

ביטוח וכפינונים

העיתון של ענף הביטוח

www.insurance.org.il

גליון מס' 288 | 15 באפריל 2010



פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר:

"נגיד לשוק המוסדי מה אנו מצפים ממנו"

חזות הכול. ובגלל חרב הניוד החופשי של הכסף לגוף שמוביל ב'טבלת היופי' של התשואות הקצרות, המרחפת מעל השוק, זו גם בעיה שמפריעה לגופים הפיננסיים לנהל את החיסכון לטווח הארוך". בתוך כך תקף בכנס **יוסי שריד**, שר החינוך לשעבר, את תרבות שכר המנהלים הבכירים במערכות הפיננסיות, ואמר כי "אדם שמקבל מיליון שקל לחודש אינו ראוי להיות מנהל מוסד. על פי כלל הדוגמה האישית, מנהל מוסד הוא קודם כל מנהיג. ומנהיג שמקבל פי מאתיים ממה שמקבל העובד שלו, אינו ראוי להיות מנהיג - לא באופן אישי, אלא משום שהוא דוגמה רעה".

שהכי חשוב להבהיר לאנשים הוא עד כמה הם לא יודעים. זה אולי נשמע מתנשא, אך זו האמת". פרופ' קנדל הוסיף כי "אנשים מוכנים לעבור קרן או קופה, ובחתימה אחת להגדיל את דמי הניהול שלהם בחצי אחוז מבלי למצמץ, רק בעקבות התוצאות של שלושת החודשים האחרונים. אם אנשים היו יודעים עד כמה הם לא יודעים, הם היו מוכנים לשלם על הייעוץ הפיננסי כמו שמשלמים למומחה בתחומי הרפואה". **גיל גרשור**, בכיר במכללה למינהל, תמך בדברי ראש המועצה הלאומית לכלכלה וטען כי "מה שמוביל את הציבור זו הסתכלות לטווח קצר, וזה מה שמוביל את השוק ולמעשה

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, ממשיך לחשוף את מדיניות האגף בראשותו. בכנס בנושא חינוך פיננסי שנערך במכללה למינהל, אמר הממונה כי "צריך לחנך את השוק המוסדי, ואנו מקווים שהמלצות חודק ישפיעו גם על גופים שאנו לא מפקחים עליהם ישירות. המלצות הוועדה יתורגמו בקרוב להנחיות של האגף על המוסדיים המפוקחים על ידו". נגיד לשוק מה אנו מצפים ממנו", הוסיף, והדגיש כי יש "לחנך את המוסדיים לקבל החלטות בצורה מושכלת". **פרופ' יוג'ין קנדל**, ראש המועצה הלאומית לכלכלה, שהשתתף בכנס אמר כי "המסר

מדו"חות בנק הפועלים לשנת 2009:

קיימת אפשרות שהבנק לא ירחיב את פעילותו בתחום הייעוץ הפנסיוני

הפנסיוני ולבססו כמנוע צמיחה ל-2010. כעת, כאמור, מציין הבנק בדו"חותיו כי ייתכן ששאיפותיו בתחום הייעוץ הפנסיוני לא יתמששו ומביע הסתייגות מהצהרת כוונותיו. הסתייגות זו, אגב, אפיינה את כל הבנקים שקיבלו מכבר היתר לפעול בתחום הייעוץ הפנסיוני - פעילות המסתכמת עד כה במתן ייעוץ בנקאי לכ- 114,000 אלף לקוחות בלבד, בהיקף של 18 מיליארד ₪ נכסים מיועצים, המכונים ברובם לקופות הגמל, ומקצתם לקרנות השתלמות. אפיק קרנות הפנסיה תופס חלק זניח ביותר מבחינת הייעוץ בבנקים ואילו ביטוחי המנהלים כלל לא נמצאים במרחב הייעוץ שניתן על ידם.

