכמה שלבים, כך שבשלב הראשון לא יתאפשר לחוסך בניהול אישי בכל אפיקי החיסכון הפנסיוני אלא רק בחלק מהם - למשל על כספים מזילים בלבד או חלוקה אחרת, ובקרנות ההשתלמות - בהן יתאפשר חיסכון בניהול אישי כבר מהשלב הראשון. בשלב מאוחר יותר יתאפשר החיסכון הפנסיוני בקופות בניהול אישי ביתר אפיקי החיסכון הפנסיוני. מודל קופות הגמל בניהול אישי, המוכר

דן ללוז, יו"ר "מגדל שוקי הון", יעזוב את תפקידו

דן ללוז, יו"ר "מגדל שוקי הון", שנאמדו ב-75 מיליון ₪. את יעזוב את תפקידו בעוד 3 חודשים לאחר 4 שנים בתפקיד. הודעתו נמסרה לאחר פרסום דו"חות הרבעון הראשון של בית ההשקעות, בהם הציגה "מגדל שוקי הון" רווח של 26.3 מיליון שקל, ובכך התאושה מעט מהפסדיה בשנת 2008, פינוסים.

אליהו מקלה בדרישות למיגון הרכב

חברת "אליהו" הודיעה על שורה של הקלות בדרישותיה למיגון הרכב במסגרת פוליטת הביטוח לרכב. בין הקלות אלה: ויתור על הדרישה לקודנית והסתפקות במיגון המקורי של הרכב, וביטול הדרישה למערכות האיתור במספר גדול של רכבים, למעט רכבים חריגים ויקרים. "אליהו" מדגישה כי הכיסוי למערכות מיגון המתוקנות ברכב הוא אך ורק למיגון הנדרש, ולכן יש לבטח בנפרד במסגרת תוספות את המיגון הקיים שלא נדרש.

67% מהפסדי קופות הגמל ב-2008 נבר הוחזרו

לאחר חמישה חודשים של עליות רצופות מראשית השנה, החזירו קופות הגמל 67% מהפסדיהן בשנת 2008. התשואה הממוצעת בשוק הגמל עמדה מתחילת השנה על 14.59%, ובמאי לבדו על 1.13%. כדי להחזיר את ההפסד במלואו (ללא דמי ניהול) על קופות הגמל לעלות במוצע בעוד 6%. היקף הנכסים בשוק הגמל עמד בסוף מאי על 249 מיליארד ש. עם זאת, בנטרול תוספת הנכסים הנובעת מהתשואות, ממשיכים נכסי הקופות לקטון. כך גם המגמה בהפקדות החדשות. בחודשים ינואר- מאי ירדו הפקדות הכספים ב-23%, בעוד שהמשיכות מקופות הגמל האישיות ירדו בשיעור מתון יותר ועמדו על 18% - 3.3 מיליארד ש. בהשוואה ל-4 מיליארד ש. בתקופה המקבילה אשתקד. ההפקדות החדשות הסתכמו ב-1.74 מיליארד ש. בהשוואה ל-2.27 מיליארד ש. ב-2008. הפודות הגדולות בחודש מאי היו "פסגות", עם 126 מיליון ש. ו"כלל ביטוח", עם 125 מיליון ש. למעט בקרן ההשתלמות "כנרת", הצליחה "פסגות" לבלום את יציאת העמיתים מקופות "פריזמה" שרכשה.

פסגות מצמצם מספר קופות הגמל

בית ההשקעות "פסגות" קיבל את אישורו של ידן ענתי, הממונה על שוק ההון, הביטוח והחיסכון, לצמצום קופות הגמל שבניהולו מ-89 (לאחר המיזוג עם קופות הגמל של "פריזמה") ל-60 במספר. בכך מבקש "פסגות" לשמור על יעילות תפעולית במסגרת ארגון מחדש של הקופות שבניהולו, כמו גם תדמיתו השיווקית החיובית על רקע מיזוג קופות "פריזמה". תהליך הצמצום, שבמהלכו יימחקו מהפרסומים חלק מקופות "פריזמה", ייכנס לתוקפו בסוף חודש אוגוסט. בין קופות "פריזמה" שימוזגו נכללות "חרמון", "עצמון", "שיאון", "צור", "שגיא" ועוד. גם קרן ההשתלמות "תבור" תצטרף במסגרת המיזוגים לקופות ולמסלולים השונים ב"פסגות". בית ההשקעות מסר כי "מטרת התהליך היא להבטיח מגוון קופות לצרכים שונים של עמיתים ובהתאם למדיניות משרד האוצר בנושא. המהלך ישמור על מכלול זכויות העמיתים בקופות".

