

ביטוח ופיננסים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 269 | 26 בנובמבר 2009



קמפיין הלשכה בחסות הראל ביטוח ופיננסים מעורר הדים רבים

ייחודו של קמפיין זה בכך שהוא משודר בתחנות הרדיו של קול ישראל 25 פעמים ביום!

זה במספר השמעותיו: תשדיר הרדיו משודר - בין בגרסתו המלאה ובין בגרסתו המקוצרת - סך הכל 25 פעמים ביום! הלשכה מודה להראל ביטוח ופיננסים על מתן החסות לקמפיין והבעת האמון, ההערכה והחשיבות שהיא רוחשת לערוץ ההפצה והשייוק המרכזי שלה: סוכני הביטוח.

המקצועית והציבורית של סוכן הביטוח. כזכור, הקמפיין מבוסס על תשדיר רדיו שבו מתקיימת השוואה בין סוכן הביטוח לבין רופא או עורך דין, וכפי שבעת מחלה או סוגיה משפטית נדרשים אנשי המקצוע לטיפול בבעיה, כך "לא עושים ביטוח בלי סוכן ביטוח, כי בלי סוכן ביטוח אתה אף פעם לא בטוח". ייחודו של קמפיין

קמפיין הלשכה בחסות הראל ביטוח ופיננסים ברשתות קול ישראל ברדיו, שהחל בתחילת השבוע, מעורר הדים וזוכה למשובים חיוביים ביותר. אל הלשכה הגיעו תגובות רבות מצד סוכנים, אשר הביעו את סיפוקם הרב מפעילויות ההסברה של הלשכה וחיזקו את ידי הנהלתה במאמציה להעצמת תדמיתו

אמיל וינשל, משנה בכיר למנכ"ל ומנהל מערך מכירות הראל ביטוח:

"סוכן הביטוח ימשיך להיות הגורם המרכזי"

התייחס בוועידה ליעוץ הבנקאי ואמר כי "מערכת ההפצה הפנסיונית של הבנקים נכשלה עד כה והיא אינה מוצלחת. היא הייתה צריכה להיות כבר בשלב מתקדם הרבה יותר". לדברי רוזן מערכת ההפצה הבנקאית היא מינורית וכמעט שאינה מורגשת. "השקענו כספים רבים כדי לקנות בחברה שלנו את היעוץ וההפצה של הבנקים בתחום הפנסיה, אבל כרגע זה נראה כמו זריקת כסף לשווא". המשנה לשעבר למנכ"ל בנק הפועלים הוסיף כי "אנחנו ממשיכים בהשקעה כי אנו מאמינים שבעתיד הבנקים ישתלבו במערך ההפצה. אם זה לא יקרה זה יהיה פספוס גדול".

שימשיך להיות הגורם המרכזי". רוני שטרן, ממלא מקום וסגן הנשיא, טען בתשובה לשאלה זו ברב השיח כי סוכן הביטוח הוא "החוליה החזקה בשוואה של ערוצי ההפצה". לדבריו, לבנקים אין את היכולת לתת מענה למוצרים ברמת מורכבות והשתנות גבוהה, ולכן הם יכולים לפעול רק במוצרים פשוטים יחסית, שיבטיחו להם מרווחי רווח סבירים. מאיר אוזן, יו"ר פורום מנהלי ההסדרים הפנסיוניים ויו"ר שקל, הוסיף ואמר כי היעוץ הבנקאי מתרכז בעיקר בגמל ובקרב אוכלוסייה בעלת רמות שר גבוהות, שתלותן ביעוץ נמוך. גם מנכ"ל מנורה מבטחים, יעקב רוזן,

"הראל לא רואה בערוצים הישירים ניהול מרכזית ולא השקיעה בנישה זאת, אשר לא הייתה, איננה ולא תהיה הנישה המרכזית שלה" - כך אמר אמיל וינשל, משנה בכיר למנכ"ל הראל ומנהל מערך המכירות של החברה, ברב שיח בוועידת עדיף בנושא ערוצי ההפצה. וינשל הוסיף כי ערוצי ההפצה הישירים יכולים להשלים את עבודת הסוכן, אך מעמדו וחשיבותו של הסוכן אינם מוטלים בספק. לשאלת מנחת רב השיח, לינדה בן שושן, "האם במבנה החדש של עולם ההפצה יש מקום לכול הערוצים?", חזר והדגיש וינשל כי "אנו מאמינים וחושבים שבסוף היום אין תחליף לסוכן הביטוח,

היכוננו ליום עיון ארצי - 27/01/2010

לרגל פתיחת שנת העבודה 2010

בנושא: רווח מתיק הביטוח? זה בידיים שלך!

27 בינואר 2010 ב"אבניו" מרכז אירועים קרית שדה התעופה

יום העיון בחסות "הכשרה ביטוח"

*תכנית יום העיון תתפרסם בימים הקרובים, נא שריינו המועד.

הכשרה ביטוח צועדת לעבר הקדמה הטכנולוגית

משיקה כלי חתימה דיגיטאלית בהצעות ביטוח חיים של סוכניה

הגנה אפליקטיבית (הגנה על יישומים) מתקדמת, שמטרתה להגן על שרתים בסביבת האינטרנט. הפתרון הטכנולוגי שיישמה הכשרה ביטוח מספק הגנה אפליקטיבית על האתר הן מפני התקפות יישומים ממוקדות והן מפני התקפות כלליות, על מנת להבטיח את זמינותם התמידית ואת תפקודם האופטימאלי של היישומים הארגוניים.

