



## תגובות נלהבות ופניות רבות בעקבות כנס הלשכה בשבוע שעבר בחסות הכשרה ביטוח

**עופר טרמצי, מנכ"ל "הכשרה ביטוח": "הכשרה ביטוח" הינה חברת סוכנים, וככזו, היא נערכה לפניות הרבות ומתחייבת לעמוד מאחורי כל הצהרותיה בכנס ולספק לסוכנים כלים מתאימים שיסייעו להם בהגדלת רווחיהם"**

עובדים עימה. "לא היה לנו ספק כי הכרזה כזו תעורר הדים בקרב הסוכנים, הזקוקים לחברה שמקדמת את האינטרסים שלהם. הכנו את עצמנו מראש לפניות של סוכנים חדשים ואנו ערוכים לטפל בפניותיהם ולקלוט אותם בחברה. 'הכשרה ביטוח' עומדת מאחורי הצהרתה לתגמול הסוכנים בגין פוליסות מסולקות ונעשה גם בעתיד מאמצים להציע לסוכנים העובדים איתנו כלים נוספים שיאפשרו להם להגדיל את הכנסתם ורווחיהם", לדברי טרמצי.

לסוכנים כלים מתאימים שיסייעו להם בהגדלת רווחיהם". דבריו נאמרו, כאמור, בעקבות הכרזתו בכנס על תגמול הסוכנים בגין פוליסות מסולקות. מזכיר, כי עד כה החברות בענף הביטוח לא תגמלו את סוכניהן בעמלות מהפוליסות המסולקות. "הכשרה ביטוח" הינה החברה הראשונה ש"הרימה את הכפפה" והצהירה בדבר מחויבותה לתגמול הסוכנים בגין פוליסות מסוג זה, תוך מתן פתרונות לטיפול בפוליסות גם לסוכני ביטוח שעדיין אינם

כנס הלשכה בחסות "הכשרה ביטוח" עורר הדים בקרב סוכני הביטוח. מאז הכנס, שהתקיים ביום רביעי שעבר, פנו סוכנים רבים ל"הכשרה ביטוח", לאחר שזו הציגה פתרונות יצירתיים בתחום החיסכון ארוך הטווח ואף הבטיחה כי תתגמל סוכנים בגין פוליסות ביטוח מסולקות. **עופר טרמצי**, מנכ"ל "הכשרה ביטוח", אמר כי "הכשרה ביטוח" הינה חברת סוכנים, וככזו, היא נערכה לפניות הרבות ומתחייבת לעמוד מאחורי כל הצהרותיה בכנס ולספק

## אירוע מרשים של מועדון MDRT ישראל לפתיחת 2010

פורייה ומוצלחת. **מוטי קינן**, שבירך מטעם הלשכה, הדגיש בדבריו את חשיבות המועדון, איכות אנשיו והיותו חלק בלתי נפרד מהלשכה. קינן אמר כי הוא מצפה כי המועדון ישכיל להרחיב את שורותיו וימשיך להוביל את "שבט סוכני הביטוח", לדבריו. כן מסר מנכ"ל הלשכה כי בכנס MDRT הקרוב ייערכו בחירות לתפקידי יו"ר המועדון וחברי ההנהלה, ועודד את החברים להציג את מועמדותם בהקדם. בתום שלב הנאומים הוגשה למשתתפים ארוחת ערב אנינה במיוחד, ולאחריה פצחו החברים בריקודים לקול צלילי להקת הבית של מועדון "מקום מהסרטים". פורר סיכם ואמר: "חברי המועדון בישראל מוכיחים כל פעם מחדש את היותם נושאי דגלי האיכות, המצוינות והאתיקה בענף, וגאים להשתייך לקבוצה מיוחדת המזוהה עם דגלים אלה. בטחוני כי הקשר בינו לבין הלשכה, כאשר המועדון הוא חלק בלתי נפרד ממנה, יסייע גם בהמשך הדרך לקידום מטרותינו ויעדינו".

בגין מכירות 2009, כאשר כבר כעת רושם המועדון הישג מרשים ביותר עת הוא ניצב מבחינת כמות חבריו במקום השני באירופה, אחרי בריטניה. בצד פעילויות רבות המתוכננות למועדון בשנה הנוכחית, לרבות מפגשי חברים, עריכת ימי עיון ומיתוג כללי האתיקה המקצועית ביחסים שבין חבר מועדון אחד למשנהו, ביקש פורר להדגיש, בנוסף, את החידושים ברישום לחברות במועדון ל-2010, תוך הבטחת נוחות, בהירות ופשטות התהליך. כן מסר יו"ר MDRT ישראל כי הנהלת המועדון משקיעה מאמצים רבים בעריכת הכנס לחבריו באילת, בין התאריכים 14-15 במרץ, לפני פתיחת כנס הלשכה, וכי מתארגנת קבוצה גדולה של חברי המועדון ליציאה לכנס MDRT העולמי, שייערך השנה בוונקובר, קנדה, בין התאריכים 13-17 ביוני, בהשתתפות בכירי ענף הביטוח האמריקאי. פורר סיים את דבריו בקריאה לחברים להשתתף באירועי המועדון הקרובים ואיחל לחברים שנת פעילות

ביום ראשון 31.1.2010 ערך מועדון MDRT ישראל ערב חגיגי לסיכום 2009 ולפתיחת 2010 במועדון "מקום מהסרטים" בתל אביב. באירוע השתתפו כ-100 חברים ובני/ות זוג, "אשר כל אחת ואחד מהם מבטא את האיכות והמקצועיות הגבוהות ביותר בענף הביטוח", לדברי **צביקה פורר**, יו"ר MDRT ישראל. הערב נפתח בדברי ברכה של פורר, שהודה לצמרת הלשכה, בראשות **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, ו**מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, על התמיכה ושיתוף הפעולה לקידום המועדון בישראל, ולחברי הנהלת המועדון על המאמצים מצדם לאורך השנתיים האחרונות. פורר הוסיף כי "עצם החברות במועדון מצביעה על ייחודיותו ומבדילה בענף הביטוח בין מי שחבר במועדון לזה שאינו חבר במועדון". בהמשך מנה פורר בפני הנוכחים את הפעולות הרבות שנעשו לעמידה ביעדי המועדון. בתוך כך, הוא ציין כי מטרת הנהלת המועדון היא להגדיל ב-50% את מספר חבריו עד מרץ 2010

## הפיקוח על הביטוח פרסם את תקנות הפוליסה התקינה החדשה לביטוח רכב חובה

שיבחר לרכוש פוליסה המאפשרת זאת. כיום הדבר אפשרי רק בביטוח רכב דו-גלגלי. ההשתתפות העצמית לא תעלה על 25 אלף ש"ח בגין נזק שאינו נזק ממון ו-7 ימי עבודה בגין אובדן השתכרות. בתוך כך, הפוליסה התקינה מסדירה גם את חישוב החזר דמי הביטוח, בעיקר במקרה של פטירת המבוטח. במקרה זה ייכנס יורש הרכב ל"נעלי" הנפטר, אבל אם היורש ביטח את הרכב במקום אחר, תבוטל הפוליסה והיורש יהיה זכאי להחזר יחסי. במקרה של ביטול הפוליסה מיוזמת המבוטח, תנכה החברה 5% מדמי הביטוח השנתיים בגין תקופה של עד 7 ימים. לגבי תקופה העולה על 7 ימים תגבה חברת הביטוח 0.3% נוספים ליום.

