



יונל כהן, מנכ"ל "מגדל", בנאומו בפני חברי הלשכה ביום העיון הארצי:

"יום העיון המרשים מבטא את עוצמתה הרבה של הלשכה"

בתוך כך אמר סגן שר האוצר, יצחק כהן, כי הוא רואה בסוכני הביטוח את הגורם המרכזי בקשר האישי עם העמיתים וחסכוניהם הפנסיוניים, ולקשר אישי זה השפעה עצומה ביכולת לתת פתרונות פרטניים לכל חוסך, בהתאם לצרכיו והעדפותיו

ההיבטים המשפטיים של מסמך ההנמקה וביקש מהחברים להתעדכן במידה ויחולו בו שינויים, לאור דחיית יישומו לינואר 2010. טרם הצגת מסמך ההנמקה האלקטרוני, פתח ואמר **שלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, כי זהו כלי עבודה מתקדם, שיסייע לחברים בהליך המכירה. אייזיק פירט והציג את שיקולי ההנמקה, השינויים שחלו בחוזר ההנמקה הסופי שפרסם הפיקוח על הביטוח לאחר קבלת עמדות הלשכה בסוגיות מהותיות, וכן מהנעשה בעולם המערבי בעניין ה-BEST "ADVICE". בתום דבריו הרחיב ותיאר **אלי גולן**, חבר הלשכה, אודות תהליכי הייעוץ והמכירה בעידן האלקטרוני, תוך התייחסו לשילוב מסמך ההנמקה האלקטרוני שהכינה הלשכה בתהליכי עבודתם של החברים. הנאום האחרון ביום העיון היה סגן שר האוצר, **יצחק כהן**. כהן התייחס בדבריו למשבר אליו נקלע הענף הפנסיוני בישראל ולצורך בנקיטת צעדים מהירים ויעילים להסקת מסקנות ולהחזרת הביטוחן לציבור העמיתים. בתוך כך פירט כהן את שורת הצעדים שבהם נקט משרד האוצר, לרבות יישום רשת ביטוחן לעמיתים הקרובים לגיל הפרישה, החלת "המודל הצ'יליאני" בארץ, המעבר לניהול קופות גמל אישית ועוד. סגן שר האוצר ציין כי הוא אינו מרוצה מהעלייה בדמי הניהול, ולהבדיל ציין כי הוא מרוצה ממחויבותם של הסוכנים לעתיד חסכוניהם של לקוחותיהם ואמר כי "הסוכנים הם הגורם המרכזי בקשר האישי עם העמיתים וחסכוניהם הפנסיוניים. לקשר אישי זה השפעה עצומה ביכולת לתת פתרונות פרטניים לכל חוסך, בהתאם לצרכיו והעדפותיו". **אודי כץ**, **CLU**, נשיא הלשכה, הודה לסגן שר האוצר על תמיכתו בלשכה ובציבור חבריה, לחברת "מגדל" בראשות מנכ"ל החברה, **יונל כהן**, על מתן החסות ליום העיון, וכן לכל אנשי הלשכה שתרמו להפקת יום העיון המרשים. בתום מסכת הנאומים התכנסו החברים לארוחת צהריים משותפת, שחתמה את יום העיון הארצי.

החמאי **לאודי כץ**, **CLU**, נשיא הלשכה, על יום העיון המרשים, ואמר כי יום זה מבטא את עוצמתה הרבה של הלשכה. בהתייחסו למשבר האחרון, ציין כי ענף הביטוח הפנסיוני חווה סופת "הוריקן" חזקה, בעוצמות חזקות מאוד, אשר גרמה לפגיעה אנושה בתמהיל הרווחים של כל השחקנים בשוק. כהן התייחס לתחרות כיום בענף ואמר כי זו קשה מאוד, עם מוטיבציה גדולה מצד כל הגורמים, לרבות מערכות טכנולוגיות משוכללות ביותר של הבנקים. לפיכך, אמר מנכ"ל "מגדל", "התחרות תוציא מכל אחד מכם, הסוכנים, את המקסימום, כאשר יש לזכור שאתם, לעומת הבנקים, יודעים מה הלקוחות צריכים ומוכרים להם נגישות, שפה משותפת ושירות טוב יותר". "הבנקים לא מטפלים במה שלא כדאי להם", חתם כהן סוגיה זו והוסיף כי בעידן החדש נקודות המפתח להצלחת הסוכנים הן: התמקצעות, תכנון פנסיוני כולל, יחס אישי ושפה ייחודית עם הלקוחות שהבנקים לא מכירים ולא "מדברים" בה. כמו כן ביקש כהן להתייחס למיכון הטכנולוגי שברשות חברות הביטוח ואמר כי לאור ריבוי התקנות משנת 2000, אפילו בפיקוח על הביטוח מתקשים לעיתים להבין איך מיישמים את אותן תקנות, כך שהדבר מעמיס על ההוצאות וגורם לכך שההשקעות בפיתוח הטכנולוגי מתעכבות. **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי, התייחס בנאומו להזדמנויות בגיל השלישי כמנוע צמיחה לכל מי שעוסק בתכנון פנסיוני, וציין שלושה צרכים עיקריים החשובים לקהל היעד של בני 55+: איכות ואורח חיים, הגנות פינוסיות ובטיחותיות ושירות ומידע. לדברי תמיר, לסוכני הביטוח היכולת לממש הפוטנציאל הקיים בקרב קהלי הגיל השלישי, במתן פתרונות מקצועיים ואיכותיים לכל אחד מאותם צרכים. בהמשך נשאו דברים **מיקי נוימן**, יו"ר ועדת עמלות הסוכן, שקרא לחברים לבדוק את המודל העסקי של פעילותם ולהבטיח את רווחיותם מול החברות והלקוחות כאחד, ו**עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, שניתח את