באמצעות כלי ייעודי במעמד רכישת הפוליסה מול הסוכן ולסגור את העסקה תוך שימוש בדואר האלקטרוני ללא המתנה והעברה מיידי לרפראנטית ביטוח חיים בחברת הביטוח. בימים אלה כבר החלה החברה בהכשרת הסוכנים לעבודה עם כלי החתימה הדיגיטאלית. בתוך כך נקטה החברה צעד טכנולוגי נוסף, כאשר הטמיעה מערכת

במסגרת שדרוג יכולותיה הטכנולוגיות, משיקה הכשרה ביטוח במסגרת שירותיה לסוכן וללקוח כלי חתימה דיגיטאלית, המאפשר לסוכניה למכור פוליסות ביטוח חיים ללא ניירת. החתימה הדיגיטאלית מייעלת את תהליך רכישת הביטוח וחוסכת לרוכשים ולסוכנים זמן יקר וניירת מיותרת כאשר התהליך אורך דקות ספורות בלבד. התהליך החדשני מאפשר ללקוחות לחתום

רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה:

"גם ממרום מעמדו והישגיו, שלמה אליהו נותר מחויב לסוכני הביטוח ומוקיר את חשיבותם"

לפתרון סוגיית הביטוח לאופנועים. בצד עמדות ברורות וחדות מצדו, רשמה החברה שבבעלותו הישגים מקצועיים מרשימים בכנס, כאשר זכתה זו השנה השנייה ברציפות בסקר שביעות רצון הסוכנים וכן במדרג הטיפול בתביעות צד ג". שטרן הוסיף כי "גם ממרום מעמדו והישגיו הרבים לאורך השנים, ולמרות התרחבות פעילותו במגזר העסקי, נותר שלמה איש עבודה צנוע, הגון וערכי, המכיר ומוקיר את אלו שמעולמם הוא צמח, סוכני הביטוח", והדגיש כי "שלמה תמיד ידע להעניק את התמיכה והרוח הגבית הנדרשת לסוכני הביטוח והלשכה רואה בו ידיד אמת ושותף מלא לדרך ולמטרה". שטרן חתם את ברכתו בפנייתו לאלהיו ובהכרזו לקול מחיאות הכפיים מהקהל כי "מבחינתנו, אתה מנהיג לאומי!", תוך שהוא רומז על פעילותו של אליהו לרכישת השליטה על בנק לאומי.

במסגרת ועידת עדיף, שנערכה השבוע בתל אביב, נערך טקס הוקרה מיוחד **לשלמה אליהו**, מייסד ובעלי חברת הביטוח אליהו. בהיעדרו של **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, אשר נטל באותה עת חלק במשלחת הכלכלית הבכירה לטורקיה בראשות שר התמ"ת **פואד בן אליעזר ושרגא ברוש**, נשיא התאחדות התעשיינים ויו"ר לשכת התאום של הארגונים הכלכליים, נשא ברכה **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, אשר בירך את אליהו בשם כל חברי הלשכה. בדבריו ציין שטרן כי "אך בכנס הלשכה האחרון, שנערך בתחילת החודש, ניתן היה ללמוד משהו מדרך חשיבתו ופועלו של שלמה. כך, למשל, ברב שיח מנכ"ל חברות הביטוח, עת קרא לחברות לסגור את מחלקות השיווק הישיר שלהן וטען כי אין להן זכות קיום ללא הסוכנים, או למשל, בהצגת פתרון אמץ, בעל זיקה חברתית מובהקת,

כלל בריאות ממשיכה לרוץ:

תעניק חסות ל"מרוץ המדרגות של כלל בריאות בעזריאלי"

כלל בריאות, בראשות מנכ"ל החברה **ראובן קפלן**, תעניק את החסות ל"מרוץ המדרגות של כלל בריאות בעזריאלי". זו השנה ה-7 ברציפות שמתקיים המרוץ. החסות, בהיקף של כ-100 אלף שקלים, כוללת הלבשת 800 משתתפי התחרות בחולצות ריצה איכותיות מדגם "דרייפיט", פרסום באתר שוונג המפיק את התחרות והענקת הפרס הגדול לזוכים. כמו כן יחולקו למשתתפים מגבות ובקבוקי מים. המרוץ כולל 5 מקצים: מקצה עילית בו ישתתפו ספורטאים ואתלטים מובילים בישראל, מקצה תחרותי המחולק לפי קבוצות גיל, מקצה עממי המיועד לחברות וכן מקצה תחרותי בין ארגונים וחברות בו יקחו חלק בין היתר גם נציגי גוגל, יו-טיוב, חברת התקשורת AT&T חברת כלל ועוד. מקצה נוסף יוקם השנה ל-5 זוגות צעירים בבגדי "חתן-כלה" שינסו להתחרות בצוותים, ולהרקיע לשיאם של המדרגות לפני כולם. כלל בריאות, שחרטה על דיגלה לפעול לעידוד אורח חיים בריא בקרב הציבור, לוקחת חלק פעיל ורחב באירועי ספורט ובריאות ברחבי הארץ וביניהם למסע "גלגלי האהבה" של בי"ח אלון, מרתון הספינינג בעזריאלי ומסע אופניים עוקף כנרת שמתקיים החודש. **ראובן קפלן**, מנכ"ל כלל בריאות, ציין כי תמיכת כלל בריאות בפעילויות אלו הינה חלק מהמאמץ הכולל של החברה להעלות המודעות לאורח חיים בריא וזאת כחלק מהאחריות החברתית קהילתית של החברה.

