



המפקח פרסם נהלים חדשים לפרסום תשואות בחיסכון הפנסיוני

ההשקעה קיים פרק זמן שזכה. בטיטת החוזר טוען המפקח כי "מתן אפשרות לפרסם תשואות חודשיות הניע את ציבור החוסכים לבחון את הביצועים של המוצרים הפנסיוניים בטווח הקצר, ובמקביל השפיע על קביעת מדיניות ההשקעה בגופים המוסדיים, במטרה למקסם את התשואה בטווח הקצר. היות שמדובר בחיסכון לטווח ארוך, יש לבחון את הביצועים של מסלול ההשקעה על פני תקופת זמן ארוכה - ולא על פני חודשים בודדים". יצוין כי המפקח על הביטוח ימשיך וידרוש מהגופים המוסדיים לדווח לו על התשואות החודשיות, אך יחד עם זאת הוא יסיר את פרסומן מאתרי האינטרנט של משרד האוצר.

שהם מנהלים. הגופים המוסדיים שביקשו לפרסם את הישגיהם יידרשו לעשות זאת על בסיס שנתי לפחות, ולהציג בכל פרסום את התשואה שרשמו ב-12 החודשים שקדמו ליום הפרסום לפחות. גוף מוסדי שירצה לפרסם, למשל, מה עשה מסלול השקעה מסוים שבניהולו בשנת 2006, יוכל להציג את הביצועים בשנה הקלנדרית, אך יידרש להציג לצד תשואה זו גם את התשואה ב-12 החודשים האחרונים. בנוסף יידרשו הגופים המוסדיים לפרסם לצד התשואה השנתית הממוצעת גם את התשואה השנתית הממוצעת שהשיג כל מסלול השקעה בשלוש השנים האחרונות ובחמש השנים האחרונות, אם מסלול

המפקח על שוק ההון, הביטוח והחיסכון במשרד האוצר, **ידין ענתבי**, פרסם טיוטא הקובעת נהלים חדשים בכל הקשור לפרסום תשואות בחסכונות הפנסיוניים. מטרת הנהלים החדשים, להפסיק את הפרסומים לפיהם כל מפרסם "מכוון" את גרף התשואות לטובתו, בהתאם לתקופה המיטיבה עם המוצר שלו. בכך, מעוניינים במשרד האוצר ליצור נוהל אחיד וקבוע על פיו יהיה ניתן להציג תשואות בפרסומים. על פי טיוטת המפקח יאסר החל מה-1 בינואר 2010 על הגופים המוסדיים - מנהלי קופות הגמל, ביטוחי המנהלים וקרנות הפנסיה - לפרסם את התשואות של מסלולי החיסכון הפנסיוני

מכירה על בסיס פרמיה, תחושה או על בסיס איתור צרכים?

מאת: יובל ארנון, חבר לשכה, חבר בוועדה לביטוח פנסיוני ומנכ"ל משותף ב"ארנון את וינשטוק"

להקטין, היכן שצריך להגדיל או לרכוש, חשוב גם להבין שצרכים של משפחה/יחיד משתנים לאורך השנים וזו הזדמנות אדירה לכל סוכן לשבת עם לקוח כל תקופה ורק לוודא שמה שנרכש מתאים להווה, אין שרות יותר מקצועי מזה, ועל סוכן שעושה עבודתו בצורה זו יהיה קשה ללקוח לוותר, על סוכן שמכר ונעלם יהיה קל מאוד לגוף חיצוני כמו הבנק לקבל יפוי כח ולהוציא את הסוכן מהתמונה.

גם חברות הביטוח צריכות להפנים את השינוי, מכירה מהירה על בסיס מבצע כזה או אחר, היא בדרך כלל רעה חולה לטווח הארוך, החברות צריכות לעודד מכירה על בסיס צרכים, להכשיר סוכנים לכך, להעמיד לרשותם כלים וצוות מקצועי, הרי בסופו של יום שימור מכירה לאורך זמן תורם לכולם, השאלה רק אם אכן חברות הביטוח אשר קיבלו עכשיו עוד 1500 אנשי מכירות דרך הבנקים ובמחיר זול, ימשיכו לראות בסוכנים את העתיד וישקיעו בהם בהתאם.

לבדוק היטב מה נותן הקולקטיב, מה נקודות התורפה ומה צריך להשלים, ואיני נכנס כרגע למסלולים השונים הקיימים כיום בפוליסות.

על אחת כמה וכמה שמדובר בביטוח ריסק, מה צריכה המשפחה כדי לשמר רמת חיים מסויימת שאכן חשובה למשפחה, מה המקורות הקיימים כיום, מה החוסר ואיזה פתרון הכי טוב, קבלת סכום חד פעמי במוות או קצבה חודשית לזמן נתון ובגובה משתנה?

בדיקה מקצועית מעין זו צריך לערוך כמובן בכל הקשור לקטסטרופות וגם בכל הקשור לחסכון לטווח ארוך או קצר.