ש"ח בגין נזק שאינו ממוני. חברת הביטוח תוכל גם לנכות ממוטח עד 2,500 ש"ח על כל נפגע שאינו בעל הפוליסה ושאותו היא חייבת לפצות, אבל עד 30% מסכום הפיצויים שישולם לאותו נפגע (עד 10,000 ש"ח לכל הנפגעים יחד, בנוסף לקנס על הנהג). כמו כן, חברת הביטוח יכולה לבטל את הפוליסה אם התברר לה שהמבוטח ניסה לרמות אותה עוד לפני התאונה, או שלא גילה במכוון פרטים שנשאל עליהם בעת עשיית הביטוח. תיקון נוסף מתייחס לשימוש רכב למטרות עסק, כך שהפוליסה החדשה תבטח גם נסיעות למטרות עסקיות (למעט לימודי נהיגה, נסיעת חילוץ וגרירה או הסעות נוסעים בתשלום). חברות הביטוח יוכלו גם לנכות דמי השתתפות עצמית ממבוטח

הפיקוח על הביטוח במשרד האוצר פרסם את הפוליסה התקינה החדשה לביטוח רכב חובה, שתיכנס לתוקף ב-1 ביולי 2010. הפוליסה מבהירה כי על חברות הביטוח חלה החובה לבדוק את הנתונים שמוסר לה המבוטח מול מאגר נתוני ההונאות שהן מנהלות. אם יתברר שחברת הביטוח יכולה הייתה לגלות שנמסרו לה פרטים מטעים, היא לא תוכל לטעון להונאה בעת תאונה ויהיה עליה לשלם את מלוא הפיצוי. אם לא ניתן היה לגלות את ההונאה, תורשה חברת הביטוח להקטין את הפיצוי, בהתאם לנוסחה ברורה. במקרים בהם המבוטח לא מסר תשובות כנות ומלאות בעת עשיית הביטוח וחברת הביטוח לא יכלה לגלות זאת – תהיה רשאית חברת הביטוח להפחית מהפיצוי עד 10 אלף

## "מגדל" משדרגת את שירותיה לסוכנים:

### השיקה אפליקציית אייפון מתקדמת ותצייד מאות מסוכניה במכשירי אייפון

הקרובים תצייד "מגדל" מאות מסוכניה במכשירי אייפון - כל אחד ברשת שבה הוא מנוי. המשנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, **משה תמיר**, האחראי על פעילות הדיגיטל בקבוצה, מסר כי "האפליקציה הייחודית תשרת את הסוכנים גם ככלי עזר מכירתי משוכלל במיוחד, המאפשר לסוכני 'מגדל' לצפות בין השאר גם בתעריפי הביטוח העדכניים ובהנחיות החיתום הרלבנטיות".

ברמת אבטחת המידע הגבוהה ביותר. סביבת העבודה הטכנולוגית החדשה תעניק לסוכני "מגדל" את היכולת לעדכן את לקוחותיהם על מצב תכניות הביטוח החיסכון והפנסיה שלהם ב"מגדל", "מגדל מקפת" ו"מגדל פלטינום", לעדכן אותם בהטבות ייחודיות, בפירוט התשואות של מסלולי ההשקעה השונים, להתעדכן בסטטוס הפקת הפוליסה, העברת הכספים בין קופות הגמל וקרנות השתלמות, ועוד. במהלך השבועות

"מגדל" נערכת לאתגרי המחר והודיעה כי השיקה אפליקציית אייפון חדשה לשדרוג השירות לסוכני הביטוח. האפליקציה מעניקה לסוכני "מגדל" כלי עבודה מתקדם שיאפשר להם להעניק ללקוחות הקבוצה את השירות המקיף, הזמין והנגיש יותר בתעשיית הביטוח והפיננסים הישראלית, תוך עדכון הלקוחות בזמן אמת אודות מסלולי הביטוח שלהם, הפנסיה, החיסכון ואפיקי ההשקעה המתאימים לצרכיהם ולטעמם. כל זאת,

## "הכשרה ביטוח" מובילה בתשואות בשנים 2008-2009

מנהל מחלקת ההשקעות ב"הכשרה ביטוח", אמר כי "החברה פועלת על פי מדיניות ההשקעות שנקבעה בתוכנית האסטרטגית של החברה והתשואות הגבוהות הן ראייה של תכנון נכון, ביצוע נכון וכן זיהוי מוקדם של מהלכים בשוק ההון".

בתשואות גם בחודש דצמבר 2009 בזכות תשואה נומינלית (ברוטו) של 1.66% בתיק המשתתף ברווחים וזאת לעומת ממוצע הענף שעמד על 0.75%. בשנה החולפת כולה רשמה "הכשרה ביטוח" תשואה נומינלית ברוטו של 30.79%. **יוסי אפרתי**,

מנכ"ל משרד האוצר עולה כי בשנים 2008-2009, מפרוץ המשבר הפיננסי ועד לשינוי המגמות בשווקים, השיגה חברת "הכשרה ביטוח" תשואה מצטברת של 12.69%, שהינה הגבוהה ביותר מבין חברות הביטוח. בתוך כך הובילה החברה

לכינוס **נמשכת**  
**ביטוח ופיננסים**  
**ההרשמה**  
**2010**



15-18 במרץ 2010 אילת | 14 במרץ לחברי MDRT

רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה:

**"סוכני הביטוח היו ויהיו מנוע הצמיחה העיקרי של התעשייה בכלל והחברות בפרט"**

חברות הביטוח יבינו, בצורה כואבת, כי המשאבים הכספיים העצומים שמושקעים מצדן בערוץ הבנקאי לא יועילו ועדיף להן להתמקד בערוץ סוכני הביטוח, המבטיח להם גם נפח וגם רווח. להתמקדות חזרה בסוכני הביטוח יתרמו גם החברות הקטנות בענף. חברות אלו מפעילות כל העת לחץ על החברות הגדולות ומהוות איום תמידי בגיוס סוכנים, בהרחבת תחומי פעילות ובשיעורי צמיחה... סוכני הביטוח היו ויהיו מנוע הצמיחה העיקרי של התעשייה בכלל והחברות בפרט. ומי שטרם הכיר במציאות זו, כדאי שימהר ויכיר בה, ובמקום להילחם בנו, יתמוך ויסייע בידינו".