האם כבר הצטרפת לתוכנית הביטוח למציצה בלבך לחבריה?

ביטוח בריאות וסיעוד

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות כיסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

לפרטים: טל' 03-6396676 lisov@insurance.org.il

חברת אליהו הכפילה את רווחיה ב-9 החודשים הראשונים

גם הכשרה ביטוח עברה מהפסד לרווח של 56.5 מיליון ₪ מתחילת השנה

של 23.9 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. כמו כן, בעקבות התשואות בפוליסות המשתתפות ברווחים, החזירה החברה את כל החוב לעמיתי ביטוח חיים ולמעשה הייתה הראשונה מבין חברות הביטוח שגבתה דמי ניהול משתנים. יצוין כי הכשרה ביטוח רשמה גידול משמעותי בהון העצמי, הנאמד בלמעלה מ-50% ביחס לנתוני דצמבר 2008 ועומד נכון לפרסום הדו"ח על למעלה מ-70 מיליון ₪ מההון הנדרש על פי הוראות המפקח על הביטוח.

פעילותה של אליהו מתרכזת בביטוח הכללי, המהווה כ-75% מסך הפרמיות שלה) - כי ההון העצמי של החברה הוא 1.227 מיליארד ₪. סכום זה גדול ב-408 מיליון ₪ מההון העצמי הנדרש על פי הוראות המפקח על הביטוח. גם הכשרה ביטוח מציגה תוצאות מרשימות עת סיימה את תשעת החודשים הראשונים של השנה ברווח כולל של כ-56.5 מיליון ₪, לעומת הפסד כולל של כ-24.9 מיליון ₪ אשתקד. הרווח הכולל לרבעון השלישי הסתכם ב-10.6 מיליון ₪, לעומת הפסד

עם פרסום תוצאות הרבעון השלישי ל-2009 מתברר כי חברת אליהו הכפילה את רווחיה בתשעת החודשים הראשונים של השנה והשיגה רווח של 163 מיליון ₪ לעומת 81.6 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השלישי עמד הרווח הנקי של אליהו על 43.5 מיליון ₪ לעומת 3.83 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, גידול של פי 11.5! כמו כן עולה מדוחות החברה - המציגה תוצאות יוצאות דופן ומרשימות במיוחד ביחס לגודלה ולהיקף פעילותה (עיקר

חוזר המפקח: הארכת תקופת ההתיישנות בתביעות ביטוח על נכות

למרות שבמקרים רבים התגבשה אצל המבוטח הנכות זמן מה אחר מקרה הביטוח מבלי שהיה מודע לה כלל, אלא שאם התגבשות הנכות סירבו החברות להכיר בתביעה בנימוק של התיישנות. לדברי המפקח, טיוטת החוזר תבטיח כי לרשות המבוטחים בביטוח מסוג זה תעמוד מסגרת זמן הוגנת להגשת תביעה לתגמולי ביטוח.

לתשלום תגמולים או פיצויים למבוטח שהפך לנכה, תוכל להעלות טענת התיישנות כנגד המבוטח רק אם חלפה תקופת ההתיישנות מיום התגבשות הנכות (היום שבו הוכר כנכה). בכך מבקש המפקח לתקן את המצב הקיים, המאפשר לחברות הביטוח לטעון לתקופת התיישנות בתום שלוש שנים מהיום שהתרחש מקרה הביטוח - וזאת

המפקח על הביטוח, ידין ענתבי, פרסם השבוע טיוטת הנחיות בדבר המועד שבו רשאיות חברות ביטוח לטעון להתיישנות התביעה בפוליסה הכוללת כיסוי ביטוחי לנכות שנגרמה כתוצאה מתאונה או מחלה, למשל כאשר מדובר בביטוח תאונות אישיות או בביטוח נכות מתאונה. על פי טיוטת החוזר קובע המפקח כי חברה שתמצא לדחות תביעה

פ"ד

אליהו חברה לבטוח מודה לסוכניה
על הזכייה השישית ברציפות בתואר
"חברת הבטוח המצטיינת בענף בטוח כללי"
 בנוסף רצינו להודות לכם על בחירתכם בנו,
 בפעם השניה, לחברה המצטיינת בטיפול
 בתביעות צד ג'.

להתראות בשנה הבאה...

אליהו
 חברה לבטוח בע"מ



סוכנים המעוניינים להצטרף להצלחה, ניתן לפנות לטל': 03-6920911

תודה!

סיכומי רבעון שלישי: כלל ביטוח עברה לרווח של 100 מיליון ₪ והפניקס לרווח של 30 מיליון ₪

ב-1.11 מיליארד שקל. בתוך כך דיווחה חברת שומרה על רווח נקי של 19.5 מיליון שקלים בתשעת החודשים הראשונים של 2009, לעומת רווח של 4.9 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. מדיווח החברה נמסר כי הרווח הושג מכל מגזרי הפעילות של החברה - ביטוח רכב, ביטוחי רכוש ותינוך ביטוחי באמצעות חברת הבת סיני סוכנות לביטוח בע"מ. סך מכירות שומרה בתשעת החודשים הראשונים של 2009 גדלו ב-15% והסתכמו ב-380 מיליון שקלים לעומת 331 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