אנחנו נמצאים בפתחו של עידן כניסת הבנקים, כרגע רק מחממים מנועים... הבנקים מצוידים בתוכנות מאוד מקצועיות ועם שמות מאוד יפים, דרך אגב גם כל סוכן יכול לקבל תוכנה דומה אצלו במשרד, אבל העניין אינו בתוכנה או בכלי, העניין האמיתי נעוץ במכירה על בסיס איתור צרכים אמיתי, היכן שלא צריך לבטל/

הימים בהם אנו נמצאים, והעתיד אליו אנו פוסעים או נדחפים, מחייב אותנו להערכות שונה בצורת העבודה מול הלקוח, השינוי צריך לבוא מהרבה כיוונים הן בנושא השרות, נגישות של הלקוח לנתונים תוך שקיפות מלאה, ומכירה על בסיס הרבה יותר מקצועי מהיום.

עדיין חלק מהפוליסות נמכרות על בסיס "כמה אתה יכול להפריש כל חודש...?" או על בסיס תחושות, בתחום הזה חייב לבוא שינוי מהותי אצל הסוכנים בין אם מדובר במסמך ההנמקה או לא, הלקוח בסופו של תהליך צריך לקבל פתרון אשר מתאים לצרכיו ורצונותיו, ולא מדובר רק על מוצרים הכוללים חסכון או פנסיה אלא גם על מוצרים אחרים.

לדוגמה - מכירת ביטוח סיעוד, צריכה להתבצע בדיקה באיזה קופת חולים נמצא, מה הביטוח המשלים שיש ללקוח, מה יש במשלים שקשור לסיעוד ואיזו השלמה נדרש לעשות דרך הסוכן, או לחילופין אם נמצא בקולקטיב מסוים, מחייב את הסוכן

הלוואות גמל - מפתח לגיוס ושימור לקוחות

לא רבים מהלקוחות מודעים לאפשרות לקבל הלוואה מהירה מקופת הגמל, או מקרן ההשתלמות שלהם, בתנאים עדיפים ובריבית נמוכה. עבור הסוכן זוהי הזדמנות פז להעמיד אשראי מהיר וזמין ללקוחות ולזכות בהכרת תודה ובאמון

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

הרוויח לקוח חדש בתחום קופות הגמל וקרנות ההשתלמות - מצב של WIN WIN לכולם.

סוג נוסף של לקוחות הם אלה הזקוקים לאשראי מהיר. כסף כאן ועכשיו. חתונה, שיפוץ, נסיעה לחו"ל. עם ישראל אוהב אשראי, כבר אמרנו? אז הנה מקור זמין, מייד.

סוג אחר של לקוחות הם אלה שלא זקוקים כעת לאשראי, אבל בהחלט עשויים להזדקק לו בעתיד. ההמלצה היא להעביר את קופ"ג כעת, ובעתיד תזכה למקור מייד לקבלת מימון חוץ בנקאי בעלות מינימאלית.

בכל המקרים הללו אפשר לפנות הן ללקוחות קיימים במאגר הלקוחות של הסוכן והן ללקוחות חדשים. יש כאן גם מענה לצורך של אחדים בפדיון כספים. במקום לפדות את הכסף ולהפסיד הטבות מס יקרות ערך מקבלים הלוואה ולא פוגעים באפיק החיסכון. זה בוודאי ובוודאי נכון אם קופת הגמל או קרן ההשתלמות עדיין לא הגיעו לסיום תקופה ואז על כל משיכת כספים צריך לשלם מס גבוה במקור.

ההלוואות הן הזדמנות חשובה לסוכן למצב את עצמו באור חדש וגם להגדיל את התיק גמל שלו. במקום "לקחת" כסף מהלקוח, כפי שנהוג בדרך כלל, אפשר להציע לו כסף, ומהר. הצורך הרי קיים אצל כולם, מבעלי מכולת ועד איש ההיי-טק. זה נכון במיוחד אצל שכירים. לכן גם הלוואות הן כלי חדירה מעולה גם למפעלים, ארגונים ובתי עסק. ועדי עובדים הם ערוץ חשוב במקרה זה. המענה הוא אמיתי, הן בהיקף הכספי והן בריבית הנמוכה. הלקוח הזקוק לכסף יהיה אסיר תודה לסוכן ויעריך את שעשה למענו ואף יהפוך לשגריר רצון טוב אצל חבריו. כלומר, באמצעות הלוואה יכול הסוכן לחזק את מעמדו בקרב הלקוחות ולזכות בנאמנותם, תוך מניעת נטישה וקיבועם במאגר. זהו קלף שיווקי חזק ומומלץ לעשות בו שימוש יזום ופרו-אקטיבי.

במועד משיכת כספי הקרן (גישור), הכל לפי צרכיו של הלקוח.