כ-1,000 סוכני ביטוח השתתפו ביום העיון הארצי שערכה הלשכה ביום חמישי 16.7.09 במלון "דייז אינטרקונטיננטל", בחסות חברת "מגדל". את יום העיון, אותו הנחה במקצועיות רבה **רוני שטרן**, מ"מ סגן הנשיא, פתח **אודי כץ**, **CLU**, נשיא הלשכה, באומרו כי "הלשכה בראשותי מברכת על מסמך ההנמקה וחושבת כי הוא נדבר נוסף בשדרוג השירות הניתן ללקוח בחיסכון הפנסיוני". כץ הוסיף והציג את עיקרי גיליון מסמך ההנמקה האלקטרוני שהכינה הלשכה לשימוש חבריה. "הלשכה הכינה מסמך הנמקה אלקטרוני, ידידותי למשתמש, קל להבנה ושקוף בפני הלקוח", אמר כץ, תוך שהוא מסביר כי המסמך האלקטרוני יעמוד לרשות כל חבר לשכה. בעניין הבנקים אמר נשיא הלשכה, כי "לבנקים יש עוד הרבה מאוד מה ללמוד מסוכני הביטוח בעניין החיסכון הפנסיוני ודרישתם לדחיית החלת מסמך ההנמקה מאוגוסט השנה לינואר שנה הבאה הינה בבחינת ניסיון נוסף, מיני רבים, לשפר את עמדתם בתחום הפנסיוני!". "פעילותם בשנתיים האחרונות ונתח השוק המזערי אותו הם השיגו, הם ההוכחה הטובה ביותר לכך שהבנקים כושלים במה שאנחנו, הסוכנים, מצטיינים: בהבנת הלקוח, ברגישות לצרכיו, בנגישות אליו ובמארג הפתרונות הביטוחיים והפנסיוניים לו הוא זוכה מאיתנו", הדגיש כץ וקרא לחברים: "המשיכו והתמודדו כפי שאתם מתמודדים עד כה, המשיכו והבטיחו מינוי סוכן מול כל לקוח, כאילו הייתה זו הפוליסה האחרונה שלכם". הנאום הבא, **רון טוב**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת הלקוחות בחברה, התייחס לשנה החולפת ותיארה כ"אחת השנים הסוערות ביותר". "הישרדות", הוסיף טוב, "הייתה המשימה העיקרית". טוב ציין את החשיבות ב"עטיפת" העמיתים בפתרונות מגוונים, ביחס אישי וברגישות, והדגיש כי לסוכני הביטוח חשיבות עצומה באתגרים שמציב החיסכון ארוך הטווח לאחר השנה הסוערת שחווה הענף. **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל",

חישוב ירידת ערך - הבהרת הפיקוח

דעתו של השמאי. כמו כן, בהתאם לסעיף 6 לחוזר ביטוח 2007-1-8 "שמאות ביטוח רכב (רכוש וצד ג)" אסור למבטח, סוכן ביטוח, מבוטח או מוסך להנחות את השמאי בהוראות שמגבילות את שיקול דעתו המקצועי".

ירידת ערך. הדו"ח מבוסס על גישה טכנית ומתעלם מהיבטים מסחריים כגון מצב השוק וסחירות כלי הרכב המסוים. יובהר כי ועדת ששון לא סיימה את דיוניה בנושא ולפיכך אין מדובר בדו"ח סופי, אלא בטיטה אשר אינה מהווה תחליף לשיקול

בעקבות פגישה שקיים קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי עם הגב' לי דגן סגנית בכירה למפקח על הביטוח בעניין חישוב ירידת ערך, להלן הבהרת הפיקוח בנושא: "נבקש להבהיר כי דו"ח ועדת ששון הינו מסמך מנחה לחישוב

מישל סיבוני מונה למנכ"ל "הראל חברה לביטוח"

בתוך כך ציין מוטי רוזן בהודעת הפרישה כי בחמש השנים האחרונות זכתה "הראל" במקום הראשון, בפער ניכר מהמקום השני, בסקרי שביעות רצון שערכה הלשכה בקרב חבריה