כ-47 מיליון ₪, לעומת הפסד של כ-38 מיליון ₪ אשתקד. הרווח מביטוח בריאות הסתכם ב-36 מיליון ₪, לעומת רווח של 18 מיליון ₪ אשתקד. גם הפניקס דיווחה כי עברה מהפסד לרווח ברבעון השלישי של השנה. החברה הרוויחה כ-30 מיליון ₪ לעומת הפסד של כ-84 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. סך כל ההכנסות של קבוצת הפניקס זינקו ברבעון השלישי ל-2.686 מיליארד שקל לעומת הכנסות בסך 213 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, זינוק של פי 12.6, כאשר סך כל הכנסות החברה בשנת 2008 הסתכמו

לעומת הפסד של 221 מיליון ₪ ברבעון השלישי אשתקד, רושמת כלל ביטוח רווח של 100 מיליון ₪ ברבעון השלישי של השנה. את תשעת החודשים הראשונים של השנה סיימה החברה עם רווח נקי של 301 מיליון ₪, לעומת הפסד של 231 מיליון ₪ אשתקד - וזאת למרות המשך הפסדיה של כלל פינוסים (בסך 64 מיליון ₪). דוחותיה הכספיים של כלל מצביעים על שיפור בכל תחומי הפעילות: בתחום החיסכון ארוך הטווח נרשם ברבעון רווח של כ-85 מיליון ₪, לעומת הפסד של כ-130 מיליון ₪ אשתקד; ענף ביטוח כללי רשם רווח של

הלשכה מעמיקה את הידע לחבריה בתחום שוק ההון ומסמך ההנמקה

ההשתלמות המקצועית בנושא במחוז תל אביב, בראשות יו"ר המחוז אביטל קינן, ובהמשך היא תתקיים גם במחוז ירושלים, בראשות יו"ר המחוז ינון בן שחר. יצוין כי לאור הביקוש וההתעניינות הרבה מצד החברים, תתקיים השתלמות מיוחדת זו במחוזות במספר מחוזים, כך שחברים רבים יוכלו לקחת בה חלק.

הטמונות בפעילות שוק ההון, כמו גם עמידה בדרישות מילוי מסמך ההנמקה. בתוך כך, ההשתלמות הראשונה נערכה ביום שלישי 24.11.09 במחוז חיפה הצפון, בראשות יו"ר המחוז אריה אברמוביץ. השתלמות זו נמשכה כחמש שעות וכללה הרצאות מרתקות ומעשירות כאחד. ביום חמישי 25.11.09 נערכה

במסגרת מחויבותה להקניית ידע מקצועי והטמעתו להצלחת פעילות החברים, הלשכה עורכת בימים אלה סדרת השתלמויות במחוזות חיפה, תל אביב וירושלים בנושא שוק ההון ומסמך ההנמקה. בהשתלמויות אלו, הנערכות בשיתוף כלל פינוסים, נפתח בפני החברים חלון רחב ביותר לאפשרויות הרבות

לראשונה בישראל סוכן בִּטּוּחַ!

שיטת הפניקס

חדש!

תיק פנסיוני אישי מבוסס מדדים. מושלם עבור הלקוח, בטוח עבור הסוכן.



הפניקס חברה לביטוח בע"מ
האמור לעיל אינו מהווה ייעוץ, המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות השקעה או חיסכון במוצרים השונים והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק. כל האמור לעיל הינו תמצית בלבד וזכית המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה. מכירת המוצרים כסופה להוראות כל דין ובהתחשב בנמונים האישיים של כל אדם.

לפרטים נוספים: *3455 | fnx.co.il



כלל ומגדל יוצאים בקמפיינים פרסומיים חדשים

כלל פנסיה וגמל

אך לאחרונה יצאה כלל בתהליך מיתוג חדש, תחת המסר: "לכל רגע בחיים יש כלל", והשבוע כלל פנסיה וגמל העלתה קמפיין חדש לקראת הפקדות סוף השנה בקופות הגמל. הקמפיין פונה לעצמאים ומעודד אותם לבצע את ההפקדות בקופות הגמל, הפנסיה וקרנות ההשתלמות של כלל, בטרם תסתיים השנה. המסר המוביל אותו הוא: "עצמאי, זה הרגע להוציא את המקסימום מהכסף שלך", שמתחבר למסר הכללי של כלל. הקמפיין משודר ברדיו בהנחייתו של יהונתן גפן, בתשדירי חסות בגלגל"צ, בשלטים על גבי אוטובוסים, במודעות בעיתונות הכלכלית וכן בבאנרים באתרי האינטרנט. היקפו: כמיליון ₪.

מגדל

מגדל מעלה השבוע קמפיין טלוויזיוני חדש בכיכובו של הספורטאי אריק זאבי. משנה למנכ"ל מגדל וראש תחום השיווק והפיתוח העסקי בקבוצה, **משה תמיר**, מספר כי במסגרת הקמפיין לומד זאבי עד כמה פשוט להיכנס לאתר האינטרנט של מגדל www.migdal.co.il להבין מהם הצרכים הפנסיוניים וכמה כדאי לכל אחד מאיתנו להשקיע בביטוח למקרה מוות, כדי להבטיח את רווחתה העתידית של המשפחה, במקרה אסון, חלילה. "מחקרים שאנחנו עורכים על נכסי מותגים בתחום הביטוח מראים שגם בימי משבר כלכלי, הפרמטר החשוב ללקוחות הוא השקיפות של חברת הביטוח והבהירות של המסרים שלה לציבור. כל המחקרים שעשינו

בארץ מעלים שבהחלטת הקנייה בתחום הביטוח, מייחס הלקוח הישראלי לבהירות ופשטות המסר של חברת הביטוח חשיבות כפולה כמעט מאשר לפרמטר כמו תשואה ורווחים (32% לעומת 17% בהתאמה), חושף תמיר ומספר כי מוטו ההפשטה של המונחים הביטוחיים והבהירות של המסרים הוא שהנחה את אנשי מגדל - הן בגיבוש התכנים הן בעיצוב הנראות והכלים האינטראקטיביים של אתר מגדל, שזכה רק באחרונה גם במקום הראשון בקטגוריה שלו בתחרות WEBI היוקרתית לאתרי אינטרנט. גם הקמפיין הנוכחי, מדגיש תמיר, נועד לסייע לסוכני מגדל להגביר את מודעות לקוחותיהם לחשיבות רכישת ביטוח ריסק למקרה אסון. היקפו: כ-2.5 מיליון ₪.