ומה באשר לריבית, תשאלו? אם כן, הריבית בהלוואות אלה היא מהנמוכות בשוק הלוואות! בדרך כלל, מדובר על פריים ועוד חצי אחוז, לעומת פריים+2.5% באפיקים אחרים ולעיתים עד פריים+10%. יש כאן יתרון עצום - הן בגובה הריבית והן בהבטחת התשואה, שהרי הלקוח יודע בוודאות מהי הריבית המובטחת.

אפשר להחליט על ריבית צמודה לכל התקופה, ריבית שקלית משתנה, או ריבית שקלית קבועה ללא הצמדה. אפשר להחזיר את מלוא הסכום או חלקו. לאחר החזרת חלק מהסכום או כולו (בסוף תקופה) ניתן להציע ללקוח הלוואה נוספת וכך הלאה. אפשר לשלם רק את הריבית, אפשר קרן וריבית ואפשר אפילו לא לשלם בכלל ולהתחשבן, כאמור, בסוף תקופת החיסכון. ואם הלקוח מצא הלוואה זולה יותר תמיד אפשר להחזיר או למחזר. עולם רחב של אפשרויות.

שנית, חשוב לזכור שמדובר באשראי חוץ-בנקאי. הבנק אינו מעורב והאובליגו אינו נפגע. מי שכבר מיצה את האשראי הבנקאי שלו עשוי למצוא בהלוואה מהסוג הזה עניין רב.

היבט אחר נוגע למרכיב השירות בתהליך קבלת הלוואה. התהליך במקרה זה מהיר ומייד, בוודאי בהשוואה למערכות אחרות. אין צורך בהמתנה מרובה. ברגע שהטופס המתאים מגיע הכסף מועבר לחשבון תוך ארבעה ימי עסקים. אין גם צורך בדמי פתיחת תיק. קל, פשוט ונוח.

מי צריך הלוואות?

את הלקוחות כדאי להתחיל לחפש בקרב מאגר הלקוחות הקיימים, אלה שיש להם כבר הלוואות אחרות או מינוס בבנק. לאותם לקוחות מומלץ להציע להמיר את ההלוואות היקרות הקיימות, בפרט אלה שנלקחו מהבנקים בריבית גבוהה, בהלוואות מקופת הגמל בריבית נמוכה. במילים אחרות, למחזר הלוואה. הלקוח הרוויח ריבית נמוכה יותר והסוכן

למרות שהישראלים הם צרכני אשראי לא קטנים, מעטים הם אלה המודעים לכך שניתן לקבל הלוואה מהירה וזמינה מקופת הגמל או קרן ההשתלמות, ובמקביל להמשיך להפקיד כספים ולהנות מההטבות במיסוי. בכלל, לא רבים ערים לכך שהלוואה מקופת גמל עדיפה על פני הלוואה בנקאית או אוברדרפט, ואטרקטיבית יותר למי שזקוק לאשראי בנקאי מייד.

מצב זה של חוסר ידיעה, מספק לסוכנים הזדמנות שיווקית בלתי רגילה, הן לגיוס לקוחות חדשים והן לשימור לקוחות קיימים בתחום קופות הגמל וקרנות ההשתלמות, ובתוך כך לזכות במינוף גבוה. מדובר בראש ובראשונה בהנגשת הלוואות לציבור הרחב בתנאים עדיפים על פני המערכת הבנקאית המתחרה.

כדאי לזכור, לקוח הזקוק לכסף יעשה הכל כדי לקבלו. מדובר במצב רגיש וכאשר הסוכן בא לעזרתו בזמן, מציע לו פתרון ישים, מהיר ואפילו זול יותר, הוא יזכה להערכה רבה על ביצועיו וכמובן לתגמול מהחברה, בגין גיוס עמיתים חדשים בקופות הגמל וקרנות ההשתלמות.

תנאים מעודפים

ראשית, הבה וניגע בתנאים להשגת הלוואה ממוצרי הגמל - קופת גמל וקרן השתלמות (מקופת פיצויים לא ניתן ליטול הלוואה). הלוואות מכספי הקרן או הקופה ניתנות לעמיתים בעלי שלוש שנות ותק (כולל ותק מעבר), בהיקף של עד 50% מהצבירה ולתקופה של עד 5 שנים וכל זאת ללא ערבים, ללא ביטחונות ואף יותר מכך - ללא עמלה. בתקופת הלוואה אף ניתן להמשיך להפקיד כספים בקופה או בקרן. אגב, גם מכספי הפנסיה אפשר לקחת הלוואה, אם כי התנאים מעט שונים.

באשר להחזר, הרי למעשה העמיתים הם אלה המחליטים לגבי מדיניות התשלום והחזר הלוואה: תשלום חודשי קבוע (עד חמש שנות פריסת תשלומים במהלך חיי הקרן בלבד), או תשלום

לכבוד: אודי כץ נשיא הלשכה
שלום רב!