לשכירים (החל מאפריל 2009). בהודעת משרד האוצר דאז נאמר כי "בעקבות הנתונים שהתקבלו לגבי היקף הייעוץ הפנסיוני שניתן עד עתה על ידי הבנקים הקטנים, ועל רקע הצורך בתגבור היקף הייעוץ הפנסיוני בעקבות המשבר הפיננסי בשווקים, עולה הצורך להגביר את זמינות הייעוץ הפנסיוני לציבור השכירים במדינה, הן באמצעות הבנקים הגדולים (בנק לאומי ובנק הפועלים), והן באמצעות הבנקים הבינוניים והקטנים". לאור החלטות המפקח יצא הבנק בשירות נסיוני (פיילוט) בתשעה סניפים והכשיר כ-300 יועצי השקעות, במטרה להרחיב בהדרגה את תחום הייעוץ

בנק הפועלים מציין בדו"חותיו השנתיים ל-2009 כי "קיימת אפשרות שמסיבות חוקיות, תקציביות, אנושיות או אחרות לא יעמוד בנק הפועלים בתוכניתו להרחיב את היקף פעילות הייעוץ הפנסיוני". הבנק, שעל פיו דו"חות, נותן ייעוץ פנסיוני בתעשה סניפים בלבד, טרם הסדיר את הסכמי ההפצה בינו לבין חברות הביטוח ומציין כי לא נקבעו התהליכים להעברת המידע בין הצדדים והשירותים הנדרשים למתן הייעוץ הפנסיוני. כזכור, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, הקדים בתחילת 2009 (במקום אוגוסט 2010) את כניסת הבנקים הגדולים, בכללם הפועלים, לתחום הייעוץ הפנסיוני לרבות

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופיננסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.

הופסקו ביטוחי התרופות על ידי קופות החולים

מאת: מיטל יסעור בית-אור, YNET, 14.4.10

'מגדל' ו'דקלה' להפסיק לאלתר את שיווק הפוליסות האמורות באמצעות קופות חולים, מכיוון ששיווק כזה מנוגד להוראת חוק הפיקוח. מאליו ברור, כי חברות ביטוח יכולות לשווק ביטוח תרופות בעצמן ובאמצעות סוכני ביטוח". גורם באוצר ציין כי משרד הבריאות הוא זה שהיה צריך לאסור על קופות החולים לשתף פעולה ולהעביר מידע לחברות הביטוח. לפני כחודש, סמוך להשקת התוכנית הביטוחית החדשה לחבריה, ציינו במכבי כי "המהלך כולו נעשה בתיאום ובעידוד עו"ד יואל ליפשיץ, הסמנכ"ל לפיקוח על קופות החולים במשרד הבריאות". עם זאת, ממשרד הבריאות נמסר היום כי "משרד הבריאות לא היה מעורב באישור הביטוחים".

חיים באמצעות הביטוחים המשלימים. אולם לא עבר זמן רב ובראשית החודש הודיע המפקח על הביטוח לקופות החולים ולחברות הביטוח כי נאסר עליהן לשווק את הפוליסות דרך קופות החולים. עם זאת, הן יכולות להמשיך ולמכור פוליסות זהות בעצמן או דרך סוכני הביטוח... בשיחה אמש (ג') שערכה כתבת ynet עם מוקד חברת הביטוח מגדל המשווקת את הביטוח המיועד לחברי מכבי נמסר כי הביטוח ימשיך להינתן לחברי מכבי וכי "בעתיד הקרוב ייתכן שנקבל מבטוחים גם מקופות אחרות". בחברת דקלה נאמר כי הביטוח שהוצע למבוטחי הכללית לא נמכר כרגע, בשל הוראת המפקח על הביטוח. **ממשרד האוצר נמסר בתגובה:** "המפקח על הביטוח הורה לחברות הביטוח