ביטוח סיעודי בגילאים מבוגרים

מאת: טד בר, חבר הועדה לביטוח בריאות ומחבר הספר "הביטוח הסיעודי בישראל"

לכל החיים לפיצוי בסך 8,000 ₪

גיל	גבר	אשה
70	1,056	1,600
80	2,272	3,448
85	3,384	5,096

מגיל 80 הסיכוי לסיעוד הינו למעלה מ-50%.

מגיל 85 הסיכוי הינו למעלה מ-80%. 20% מהנשים ו-15% מהגברים יכנסו למצב דומנטי וצפויים לסיעוד ממושך יחסית.

בהנחות אלו המחירים המוצעים לא נראים מופרכים מידי וכל שאני יכול להרגיע הוא שהמחירים האלו צפויים להתעדכן כלפי מעלה ובקרב

רק בריאות

במקרה של תשישות נפש משך הסיעוד הממוצע לגבר הוא 8 שנים ולאשה 12 שנה.

העלות הממוצעת לטיפול סיעודי מוסדי הינה כ-14000 ₪.

ישנה עוד עובדה חשובה אחת והיא שנתונים אלו מתעדכנים כלפי מעלה כלומר יותר ויותר קשישים הופכים לסיעודיים ליותר ויותר זמן, כך שלא רק תוחלת החיים מתארכת אלא גם תוחלת הסיעוד מתארכת.

בעת מקרה תביעה פונים אלי בדרך כלל בני הדור השני אותם בני 50 ו-60 האמורים לטפל בהוריהם ועכשיו השאלה היא האם כדאי לאותו בן דואג לשלם פוליסה סיעודית להוריו.

להלן התעריפים:

פרמיה חודשית בחברת כלל לביטוח סיעודי

התגובות שאני מקבל על הצעות בטוח סיעודי לגיל המבוגר הן לא יכול להיות שזה כל כך יקר. מטרת מאמר קצר זה לבדוק את התגובה הזאת.

יקר או זול אלו מונחים יחסיים מאוד, הבעיה עם בטוח סיעודי הינה שרוב העובדות אינן ידועות ולכן התגובות המנותקות ממצאות עובדתיות.

בחינת פרמיית בטוח חייבת לבוא בצמידות לסיכון המבוטח, לגובהו של הסיכון ולהסתברות שנסוא הבטוח יתממש.

כמה עובדות לפני שניגשים לעלות הביטוחית:

- הסיכוי של גבר מעבר לגיל 65 להגיע למצב סיעודי הוא 35% הסיכוי של אשה הוא 38%.

- במקרה של תשישות גוף משך הסיעוד הממוצע לגבר 4 שנים ולאשה 6 שנים.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לפישר צביה, חברת לשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערכם
במות האחות רחל ז"ל

לאדיבר יהודה, חבר לשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערכם
במות האב נאורי ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח
ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמיני 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 והרשמה:

טל. 03-6395820, פקס: 03-6395811 machon@insurance.org.il

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

האם הייתה המעסיקה רשאית לחדול ממנהגה להפריש לביטוח המנהלים גם את חלק העובד?

בית הדין שיש לראות בהתנהגותה של ליהי כהסכמה לשינוי התנאים.

דהיינו, מדובר בהסכמה בהתנהגותה של ליהי, אשר כנגדה היא מנועה מלטעון שלא קיבלה על עצמה להמשיך לעבוד אצל המעסיקה למרות ההרעה בתנאים.

לדברי בית הדין, המעסיקה הייתה רשאית, בנסיבות הנ"ל, לבטל את הפוליסה, בכפוף להודעה הן ל"מגדל" (כמבטחת) והן לליהי (כמוטבת), וזאת מכוח סעיף 45 לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981, הדין בדרך ביטול פוליסות חיים.

אולם, הודעת הביטול שנשלחה לליהי על ידי המעסיקה, נשלחה רק בחלוף כשנה ממועד הודעת הביטול ל"מגדל".

לפיכך פסק בית הדין, כי ביטול הפוליסה נכנס לתוקף רק לאחר שנודע על כך לליהי, וכי בתקופת הביניים מהפסקת ההפרשות לפוליסה ועד שליחת ההודעה בכתב על ידי המעסיקה לליהי, הפוליסה המשיכה להתקיים, וכי המעסיקה חבה כלפי "מגדל" במלוא ההפרשות בגין תקופה זו.

אשר על כן התביעה התקבלה, באופן שהמעסיקה חויבה לשלם ל"מגדל" עבור תקופת הביניים את מלוא ההפרשות, הן חלק המעביד והן חלק העובד.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין?