הנדון: הבעת אמון בלשכה ובהנהגתה

דואגת ועושה לסוכן קטן כגדול וכי אני מכחיש בתוקף כל פרסום בשמי שנכתב אחרת מכך! אודי, דעתי שללא הלשכה מצבנו המקצועי והכלכלי היה "אנוש". מעל במה זו אני מבקש מהחברים לצרף סוכנים חדשים ללשכה. אם לא נהיה תלויים אחד בשני, נהיה תלויים אחד ליד השני. אני מאחל לכולנו להיות כמו ילדים קטנים "בוכים וגדולים". קיץ בריא לכולם.

ישראל אליוביץ, חבר לשכה

ובאחוז הגבוה של המשתתפים בישיבות, כשהן נערכות בבאר שבע או בקיסריה. כחבר בוועדת ביטוח חיים, אשתף אותך בחוויה של ישיבות מקצועיות ע"י מיטב הסוכנים ואין ישיבה שאינני לוקח אתי "טיפ" מקצועי. הוועדה דואגת לסוכן הקטן והגדול בשווה. נלחמת על כל תג ופסיק מול הוראות האוצר. יו"ר הוועדה מוסיף מהידע המקצועי שלו כמנהל סוכנות לביטוח ומעביר קבצים שימושיים מסוכנות הביטוח. לשכת סוכני הביטוח

שמי הזכר בעיתון "פוליסה" ואולי הובן לא נכון. הנני מודיע בשער בת רבים, מיום כניסתי כחבר לשכה הנני גאה בזה, הלשכה משמשת לי כחותם מקצועי והמצפן לעולם הביטוח. כמו כן, הנני חבר מועצה בלשכה וכן חבר ועדה בראשותו של שלמה אייזיק, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני. כחבר מועצה בלשכה, הישיבות פוריות, הוויכוחים ענייניים וקיימת העברת דעות בין החברים. כל מוסד צריך לקנא באיכות החברים

המטריה המקצועית של סוכן הביטוח מתרחבת

יועץ נוסף לחברי הלשכה

הלשכה מרחיבה את מעגל היועצים לחברים ומצרפת את איציק אוסטשינסקי - יועץ בהיבט הכלכלי מסחרי של הסכמי סוכנים עם חברות הביטוח.

היועץ יעץ בתחומים הבאים: ההיבט הכלכלי מסחרי של הסכמי סוכנים עם חברות ביטוח, הסכמי עמלות, תנאי חיתום, תגמול עפ"י יעדים, הסכמי עמלות רווח, התאמת תשלומי העמלות בפועל לתנאי הסכם עמלות, הסכמי שותפים, תנאי שיגרת הטיפול בתחום הגבייה, תנאי שיגרת הטיפול בתחום התביעות.

הפנייה ליועץ באמצעות אתר הלשכה www.insurance.org.il באייקון יועצים מקצועיים.

איציק נשוי + 2 שימש בעבר כמשנה למנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי מנורה חב' לביטוח, משנה למנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי חברת ביטוח סהר- ציון (כיום הראל). מנכ"ל חברת הביטוח הכשרת היישוב. חבר באיגוד חברות הביטוח מנכ"ל ובעלים של חברת י. אוסטשינסקי בע"מ יועץ לחברות ואירגונים בענף הביטוח (בתחום הניהולי, בתחום המקצועי/טכני ובתחום העסקי), מרצה קבוע (ממ"ה) באוניברסיטה העברית בירושלים.

כלל בריאות השיקה קמפיינים לעידוד הביטוח הסיעודי

קפלן, מנכ"ל "כלל בריאות", ציין כי "תחום הסיעוד הופך לנושא משמעותי וקריטי בעידן המודרני של גידול בתוחלת החיים ובאיכות החיים. מדובר בצורך ביטוחי בסיסי של אנשים צעירים להתחיל ולחסוך כבר בגיל צעיר להבטחת ביטחונם הסיעודי בעתיד". עוד מציין קפלן כי "כלל בריאות שמה לה למטרה אסטרטגית להעלות את המודעות לצורך בביטוח סיעודי כבר בגילאים צעירים, אשר עד כה לא זכה למודעות ציבורית ותקשורתית".

במסגרת המאמצים להעלאת המודעות לביטוחי הסיעוד יצאה "כלל בריאות" בשני קמפיינים פרסומיים נפרדים, בשיתוף קופות החולים מכבי ולאומית. בנוסף, מקיימת החברה פעילות שיווקית ממוקדת לקהלי יעד פוטנציאליים. מבדיקות מקיפות שערכה "כלל בריאות" לאחרונה, עולה כי לצד הרלוונטיות של ביטוח זה בקרב אוכלוסיות קשישים, קיימת נכונות גבוהה בקרב גילאים צעירים יותר לבדוק ולשקול הצטרפות לביטוח סיעודי. **ראובן**

פוינטר משפרת את השירות לסוכני הביטוח

חברת פוינטר משפרת את השירות לסוכני הביטוח באמצעות שדרוג מערכת הסוכנים שלה. בין שאר השדרוגים במערכת הסוכנים של פוינטר, יוכלו הסוכנים, ברישום מחדש למערכת, להיכנס אליה תחת שם משתמש וסיסמא אשר יהיו אחידים ונגישים עבור כל חברות הביטוח עמן הם עובדים. כמו כן מציעה המערכת כלים ושירותים משודרגים נוספים, שמטרתם להקל ולסייע לסוכני הביטוח בעבודתם השוטפת.