הראל באופן מעשי כאשר ייבחרו כדין האנשים אשר ימלאו את התפקידים בהם אני מכהן. אני, כמובן, אעשה עד למועד עזיבתי כל שיידרש כדי שהראל תמשיך בהשגת יעדיה העסקיים". מי שיחליף את רוזן בתפקיד מנכ"ל חברת הביטוח "הראל" הוא **מישל סיבוני**, המכהן כיום כמשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת חסכון ארוך טווח ב"הראל ביטוח" מראשית 2006 וכדירקטור בגופים המוסדיים, שהינם חברות בנות של הראל ביטוח. לאורך 17 שנותיו ב"הראל" שימש סיבוני בשורה ארוכה של תפקידים בקבוצה. הלשכה מודה למנכ"ל "הראל" הפורש, מוטי רוזן, על שנים רבות של שיתוף פעולה, הבנה, תמיכה וסיוע בהעצמת סוכני הביטוח, לצד הצעת חברת "הראל" להישגים מרשימים ביותר בתעשייה. כמו כן, הלשכה מברכת את מישל סיבוני על מינוי כמנכ"ל "הראל" החדש, ומשוכנעת כי תחת הנהגתו תמשיך "הראל" ותטפח את סוכני הביטוח, תחזק את מעמדם המקצועי והציבורי, ותבטיח את שביעות רצונם מרמת השירות הניתן להם על ידי החברה, לטובת ציבור המבוטחים.

נסחרות במסגרת מדד המעו"ף בבורסה בתל-אביב (מדד 25 החברות הגדולות בבורסה). כיום הראל הינה קבוצת הביטוח השנייה בגודלה בשוק הביטוח בישראל, במונחי שווי שוק, והשלישית בגודלה בישראל, במונחי הכנסות, עם נתח שוק של 18.6% משוק הביטוח. הראל כיום היא החברה הגדולה והמובילה בארץ בביטוחי בריאות, השנייה בגודלה בביטוח אלמנטרי, השלישית בגודלה בביטוח חיים וקופות גמל והרביעית בגודלה בענף קרנות הפנסיה. הראל היא היום החברה המובילה בפעילות עם סוכני הביטוח, כאשר 29% מסוכני הביטוח בישראל עובדים עם הראל. **ברצוני להזכירכם כי בחמש השנים האחרונות זכתה הראל במקום הראשון, בפער ניכר מהמקום השני, בסקרי שביעות רצון שערכה לשכת סוכני הביטוח בקרב הסוכנים חברי הלשכה.** אני מודה למשפחת המבורגר, לבעלי המניות האחרים בחברה ולחברי הדירקטוריונים של חברות הקבוצה בהן כיהנתי, על האמון הרב שנתנו בי במהלך 13 שנותיי בהראל ועל הזכות שניתנה לי לעבוד בחברה מופלאה זו. אעזוב את

מוטי רוזן, מנכ"ל חברת הביטוח "הראל", הודיע השבוע על פרישתו מהתפקיד לאחר 13 שנים פעילות במסגרת קבוצת "הראל". בהודעתו כתב רוזן: "ביום 1 ביוני 1996 הצטרפתי לקבוצת הראל, לאחר שכיהנתי כסגן נשיא לכספים בסלקום, מאז הקמתה. באותה עת הייתה הראל חברה לא גדולה, אשר שווייה בשוק ההון היה כ-300 מיליוני ש. הצטרפתי לקבוצה כמשנה למנכ"ל הראל השקעות ושלוח חברה לביטוח. בעת תחילת עבודתי, עבדו בשלוח כ-220 עובדים ומחזור הפרמיות של הקבוצה הסתכם בכ-1.6 מיליארדי ש. במהלך שנות עבודתי בהראל, כיהנתי כמשנה למנכ"ל קבוצת הראל ומנהל הכספים של הקבוצה ובנוסף, כמנכ"ל שלוח, מנכ"ל ציון החזקות וציון ביטוח, מנכ"ל משותף בהראל חברה לביטוח ומאז 2004 כמנכ"ל יחיד של הראל חברה לביטוח. אני פורש מהראל לאחר 13 שנה, כאשר שווי השוק של הראל הינו כ-3.4 מיליארד ש, מחזור ההכנסות הסתכם בשנת 2008 בסך של מעל ל-8 מיליארד ש, מועסקים בקבוצת הראל מעל ל-3000 עובדות ועובדים ומניות הראל

שר האוצר העביר התקנות לקופות גמל אישיות לוועדת הכספים

נאמנות מחקות, שדמי-הניהול שלהן נמוכות באופן יחסי. בקופות ה-IRA, יצוין, ניתן לנהל את ההשקעות גם באמצעות מנהל תיקי השקעות (בכפוף לתשלום עמלה). ממשרד האוצר נמסר כי "במהלך השנים, ולאור המסקנות שיעלו בעקבות בחינת יישומה בפועל של קופת גמל בניהול אישי, תבחן מחדש האפשרות להרחיב את אפשרויות ניהול הכספים בה גם עבור סוגים אחרים של כספים".