(קטעים מתוך ראיון עם מ"מ וסגן נשיא הלשכה. הראיון המלא יפורסם במגזין מרץ של "ביטוח ופינוסים" - כנס ביטוח ופינוסים, 15-18.3.2010)

פעילויות שיווקיות חכמות למתן תמיכה והעצמה, בין בהגברת כושר התחרות של הסוכן ובין בהגדרה עדכנית של מותג הסוכן. צריך גם לזכור שסוכן הביטוח, בכל היקף פעילות, אינו יכול עוד להסתפק בידע של האתמול, כי אם חייב לרכוש לעצמו התמחויות וידע חדשים, המותאמים לרוח הזמן. משמעותו של דשדוש בענף דינאמי, תחרותי ותובעני כמו הביטוח היא התדרדרות אחורה... במסגרת תחומי אחריותי בלשכה, אני רואה בגיבוש תוכנית אסטרטגית לשנים הבאות את המצפן שלנו, ציבור הסוכנים, לשנים הקרובות ומתכוון להוביל תוכנית שתיתן מענה הולם למציאות המשתנה... סוכן הביטוח ב-2015 יהיה אשכול של פתרונות, ידע וכלי עבודה חדשניים. אי אפשר להסתכל יותר לאחור, חייבים ליזום, לחדש וליצור תוכן ניהולי ושיווקי אטרקטיבי ללקוח...

"תעשיית הביטוח כיום היא מורכבת ומסועפת ביותר. החברות הפכו לתאגידיים פיננסיים והסוכנים לקניונים של מוצרים, במגוון תחומי הביטוח, הפנסיה ואף הפינוגים. בשורה התחתונה, ברור לכל הגורמים כי אין תחליף לסוכן הביטוח והיותו ערוץ ההפצה והעשייה מספר אחד בתעשייה. אלא שגם ערוץ זה מטבע הדברים צריך להתאים עצמו לתקנות, לטכנולוגיות, להיבטי ניהול, למדדי רווח ולכל האלמנטים המרכיבים את פסיפס פעילותו בעת הזו ובעתיד. לפיכך, יידרשו מאיתנו מאמצים רבים בחמש השנים הבאות למינוף היתרונות שלנו ולסגירת פערים בנוגע לחולשות הקיימות... הטכנולוגיה תהווה גורם מרכזי בסביבת העבודה של הסוכן ועליו יהיה לאמץ דפוסים מתקדמים בעבודתו, בצד ניהול נכון ויעיל המושפע ממדדי רווחיות. ברקע יידרשו כל העת

**שיתוף הלקוח בתהליך המכירה**

מאת: יובל ארנון, חבר הועדה לביטוח פנסיוני

רשמתי על הדף הכי מטריד אותך וכו'. מסתבר שהלקוחות משתפים פעולה, ומסמנים ליד כל קטסטרופה מס' כלשהו, השלב הבא הינו רק לשאול מדוע סימן ליד מחלות קשות 10 וליד אובדן כושר 4? מהשלב הזה למעשה הלקוח מתחיל להסביר לך הסוכן למה חשוב שיהיה לו כיסוי למחלות קשות כי... ולמה פחות מטריד אותו נושא אובדן כושר עבודה כי... במידה והגעת עם הלקוח לשלב הזה, למעשה סיימת 80% מהתהליך, הלקוח הסביר לך ממה מוטרד ולמה, כל שנותר זה להציע לו פתרון מקצועי לדברים שמטרידים אותו, לבצע תהליך סגירה, וכמובן חיזוק המכירה ולקיימת הפנייה. לקוח אשר לוקח חלק בתהליך, מעביר אינפורמציה ממה מוטרד ולמה, למעשה נתן לכל סוכן קצה חוט, יותר נכון חבל עבה להתקדם לסגירה ובפחות התנגדויות. לסכום, לא תמיד אנו מודעים באמת למה שמעניין את הלקוח או ממה מוטרד, אנחנו באים בתפיסה מסוימת שהלקוח חייב הגנה מסוג מסוים, אך מסתבר שאת הלקוח בכלל מעניין נושא אחר שאותו הוא מעוניין לפתור. שיתוף הלקוח בתהליך המכירה חוסך מאיתנו הרבה זמן, נותן לנו כיוון אמיתי ומסייע לנו בסגירת העסקה בפחות שחיקה ועם יותר כוחות להמשיך ללקוחות נוספים. **נקודה למחשבה.**

מסבירה מהי למעשה מכירה הינה: **מהלך בו גרמת ללקוח להבין, לרצות, ולרכוש ממני ועכשיו...** כאשר מנתחים מכירות או כשלים במכירות ומתחילים לנתח את השלבים השונים של המכירה, מגלים כי לא תמיד הלקוח הבין על מה מדובר, ועיקר הבעיה שהסוכן לא הצליח לפענח ולעלות על מה שבאמת מעניין את הלקוח ומטריד אותו, וכאשר זה המצב הסיכוי לסגור הינו קטן ביותר, השחיקה רבה ותחושה הפספוס מציקה, מה עוד שהלקוח בסופו של יום נשאר חשוף לסיכונים ברמות שונות. אחת הדרכים הטובות ביותר לדעת מה באמת חשוב ללקוח ולמעשה לתת ללקוח למכור לך הסוכן מדוע הוא צריך פיתרון, היא לבקש מהלקוח להגדיר ולבחור את מה שבאמת מטריד אותו בנקודת הזמן בה נמצא יחד איתך. איך עושים זאת? מאוד פשוט, לוקחים דף ריק, כותבים עליו את מס מצבים של קטסטרופות כגון: מוות/אובדן כושר עבודה/ מחלות קשות/סיעוד/השתלות ותרופות שאינן בסל וכו', מעבירים ללקוח את העט ומבקשים ממנו לסמן בסולם מספרי יורד כאשר הכי מטריד זה מס' 10 והכי פחות מטריד זה המס' 0, נותנים ללקוח כאמור את העט, ומבקשים ממנו לצורך המשחק, נא דרג בסולם יורד מה מכל הנושאים אשר

בניגוד למכירת מוצרים רבים, הרי מכירת ביטוח ובמיוחד ביטוח כנגד סיכונים הינה הרבה יותר קשה, הלקוח לא קונה מוצר בעין, אלא קונה תשובה או פתרון לצורך מעין מוצר "וירטואלי" אשר אמור להיכנס לפעולה בשעת צרה או פטירה של הלקוח. רוב הלקוחות אשר אליהם מגיע סוכן הביטוח חיים בתחושה כי מצבם טוב, הם בתחושה שהם מוגנים לעת צרה כי יש להם "משהו" שעשו פעם אצל סוכן, כי המעביד "דאג" להם, כי יש להם נכסים למימוש וכו', בקיצור חלק גדול מזמן המכירה מטרתו לערער את תחושותיו של הלקוח ולהראות לו בצורה מקצועית שהוא חשוף בצריח לחלק מהסכנות, בחלק אמנם טיפל כראוי, אך נשאר חשוף בתחומים אחרים, לדוגמה הלקוח דאג היטב לנושא הריסק אך בזמן גילוי מחלה קשה מצבו עגום וכו'. לא פעם אני רואה סוכן אשר יושב עם לקוח ומתחיל לתת לו הרצאה ארוכה ומתישה תוך שימוש בכל מיני מושגים מקצועיים ובסופה יוצא ללא מכירה, מתוסכל, עצבני ושחוק ולא מבין איך יכול להיות שאחר כל ההסברים ה"מקצועיים" הלקוח לא מעוניין או "רוצה לחשוב על זה..." "ובקיצור הסוכן יצא בידיים ריקות. אחת ההגדרות היפות שאני אוהב להשתמש בסדנאות מכירה ואשר