כפי שחזר בית הדין על ההלכה שנפסקה בפרשת דסה הנ"ל, הסכמות המושגות בין העובד לבין מעבידו, הבאות לידי ביטוי בהתנהגות המעביד - כגון במקרה דנן, ביצוע הפרשות העובד על ידי המעביד במשך מספר שנים, אף אם אינן נכתבות בהסכם עבודה מפורש, עשויות לקבל תוקף משפטי מחייב, אשר המעביד לא יוכל לסגת מהן בשלב מאוחר יותר.

בנוסף יש לשים לב, כי המעביד אינו רשאי 'להפיל' את האחריות למעשיו ביחס לניהול החברה על סוכן הביטוח, כפי שניסה מנכ"ל המעסיקה לעשות בענייננו, בפרט ככל שהמעביד מגלה מעורבות רבה בענייני הכספים וניהול משאבי האגוש בחברה.

כן עולה מפסק הדין, כי על אף שאין חובה כלשהי על מעביד לשלם גם את חלק העובד בהפרשות לקופת גמל שנפתחה על שם העובד, ניתן לראות במהלך כזה משום הטבה כספית שניתנת לעובד בהסכמה, וכל עוד ההטבה הפכה לחלק משגרת תנאי ההעסקה, לא ניתן לבטל את ההטבה באורח חד צדדי, אלא אם העובד הסכים לביטול, או הסכים לו מכוח התנהגותו (כפי שנפסק בעניינה של ליהי - ככל שהמשיכה בעבודתה כרגיל למרות ההרעה בתנאים).

העובד, "הפכו לחלק מחוזה העבודה האישי של המערער עם החברה, והחברה אינה יכולה להחליט על הפסקת ביצוע ההפרשות באופן חד צדדי" (להלן: "פרשת דסה").

דהיינו, הוכח, לדברי בית הדין, כי נוצרה הסכמה בין הצדדים, לפיה ליהי בוטחה בין היתר בפוליסת המנהלים הנ"ל, תוך כדי שההפרשות לפוליסה, כפי שהופרשו במהלך השנים על ידי המעסיקה, יצרו "הסכם אשר מכוחו נולדה זכותה של העובדת להמשיך ביצוע ההפרשות כפי שנעשו בפועל".

כמו כן דחה בית הדין את טענת המעסיקה, כי הפרישה בנוסף לחלקה גם את חלק העובד בטעות. בהקשר זה ציין בית הדין, כי הפוליסה נערכה והתשלום הראשון נעשה עוד לפני שמנהלת החשבונות, עליה תלו את דבר הטעות, נכנסה לתפקידה.

בנוסף קבע בית המשפט, שעל פי עדותו של מנכ"ל המעסיקה כי הוא מעורב בכל עניין בה, לא סביר שגילה את הטעות, לראשונה, כעבור זמן רב מתחילת ההפרשות לפוליסה.

תוצאות פסק הדין

בית הדין קיבל את גרסתה של ליהי, וקבע שאכן מדובר בהטבה שניתנה לה תוך הסכמת הצדדים, בשל קשייה הכלכליים של המעסיקה.

כטענה חלופית טענה המעסיקה, שכחלק מזכויותיה הניהוליות, זכותה לשנות מתנאי הסכמי העבודה, ובהתאם למצבה הכלכלי להפסיק להפריש לפוליסה את חלק העובד, כפי שנהגה להפריש בנוסף לחלק המעביד.

בהקשר זה הפנה בית הדין להלכה שנקבעה בבג"ץ 239/83 יהושע מילפלדר נ' בית הדין הארצי לעבודה, שם נפסק שכל עוד ממשיכים יחסי העבודה והסכם העבודה נותר בעינו, לא ניתן לשנות מתנאיו באופן חד-צדדי. וכדברי בית המשפט העליון שם: "...

ממשיכים לעמוד בתוקפן תניותיו השונות (המפורשות או המשתמעות) -] של הסכם העבודה, ג'. ג.]. צד לחוזה אינו רשאי (אין לו זכות) ואינו יכול (אין לו כוח) לקרוע מעל החוזה תניות אלו או אחרות, ולהביא בהן שינוי על ידי מעשה חד צדדי".

יחד עם זאת, משידעה ליהי על הפסקת ההפרשות על ידי המעסיקה, לא נקטה אף צעד כלפי המעסיקה (למעט מכתב ששלחה, ובו דרשה כי המעסיקה תמשיך לשאת גם בחלק העובד בהפרשות לפוליסה), ואף המשיכה לעבוד אצל המעסיקה למרות שמדובר בהרעה בתנאי העסקתה, פסק

בבית הדין האזורי לעבודה בתל אביב מדונה תביעתן של מגדל חברה לביטוח בע"מ, שיוצגה על ידי עו"ד עזריה אלקלעי, וליהי עמר, שיוצגה על ידי עו"ד אברהם אבנת (להלן: "מגדל" ו"ליהי"), כנגד מעסיקתה של ליהי במועדים הרלוונטיים, א. אספקה וטרינרית בע"מ, שיוצגה על ידי עו"ד עמית גורביץ (להלן: "המעסיקה").

רקע

פסק הדין ניתן באוקטובר 2009, מפי השופט שמואל טננבוים, ודן בתביעה שהוגשה לתשלום הפרשות על פי פוליסת ביטוח חיים ב"מגדל" (תכנית ביטוח מנהלים שאושרה כקופת גמל), שהוצאה לליהי על ידי המעסיקה (להלן: "הפוליסה"), ואשר הופסקו לטענת "מגדל" בניגוד להסכם ההתקשרות שנחתם ביניהן.