מה עם מסמך הנמקה לרופאי השיניים?

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

מוכרים לנו, נדע מה השיקולים האמיתיים של נותני השרות והחיים יהיו הרבה יותר יפים ונוחים?
הרי ברור לכל מחוקק בר דעת שמדובר בגזירה שהציבור לא יכול לעמוד בה, אין כל אפשרות לאכוף אותה, בחלק מהמקרים גם משולמים כספים "מתחת לשולחן" ואין עליהם כל דווח, ואין כל גוף כמו חברות הביטוח שישתף פעולה בכל כך התלהבות... וכמובן שכל התקבולים צבועים ב"לבן" בוחק בענף הביטוח.
מסמך ההנמקה הוא בכיה לדורות, המחוקק יוצא בהנחה שציבור סוכני הביטוח לא אמין, שהלקוח טיפש מוחלט, וללא מסמך ההנמקה יקנה הלקוח חתול בשק, פה נעוץ שורש הבעיה, התפיסה שציבור שלם של סוכנים, המבצע עבודתו נאמנה, מבוקר עד ערב הוא נגוע, לא מקצועי, שרלטן ועוד, ולכן חייב במסמך ההנמקה כי זה מה שיציל את הלקוח...
מחוקק נכבד, יש דרכים אחרות לפקח על עבודת הסוכן, כמו על עוסק חופשי אחר, אנא החל את מסמך ההנמקה על כל עוסק חופשי למען השיטיון ואי ההפליה של ציבור כזה מאחר, או בטל גזירה זו ותן ללקוח לשפוט ולהחליט עם איזה סוכן יקשור את גורלו כפי שעושה עם כל ספק שרותים אחר.

אחרת אם למשל כל העוסקים במקצועות חופשיים היו גם הם נדרשים למלא, ובעצם מדוע לא?
מדוע לא ימלא רופא השיניים מסמך, מאיזה חומרים מכין את הכתרים/סתימות, כמה עולה לו חומר הגלם, מה הרווח שלו, מי מעבדת השיניים איתה עובד בעיקר ועוד?
מדוע לא ימלא קבלן מסמך הנמקה, כמה עולה לו חומר הגלם, מה המרווח שלו, איזה הסכמים יש לו עם הספקים השונים, מדוע בחר לשים אסלות מסוג כזה ולא אחרות והכל כמובן בכתב?
מדוע לא ימלא המנתח הפלסטי מסמך בו מצהיר היכן קונה את הסיליקון, מה המחיר שמקבל, מרווחים, למה בוחר בשתל כזה ולא אחר והכל בכתב?
מדוע לא ימלא בעל חנות למכשירי חשמל מסמך בו מצהיר מדוע ממליץ על מקרר כזה ולא אחר, בכמה רוכש אותו, ובכמה רוכש את האחרים לדוגמה והכל כמובן בכתב?
מדוע לא כל עוסק חופשי יציג בפני הלקוח מסמך מסודר המפרט את רווחיו, מדוע ממליץ על מוצר או שרות כזה, איך הוא ביחס לשוק וכו' וכו'? מדוע לא בעצם? הרי כך תהיה לנו שקיפות מלאה על כל שרות מבעל מקצוע, נוכל בדיוק לדעת מה