לשכת סוכני ביטוח בישראל
משתתפת בצערם של:



לאסכנדר חדאד חבר לשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערם
במות האם ויקטוריה ז"ל

שלא תדעו עוד צער

פעילות במחוזות ובסניפים

סיכום מפגש בוקר סניף חיפה

התאספו כ - 25 סוכנים בלשכה בחיפה למפגש בוקר להרצאתו של שלמה אייזיק יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני. התקיים דיון בנושאים המטרידים את הסוכנים ה"מתבגרים", דור המשך לסוכנים. אייזיק העלה רעיונות בכל הקשור לאפשרויות העומדות בפני הסוכן עם רצונו לפרוש וכמו כן, שיתופי פעולה בין הסוכנים.

הראל חברה לביטוח זכתה במכרז לביטוח רכוש וחבויות של חברת מקורות

פעולתה באופן ישיר כברוקר בעסקאות מול שוק הביטוח בלונדון ובארצות השוק המשותף כחברת ברוקרים בינלאומית. הראל UK מסייעת לקבוצת הראל בטיפול בביטוחי חברות ישראליות בעלות פעילות בינלאומית וכך מאפשרת לה לספק גם שירותי ברוקר בחו"ל. הזכייה של הראל במכרז מקורות מצטרפת לזכיית הראל, לאחרונה, במכרז לביטוח רכוש של חברת החשמל בסכום של כמיליארד דולר ובהיקף פרמיה שנתית של כ- 12 מיליון דולר.

לאור קשריה המבוססים עם מבטחי המשנה מהגדולים והחשובים בעולם. ביטוח הרכוש כולל ביטוח מבנים, ביטוח תכולה וביטוח הפסד רווחים. יועץ הביטוח של המבוטחים הוא משרד עו"ד יגאל שגיא. במסגרת סידורי ביטוח המשנה של חברת מקורות הייתה מעורבת גם הראל UK (חברת בת בשליטתה המלאה של החברה). הראל UK, קיבלה לאחרונה רישיון ברוקר מאת הפיקוח האנגלי ה-FSA ובנוסף קיבלה מעמד מורשה של ברוקר מאת לויס - דבר המאפשר את

הראל חברה לביטוח, מקבוצת הראל ביטוח ופיננסים, זכתה במכרז לביטוח הרכוש והחבויות של **מקורות - חברת המים הלאומית**, אחד מביטוחי הרכוש והחבויות הגדולים בישראל. סכום ביטוח הרכוש מסתכם במעל ל-3 מיליארד ש. היקף הפרמיה השנתית, כולל ביטוחי החבויות, מסתכם בכ-8 מיליון ש. **גדעון המבורגר**, נשיא הראל חברה לביטוח, מסר כי "מדובר באחד מהביטוחים הגדולים והמורכבים ביותר", והוסיף כי "קבוצת הראל זכתה במכרז, בין היתר,

סיכום הרבעון הראשון בענף הביטוח:

מנורה מבטחים בראש

מהשקעה באג"ח קונצרניות בדירוגים נמוכים. תיק גדול כמו של מגדל קשה לנתב בקלות מנכס השקעה אחד לאחר, ולכן, למרות ההזדמנות שסיפקו השווקים לנוכח צניחת מחירי המניות והאג"ח, היא נהנתה מכך פחות מהמתחרות, והשיגה ברבעון המדווח את התשואה הנמוכה ביותר בביטוחי המנהלים ביחס למתחרותיה.

ביטוח כללי

חברת מנורה זוכה לבכורה גם בקטגוריה של הביטוח הכללי, עם רווח של 103.6 מיליון שקל (לפני מס). גם בנטרול רווחי ההשקעה של מנורה בביטוח הכללי, עולה כי היא עדיין מייצרת רווח של 33.3 מיליון שקל מפעילות הליבה. הפניקס הציגה הפסדי השקעה בתחום הביטוח הכללי לנוכח הגנה מטבעית שביצעה, כך שהרווחים שהציגה הם תוצר ישיר של חיתום מוצלח. חברת כלל, לעומת זאת, שמחזיקה בנתח הגדול ביותר בביטוח הכללי, מציגה הפסד חיתומי בתחום ביטוח הרכב והרכוש. ענפי ביטוח הרכוש האחרים הסבו לה רווח גם בנטרול רווחי ההשקעה. בשורה התחתונה, אף שהן מתהדרות בתואר "חברות ביטוח", הרבעון הראשון של 2009 הוכיח לנו שוב, ובגדול, ולמרות הניסיונות של החברות הגדולות להציג שיפור חיתומי, שהן תלויות דרמטית בשוק ההון. כך כנראה יכריעו המגמות בשווקים גם את גורלו של הרבעון הבא.