## יחידת אתג"ר: ירידה של 14% בגניבות כלי הרכב ב-2009

ותפסו את מקומם של רכבי מיצובישי לנסר, שירדו למקום הרביעי. 59% מהרכבים שנגנבו בשנה שעברה הם רכבים פרטיים בעלי 4 גלגלים, 18% הם רכבים מסחריים, ו-15% הם רכבים דו-גלגליים. יצוין כי מאז הפעלתה המחודשת של אתג"ר בתחילת 2006 נרשמת ירידה מצטברת של 38% במספר כלי הרכב הגנובים ובכל אחת מ-5 השנים האחרונות נרשם קיטון במספר כלי הרכב הגנובים בישראל. ב-2005, לדוגמה, שנה אחת בלבד טרם הפעלתה המחודשת של היחידה, נגנבו בישראל מעל ל-34 אלף כלי רכב.

יחד, נגנבו למעלה מ-11 אלף רכבים. אגב, ולמרות העלייה הקלה במספר גניבות הרכבים, מחוז יהודה ושומרון היה המחוז שבו נרשמה כמות גניבות הרכב הנמוכה ביותר מכלל מחוזות המשטרה. לפי נתוני אתג"ר, הרכב שנגנב ביותר בשנת 2009 היה סובארו ליאונה עם 1,415 גניבות, ואחריו קטנוע סאן-יאנג עם 1,168 גניבות. שני הרכבים הללו הובילו את דירוג הרכבים ה"פופולאריים" בקרב הגנבים גם ב-2008. עם זאת, בניגוד ל-2008, קטנועי קואנג-יאנג עלו למקום השלישי בדירוג הרכבים הנגנבים עם 879 קטנועים גנובים בשנה החולפת,

מנתוני יחידת אתג"ר, היחידה המשטרתית למאבק בגניבות הרכב, הפועלת בשיתוף איגוד חברות הביטוח, עולה כי ב-2009 נגנבו בישראל כ-21 אלף רכבים - ירידה של יותר מ-14% לעומת נתוני שנת 2008, אז נגנבו כ-24.6 אלף כלי רכב. הירידה במספר גניבות הרכב נרשמה בכל מחוזות הארץ, למעט באזור יהודה ושומרון, שבו נרשם גידול קל בגניבות בשנה החולפת. מחוז המרכז הוא המחוז שבו נרשמו כמות גניבות הרכבים הגדולה ביותר - 31% מכלל גניבות הרכבים. אחריו ניצב מחוז תל-אביב עם 23% מכלל גניבות הרכב, ובסך הכול, בשני המחוזות

## מנורה מבטחים מרחיבה את מסלול אוטו TOP

במסגרת עשור לפוליסת אוטו TOP מבצעת "מנורה מבטחים" שינויים מהפכניים הפותחים את המסלול המוזל לקהל יעד רחב ביותר. כך יתאפשר, לראשונה, במסלול זה ביטוח רכבים בשווי של עד מיליון ₪. כמו כן תאפשר החברה הצטרפות למסלול גם לכל נהג מעל 24 עם תביעה אחת, להבדיל ממה שהיה נהוג עד כה, כאשר הביטוח ניתן רק לנהגים נקובים עם תביעה אחת. בנוסף לחידושים נוספים, מבטיחה "מנורה מבטחים" כי בכל חודש עד סוף 2010 תציע 10 דגמים אחרים, שהפרמיה עבורם תעמוד על 2,010 ש"ח בלבד.

## "הפניקס" מרחיבה את פוליסת "הפניקס זהיר" לנהגים בגילאי 21

הפניקס הודיעה על הרחבת פוליסת "הפניקס זהיר" גם לנהגים צעירים בגילאי 21, בעלי ותק בנהיגה של מעל לשנה. **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר ומשנה למנהל תחום ביטוח כללי ב"הפניקס", אמר כי החברה היא הראשונה שמרחיבה את תכנית הביטוח לנהגים הזעירים וכוללת גם את הנהגים הצעירים. "הרחבה זו מאפשרת לסייע לסוכנים להגיע למעגל חדש של לקוחות פוטנציאליים שיוכלו ליהנות ממסלול אטרקטיבי וייחודי זה", לדבריו.

## גיא עולמי עוזב את "שקל" ומצטרף ל"תמורה"

**גיא עולמי** עוזב את "שקל", סוכנות ניהול ההסדרים שבבעלות "הפניקס", ועובר לתפקיד מנכ"ל "תמורה", סוכנות ניהול ההסדרים השנייה בגודלה בשוק, שבבעלות "כלל". לעולמי רקורד של 18 שנה בענף, מתוכן תשע שנים ב"מנוליף" של "מנורה" ותשע שנים ב"שקל", כאשר ב-6 השנים האחרונות שימש בה כמנכ"ל הסוכנות. הוא יחליף את **יוני קופרמן**, שהודיע לאחרונה על כוונתו לעזוב את "תמורה" וקבוצת "כלל", ובהמשך התברר על מעברו ל"מגדל" סוכנויות, בה הוא ישמש כמשנה למנכ"ל. בתוך כך נודע כי מינויו של עולמי טרם אושר באופן רשמי וזאת על רקע "היבטי צינון" במעבר בין סוכנויות מתחרות וכי הדבר נבחן ונדון בין הצדדים השונים.

## אלי ארליך, יו"ר בית הדין של הלשכה, ישא את דגל ישראל בפתיחת כנס "MDRT Experience" בסיאול

**אלי ארליך**, יו"ר בית הדין של הלשכה, הזמן על ידי נשיא MDRT העולמי, לשאת את דגל מדינת ישראל בפתיחתו החגיגית של כנס "MDRT Experience" בסיאול, דרום קוריאה. הכנס, שיתקיים בין התאריכים 11-13 במרץ, ירכז אליו אלפי סוכנים מרחבי אירופה ואסיה. בהזמנה כבוד רב.

## משרד התחבורה הטיל איסור על השמאים לבצע התאמות לחלפים המותקנים ברכב

"האחריות המקצועית לתיקון הרכב חלה על המנהל המקצועי במוסך. על השמאי המבצע הערכת נזק להתייעץ עם המנהל המקצועי במוסך בבחירת החלקים אותם הוא מסר להתקנה על כלי רכב הניזוק, לצורך עריכת חוות דעת", לשון חוזר המשדר.