ציבור סוכני הביטוח - משווקים פנסיונים, עובר גזרות ושינויים חדשות לבעלים, ולמרות כל השינויים הרבים, מוכיח יכולת הסתגלות מדהימה, ממשיך לתת שרות ללקוחות וממשיך למכור את מגוון המוצרים ישנים כחדשים, אך משום מה בחר הרגולטור בציבור זה למטרה עד לקילוף העור וחשיפת העצם... ומיהו הציבור של סוכני הביטוח? בעלי עסק עצמאי, בעלי רשיון לעסוק במקצועם, ציבור העובר הכשרות והדרכות יותר מכל עצמאי אחר במדינה, עצמאי הנמצא בתחרות איזומה, מאוים על המשך דרכו לאור כניסת גורמים כגון הבנקים או אפיקי שווק ישירים של חברות הביטוח, ציבור אשר רק הוא, דואג לטיפול בקטסטרופות של המשפחה או הבודד, אשר הוא היחידי בסופו של יום המביא ש'ק לאלמנה או ליתומים, או לבעל המפעל אשר כל עסקו עלה באש, ציבור אשר עמלותיו מתוחמות היטב ע"י חברות הביטוח, כל כספו צבוע ב"לבן" בוחק, ואינו גובה תמורה עבור שרותים שוטפים מלקוחותיו, וזה הציבור אשר נדרש היום למלא מסמך הנמקה מפורט ומחייב ביותר, המטיל את כל האחריות עליו, וחושף את מקורות הכנסותיו ועוד.
יכול להיות שמסמך ההנמקה היה מתקבל

סיפורה של שותפות החדדית

בין היצרנים לסוכנים מתקיים הסכם בלתי כתוב המגלם בתוכו את הציפיות ההדדיות בתהליך העבודה המשותף. רק שמירה על מילוי ההסכם יבטיח את נאמנות הצדדים למימוש

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

שהסוכנים יחוו שהחברה מצידה מחוייבת למטרותיה ולאנשיה ושהיא מסוגלת לעמוד במילתה. על הסוכן לחוש ביטחון אישי ולדעת שהוא פועל בתוך מסגרת המגלה נאמנות, אחריות ומחוייבות. במילים אחרות, שיש על מי לסמוך.

להבטיח תקשורת יעילה

חברת ביטוח כארגון עסקי שואפת לעמוד ביעדי המכירות שהיא קובעת לעצמה מידי שנה. הסוכן הוא חלק בלתי נפרד מתוכנית זו. אך כדי להבטיח את היישום בפועל על החברה לחשוב מה צריך הסוכן כדי למלא את משימותיו, כיצד לצייד אותו כהלכה, מה הוא צריך לקבל, מה עליו לדעת וכיצד ניתן לסייע לו?

לכן, חלק מבניית מערכת היחסים ההדדית קשור בתקשורת יעילה שזורמת מן הסוכן לחברה, ולהיפך. חשוב מאוד שחברת הביטוח תהיה קשובה לצרכים העולים מן השטח על-ידי הסוכנים. חשוב לא פחות להיות נגישים. סוכן מתקשה בחדירה למעסיק? מתכננים ביחד את מהלך החדירה ומסייעים לו. יוצרים תוכניות משותפות עם סוכנים נאמנים ("סוכני עוגן"), מקצרים תהליכי עבודה, מתחשבים בצרכים מיוחדים של סוכנים ובקצרה, הולכים לקראת הסוכן. רק חברת ביטוח שתקפיד לשמור על מילוי ההסכם הבלתי כתוב הזה תבטיח לעצמה את נאמנות הסוכנים. רק סוכנים שיעמדו בתנאי ההסכם יזכו לתגמול הולם, כלכלי ואישי. זהו, בתמצית, הסוד שעומד ביסוד שותפות האמת שמתקיימת בין היצרנים והסוכנים. שותפות אמיתית לאורך זמן.