לגיל הפרישה - להבדיל ממסלולי השקעה תלויי גיל ("המודל הצ'יליאני") ומסלולים מתמחים (מניית, אגרות חוב, מסלול שקלי וכדומה). מהודעת משרד האוצר עולה, כי חיסכון בקופות גמל אישית שכזו עשויה להביא להוזלת דמי-הניהול על החסכונות המנוהלים דרכה. זאת, כיוון שעקרונות יכול העמית לבחור להשקיע את הכספים באמצעות מכשירים פוננסיים המחקים באופן פאסיבי מדדים, מטבעות או סחורות - כמו תעודות סל או קרנות

שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**, העביר את התקנות להפעלתן של קופות גמל אישיות (מודל ה-IRA) לאישור ועדת הכספים. מדובר בהפעלתן של קרנות השתלמות וקופות גמל במעמד אישי, דהיינו בקופות שבהן לא קיימת הפרשת מעביד. בקופות במעמד עצמאי מנוהלים כיום כספים בסדר גודל של 70 מיליארד שקל. קופות הגמל בניהול אישי יאפשרו לחוסך לנהל בעצמו את החיסכון באמצעותם, ובכך יספקו לו חלופה נוספת לניהול הכספים

אלכס קפלון מונה לתפקיד מנהל מערך המכירות של קבוצת "כלל ביטוח"

לכלל שימש קפלון כמנכ"ל ושותף בסוכנויות הביטוח "אלפא גל" ולפני כן בשורת תפקידים בחברת הביטוח "מגדל" בתחומי השיווק והמכירות. **אודי כץ** CLU נשיא הלשכה מברך על החלטתו של **שי טלמון** מנכ"ל כלל ביטוח על מינויו של קפלון למערך המכירות ואחראי על הסוכנים בכפיפות ישירה למנכ"ל. מהלך זה מצביע על החשיבות שמייחסת כלל לתפקידו של סוכן הביטוח ככלי מרכזי במערך המכירות.

המערך החדש ירכז את פעילות המכירה ללקוחות (סוכנים ולקוחות גדולים) ממוקד אחד ותוך תאום בין הפעילויות השונות. **קפלון**, 46, הצטרף לכלל בתחילת שנת 2004, תחילה כסגן מנהל מרחב ת"א וכעבור שנתיים מונה כמנכ"ל, ראש תחום מכירות ארצי של החטיבה לחיסכון ארוך טווח. בנוסף הוא משמש כיו"ר הדירקטוריון של חברת הבת "כלל החזקות סוכנויות בע"מ" - המאגדת את סוכנויות הביטוח שבבעלות "כלל ביטוח". טרם הצטרפותו

אלכס קפלון מונה לתפקיד מנהל מערך המכירות של קבוצת **כלל ביטוח**, בכפוף למנכ"ל הקבוצה **שי טלמון**. קפלון יעמוד בראש מערך חדש שיוקם בחודשים הקרובים ומטרתו לאחד את פעילות המכירה של החטיבות השונות בקבוצה, המתנהלות כיום בנפרד. הקמת המערך היא חלק ממהלך שעליו החליט מנכ"ל הקבוצה, **שי טלמון**, ולפיו כלל תעבור משיטת שיווק ומכירה המבוססת על "תפיסת מוצר" לשיטה המבוססת על "תפיסת לקוח".

פסגות חתמה על הסכם לרכישת 25% מסוכנות הביטוח "בני שריד סוכנות לביטוח בע"מ"

רועי ורמוס, מנכ"ל פסגות:

"זוהי השקעה נוספת במסגרת האסטרטגיה של פסגות כשחקן מוביל בתחום החיסכון הפנסיוני לבצע השקעות בסוכנויות עם אופק צמיחה מבטיח"

בלשכת סוכני הביטוח בישראל. הסוכנות תעסוק בכל תחומי הביטוח, החיסכון הפנסיוני והפינוסים ותהווה עוגן לפעילות בצפון הארץ. מסוכנות הביטוח בני שריד נמסר כי כפי שהשקעה של "פסגות" ישמשו בעיקר לצורך פיתוח עסקי הסוכנות בתחום גיוס כ"א והטכנולוגיה וביצוע מספר מיזמים עם סוכנויות אחרות בצפון הארץ.

רכישת אחזקות בסוכנויות ביטוח והיא נעשית במסגרת תוכנית שאושרה לפני מספר חודשים בדירקטוריון החברה ועיקרה ביצוע מספר השקעות סלקטיביות בתחום זה. **"פסגות" נמסר כי היא נמצאת כרגע במו"מ עם מספר סוכנויות ביטוח נוספות.** בני שריד הוא סוכן ביטוח ותיק, רו"ח בהשכלתו וחבר הוועדה לביטוח חיים

"פסגות" חתמה על הסכם לרכישת 25% ממניות סוכנות הביטוח "בני שריד סוכנות לביטוח בע"מ". במסגרת העסקה תרכוש "פסגות" 10% מהסוכנות מהבעלים בני שריד ותשקיע סכום נוסף תמורת הקצאת מניות (15%) מהחברה. סכום ההשקעה ישמש את הסוכנות לפיתוח עסקיה והרחבת פעילותה. זוהי עסקה שניה של "פסגות" בתחום

קבוצת הראל ושמעון גונן ממשיכים לפעול ביחד באמצעות "הראל גונן"

הסוכנות הוקמה בשנת 2005 וביססה את מעמדה כאחת מעשר הסוכנויות הגדולות בישראל. הסוכנות מבצעת ביטוחי חיים פנסיוניים ובריאות ומטפלת כיום בכ-16 אלף מבטוחים. היקף הפרמיה הנגבית עומדת על כ-200 מיליון ש"ח.