שמנפיקה ממשלת ישראל עבור פוליסות אלה והשקיעה את תמורת המכירה בשוק ההון, בעוד שחברות הביטוח האחרות העדיפו שלא לקחת את הסיכון הזה, ונתרו עם אג"ח מיועדות בהיקפים גבוהים. בעוד שב-2008 מהלך זה היה בעוכריה של הראל, הרי שברבעון הראשון, לנוכח העלייה החדה בשווקים, היא גוזרת את הקופון. לזכותה של הפניקס ייאמר, כי אף על פי שמדובר בחברה שמחזיקה בתיק ביטוח החיים הרביעי בגודלו, היא רשמה רווח נאה של 79 מיליון שקל בגינו, הן הודות לרווחי ההשקעה והן בשל ירידה בעמלות ששילמה לסוכנים. מגדל, עם תיק ביטוח החיים הגדול בענף, רושמת את הרווח הנמוך ביותר במגזר זה: 41.4 מיליון שקל. הסיבה המרכזית לכך היא שהרווחיות בביטוחי החיים נובעת לא רק מרווחי ההשקעה אלא גם מדמי הניהול בפוליסות המשתתפות ברווחים, המהווים 15% מהתשואה הריאלית שמישיג התיק. כיוון שלמגדל תיק הביטוח הגדול ביותר, תשואת החסר שהשיגה בשנת 2008, בדומה ליתר החברות, אשר טרם הוחזרה במלואה ברבעון הראשון של 2009, יצרה לה את החוסר הגדול ביותר בדמי ניהול שלא תוכל לגבות, ובהיקף של 670 מיליון שקל נכון לסוף הרבעון. כמו כן, מגדל נקטה בשנת 2008 מדיניות שמרנית ביחס להשקעותיה, תוך שהיא נמנעה

ביטוח חיים

חברת הביטוח מנורה מבטחים הצליחה להשיג הרבעון את הרווח הגבוה ביותר בתחום החיסכון ארוך הטווח, וזאת בעיקר הודות לקרן הפנסיה מבטחים החדשה, קרן הפנסיה הגדולה בישראל, שרשמה רווח של כ-30 מיליון שקל ברבעון, וכן כתוצאה מזינוק של 128 מיליון שקל ברווח מביטוח חיים לעומת הרבעון המקביל אשתקד. העלייה המרשימה ברווח מתיק ביטוח החיים של מנורה, שהתיק שלה הוא הקטן ביותר מבין החברות הגדולות, נבעה מגידול של 92 מיליון שקל בהכנסות מהשקעות של נכסי הנוסטרו ושל נכסים המוחזקים בתיק המשתתף ברווחים, אשר עומדים כנגד התחייבויות צמודות מדד. הראל, שמחזיקה בתיק השלישי בגודלו בביטוח חיים, רשמה את הרווח הגבוה ביותר בענף פעילות זה: 100 מיליון שקל. הסיבה המרכזית לרווח הנאה היא גידול במרווח הפיננסי של הראל ביחס לפוליסות הביטוח שאינן תלויות תשואה. מדובר בעיקר על פוליסות הביטוח שהונפקו עד 1990, שמספקות למבוטחייהן תשואה מובטחת, כך שכל תשואה עודפת שמישיגה חברת הביטוח מכספי המבוטחים נזקפת לזכותה. המרווח של הראל היה גבוה משל החברות המתחרות כתוצאה ממהלך אסטרטגי שנקטה החברה, שבמסגרתו מכרה חלק ניכר מהאג"ח המיועדות

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



המכללה של סוכני הביטוח ולמען ענף הביטוח

קורסי הכשרה לקבלת רשיונות סוכן ביטוח פנסיוני, משווק פנסיוני, יועץ פנסיוני, סוכן ביטוח כללי, סוכן ביטוח ימי.

מגוון רחב של השתלמויות מקצועיות בנושאי ביטוח פנסיוני, כללי, בריאות, סיעוד ופינוסים

תנאי לימוד נוחים, סגל הוראה מקצועי ומיומן, ליווי מקצועי לכל תלמיד לכל אורך הלימודים

מחויבות אנושית, מסירות ומקצוענות - חלק בלתי נפרד מהשרות

המגמה להכשרת עובדי חברות וסוכנויות ביטוח מיסודו של איגוד חברות הביטוח

קורס חד שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי קורס דו שנתי להכשרה בתחום ביטוח פנסיוני

קורס למזכירות/עוזרות מקצועיות במשרד סוכן הביטוח

אנחנו מקצוע בקצוע מקצועי -
כדיך נקצוע אצלנו !!!