של הצדדים? חברת הביטוח רואה לנגד עיניה את סוכן הביטוח כדמות מפתח בתהליך השיווק של מוצריה ורובם ככולם רואים בסוכנים את ערוץ המכירות העיקרי. בימים אלה שבהם הבנקים מתחילים לנגוס בתחום הביטוח הפנסיוני, מעמדם של הסוכנים בעיני היצרנים רק מתעצם. הם מספקים תשובה הולמת לכוח השיווקי של הבנקים בהיותם נגישים למשקי הבית ברחבי הארץ. חברת הביטוח גם מבינה שתפקידה לדאוג לסוכן. אך מה זה אומר בפועל? זה אומר שלרשות הסוכן יעמדו כל האמצעים כדי שהוא יוכל לבצע את תפקידו בהצלחה. המדובר בכל רכיבי שרשרת המכירה ובכל התחומים - שירות, תפעול, מיכון, תמיכה מכירתית ושיווקית והדרכה. אך בכך אין די. חברת ביטוח נבונה גם אמורה להקשיב לסוכן באופן קבוע, לקבל היזון חוזר ולמלא את צרכיו. הכוונה היא לא רק למישור הביצועי-תפעולי, החשוב כשלעצמו, אלא גם למישור החברתי-רגשי. בסופו של דבר כולנו הרי בני אדם ובמקום העבודה מתפתחים יחסים חברתיים עמוקים. חברת ביטוח נבונה תראה בציבור הסוכנים שלה כמשפחה אחת גדולה ותפעל לכך שתתקיים זהות אינטרסים בינה לבין הסוכן הבודד. המטרה היא פשוטה וזו גם הציפייה של היצרן - לאפשר לסוכן הביטוח לבצע את תפקידו בצורה המיטבית - למכור, להביא לקוחות חדשים ולשמר לקוחות קיימים. ומה מצפה הסוכן? קודם כל ובאופן טבעי לקבל תגמול על עבודתו והוקרה על מאמציו. אך מעבר לכך, חשוב מאוד

במסגרת עבודתי השוטפת פגשתי לאחרונה סוכן מוכשר המצליח לייצר תפוקה גדולה במוצרי הפנסיה והגמל שלנו. במהלך השיחה הוא הפתיע אותי עם האמירה הבאה: "אתה יודע, אבי, אני רואה את תפקידי העיקרי כמי שמסייע לך לעמוד ביעדים." אני מוכרח לומר שניסוח הדברים והגישה שהציג הסוכן הייתה מפתיעה. בדרך כלל, אדם קרוב אצל עצמו וניתן היה לצפות שהוא יגדיר את משימותיו ככאלה המסייעות לו להתקדם בעבודתו. אבל אותו סוכן ביטא למעשה אמת עמוקה המצביעה על התלות ההדדית החיובית של הסוכנים והיצרנים זה בזה ועל זהות האינטרסים המתקיימת ביניהם.

מה אמר בעצם אותו סוכן? שעמידה ביעדי המכירות של היצרן פועלת בסופו של דבר לטובת הסוכן. הרי חברת ביטוח חכמה יודעת לתגמל את סוכניה. אך ברובד העמוק של הדברים הצביע אותו סוכן, אולי מבלי שהיה מודע לכך, על היבט חשוב נוסף - בין היצרן לבין הסוכן מתקיים, בדרך כלל, הסכם בלתי כתוב המגדיר את הציפיות ההדדיות, את ההבטחות ואת התמורות במערכת היחסים ביניהם.

הסוכנים - ערוץ מכירות עיקרי

הסכם בלתי כתוב זה בין היצרנים לבין הסוכנים מהווה את היסוד לעבודה המשותפת לאורך שנים. בהסכם זה כל אחד מהצדדים נוטל על עצמו מחוייבות מסויימת ומצפה לתגמול הולם מן הצד השני. במאמר מוסגר, להסכמים בלתי כתובים יש כוח רב, לעיתים אף יותר מחוזים פורמאליים. מה כולל, אם כן, ההסכם זה? מהן הציפיות

הבהרה לחברי הלשכה!

בעקבות שאלות שנשאלו ע"י החברים באסיפה הכללית השנתית מובהר ומודגש בזאת כי הלשכה על כל שלוחותיה אינה ממליצה על תוכנת ניהול משרד כלשהי.

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

פעילות במחוזות ובסניפים

יום עיון מחוז באר שבע והדרום בים המלח

ביום חמישי 2 ביולי 2009 בשעה 9:00 במלון "ישרוטל" בים המלח. הסעה לים המלח תצא בשעה 7:30 מרחבת הביג (ליד מאפיית ראשונים). יום העיון בחסות: "איתוראן איתור ושליטה בע"מ".

סדר היום: 08:45 - 07:30 הסעה לים המלח, התכנסות וארוחת בוקר. דברי פתיחה: **משה טרבליסי**, יו"ר מחוז ב"ש והדרום "חם ולוהט מכס השיפוט - סוגיו ביטוח חדשות ועדכניות": עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה. "על סדר היום האלמנטרי": **קובי צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי. "איתוראן, איתך לאורך כל הדרך: **אורן שמלץ**, מנהל תחום ביטוח, איתוראן. "בינינו לבין עצמנו" - **מר רוני שטרן**, מ"מ וסגן נשיא הלשכה. ארוחת צהריים והסעה חזרה לבאר שבע

בתום יום העיון יינתן למשתתפים שימוש חופשי במרחצאות המלון.