עם הראל, ובטוח שנוכל להמשיך ולבסס את מעמדה של הראל-גונן כסוכנות מובילה ולצעד יחד לקראת הצלחות גדולות בעתיד". סוכנות "הראל גונן" הנה סוכנות לניהול הסדר, המתמחה בביטוח עובדים ובביצוע הסדרים פנסיוניים לגופים עסקיים גדולים.

סוכנות "הראל גונן", המשותפת לראל ביטוח ו**לשמעון גונן**, חידשה השבוע את הסכם ההתקשרות עם **שמעון גונן**, כמידי שנה מאז הוקמה ב-2005. **שמעון גונן**, מנכ"ל "הראל-גונן" אמר, בהמשך לחידוש ההתקשרות: "אני מאמין בשיתוף הפעולה

בעקבות פניית סוכני "כלל ביטוח":

כלל ביטוח מחדשת את ביטוח ערך הקרקע במסגרת ביטוח דירות

"כלל ביטוח" הודיעה על חידוש ביטוח ערך הקרקע במסגרת פוליסות לביטוח דירה. החברה הודיעה כי החליטה לחדש את הביטוח לאחר שנענתה לפניית סוכני הביטוח שלה, שביקשו לא לשנות את תנאי הביטוח של לקוחות ותיקים.

גניבות הרכב בחצי השנה הראשונה של

2009 ירדו בלמעלה מ-11%

ממשיך ומבסס את מקומו הסובארו, עם כ-7% מכלל כלי הרכב שנגנבו, בעוד שקטנוע סאן-יאנג תופס את המקום השני. על רשימת כלי הרכב הנגנבים ביותר נמנים, בין השאר, גם מיצובישי לאנסר, גולף, מזדה 323 והונדה סיוויק. אזור המרכז ותל אביב ממשיכים, כפי שהיה ב-2008, להיות את האזורים שבהם מתבצעות הכי הרבה גניבות של כלי רכב.

על פי נתוני יחידת אתג"ר, אזי בעלי הרכב בישראל יכולים לנשום מעט לרווחה. בחצי השנה הראשונה של 2009 נרשמה ירידה של 11.3% בגניבות הרכב בישראל. ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. סך הכל נגנבו בישראל בחודשים ינואר-יוני 2009 10,759 כלי רכב, לעומת 12,100 כלי רכב בינואר-יוני 2008. בראש רשימת הרכבים הנגנבים

דורון גינת מונה למשנה למנכ"ל ומנהל החטיבה לחסכון ארוך טווח בהראל ביטוח

דורון גינת, מונה למשנה למנכ"ל ומנהל החטיבה לחסכון ארוך טווח בהראל ביטוח, ויחליף את **מישל סיבוני** שמונה למנכ"ל הראל ביטוח. לעת עתה, ימשיך גינת גם בתפקידו כמנכ"ל הראל פנסיה.

דורון גינת (נשוי +4) מונה במאי 2008 כסגן מנהל החטיבה לחסכון ארוך טווח בהראל, בנוסף לתפקידו כמנכ"ל הראל פנסיה ב-4 השנים האחרונות. גינת, בוגר תואר שני בכלכלה עם התמחות משנית במימון מאוניברסיטת תל-אביב, כיהן טרם הצטרפותו להראל, כמנכ"ל קרן הפנסיה "נתיבות פנסיה". בנוסף לתפקידיו בהראל, מכהן גינת מאז פברואר האחרון גם כיו"ר איגוד קרנות הפנסיה החדשות.

שלמה חברה לביטוח יצאה במבצע לסוכני הביטוח:

מתדלוקים חינם

"שלמה חברה לביטוח" יצאה במהלך חודש יוני במבצע חדשני ואטרקטיבי לסוכני הביטוח. במסגרת המבצע צברו הסוכנים תלושים לתדלוק חינם על כל מכירת פוליסת רכב עם פוליסת דירה. כ-100 סוכני ביטוח זכו השבוע במבצע במסגרת זו וקיבלו תלושי דלק חינם, בשווי עשרות אלפי שקלים. **טובי שמלצר**, סמנכ"ל השייוק של "שלמה חברה לביטוח", אמר כי "מדיניות החברה לספק לסוכני הביטוח תגמולים ותמריצים

אטרקטיביים במיוחד, במטרה להגיע ליעדי החברה. לפיכך הוחלט לצאת במבצע יוצא דופן במסגרתו נהנו הסוכנים מתדלוק חינם". "אני סמוך ובטוח כי במסגרת המבצע, הפעילויות והאירועים שאנו עורכים לסוכנים, מוצאים אצלנו סוכני הביטוח בית חם, מספק ומתגמל, שעושה את הדברים אחרת, ובכך גם אנו דואגים למעגל הלקוחות המונה כבר למעלה מ-100 אלף מבוטחים", דברי שמלצר.