לקבלת מידע נוסף והרשמה:

טל. 03-6395820, פקס: 03-6395811

machon@insurance.org.il



בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

המבוטח הוא המגבלה

ומצד שני צוין התנאי, שאבו ג'אבר אינו יכול לעמוד בו, בדבר גיל מינימלי של 21 שנה. הסתירה בפוליסה, מסביר השופט, מצביעה על כך שסוכן הביטוח לא חשב לכלול תנאי המגביל את נהיגת אבו ג'אבר ברכב. תנאי הגיל בפוליסה הוא פרי מחדש של סוכן הביטוח, קובע השופט, שגם ציין בפוליסה את שם אימו של אבו ג'אבר כמי שרשאית לנהוג ברכב הגם שאיננה בעלת רשיון נהיגה כלל.

סוכן הביטוח, מדגיש השופט, הוא שלוחה של חברת הביטוח, ומעשיו ומחדליו מחייבים אותה.

ההתחקות אחר כוונתם האמיתית של הצדדים, קובע השופט, מביאה למסקנה המתבקשת לפיה לא היה בדעת הצדדים לכלול בפוליסה תנאי המגביל את גיל הנהג.

לסיכום

סוף דבר, נקבע בפסק הדין, הפוליסה שרכש אבו ג'אבר לעצמו מכסה אותו, למרות היותו נהג צעיר, והכשרת היישוב חויבה לשאת במלוא הנזק.

אינו מכסה אותך. הכיצד, השתומם אבו ג'אבר. עבור מי אם לא עבורי רכשתי את הפוליסה?

הפוליסה, הודיעה הכשרת הישוב לאבו ג'אבר, מכסה אך ורק נהגים מגיל 21 ומעלה, ולך אבו ג'אבר טרם מלאו 21 שנה. הלא סוכן הביטוח, התפלא אבו ג'אבר, מכיר אותי אישית. הוא היה מודע לגילי ולכך שאינני בן 21. כאשר לקח את פרטי המדויקים הוא אף לקח ממני את תעודת הזהות וצילם אותה.

את הכשרת הישוב זה לא עניין. בפוליסה כתוב, עמדה הכשרת הישוב על שלה, שהיא מכסה אך ורק נהגים מגיל 21.

פסק הדין

אין כל קדושה במילים, מוכיח השופט אריה אטיאס, מבית משפט השלום בתל אביב, את הכשרת הישוב.

צריך לברר מה היתה כוונתם האמיתית של הצדדים ולה יש לתת את התוקף.

בפוליסה עצמה קיימת סתירה, מוסיף השופט. מצד אחד נרשם במפורש שמו של אבו ג'אבר כמי שרשאי לנהוג ברכב

המבוטח נהג צעיר, רכש פוליסה דרך סוכן, שהכיר אותו היטב. חברת הביטוח רשמה בפוליסה מגבלה של "נהג צעיר".

נחשו מה קרה כאשר המבוטח עבר תאונה? נכון. חברת הביטוח נייערה את חוצנה ממנו בהסתמך על מגבלת הנהג הצעיר.

השופט אריה אטיאס, מבית משפט השלום בתל אביב, דן במחלוקת.

עובדות המקרה וטענות הצדדים

נימר אבו ג'אבר, צעיר בן פחות מ-21, רכש מסוכן של חברת הביטוח הכשרת הישוב פוליסת ביטוח לרכבו.

באחד הימים, נהג אבו ג'אבר ברכבו. במהלך הנסיעה, ביצע אבו ג'אבר פניית פרסה לא זהירה וגרם לתאונה בה ניזוק רכב אחר. אבו ג'אבר נדרש לפצות את בעל הרכב שניזוק.

אבו ג'אבר פנה להכשרת הישוב וביקש, כי זו תכסה את נזקי התאונה שנגרמו לצד השלישי.

נכון שביטחת את עצך אצלנו, אמרה הכשרת הישוב לאבו ג'אבר, אבל הביטוח

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

"הפול" מערב ירושלים
סוכן/ת נכבד/ה ביטוח חובה של "הפול" ישירות למשרדך

אם ברצונך להעניק למבטחיך שרות מיוחד נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות ואו כל כיסוי ביטוחי "ללקוחות בעייתיים" שלא נעשה בחברת הביטוח שלך.

אנו מתחייבים לספק ישירות למשרדך ו/או כל יעד אחר תוך 24 שעות ביטוח חובה - לא מושלם בדואר אקספרס על חשבוננו! נשמח לעמוד לרשותך בכל שאלה ואו בקשה. טל: 02-6233666, פקס: 02-6255888 נייד: 054-6011160

סוכנות איכותית בתל-אביב
מעוניינת ברכישת תיק ביטוח
 סודיות מובטחת 052-2425226 פנינה

סוכנות ביטוח גדולה ואיכותית
מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח

באיזור הצפון. גמישות, הסדרים ותנאים מעולים. סודיות מובטחת
 ש-י 052-8033305
 קו"ח למייל: shay@klauzner.co.il

סוכנות ביטוח
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח

באיזור השרון
 בפרטים נא לפנות לטל: 050-8266455

"לארנון את וינשטוק" בחיפה
דרושה חתמת/ת עסקים

עם ניסיון מוכח. קו"ח נא להעביר למייל: yuval@lasochen.co.il. סודיות מובטחת.