מפגש בוקר סניף חדרה

מפגש בוקר הכולל ארוחת בוקר של חברי סניף חדרה שיתקיים: ביום רביעי 1 ביולי 2009, בשעה 09:00, (נא לדייק) במסעדת "ביסטרו ד'כרמל" רח' היין, ליד יקבי כרמל זיכרון יעקב. נותן החסות למפגש: שגריר מערכות בע"מ.

בהשתתפות: דברי פתיחה: **מר ראובן רפ**, יו"ר הסניף. **שמעון גליל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, שגריר מערכות בע"מ. **יובל ארנון**, "הסוכן כמרכז רוח". חברי לשכה "להמציא את הגלגל מחדש - טיפים מעשיים להתרעננות בעבודת סוכן הביטוח" **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, "בינינו לבין עצמנו".

נא אשרו השתתפותכם לתמר כהן במשרדי הלשכה: טל' 03-6396676 SHIVUK@INSURANCE.ORG.IL

מפגש בוקר סניף חיפה

יום חמישי 9.7.09 יתקיים מפגש בוקר במגדל העמק, בשעה 09.30 בבוקר בקפה "רטרו בר" במתחם פרץ סנטר קומת קרקע (המקום כשר). המפגש בחסות: "הכשרה ביטוח". עם **גדעון ארמן** יועץ אלמנטרי ללשכה בנושא: "בעיות ופתרונות משולחן של היועץ האלמנטרי" בינינו לבין עצמנו עם יו"ר המחוז **אריה אברמוביץ**.

יש לאשר השתתפות לירדנה בפקס: 04-8405496 snifh@bezeqint.net

8.7.09 -
מועצה ארצית

מבצע מיוחד לחברי לשכה

הננו שמחים להודיעכם
שהגדלנו את ההנחה ברכישת הסולר לחברי הלשכה

הנחה של 3.50 ₪ ממחיר מחירון הסולר לתנאי אשראי ש+2

הבנזין עומדת על 0.35 אג'.

גבייה חודשית של 5 ₪ עבור דמי אחריות, אחזקה וביטוח לכל אמצעי תדלוק.

תנאי האשראי שנקבעו הם שוטף 10 לבנזין, ושוטף 2 לסולר.

ההסדר, כאמור, הוא לחברים חדשים שמצטרפים / וותיקים להסדר.

לכל החברים הותיקים המעוניינים לעדכן את ההנחה בסולר יתבקשו, לפי הנחיית סונוול, לחתום על שינוי תנאי האשראי, במידה וקיימים אחרים, ואישור לגבייה החודשית, במידה ושט"ח אינו נחתם בחוזה המקורי יהיה על החבר להשלים גם טופס זה.

להזכירך, ההצטרפות מותנית בהצגת תעודת עוסק מורשה, ואישור חברות בלשכת סוכני ביטוח.

התשלום נעשה באמצעות הוראת קבע ל"סונוול ישראל".

סולקו

להצטרפות ניתן להתקשר
למוקד שירות, 09-8637757

סונוול
דלק

בעין משפטית



תמרוך אזהרה לחברות הביטוח

פורסם בדה מארקר ע"י עו"ד ברוך כצמן - שותף במשרד הרצוג, פוקס נאמן

פסק הדין

השופט יצחק עמית הגיע למסקנה, כי על חברת הביטוח היה לצפות את הנזק שיגרם לתובעת עקב אי תשלום תגמולי ביטוח במועד, כי התנעורתה של חברת הביטוח היתה על קו הגבול בין חוסר תום לב לבין סירוב ענייני לגיטימי, וכי בנסיבות אלה עליה לשאת בנזקה של התובעת.

בית המשפט קבע, כי חברת הביטוח ידעה וצריכה היתה לדעת, כי אי תשלום תגמולי הביטוח עבור נזקי המטוס יביא לקריסתה הכלכלית של התובעת. חברת הביטוח היתה אמורה לדעת, שזקק תוצאתי של הפסד הכנסה או אובדן מקור הכנסה הוא זקק תוצאתי "קלאסי", שניתן לצפותו.