הייעוץ הבנקאי והשפעת קריסת הבנקים העולמית על השינויים במפת החיסכון הפנסיוני במדינת ישראל - במחשבה שנייה?

מאת: שלמה אייזיק, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

הקשר בין מצב האובליגו שלו לבין החיסכון הפנסיוני אצל אותו נותן שירותים הינו חמור ועשוי לגרור להתניית שירות בשירות. חלק גדול מהציבור כבר מבין כי ניהול פיקדונות בסדרי גודל של כ-800 מיליארד שקלים עם תשואה נומינלית שלילית ובתוספת תשלום מס רווחי הון (על אין רווח) כאשר הריבית בפיקדונות נמוכה מהמדד, פועלת לטובת המערכת הבנקאית בלבד? האם הייעוץ בתחומים בהם הבנקים כבר פועלים הינו אובייקטיבי ולטובת הציבור? האם היועץ בבנק ממליץ ללקוחותיו בתקופה זו להמיר פיקדונותיו ל"קרנות כספיות"? האם הציבור בין הפיקדונות לחסכון הפנסיוני יביא תועלת ללקוח? לאחרונה דווחה הלשכה מגורמים בחברות הביטוח כי חברות אשר לא התפשרו עם הבנקים על ניהול מערך הדיווחים ללקוחות ישירות ממערכות המידע הבנקאיים, נמצאים בעמדה נחותה ביחס לחברות אחרות אשר התפשרו עם הבנקים. אותם גורמים מעריכים כי הבנקים ידרגו אותם בדירוג נמוך "במחוללי הייעוץ" שלהם - האם זהו ייעוץ אובייקטיבי? האשליה כי המערכת הבנקאית תעניק ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לא תעמוד במבחן המציאות, הציבור אינו טיפש ומבין כי ברגע האמת "סניף הבנק יהיה סגור".

התמורה אותה קבלו הבנקים - המערכת הבנקאית זכתה באפשרות להיכנס לתחום הייעוץ הפנסיוני (גמל פנסיה וביטוח) וליהנות מתמורה של 0.25% מסך הנכסים להם נותן הבנק יעוץ. לאחרונה, הבנקים אף הרחיקו לכת והעלו באופן משמעותי את עמלותיהם. הריכוזיות הבנקאית בשוק הפיננסי בישראל לא קטנה. הבנקים יחזירו בדלת האחורית את אחיזתם בנכסים שמכרו במחיר יקר. בנוסף, קיבלו אפשרות לרווח שלא היה קיים בעבר מייעוץ בקרנות פנסיה ובפוליסות ביטוח. כניסת הבנקים למעגל הייעוץ הפנסיוני מעצימה את ריכוזיות אחיזתם הפיננסית ודורשת בחינה נוספת. על המחוקק להסיק את המסקנות מהקורה כעת בשוק ההון ומקריסת הבנקים בארה"ב, להמליץ לבטל או להקטין משמעותית את כניסת הבנקים לשוק הפנסיוני ולאפשר כניסתם של שחקנים חדשים לשוק ההון ולשוק חסכון ארוך הטווח - "המודל" (אי-אחיזה צולבת) הישראלי אינו מוכר למשקיעים מחו"ל ויש לשנותו/להתאימו כי בסופו של יום האזרח ישלם את המחיר. הבנקים ממשיכים להגדיר עצמם כיועצים "אובייקטיביים" ולזרוע חול בעיני הציבור אשר מבין כי הקשר בין אשראי לבין חסכון פנסיוני אצל אותו נותן שירותים הינו גרוע מאוד לצרכן. הלקוח הישראלי גם מבין כי

אנחנו חווים בתקופה האחרונה אירועים קשים בעלי השפעת שרשרת על שוק ההון העולמי והישראלי הנובעים מחוסר אחריותם של בנקים בארה"ב אשר ריכזו הון משמעותי אותו השקיעו בצורה לא אחראית במכשירים פיננסיים מסוכנים. נשאלת השאלה האם אנחנו יכולים ומסוגלים להפיק את הלקחים הנכונים מהמצב אשר נוצר בשווקים אחרים ואשר משפיע גם עלינו? להערכתי, על המחוקק לבחון בשנית את הריכוזיות הפיננסית במערכת הבנקאית בישראל אשר תייבא אליה גם את החיסכון ארוך הטווח ותשפיע לרעה על אופן התחרות שקיימת כיום בשוק החיסכון ארוך הטווח. המטרה המרכזית בחקיקת "בכר" הייתה לפרק את ריכוזיות האחיזה הפיננסית של המערכת הבנקאית בישראל הנשלטת ברובה הגדול (כ-80%) ע"י בנק הפועלים ובנק לאומי. מטרה מבורכת שלא הושגה. משקיעים חדשים לא נכנסו לשוק ההון הישראלי ולא רכשו את נכסי הבנקים - קופות גמל וקרנות נאמנות, אלו ברובן נרכשו ע"י חמשת קבוצות הביטוח המובילות בישראל. הבנקים מכרו את נכסיהם (בעיקר לחברות הביטוח ומס' בתי השקעות) בשווי שנע בין 3% ל-4.5% מסך הנכסים המנוהלים, תמורה מכובדת ומשמעותית ביותר. אלא, שבכך לא תמה

פעילות במחוזות ובסניפים

מפגש בוקר סניף חיפה

מפגש בוקר ביום ג' 21.7.09 בשעה 09.00 יתקיים בלשכה בחיפה, רח' בעלי מלאכה 62 קומה שניה. **שלמה אייזיק** יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בנושא: מסמך הנמקה - מהתיאוריה למעשה, רכישות ומיזוגים - תיקי ביטוח חיים.