נמסר כי "באחרונה התקבלו תלונות על כך ששמאי רכב מבססים את אומדני הנזק על בסיס חלקי חילוף שאינם מתאימים לרכב או שיש לבצע בהם פעולות התאמה שונות". עוד קובע החוזר כי על השמאי המבצע הערכת נזק להתייעץ עם המנהל המקצועי במוסך לצורך עריכת חוות דעת.

משרד התחבורה פרסם השבוע תקנה חדשה, שנשלחה לשמאי הרכב ולמוסכים, לפיה "על השמאים חל איסור להנחות לביצוע שינויים והתאמות בחלקי החילוף או באביזרים לשם התאמה לרכב, ולהשגיח שבעתיים כאשר מדובר בחלקי חילוף או באבזור בטיחות". מהמשדר

## פרשת פעילות הנוסטרו ב"פסגות" מסתעפת

**רועי ורמוס, מנכ"ל בית ההשקעות הגיב לחשדות, משרד האוצר פרסם הודעה מיוחדת והרשות לניירות ערך השיקה קמפיין אינטרנטי**

אותם מנהל בית ההשקעות. גם הרשות לניירות ערך הגיבה מהר, בהעלאת קמפיין אינטרנטי להגברת המודעות בציבור הרחב לתרמיות בשוק ההון. הקמפיין מתייחס להבטחות מוגזמות לתשואות גבוהות בתוך זמן קצר תחת המסר "אין ארוחות חינם", ומוביל את הגולשים לאתר כסף של רשות ניירות ערך המספק למשקיעים כלים להתנהלות צרכנית נכונה בשוק ההון. במסגרת הקמפיין מתפרסם טיזר בו מציע בית ההשקעות "פינוקו בע"מ" (בית השקעות שאינו קיים, כמובן) תשואה חסרת סיכון בגובה 60%. לחיצה על הבאנר מעלה את המסר "אם זה נשמע כמו שקר - זה כנראה שקר".

דובר הרשות, **אורי קציר**, אמר כי "משקיעים רבים התפתו בעבר להבטחות מוגזמות של תשואות גבוהות בזמן קצר ובמינימום סיכונים, ולצערנו גילו שמדובר בתרמית ואיבדו את כספם. למרות הפרסומים הרבים על מקרים כאלה, נוכלים התופעה הזו עדיין קיימת. לצד פעולות האכיפה שרשות ניירות ערך מבצעת, היא משתדלת לספק למשקיעים כלים שיסייעו להם לזהות תרמיות כאלה מבעוד מועד ולא להתפתות להבטחות מפוקפקות". במסגרת הקמפיין הרחיבה הרשות את התכנים והמידע באתר, לרבות שימוש בסרטונים ייעודיים ויישומים אינטרנטיים מתקדמים.

בקופות הגמל, בקרנות הנאמנות ובתיקים המנוהלים בפסגות. פסגות, שחורטת על דגלה את ערכי המקצועיות, הנאמנות והאחריות ללקוחותיה ועמיתיה, הוכיחה לאורך השנים כי ניהול כספם של אנשים אחרים, אינו מתמצה בניהול השקעות, ניהול סיכונים זהיר ואחראי ויצירת ביצועי השקעות טובים לאורך זמן, אלא הוא טומן בחובו אחריות להגנה על כספי המשקיעים. המוניטין שצברה החברה במהלך שנות פעילותה הינו הערך המרכזי שלנו ואנו נעשה את כל מה שנדרש בכדי לשמור עליו. לצד שיתוף פעולה מלא ומוחלט עם הרשות לניירות ערך אנו נקיים תקשורת שוטפת, פתוחה מקצועית ומוגברת עם כל עמיתנו ולקוחותינו (ערוצים וסופיים). אין לנו כוונה לתת לאירועים לעצור את התנופה בה מצויה החברה בשנים האחרונות ואנו נמשיך לפעול בכל הכוח כדי להצדיק את אמון הלקוחות והעמיתים, וכדי להמשיך לשאת בגאון את התואר בית ההשקעות הגדול והאחראי בישראל. אני סומך בביטחון מלא על כל עובדי החברה שידעו לעמוד ביחד ובטוח כי ימשיכו להעניק את השירות הטוב ביותר ללקוחותינו".

בתוך כך פרסם משרד האוצר הודעה מיוחדת לפיה לא נמצאה אינדיקציה כלשהי לגגיעה בכספי החסכונות הפנסיוניים של ציבור לקוחות קופות גמל וקרנות השתלמות

פרשת "פסגות" בנוגע לחשדות שעלו מחקירת הרשות לניירות ערך בעניין פעילות הנוסטרו של בית ההשקעות הגדול בישראל, שמנהל נכסים לאנשים פרטיים, לחברות ולמוסדיים בהיקף משוער של כ-120 מיליארד שקלים, מעוררת הדים רבים.

**רועי ורמוס**, מנכ"ל "פסגות", הגיב לחשדות אלו בדבר "הרצת המניות", לכאורה, במכתב לעובדים. להלן נוסח המכתב המלא: "אתמול בערב (1.2.2010) פרסם בכלי התקשורת ששני עובדי פסגות לשעבר - **דוד אדרי**, לשעבר סמנכ"ל ברוקראז' ו**שי בן דוד**, לשעבר מנהל חדר המסחר, חשודים בעבירות לפי חוק ניירות ערך. דוד ושי סיימו את עבודתם בחברה בעקבות החלטת החברה שהתקבלה לפני מס' חודשים, לסגור את פעילות הנוסטרו (חשבון אשר באמצעותו מבצע חבר בורסה פעולות קניה ומכירה של ניירות ערך עבור עצמו). מקור ההחלטה הינו בתפיסה האסטרטגית של החברה לפיה, על מנת למלא נאמנה את מחויבותה ללקוחות והעמיתים, עליה להתמקד בפעילות ניהול נכסים עבור לקוחות וכמובן שלהחלטה זו אין לה כל קשר לחשדות שפורסמו. לפי הפרסומים, החשדות הינם ביחס לכספי הנוסטרו של החברה והם אינם נוגעים לכספי הלקוחות והעמיתים

### עוד חידוש מ"סטארט שירותי דרך":

## החזרת הרכב ללקוח לאחר הטיפול במוסך ללא תשלום

ל"סטארט" יזכו להטבה מיוחדת זו, והדגיש כי "ההיבט התפעולי בשירות חדש זה מקל על הלקוחות וחוסך מהם את הזמן היקר והמשאבים שהם משקיעים לאחר שחוו טראומה בעת התאונה". השירות החדש, יצוין, יחול גם על כל מי שרכש את אחת מחבילות השירות המובחרות של "סטארט" מתחילת ינואר 2010.