לסיכום

לתוצאות פסק הדין השלכות רוחביות על מקרים רבים שבהם חברות הביטוח מתעכבות בתשלום התגמולים. פסק הדין מציב תמרוך אזהרה בכל הנוגע לדחיית דרישות מבוטחים לקבלת תגמולי הביטוח. פסק הדין ממשיך את המגמה של תום לב בניהול המשפט ואף לפני תחילתו.

במקרה שלפנינו.

האם במקרה כזה, בהנחה שחברת הביטוח נהגה בחוסר תום לב בסירובה לשלם את תגמולי הביטוח במועד, היא חייבת לפצות את המבוטח בגין הנזק שנגרם לו?

בית המשפט בדק כמה שאלות מרכזיות: מתי היו אמורים להשתלם תגמולי הביטוח? האם חברת הביטוח הפרה את חובתה לשלם במועד?

האם ניתן כלל לחייב חברת ביטוח בנזק שנגרם למבוטח בשל עיכוב בתשלום תגמולי ביטוח? ואם כן - באיזה נסיבות?

במקרה נשוא פסק הדין דובר בתאונה אווירית שבה נהרגו טייס ושלושה צנחנים חובבים. חברת הביטוח התכחשו לחבותן הביטוחית, ורק בשלב שמיעת הראיות, לאחר שבע שנים, הגיעו הצדדים המעורבים להסכם פשרה, שבו, בין היתר, שולם הנזק עבור גוף המטוס.

התובעת - מנהלת המועדון ובית הספר לצניחה - טענה, שאי תשלום תגמולי הביטוח במועד הביא לקריסתה הכלכלית ולהפסקת הפעילות במועדון ומכירתו לגורם אחר.

האם ניתן לחייב חברת ביטוח בגין נזקים שנגרמו למבוטח כתוצאה מכך שחברת הביטוח הפרה את חובתה לשלם למבוטח במועד את תגמולי הביטוח?

לפני פסק דינו של בית המשפט המחוזי בחיפה שינתן באחרונה (תא (חיפה) 270/00), התשובה היא חיובית.

בית המשפט נדרש לשאלה, אם סירובן של חברות הביטוח, באותו מקרה, לשלם את תגמולי הביטוח היה נגוע בחוסר תום לב, ואם כן - האם הדבר מביא לכך שחובה עליהן לשאת בנזקים שנגרמו למבוטח בגין התשלום המאוחר.

סוגיה זו מטרידה ומשליכה על מבוטחים רבים הנאלצים, חדשות לבקרים לנהל תביעות כנגד חברות הביטוח לקבלת תגמולי הביטוח המגיעים להם. מדובר, ככלל, בתביעות שמתבררות במשך תקופה ארוכה, תביעות שניהולן כרוך בהוצאות כספיות לא מבוטלות, בהשקעת זמן יקר, תביעות שלעיתים מביאות למצב שבו הניתוח הצליח אבל החולה מת - כלומר, במהלך בירור התביעה העסק המבוטח חדל לפעול או נסגר, והכל עקב אי קבלת תגמולי ביטוח בזמן, כפי שאירע

לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערם של:



למאיר מנדלמן חבר הלשכה ובני המשפחה משתתפים בצערם במות האם בתיה ז"ל

לאמנון משה חבר הלשכה ובני המשפחה משתתפים בצערם במות האם שושנה ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

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

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

**לסוכנות ביטוח ביהוד
 דרושה/ה מיידית פקיד/ה**

למשרה מלאה, בתחום האלמנטרי
 רצוי מקצועית ומנוסה
 עדיפות לבעלי ידע בהפקה
 טלפון לקביעת ראיון: 03-5608250
 פקס למשלוח קו"ח: 03-9223830

**לסוכנות ביטוח באזור השפלה
 דרושה/ה מזכירה**

נדרש ידע רחב במחשב,
 עדיפות לבעלת ידע בביטוח
 ו/או בעלת יכולת לימוד גבוהה.
 שעות גמישות
 קו"ח לפקס: 08-9470165

להשכרה!