לסוכנות איכותית בת"א
דרושה חתמת/ת רכב דירה
 עם ניסיון. קו"ח למייל pninam@012.net.il

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ

מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות, נשמח לבחון סיוע בהעמדת הלוואות כמו גם אפשרויות השקעה.
 לפרטים: אייל 054-4755655, eyal_w@naim.co.il

לקמפוליסה סוכנות לביטוח בע"מ
מקבוצת קובי ורדי
דרוש/העוזרת/ת מנכ"ל

בתחום החיים והפינוסים: רישיון מורשה, וותק וניסיון מוכח, יכולת ניהול והדרכה לסוכני הקבוצה, יחסי אנוש מעולים מגורים באזור הצפון - חובה. קו"ח נא לשלוח ל: kobi@campolisa.co.il

סוכן ביטוח ותיק
מעוניין ברכישת תיק ביטוח
 באזור המרכז 054-6677396

אוח דרושים

**לסוכנות ביטוח בת"א
דרושה/פקידה**

מקצועית ומנוסה בתחום האלמנטרי
קו"ח לפקס: 03-5664716
מייל: hezi@bift.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
חיים 054-2521266

דרושה/עובדת

מקצועית ומנוסה באלמנטארי (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 אלמנטארי.
לפרטים 050-8739396
קו"ח למייל: pitronot.ka@gmail.com

**סוכנות ביטוח גדולה
מעוניינת ברכישת תיק 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 סולידרי**

במרכז הארץ
לפרטים: 03-6244060 אמיר

**לסוכנות ביטוח בנתניה
דרושה/חתמת עסקים**

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

**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

לסוכנות מובילה

**בשוק ההון והפינוסים בחיפה
דרושה/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
**לקבוצת גשר - סניף נתניה
דרושה/מנהלת צוות אלמנטרי**
dani@gsr.co.il

סוכן ביטוח מעוניין בקניית

תיק ביטוח אלמנטרי /או חיים
באזור ירושלים והסביבה
טלפון: 052-6699979

משרד בגבעתיים

מעוניין ברכישת תיק ביטוח
סודיות מובטחת, 077-9106644

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/פקידה

למשרד ביטוח ניסיון בתחום חיים
בריאות/פנסיוני
מוטי דהרי 052-3865555

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

עם ניסיון מוכח
בחברת ביטוח / סוכנות חיתום
קו"ח במייל Israelf41@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 Israelf41@gmail.com

**לסוכנות ביטוח בראשל"צ
דרושה/חתמת ביטוח**

למשרה חלקית
א'ה' 8:00-13:00 ו' לסירוגין. חובה ניסיון
בביטוח אלמנטרי. שליטה בעבודה עם
מחשב. אדיבה, חרוצה וראש גדול
קו"ח למייל: sochen6673@hotmail.com

לסוכנות ביטוח דרושה/פקידה

במושב ליד גדרה
יתרון לניסיון בתחום החיים
קו"ח יש לשלוח לפקס 08-8680172
או למייל: ofer@nachman-biz.co.il

**לסוכנות באזור ראש-העין
דרושה/פקידה**

עם ניסיון בתחום האלמנטרי עם אוריינטציה
שיווקית. קו"ח לפקס 03-9075552 או
למייל neeman-ins@012.net.il

**לסוכנות ביטוח בירושלים
דרושה/פקידה לביטוח חיים וגמל**

ניסיון וידע חובה למשרה חלקית / מלאה
קו"ח לפקס: 050-8971499

**לסוכנות ביטוח בבת-ים
דרושה/פקידה אלמנטר**

ניסיון הכרחי קו"ח לפקס: 03-5072496

דרושה/פקידה

בתחום אלמנטר
קו"ח לפקס: 03-5332286
או למייל urieini@neyvision.net.il

**לסוכנות ביטוח בבת ים
דרושה/פקידה אלמנטרי**

(ניסיון הכרחי) קו"ח לפקס: 03-50072496

**לסוכנות ביטוח בת"א
דרושה/חתמת רכב**

מנוסה ומקצועית למשרה מלאה
לפרטים: 03-5604089,
052-2585245

**חושב על פרישה? אין דור המשך?
רוצה להמשיך ולקבל עמלה כל חיך?
התשובה = אנחנו !!!**

בוא וניפגש, טלפון: 052-2545469

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

**למשרד ביטוח בבת-ים
דרושה/פקידה**

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