החברה. "אינני רואה הבדל בין לקוח פרטי אשר רכש רכב מכיסו הפרטי לבין חברה אשר מממנת לעובדיה רכבים, לכן חשבנו ביצירתיות ויצרנו שירות 'אקסטרה' ללקוחות אשר רוכשים חבילות מובחרות באמצעות סוכני הביטוח בישראל", מסר **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט". קופל הוסיף כי "גם סוכנים חדשים אשר יצטרפו

חברת שירותי הדרך והגריירה, "סטארט", עושה עוד צעד לקראת לקוחותיה, ומשיקה שירות חדש לפיו היא מחזירה את כלי הרכב לבית הלקוח לאחר תיקון במוסך או לאחר טיפולו במוסך בעקבות תאונה. שירות זה ניתן על ידי "סטארט" ללא תשלום וניתן ללקוחות חבילות השירות "הלום", "אפגרייד" וג'מבו" של

## "מוקד 99" השיק שירות VIP ללקוחות סוכני הביטוח

ומסודר במהלך ביצוע ההתקנה ומתן האישורים הנדרשים". לדבריה, הלקוח יזכה למחירים אטרקטיביים וכל נושא ההתקנה ילווה על-ידי יועצי המיגון כפי שייעלה מדרישות הסוקר. "הדבר מקל בייחוד עם חידוש הפוליסה, כאשר כל ההתאמות כבר נעשו וטכנאי מטעמנו נשלח לוודא שהכול תקין", אמרה שני.

המיגון כפי שנדרש בפוליסת הביטוח, תוך התאמה מלאה לדרישות המיגון כמתבקש מדרישות הסוקר מטעם חברת הביטוח. **קלרה שני**, מנהלת דסק ביטוח ב"מוקד 99", מסרה כי "עם קבלת המלצות דרישות המיגון, דסק הביטוח ידאג לבצע עבור מבוטחי הסוכן את הנדרש ויעדכן את הלקוח באופן שוטף

G4S מוקד 99, המספק ללקוחותיו פתרונות טכנולוגיים בתעשיית הביטוח, השיק שירות VIP ללקוחות סוכני הביטוח במסגרת "מועדון אלמנטר" של המוקד. במסגרת השירות המשודרג, לקוחות אשר סוכני הביטוח שלהם משתייכים למועדון יזכו לקבל על ידי דסק הביטוח של המוקד שירות הדואג לכל היבטי

## מפתח לרווח מהתיק הביטוחי - הסכם ראוי עם היצרנים (הרהורים, דעות, השלכות משפטיות ואבני דרך)

מאת: עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה  
(מתוך הרצאתו מיום העיון, רווח מתיק הביטוח - זה בידיים שלך?)

1. מערכת היחסים שבין סוכן הביטוח לבין חברת הביטוח או כל יצרן אחר היא מערכת יחסים עסקית טהורה. יש האומרים, כי נכון הדבר שבמהלך תקופת ההתקשרות שבין הצדדים יתכן ותתקיים מערכת יחסים חברית או ידידותית, אך קיימות דעות לפיהן אל לה, למערכת יחסים זו, להתקיים בסגנון "יהיה בסדר" "אל תדאג" "אנחנו איתך" ועוד כהנה וכהנה אמירות, הטובות לחיי יום יום, כאשר הכל מתנהל לשביעות רצון הצדדים.
2. הסכם ההתקשרות בין הסוכן לבין חברת הביטוח כולל בחובו גם רכיב של ניתוק הקשר בין הצדדים. כלומר, הסדרת כללים למקרה, שבנסיבות שונות מתגלעים חילוקי דעות והצדדים מחליטים על הפסקת הפעילות המשותפת.
3. נכון הוא, שההסכם כולל את מכלול ההסכמות ההדדיות הנוגעות גם לעמלה לה זכאי הסוכן בגין פעילותו, ונכון שיש הוראות בהסכם הנוגעות לאופציות שונות של שינוי בעמלה, אך ראוי שההסכם יכלול גם כללי התנהגות למקרה ש"הידידות היא כבר לא מה שהייתה פעם".
4. נושא "הרווח מהתיק הביטוחי" מבוסס בעיקרו על יכולת הסוכן לפעול ולהיות יצרתי ואולם שכל פעילות הסוכן היא עם היצרנים השונים, ההגנה על הרווח מהתיק הביטוחי מבוססת על הסכם התקשרות ראוי.
5. בכתבה שלהלן אסקור בקצרה ובתמצית הרהורים, דעות והשלכות משפטיות שונות, המבוססות על עיון במאות הסכמים של חברות הביטוח, של מספר סעיפים מרכזיים:
6. **למי שייך תיק הביטוח?** למרות שכיום אין ויכוח כי תיק הסוכן הינו בבעלות הסוכן, אני סבור, כי חשוב בכל זאת לציין, שתיק הביטוח הוא של סוכן הביטוח, לרבות רשימת הלקוחות והמוניטין, שהינם בבעלותו של סוכן הביטוח לכל דבר ועניין.
7. **פניה ללקוחות הסוכן** - נוכח פעילויות שיווק שונות, שנוקטות חברות הביטוח בעת האחרונה, אני סבור, כי רצוי לעגן מנגנון לפיו פנייה ללקוחות הסוכן תהא באמצעות הסוכן וזאת, לדוגמא, כך: "החברה מתחייבת כי לא תהיה פניה שלה ו/או מי מטעמה למי מלקוחותיו של הסוכן, במישרין ו/או בעקיפין, אלא אם התיר זאת הסוכן מראש ובכתב, ולמעט פניות על פי דין (כגון הודעה למבוטח על ביטול פוליסה) והכל בין בתקופת ההסכם ובין עם הגעתו לסיום מכל סיבה שהיא".
8. כפי שצינתי בפתח הדברים, ככל שחשוב לעגן בהסכם את תנאי העמלות ושאר התקבולים להם זכאי הסוכן, חשוב לא פחות, ואולי יותר, להגדיר את תנאי סיום ההסכם. להלן מספר אבני דרך, שאני סבור, כי כל אחת מהן יכולה להסדיר כראוי את מהלך ניתוק הקשר שבין החברה לסוכן:
9. החברה לא תציין בתקשורת ו/או בפומבי, דבר הפסקת ההתקשרות עם הסוכן (למעט אם עבר הסוכן עבירה פלילית). זאת על מנת שלא לפגוע במוניטין הסוכן או ביכולתו ליצור קשר עם יצרן אחר.
10. החברה תמשיך ותשלם לסוכן את העמלות המגיעות לו בגין פוליסות שתווכו עד למועד סיום ההסכם, או כל תמורה ותקבול אחר, שהיו משולמים לסוכן בהסכם מתמשך, לכל אורך חיי הפוליסה.
11. החברה תמשיך ותטפל בתביעות, שינויים ועדכונים באמצעות הסוכן.
12. החברה תמשיך ותספק לסוכן דו"חות ונתונים ותאפשר לו להוריד קבצים הנוגעים ללקוחותיו וכן תאפשר לגורם אחר, מיופה כוחו של הסוכן, לבצע הורדת קבצים הכוללים נתונים רלוונטיים לתחזוקת התיק הביטוחי.
13. **חובות של מבוטחים לא יחולו על הסוכן** - אני סבור, כי הסוכן לא צריך לשאת באופן אישי בכל חובות ו/או אחריות בגין חובות מבוטחים מכל מין וסוג שהוא ועמלותיו לא צריכות להיפגע כתוצאה מחובות מבוטחים (למען הסר ספק יובהר, כי כנגד פרמיה נפרעת, מלאה או חלקית, אני סבור שיש לשלם לסוכן את העמלה היחסית). אני גם סבור, כי הסוכן זכאי לעמלות גם במקרים של תביעה משולמת בפוליסות אובדן כושר עבודה עם מרכיב שחרור, גם במקרים של כינון וגם אם בוצעה גבייה של פרמיה באמצעות הליך משפטי מטעם החברה (**חשוב לציין**, כי גם בגביה משפטית, במהלכה משקיעה החברה כסף בגין עו"ד- מסתיים ההליך המשפטי בפשרה או בפסק דין, שבדרך כלל קובעים הוצאות ושכ"ט עו"ד לטובת חב' הביטוח. לכן - **החברה מרויחה פעמיים** - גם לא שילמה עמלה וקיבלה את כל הפרמיה וגם זכתה בהוצאות משפט ולא הוציאה למעשה מכיסה הוצאות כלשהן.
14. אגב- גם אם החברה הוציאה הוצאות ולא קיבלה אותן, והצליחה לקבל רק את הפרמיה, ניתן להגיע להסדר תשלום עמלות, שלא יקפח את הסוכן, שלמעשה הוא זה שהביא את הלקוח...).
15. **קיצוז** - אני סבור, כי אין לבצע קיצוזים. לכל היותר ניתן להסכים לקיצוז חוב אישי של הסוכן (הלוואה, למשל, אך לא חובות מבוטחים ועניינים אחרים), אם הופר הסכם הלוואה. בכל מקרה- אני סבור כי כל קיצוז צריך להיות כפוף למתן הודעה מוקדמת בכתב של 30 יום לפחות ולפרט את נימוקי הקיצוז.
16. **שינויים בעמלות** - לדעתי, עניין העמלות, שיעורן ומתכונת תשלומן הינן הליבה וחלק עיקרי ומהותי בכל הסכם ולכן אין לבצע שינויים כלשהם בעמלות, ואני סבור, כי קל וחומר אין לבצע שינויים בעמלות הנובעות משיווק מוצר שנמכר. לכל היותר ניתן לדבר על שינויים בעמלות אך ורק לגבי מוצרים **חדשים**, ואף זאת נתון למשא ומתן.
17. **ספרי החברה כראיה בלעדית ומשמעות אי השגה של הסוכן** - בחלק מההסכמים קיימים סעיפים מפורטים בדבר היותם