יש להירשם אצל ירדנה בטל. 04-8405495 או בפקס 04-8405496 או במייל snifh@bezeqint.net

מבצע מיוחד לחברי לשכה

הננו שמחים להודיעכם שהגדלנו את ההנחה ברכישת הסולר לחברי הלשכה

הנחה של 4.50 ₪ 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 סונול, 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. להזכיר, ההצטרפות מותנית בהצגת תעודת עוסק מורשה, ואישור חברות בלשכת סוכני ביטוח. התשלום נעשה באמצעות הוראת קבע ל"סונול ישראל".



לפרטים נא לפנות לאבי קאוכמן : 054-6733688



שלמה Sixt רשת מוסכים ושרותי דרך

משיקה שירות ייחודי ובלעדי:

"שירות אקסס" אחריות על רכיב ההשתתפות העצמית

במסגרת רכישת השירות החדש, לקוחות החברה ייהנו **מאחריות על רכיב ההשתתפות העצמית**, בעת תיקון רכבם, עקב תאונה, ברשת מוסכי שלמה Sixt.

לדברי סיגל רביב סמנכ"ל השיווק של החברה: מטרת המוצר החדש, לאפשר לסוכני הביטוח העובדים עם החברה, להעניק ללקוחות הסוכן מוצר משודרג אשר חוסך מהלקוח הוצאות כספיות נוספות, מעבר לעוגמת הנפש הנגרמת כתוצאה מתאונת דרכים ומאפשרת לסוכני הביטוח להעניק ללקוחות שרות מקצועי ומחבק.

הקמת המנוי מתבצעת במסגרת המערכת האינטרנטית העומדת לרשות סוכני הביטוח, להקמת חבילות ריידרים. במסגרת כתב השירות החדש, מציעה החברה ללקוחותיה למעלה מ-100 מוסכי פחחות הפזורים ברחבי הארץ, אשר תיקון הרכבים מתבצע בהם ע"י צוות מקצועי ומיומן.

השירות כולל רכב חלופי לאורך כל תקופת התיקון, אחריות למשך שנה על טיב איכות התיקון ותנאי אשראי נוחים.

הגרייה למוסך על חשבון החברה וזאת גם אם אין ברשות הלקוח חבילת ריידרים הכוללת שירותי גרייה.

כתב השירות בנוי על פי מדרגות של גובה רכיב ההשתתפות עצמית והלקוח יזוכה עפ"י המדרגה שנבחרה עם רכישת כתב השירות. על המנוי להמציא אישור מחברת הביטוח בו הוא מבוטח, המוכיח כי קוזד רכיב ההשתתפות העצמית וחברת שלמה Sixt מתחייבת להחזיר למבוטח את גובה ההשתתפות העצמית שנרכשה תוך 14 ימי עסקים.



שלמה SIXT



בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

הגנב עקץ - החניון ישלם

מכל אלה ומראיות נוספות, הסיק השופט, כי השירותים שהתחייבו בעלי החניון לספק לבעל הרכב היו שירותי שמירה בשכר - ולא רק שירותי חניה. בהיות בעלי החניון שומרי שכר, הם אחראים על פי חוק השומרים לגניבת הרכב זולת אם לא היה עליהם לחזות מראש את אפשרות הגניבה ולא היו יכולים למנוע אותה. כמו במשפט העברי, כך גם המשפט הישראלי, שומרי שכר פטורים רק במקרה של אונס, או כוח עליון.

לשופט קורן לא היה ספק, כי גניבת רכב מהחניון היא אירוע שמפעילי החניון היו צריכים לצפות מראש. בהנהגת נהלים ראויים לשחרור כלי רכב מהחניון ניתן היה למנוע את גניבת הרכב על נקלה. אכן, החניון היה קורבן למעשה עוקץ מתוחכם. דא עקא, בעמידה על זיהוי נכון של הצעיר שנטל את הרכב, וברישום פרטי הצעיר והמלווה שזיהה איתו, היתה הגניבה נמנעת, ולכל הפחות, היו גדלים הסיכויים לאתר את הרכב הגנוב. לא זו אף זו: א' ביקש לחנות סמוך לפתח החניון, על מנת שיוכל לצאת מוקדם ביום ראשון. על רקע בקשה זו, היתה צריכה להידלק נורה אדומה אצל עובדי החניון כאשר "הבן הופיע לפני יום ראשון, וביקש לשחרר את הרכב לידי".