חדר בסוכנות ביטוח קיימת

בפתח תקוה קריית מטלון
 • כולל מטבחון
 • שימוש בחדר ישיבות בתאום מראש
 • חנייה אחת
 • שרותי משרד כאופציה
 טלפון לתאום: 050-5236616 אילן

דרושה/ה סוכן/סוכנת

בעלת ידע בתחום הפנסיוני לעבודה
 בסוכנות כשכירה/ה על תיק קיים, שכר,
 בונוסים ותנאים טובים למתאימים
 igal@s-p.co.il

**סוכן ביטוח וותיק
 מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי**

סולידי באזור חיפה והקריות
 טלפון: 077-3295157

**סוכנות ביטוח איכותית בגבעתיים
 מעוניינת ברכישת תיק ביטוח**

סודיות מובטחת
 אילן: 050-7440580

**משרד בגבעתיים
 מעוניין ברכישת תיק ביטוח**

סודיות מובטחת, 077-9106644

**לסוכנות ביטוח בגבעתיים
 דרושה/ה פקיד/ה אלמנטר**

מקצועית ומנוסה
 עם אוריינטציה שיווקית
 ilanav1@017.net.il

**דרושה/ה פקיד/ה
 למשרד ביטוח ניסיון בתחום חיים**

בריאות/פנסיוני
 מוטי דהרי 052-3865555

להשכרה

משרד לסוכן / סוכנות ביטוח
 במסגר בת"א שטח המשרד 150 מ"ר
 לפרטים: איליה 03-6396676

לסוכנות מובילה

**בשוק ההון והפינוסים בחיפה
 דרושה/ה מנהלת מכירות**
 לתחום הפינוסים לאזור הצפון
 דרישות התפקיד: רישיון חובה,
 אוריינטציה שיווקית, עמידה ביעדים,
 התמדה והשקעה.
 תנאים מעולים למתאימים קו"ח למייל:
 shay@klauzner.co.il

**סוכנות ביטוח וותיקה ועצמאית
 משכירה**

חדרים פנויים לסוכני ביטוח באור יהודה
 עם אפשרות לקבלת שרותי משרד
 לפרטים: אורי 052-2534669

**סוכן ביטוח מעוניין
 בקניית תיק ביטוח
 אלמנטרי ו/או חיים**

באזור ירושלים והסביבה
 טלפון: 052-6699979

מקום פנוי לסוכן

במשרד ביטוח וותיק בנס ציונה
 עם אפשרות לקבלת שרותי משרד
 לפרטים: צחי, 050-777422
 tzahi@teharlev.co.il

לסוכנות ביטוח בירושלים

דרושה/ה פקיד/ה ביטוח

בתחום הביטוח האלמנטרי/ביטוח חיים
 למשרה חלקית. ניסיון וידע חובה בתחום.
 סביבת עבודה נעימה ומגוונת.
 לפרטים: 02-6716767
 נייד: 052-3295228
 zangiron@gmail.com

מעוניין בהצעה להשכרה

של משרד ביטוח פעיל, אפשרות למסירת
 תיק ביטוח אלמנטרי לתפעול סוכן או
 סוכנות. תמורת תשלום
 לפרטים: 052-2502053

**לבקשי סוכנות לביטוח
 דרושה/ה פקיד/ה ברחובות**

בתחום החיתום רכב דירות עסקים
 קו"ח למייל:
 yehudab@bakshi-ins.co.il

למשרד ביטוח ברמת גן

דרושה/ה פקיד/ה ביטוח אלמנטר

לחצי משרה
 ידע ונסיון מעשי בענף האלמנטרי - חובה
 קו"ח לפקס: 03-6050460
 טל: 052-2510782