&lt;&lt; המשך הכתבה מעמ' קודם

של ספרי החברה ראייה מכרעת וכיו"ב. אני סבור, כי רצוי לכתוב אך ורק כי ספרי החברה יחוו ראייה לכאורה לנכונותם. בחלק מההסכמים קיים סעיף, שמכיל מנגנון, לפיו אם לא חלק הסוכן על רישומי החברה ודו"חותיה- לא יוכל עוד לחלוק על כך וייחשב כמי שמסכים עם כל האמור בדו"חות וברישומי החברה ואפילו מאשר אותם...אני סבור, כי אין להסכים למנגנון כזה.

**12. קביעת יעדים**- חשוב לדעת, כי קבלת מקדמות מחייבת את חברת הביטוח, לפי הנחיות הפיקוח על הביטוח, לדרוש בטחונות מן הסוכן (שעבוד תיק הסוכן ו/או העמלות וכיו"ב סוגי בטחונות). אם סוכן מתחייב לעמוד ביעדים, רצוי כי ישקול כמה מנגנונים שעשויים לסייע לו, כגון: עמידה ביעד בשיעור מסויים (בניח ב-80 אחוזים וכו') כמוה כעמידה ביעד כולו.

רצוי, כי בדיקת העמידה ביעד תתבצע בתום כל התקופה(בניח, 3 שנים) ולא בתום רבעון או אפילו שנה. עוד רצוי לקבל אורכה (בניח, 6 חודשים) להשלמת העמידה ביעד אם הסוכן לא עמד ביעד. עוד רצוי לקבוע, כי אם אי העמידה ביעד נבע ממחלה או ארוע שלסוכן לא הייתה שליטה עליו- יידחו כל המועדים לעמידה ביעד לתקופה זרה. עוד מומלץ, כי אם חברת הביטוח תסרב לקבל עיסקת ביטוח מסויימת - יוקטן יעד העמלות בשיעור מסויים שיוסכם מראש.

אם מסיבה כלשהי לא עמד הסוכן ביעד דורשות מרבית החברות את החזר כל המיקדמה ששולמה בגין ההתחייבות לעמידה ביעדים. רצוי מאוד לשקול מנגנון פרו-רטה בהחזר יחסי של התיגמול/מענק לפי העמידה היחסית ביעד ולא "עונש" של החזר המענק כולו.

**13. בתי השקעות**

ברוב ההסכמים עם בתי ההשקעות מופיעים סעיפים בדבר תיגמול הסוכן בשיעור מסויים מדמי הניהול אותם גובה בית ההשקעות.

ראוי לשים לב, כי מצויים סעיפים לפיהם ישולם התיגמול לסוכן מדמי הניהול "נטו", דהיינו-לאחר ניכוי הוצאות ו/או מתן הטבות ללקוחות. ראוי לשקול שינוי התיגמול כך שהוא יחושב במונחי **ברוטו** (עדיף שיעור תיגמול נמוך יותר מברוטו משיעור, שרק נדמה כי הוא גבוה יחסית והוא משולם מהנטו...).

אני סבור, כי כדאי לשקול סעיף הקובע, כי אם בית ההשקעות ימכור בעצמו מוצרים שונים ללקוח (בנוסף למוצרים הנמכרים ע"י הסוכן), יש לתגמל על כך את הסוכן (שהביא את הלקוחות...).

**14.** לסיכום, אני סבור, כי חשוב שהנקודות הנ"ל, רובן ככולן, תילקחנה בחשבון במשא ומתן שבין כל סוכן ביטוח (וכושר המיקוח שלו) לבין היצרן. הרווח מהתיק הביטוחי הוא לא רק מידי הוא במפורש גם עתידי.

## תעודת אחריות למשפחה

למימוש התעודה,  
פנה לסוכן הביטוח של מגדל

## מגדל ריסק ביטוח למקרה מוות

אתה לא בוחר מתי למות  
אתה כן יכול לבחור כיצד המשפחה שלך תמשיך לחיות!