התביעה הוגשה במקור על ידי "מגדל", ואילו ליהי הצטרפה להליכים מאוחר יותר לבקשתה.

טענות הצדדים

לטענת המעסיקה, רק לאחר כ-5 שנים ממועד עריכת הפוליסה התברר לה, כי בשל טעות נשאה בהפרשות מלוא רכיבי הפוליסה - הן בחלק המעביד והן בחלק העובד. כן טענה המעסיקה, כי משסירבה ליהי להמשיך את הפוליסה תוך כדי שתשא בעצמה בחלקה בהפרשות, הפסיקה מצידה המעסיקה את התשלומים ל"מגדל", והודיעה ל"מגדל" על ביטול הפוליסה.

לטענתה של ליהי, הפרשות העובד שהופרשו בפועל על ידי המעסיקה, לא נעשו בטעות, אלא במסגרת סיכום ביניהן, וכחלופה להעלאת שכרה של ליהי.

כן נטען, כי ליהי לא ידעה על הפסקת התשלומים מצד המעסיקה, וכי מדובר בהפרת חלק בלתי נפרד מתנאי העסקתה. מנכ"ל המעסיקה הצהיר, כי מעולם לא נתן את הסכמתו לשלם את כלל רכיבי הפוליסה, וכי ככל הנראה מדובר בטעות בתום לב של מנהלת החשבונות של המעסיקה.

הדין המשפטי

בית הדין דחה את הטענה כי מדובר בטעות תמת לב, והפנה לרע"א 300079/98 מדגרה אזורית הרי ירושלים נ' ועדת עו"מ המשותפת עם תנועת המושבים, שם נפסק ש"התנהגות רבת שנים יוצרת תנאי מכללא או נוהג מחייב הנקלט לחוזה העבודה של הצדדים".

כן הפנה בית הדין לע"ע 189/06 דסה יברקן נ' שיש א. וינקלר בע"מ, שם נדון מקרה בו הפרשות לקרן, שבוצעו על ידי מעסיק, הן של חלק המעביד והן של חלק

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

רשת סוכנים וסוכנויות ביטוח ופינוסים
בפריסה ארצית

מחפשת מפקח/ת דימנית

מאפיינים נדרשים: חריצות, יכולת למידה עצמית, יכולת גיוס והפעלה סוכנים גבוהה. המשרה מחייבת נכונות לשעות עבודה מרובות. קו"ח ליניב: mr-yaniv@zahav.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה בראשל"צ התפנה חדר לסוכן ביטוח

הכולל: שרותי משרד חניה ועוד ואפשרות לשת"פ הסוכנות מעוניינת ברכישת תיק ביטוח חיים ואלמנטר

מאזורים חולון / בת ים / ראשל"צ לפרטים:

03-6887888, 054-4575902 אבנר

מתלבט אם למכור את התיק?

מעוניין לקבל הפניות ושרותי משרד? לשינוי גישה ושיפור הרווחיות בשיטת התיק שלך - כל השאר עלינו afikim6@gmail.com 0529772272

לסוכנות ביטוח בירושלים דרושה פקיד/ת

מקצועית ומנוסה בביטוח חיים אפשרות למשרה חלקית קו"ח לפקס: 02-6252734 ezra-bo@017.net.il

דרושה חתמת רכב+דירה

הכרחי ידע במערכת המחשב של מגדל + ניסיון בסילוק תביעות לפרטים: יניב 050-2230140

סוכן ביטוח עצמאי

מומחה לביטוח רפואי וסיעודי מחפש סוכן/ת ביטוח

שסיים/מה לאחרונה את הבחינות ומחפשת/ת עבודה כמתמחה. ההצעה מעניינת ומתגמלת. לפרטים נחום גזית 054-7905004

לסוכנות ביטוח ברחובות

דרושה פקיד/ת תביעות אלמנטר

למשרה חלקית ניסיון הכרחי לפרטים: 052-8454558 08-9315506

לצפונית סוכנות לביטוח מקבוצת צפריים
לסניפה בתל-אביב, ברח' המסגר.

דרושה חתמת/ת עסקים ודירות.

בעלת השכלה בתחום (סיימה מכללה לביטוח) קו"ח לאורי צפרי: 054-4498585 uriz@zafirrim-ins.co.il סודיות מובטחת.

לסוכנות "פורום" (במרכז ת"א) דרושה חתמת/ת

אלמנטרי - רכב דירה ניסיון חובה תנאים טובים. קו"ח לפקס 03-6888778 Israel@forumins.co.il מייל -

לסוכנות "פורום" (במרכז ת"א) דרושה חתמת/ת עסקים

ניסיון חובה. תנאים טובים. קו"ח לפקס 03-6888778 Israel@forumins.co.il מייל -

"פורום" סוכן לביטוח מזמינה בזאת סוכניות ביטוח

מאזור גוש דן, להצטרף לבית הסוכן. אנו נותנים משרד אישי לסוכן, שירותי משרד מלאים, חיתום והפקה בכל החב' כולל בתחום העסקי. ליווי מקצועי ע"י צוות מיומן. לפרטים נוספים - 054-4451894 - ישראל לפרטים: 054-2521266 חיים chaimd1@forumins.co.il

במשרדי סוכנות ביטוח בראשון לציון

חדר + שרותי משרד לסוכן לפרטים: ביטוח 054-4608604

דרושה/ת סוכן ביטוח למחלקה האלמנטרית

לניהול המחלקה והרחבת התיק עם אופציה לשותפות. עדיפות לסוכן עם רישיון מורשה בענף האלמנטרי