לסוכנות ביטוח בת"א

דרושה/ה מנהלת

אדמיניסטרטיבית/

לניהול משרד

לפרטים: שי, 050-3333243

לניהול אדמיניסטרטיבי

של משרד סוכן בטוח,
 מתפנה בעלת ניסיון ניהולי מתאים
 054-4987900

קבוצת גשר

מעוניינת לבצע רכישה חלקית ומלאה
 של תיקי ביטוח
 לפרטים: dani@gsr.co.il

**לקבוצת גשר - סניף נתניה
 דרושה/ה מנהלת צוות אלמנטרי**

dani@gsr.co.il

למשרד ביטוח בבתיים

דרושה/ה פקיד/ה

ידע בביטוח אלמנטרי וחיים
 ניסיון במגע עם לקוחות
 לתאום פגישה: דן, 050-4600242

סוכנות לביטוחי בריאות ופנסיה

מציעה לציבור סוכני הביטוח

וללקוחות הסוכנים

ייעוץ והכוונה בתביעות גמלאות מול
 המוסד לביטוח לאומי - נכות כללית, פגיעה
 בעבודה, הבטחת הכנסה, זקנה וטיפול
 בחובות עצמאיים למוסד לביטוח לאומי.
 לתיאום פגישה: ג'קי 050-4299920,
 02-6483102

סוכנות ביטוח מובילה באזור השרון

מציעה לסוכני הביטוח

סביבת עבודה מאתגרת וממוחשבת

כולל נהול הסדרים חיתום אלמנטרי

וחיים תחת קורת גג אחת.

לפרטים: יגאל 0547729679
 או לפקס 098644652

אוח דרושים

דרושה עובדת

מקצועית ומנוסה באלמנטרי (רצוי גם חיים)
בניהול משרד סוכן בחולון.
רצוי בשעות: 9:00-16:00
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

**סוכנות ביטוח גדולה
מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח**
סודיות מובטחת
נייד: 050-5208202

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 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

**למשרד ביטוח בנתניה
דרושה פקידה**

מנוסה למשרה חלקית לעבודה בתחום
האלמנטרי והחיים. ניסיון והיכרות
בתחום (אלמנטרי) חובה!
מגורים באזור נתניה חובה!
שליטה בעבודה עם המחשב,
"ראש גדול" ויחסי אנוש טובים.
נא לשלוח קו"ח למייל
danielb052@gmail.com
נייד: דניאל - 052397962

**לסוכנות ביטוח בת"א
דרושה פקידה**

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

**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 054-2521266 חיים

**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.
ב"איילון אופיס" תקבל שרותי משרד
מלאים, אגירה עסקית תומכת ומקדמת
במחיר מפתיע
לפרטים: 03-6897600 מיכל

**לסוכנות ביטוח בירושלים
דרושה פקידה**

בעלת ידע מקצועי וניסיון בתחום ביטוח
חיים ותביעות. שליטה עבודה עם מחשב,
אוריינטציה שיווקית.
לקו"ח ופרטים: eyal1808@walla.com

**משרד ביטוח ותיק באזור השפלה
מעוניין לרכוש תיק ביטוח**

בענפי אלמנטרי וחיים
באזורי המרכז, השפלה או דרום.
סודיות מובטחת
צפריר - 052-6374669.

**סוכנות ביטוח גדולה
מחפשת סוכנים פנסיוניים**

לפרטים: ישי דוד - 050-9770252
או ishai@rami-david.co.il

**לסוכנות חיתום מובילה במרכז ת"א
דרושה חתמת/ עסקים**

עם ניסיון מוכח
בחברת ביטוח / סוכנות חיתום
קו"ח במייל Israel41@gmail.com

**לסוכנות חיתום מובילה במרכז ת"א
דרושה פקידה/ אלמנטרי**

עם ניסיון של שנתיים בתפקיד דומה
(עבודה מול לקוחות)
התמצאות במע' מחשוב שונות.
קו"ח במייל Israel41@gmail.com

**לסוכנות ביטוח בחיפה
דרושה פקידה/ דוברת רוסית**

בעלת ניסיון בתחום ביטוח אלמנטרי -
ביטוחי פרט. ידע בעבודה בתוכנות חברות
הביטוח, יחסי ציבור וכושר שיווק - יתרון.
תנאים טובים למתאימים.
קורות חיים ונסיון יש לשלוח במייל
eliaz@eliaz-s.com

**סוכנות ביטוח איכותית בת"א
מעוניינת ברכישת תיק ביטוח**

סודיות מובטחת
פנינה - 052-2425226

**לצמד סוכנות לביטוח ברמ"ה
דרושה פקידה**

לביטוח אלמנטרי + חיים
אפשרות למשרה חלקית, מתאים גם לפנסיונרים
קו"ח לפקס: 03-5402122