לסיכום

השופט קבע, כי בעלי החניון התרשלו בכך שלא קבעו נהלי עבוד המתאימים לשחרור כלי רכב מהחניון. עובד החניון התרשל בכך שלא וידא שהצעיר הנוטל את הרכב פועל מטעם בעל הרכב. אסור היה לו להסתפק בכך שבידי הצעיר מפתחות של הרכב, ובשיחת טלפון עם אשה לא מזוהה. על יסוד כל אלה, קבע השופט קורן, בעלי החניון ועובדיו אחראים לגניבת הרכב והם חייבים לפצות את א' בעבור שווי.

א' התקשר לבנו, ומהשיחה עמו הבין כי נפל קורבן לעוקץ. האם בעל החניון חייב לפצות את א' על גניבת מכוניתו מהחניון? שאלה זו הועמדה בפני השופט ישי קורן מבית משפט השלום בתל אביב.

הערה

כאן יש להבהיר, כי בתי המשפט נוהגים לחלק את החניונים לשני סוגים מבחינה משפטית. יש חניונים הנחשבים ספקי שירות חניה בלבד. הא ותו לא. בעלי חניונים אלה אינם אחראים לגניבת כלי רכב. לעומת זאת, יש חניונים המוחזקים כמי שנותנים גם שירותי שמירה לבעלי המכוניות. בעלי חניונים אלה אחראים לגניבת כלי רכב מתוך החניון.

פסק הדין

השופט קורן בחן את אופיו של החניון שממנו נגנב האאודי. מדובר בחניון סגור, המיועד ל-100 כלי רכב בלבד. החניון משמש רק את באי האוניה MAGIC ONE. לחניון פתח אחד בלבד, מיועד לכניסה וליציאה, ובו ניצב שומר 24 שעות ביממה. בעבור השירותים שמספק החניון משלם בעל הרכב החונה 60 ₪. קיומו של החניון נועד להפיג את חשש המפליגים, שמא בעת ההפלגה בים יאונה רע לרכב החונה בחוף. ודוק, הדגיש השופט, בקרבת מקום לחניון קיים חניון אחר, פתוח, ללא תשלום, לכל באי הנמל. למרות זאת, הנוסעים באוניה כוונו להחנות את רכבם בחניון הנדון, שהוצבה בו שמירה סביב השעון. העובדה שעובד החניון דרש מהגנב תעודה מזוהה, הוסיף השופט, מצביעה על כך שהוא ראה עצמו אחראי לשמירת כלי הרכב החונים בחניון. אחרת הצעיר שנטל את הרכב היה יוצא לדרכו ללא בדיקה.

מתי אחראי חניון לגניבת רכב ומתי לא? המקרה של אאודי A6 שנגנבה מחניות בנמל אשדוד מלמד מהי החלוקה המשפטית.

עובדות המקרה

עד לתום אותו סוף שבוע, דבר לא העיב על חופשתם של א' ורעייתו. השניים הגיעו במכונית האאודי A6 שלהם לנמל אשדוד, בדרכם אל הפלגת נופש על האוניה MAGIC ONE. א' הסיע את האאודי לחניון קרוב למזח שבו עגנה האוניה, שם ביקש, כי יאפשרו לו לחנות סמוך לפתח החניון. "כשאחזור ביום ראשון", אמר א' לעובדי החניון, "אני רוצה לצאת מהחניון ללא עיכוב". את דמי החניה, בסך 60 ₪, שילם א' מראש. לפני שנפרד מהאאודי, ביקש מעובדי החניון כי ישמרו עליה. "מדובר במכונית יקרה".

כמה שעות לאחר שבני הזוג עלו על האוניה הגיע לחניון ג'יפ מסוג ניסן טראנו ובו שני נוסעים. אחד הנוסעים, צעיר בלבוש מהודר, ניגש אל עובד החניון והציג עצמו כבנו של א'. הוא שלף זוג מפתחות של האאודי, וביקש להוציא אותו מהחניון. עובד החניון ביקש לראות תעודה מזהה. "אין לי תעודה מזהה", אמר הצעיר, "אבל לחבר שהסיע אותי לכאן יש". עובד החניון בחן את התעודה של החבר, אך לא רשם את פרטיה. "אני רוצה לדבר עם אבא שלך", אמר עובד החניון. "אבל אבי כבר הפליג" השיב הצעיר. "אם כך, תן לי לדבר עם אמא שלך". "בבקשה", השיב הצעיר והתקשר בטלפון לאשה שהזדהתה כאמו. הקול הנשי מהעבר השני של הקו אישר לעובד החניון כי הצעיר הוא בנה, וכי היא מרשה לו לקחת את הרכב של בעלה הנמצא בהפלגה. "סע לשלום", איחל עובד החניון לצעיר. ביום ראשון שבו א' ורעייתו מההפלגה, וירדו לחניון מיד. "בנכם היה פה ולקח את האאודי", אמרו לו עובדי החניון.

לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערם של:



שאול פסטרנק נשיא הכבוד וחבר הלשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערכם
במות האם חנה ז"ל
שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערם של:



למשפחת פלד, משתתפים בצערכם
במות חבר הלשכה אבי פלד ז"ל
למשפחת יעקובוב, משתתפים בצערכם
במות חבר הלשכה יוסי יעקובוב ז"ל
שלא תדעו עוד צער