קח אחריות על המשפחה שלך!  
רכוש ביטוח למקרה מוות (ריסק) וחסוך מהם דאגה כלכלית

פנה עוד היום לסוכן הביטוח של מגדל או הכנס לאתר [www.migdal.co.il](http://www.migdal.co.il)  
ותוכל לגלות בעזרת כלים פשוטים מהו סכום ביטוח החיים הדרוש לך וכמה זה עולה

## שבעת המופלאים

# שבעת הכללים הבסיסיים והחשובים ביותר עליהם יש להקפיד ולפיהם יש לנהוג כדי לשפר את הרווחיות של תיק הביטוח שלנו

מאת: איציק אוסטשינסקי, יועץ בהיבט הכלכלי מסחרי של הסכמי סוכנים עם חברות ביטוח (מתוך הרצאתו מיום העיון, רווח מתיק הביטוח - זה בידיים שלך?)

### כלל 1

הכר את השוק, תתעניין, אסוף מידע ונתח אותו. היעזר ביועצי הלשכה הנמצאים בקשר עם הרבה סוכנים ויודעים מה קורה ומתרחש בשוק ההסכמים, שיעורי העמלות והתנאים הנלווים.

### כלל 2

אין סיכוי ששיעורי העמלות שלך והתנאים הנלווים ישתפרו מעצמם. הם גם לא ישתפרו מיוזמתה של חברת הביטוח.

**מסקנה:** לא כל מי שמבקש מקבל אבל מי שלא מבקש, לא מקבל!

### כלל 3

התנאים הנלווים לעמלות אינם פחות חשובים משיעורי העמלות ולעיתים אפילו חשובים מהם. הבא זאת בחשבון בעת ה-מו"מ עם חברת הביטוח.

נסה לאתר את אפיקי הסמכות של מי שאתה מנהל מולו את ה-מו"מ: לעיתים, למי שאין סמכות לשנות שיעורי עמלה ייתכן ויש סמכות לשפר תנאים נלווים התמקד באפיק הסמכות ונסה להשיג בו הישגים משמעותיים.

### כלל 4

הקפד על רווחיות נאותה של תיק הביטוח כדי לשפר את עמדת המיקוח שלך במשא ומתן עם חברת הביטוח.

### כלל 5

הקפד לקבל נוסחת עמלת רווחים הוגנת ופרקטית.

### כלל 6

בעת ה-מו"מ עם חברת הביטוח אל תאיים בעזיבה או בצמצום פעילות אם לא יתקבלו בקשותיך במלואן או בחלקן, אלא אם אתה באמת מתכוון לכך ורק כשבידיך אלטרנטיבה מעשית המגובה בהסכם חתום.

### כלל 7

בדוק תקופתית אם אכן אתה מקבל בפועל את מה שמגיע לך על פי הסכם העמלות. בדיקה זאת חשובה ביותר והיא שתאטר טעויות שמשמעותן לעיתים כסף גדול.

אם אינך יכול או יודע לעשות בדיקה זאת בעצמך, היעזר באנשים שיעשו בדיקה זאת עבורך.

## פעילות בסניפים ובמחוזות

### מפגש בוקר בכפר חסידים ביום ד' 3.2.10 - סניף חיפה

בשרותיהם של יועצי הביטוח, וכיצד באופן כללי שירותו של היועץ תורם הן בעסקים והן לפרטיים בעבודת סוכן הביטוח. בסיום נערך דיון "בינינו לבין עצמנו" עם יו"ר המחוז אריה אברמוביץ, אשר סיפר על הפעילות של הסניף והנעשה בלשכה, וחברים הביעו את דעתם על נושאים בוערים.

ביום ד' נערך מפגש בוקר בבית קפה כרמי-זית בכפר חסידים. מקום מיוחד כשלעצמו. כ-70 סוכנים הגיעו ונהנו מארוחת בוקר עשירה. המפגש נערך בחסות: "גל אור" בית השקעות. אורח המפגש היה **רמי סגמן** CLU מזכ"ל לשכת יועצי הביטוח והפנסיה בישראל. שהסביר לקהל הסוכנים איך סוכני הביטוח יכולים להשתמש

### חברי הלשכה במחוז חיפה והצפון המשיכו במסורת נטיעות ט"ו בשבט

עוצרי הנשימה - ובמיוחד העלייה לבית רימון - ועמק בית נטופה שנפרש במלוא הדרו, והסתיים באזור הנטיעות ביער מסד. במקום חיכו לחברים נציגי הקק"ל שחילקו עצים לנטיעה, ובתום הנטיעות והצילומים המשותפים המשיכו למושב כנרת, נקודת הסיום, בה התכבדו בפירות יבשים ושאר מעדנות "תמר בכפר". החברים מספרים על טיול שהתאפיין במצב רוח מרומם ביותר ואווירה נפלאה, ומצינים כי נשיא הלשכה וסגנו הפגינו רוח ספורטיבית במיוחד.

ביום שישי 29.1.2001, במזג אוויר אביבי ומיוחד, יצאו חברי מחוז חיפה והצפון לנטיעות ט"ו בשבט, אשר שולבו עם טיול בג'יפים וטיול מקביל באוטובוס. **אריה אברמוביץ**, יו"ר המחוז, נטל את שרביט ההובלה, כאשר לטיול הצטרפו שני אורחים מכובדים מהלשכה: **אודי כץ** CLU, הנשיא, ו**רוני שטרן**, מ"מ וסגן הנשיא. לאחר כיבוד קל ופירות יבשים נעו הג'יפים במסלול שטח בוצי, שהחל משדות כפר ביאליק, נחל ציפורי ומעיין הסוסים, עבר דרך ההרים הנופיים

### מפגשים בסניפים בנושא: השתלמות מסמך ההנמקה

#### מפגש מחוז ב"ש 09.02.2010

שיתקיים ביום שלישי 09.02.2010 במלון לאונרדו הנגב, רח' הנרייטה סולד 4 באר שבע. **המפגש בחסות: איתוראן בע"מ.**  
**סדר היום:** 09:00 - 09:45 התכנסות וארוחת בוקר במלון לאונרדו.  
09:45 - 10:00 **דברי פתיחה: משה טרבלסי** CLU, יו"ר המחוז.  
10:00 - 10:30 **אורן שמלץ**, מנהל תחום ביטוח איתוראן בע"מ. 12:30 - 10:30 **רם אמית**, ראש התחום המקצועי בלשכה, בנושא: השתלמות מסמך ההנמקה.

#### מפגש מחוז פ"ת 16.02.2010

מפגש סניף פ"ת שיתקיים ביום שלישי 16.02.2010 בבית קפה שרי, רח' ההגנה 7 מרכז ברוך, פתח תקווה.  
**סדר היום:** 16:30 - 17:00 התכנסות קפה ועוגה.  
17:00 - 17:15 **דברי פתיחה: חיים דרורי**, יו"ר מחוז השרון וסניף פ"ת. 17:15 - 19:00 **רם אמית**, ראש התחום המקצועי בלשכה, בנושא: השתלמות מסמך ההנמקה.