דרושה/ת מפקח/ת לתחום הבריאות והריסק (משרה מספר

102) עם רישיון מורשה בענף קו"ח למייל - shay@klauzner.co.il

פקיד/ת בתחום רכב/אלמנטרי

ידע במחשב + אוריינטציה שיווקית ניסיון - יתרון קו"ח למייל - hayot_a@menora.co.il

סוכן ביטוח עצמאי מחפש משרד

בשטח 12-15 מ"ר+חניה אפשרות להשתלב במשרד סוכנות קיימת פרטים למיקי, נייד 054-5405565

למשרד ביטוח בפתח תקווה דרושה/ת פקיד/ת

לביטוח חיים, מנהלים, בריאות ופנסיה בעלת ניסיון מוכח במשרד סוכן ביטוח שעות עבודה 08:30 - 15:00 לפרטים: פקס, 03-9243311 levy@egoz-insu.co.il

קבוצת ביטוח גדולה במרכז ת"א מציעה יחידה עצמאית ומופרדת

120 מטר ברוטו להשכרה בתנאים אטרקטיביים (לא מחייב פעילות משותפת). לפרטים: פנה לחן אזולאי 03-6259888

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

התפנה חדר בסוכנות ביטוח

קרית מטלון קרוב למגדל, שומרה בפ"ת 2 עמדות, שימוש בחדר ישיבות מטבחון, חניה. אפשרות לשת"פ. פלאפון: 050-5236616

לסוכנות ביטוח סולידית בהרצליה פיתוח דרושה/ת רפרנט/ית לביטוח חיים.

הבנה וניסיון. למשרה חלקית גמישות בשעות. קו"ח למייל barakd_1@netvision.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה ואמינה למעלה מ- 25 שנה

מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בינוני באזור חולון / ראשל"צ לפרטים: 050-2747859

לסוכנות ביטוח וותיקה בת"א דרושה/ת מנהל/ת תיק אלמנטרי

(חיתום רכב, דירות עסקים) לפנות לגידי: 050-7632042

אוח דרושים

לסוכנות באיזור ראש-העין דרושה פקיד/ה

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

דרושה פקיד/ה בתחום אלמנטר

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

לסוכנות ביטוח בבת ים דרושה פקיד/ה אלמנטרי

(נסיון הכרחי) קו"ח לפקס: 03-50072496

לסוכנות ביטוח בת"א דרושה חתמת רכב

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

סוכן ביטוח מעוניין בקניית תיק ביטוח אלמנטרי ו/או חיים

באזור ירושלים והסביבה טלפון: 052-6699979

משרד בגבעתיים מעוניין ברכישת תיק ביטוח סודיות מובטחת, 077-9106644

דרושה פקיד/ה

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

לסוכנות חיתום מובילה במרכז ת"א דרושה חתמת עסקים

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

לסוכנות חיתום מובילה במרכז ת"א דרושה פקיד/ה אלמנטרי

עם נסיון של שנתיים בתפקיד דומה (עבודה מול לקוחות) התמצאות במע' מחשוב שונות. קו"ח במייל Israelf41@gmail.com

לסוכנות ביטוח בת"א דרושה פקיד/ה

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

לסוכנות איכותית בת"א דרושה חתמת רכב דירה

עם נסיון. קו"ח למייל pninam@012.net.il

סוכנות ביטוח גדולה ואיכותית סוכן ביטוח ותיק מעוניין ברכישת תיק ביטוח

באזור המרכז לרציניים בלבד - תנאים מעולים 054-6677396

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 עסקים

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

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

אם ברצונך להעניק למבטחך 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

לסוכנות ביטוח בראשל"צ דרושה חתמת ביטוח

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

לסוכנות ביטוח דרושה פקיד/ה

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

לסוכנות ביטוח בראשל"צ דרושה רפרנט/ית שרות

לביטוחי חיים, מנהלים ופינוסים קו"ח למייל fanikoren@walla.com

דרושה פקיד/ת תפעול

למחלקת ביטוח חיים עדיפות תינתן לבעלי רקע וניסיון בתחום

לסוכנות מובילה בפתח תקווה דרושה עובד/ת

עם נסיון בביטוח חיים ופנסיה קו"ח לפקס: 03-9192999 nava@vikelman.co.il

אליפים סוכנות לביטוח מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח

אלמנטר / חיים עם אפשרות לשותפות מלאה / חלקית. כל סוכן יכול להצטרף לפלטפורמה שיווקית ייחודית לפרטים: יוסי הראל, 050-5248248 טלפון: 03-5157200

"לקולן"-סוכנות לביטוח בע"מ ברמה"ש דרושה פקיד/ה אלמנטארית

עם נסיון, והמלצות. לפנות טלפונית לדני קסלמן כל יום בין השעות 15:30-17:00 לטלפון נייד: 0505-333048, קו"ח למייל kolan-99@012.net.il

דרושה פקיד/ה לסוכנות ביטוח בפ"ת

ידע בביטוח אלמנטרי. שעות גמישות קורות חיים לפקס מס' 03-9246953 מייל- shmuela100@gmail.com

לקמפוליסה סוכנות לביטוח בע"מ מקבוצת קובי ורדי דרושה/העוזרת 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 מעוניין בקניית תיק ביטוח אלמנטרי

באזור המרכז טלפון - 0523-686824 סוכן ביטוח ותיק מעוניין ברכישת תיק ביטוח באזור המרכז 054-6677396