כמה שבועות לאחר שהשיקו ברעש גדול את הביטוחים לתרופות מצילות החיים, הפסיקו קופות החולים את שיווק אותם ביטוחים בקול דממה דקה, לאחר שהתברר כי דרך השיווק הזו אסורה על-פי החוק... הפוליסות ששיווקן הופסקו הן תוכניות ביטוח אטרקטיביות שהוצעו ללקוחות מכבי מגן זהב, דרך חברת הביטוח מגדל וללקוחות כללית פלטינום, דרך חברת הביטוח דקלה. תמורת 12-19 שקלים לחודש מציעות הפוליסות כיסוי מלא לתרופות שאינן בסל ללא הליך של חיתום (בחנית המצב הרפואי). התוכנית נועדה לתת מענה לחולים הזקוקים לתרופות שאינן בסל התרופות, תוך עקיפת הסעיף בחוק ההסדרים האוסר על קופות החולים לתת תרופות מצילות

נכסי קרנות הפנסיה הוותיקות הסתכמו ב-2009 בכ-160 מיליארד שקלים

זו הינה גבוהה ביותר ביחס לתשואות שהושגו בשוק המוסדי. אנדרון מסרה עוד כי במהלך השנה החולפת שודרגו באופן משמעותי דרכי השירות לעמיתי הקרנות ואיכותם. בהתייחס ל"פסגות" שרכשה את קרן הע"ל, אזי זו פועלת להשלמת הקמתה של קרן פנסיה חדשה עוד השנה. מבית ההשקעות נמסר כי הקמתה של הקרן החדשה תאפשר לחברה להרחיב את סל מוצרי החיסכון לטווח ארוך עבור עמיתים ומעסיקים. מ'פסגות' נמסר כי "כבית ההשקעות הגדול בישראל ממשיכה פסגות להגדיל את תיק הנכסים המנוהלים על-ידיה ולהעמיק את נוכחותה בניהול חסכונות ארוכי טווח, בפרט בתחום החיסכון הפנסיוני".

מנוהלת בשמרנות, ביעילות ובאופן שמאפשר לקרנות להבטיח בעתיד את זכויות העמיתים". גם קרן הפנסיה הע"ל, שעברה לפני זמן קצר לניהול "פסגות", מציגה תוצאות מרשימות ל-2009 ורשמה גידול של למעלה מ-1.5 מיליארד ₪. בהקשר זה אמרה אנדרון: "אני מודה על הזכות שניתנה לי לפעול להבראת הקרן ולשיקומה. במהלך השנה האחרונה יוצבה הקרן ונכסיה גדלו בצורה משמעותית, כך שהתאפשרה מכירתה לבית ההשקעות 'פסגות', וסך תמורת המכירה הופנתה לעמיתי הקרן". התשואה הממוצעת של הקרנות לשנת 2009 הסתכמה בכ-15.5%. התשואה המצטברת לשנים 2008 ו-2009 הסתכמה בכ-19%. תשואה

על פי התוצאות הכספיות שפרסמה "עמיתים", הגוף המנהל את שמונה קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר: מבטחים, קרן הגמלאות המרכזית, מקפת, קופת הפנסיה לעובדי הדסה, קרן פועלי בניין, קרן פועלים חקלאיים, קרן הגמלאות של חברי אגד וקרן נתיב. ומשרת למעלה מ-200,000 גמלאים, 10,000 מעסיקים, וכ-200,000 מבטחים פעילים, נכסי הקרנות מסתכמים נכון לשנת 2009 בכ-160 מיליארד ₪ והן מציגות עודף אקטוארי של כ-2 מיליארד ₪. לאור תוצאות אלו מסרה **יעל אנדרון**, מנהלת כל שמונה הקרנות שבהסדר, כי "הדוחות הכספיים לשנת 2009 מצביעים על כך כי הפנסיה של עמיתי הקרנות הוותיקות

מדו"חות בנק לאומי ל-2009:

הבנק מתנגד להצעות תיקון החוק בנוגע לתשלום עמלות הפצה

0.25% לשנה מיתרת הצבירה לחיסכון במוצר הביטוחי לגביו ניתן הייעוץ. בתוך כך טוען הבנק כי הייעוץ הפנסיוני כולל הקצאת משאבים רבים והיערכות מקיפה, בעיקר בכל הקשור למוצרי ביטוח וייעוץ לשכירים, ויוצא נגד משרד האוצר בהיעדר נקיטת אמצעים הולמים, שמערימים קשיים על יכולתו. בתוך כך סיים בנק לאומי במהלך 2009 פריסה מלאה של יועצים ועל פי ההערכות בתום השנה הראשונה לפעילותו בתחום הוא העניק ייעוץ פנסיוני לכ-16 אלף לקוחות בהיקף נכסים כולל של כ-7 מיליארד ₪.

היועץ הפנסיוני מהגוף המוסדי שלו קיימת זיקה למוצר הפנסיוני המיועץ לצורך ביצוע עסקה. כמו במקרה בנק הפועלים, גם בנק לאומי מלין בדו"חותיו נגד היעדר תקנות המסדירות את תשלומי עמלות הפצה בגין ייעוץ במוצרי ביטוח. הבנק מוסר כי במהלך 2009 הוגשה מחדש לכנסת טיוטת התיקון לתקנות הפיקוח על שירותים פנסיוניים בעניין קופות הגמל ועמלות הפצה, לפיה לא תשולם עמלת הפצה בגין חלק ממוצרי הביטוח שלגביהם יינתן ייעוץ, ולגבי אלה מהמוצרים שניתן לשלם בגינם עמלת הפצה, שיעור העמלה המירבי יעמוד על

מדו"חות בנק לאומי ל-2009 עולה כי הבנק מתנגד להצעות שהוגשו לתיקון חוק הפיקוח על שירותים פנסיוניים ולטענתו יש בהן משום פגיעה במקבלי הייעוץ. כן גורס הבנק כי במידה ויתקבלו, אזי תפגע מהותית יכולת הבנק במתן ייעוץ פנסיוני. מדובר בשתי הצעות חוק: האחת, בנוגע להגדרת הבנקים כ"יועצים מפיצים" ולא כ"יועצים אובייקטיביים", ולפיכך עמלת הפצה מהגופים המוסדיים תשולם על פי הגדרה זו ולא אחרת, והצעת חוק נוספת, שהוגשה בחודש מרץ האחרון על ידי **ח"כ חיים כץ**, לפיה תבוטל כליל עמלת הפצה שמקבל

דרישת הפיקוח על הביטוח מחייבת להביא לידיעת כל מבוטח את אפשרות הכיסוי הביטוחי נגד רעידת אדמה

שהורגשו ברחבי הארץ בתחילת 2008, והחשש בציבור מפני רעידות אדמה נוספות העלולות להתרחש. **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי, אמר אז כי: "רעידת אדמה היא תאונה לכל דבר ועניין בהיבט הביטוחי, הן מבחינת נזק לרכוש והן מבחינת נזק לגוף ולנפש, למעט חריגים". לכן, הוסיף צרפתי, "על כל מבוטח לבדוק את מצב הפוליסות האישיות שלו ולהבטיח כי במקרה של 'אסון טבע' אכן הוא יהיה זכאי לפיצוי".

פוליסה קיימת, **נספח המאפשר למבוטח לבחור בכיסוי רעידת אדמה בהשתתפות עצמית שונה או לחילופין לוותר בחתימתו על הכיסוי לרעידת אדמה**. יצוין כי מילוי קפדני של נספח זה על ידי המבוטח ימנע את חשיפתו של סוכן הביטוח לתביעה או בעיה עתידית מצד הלקוח שלו. כזכור, הלשכה יצאה מכבר בקריאה לציבור לבדוק מול סוכני הביטוח את כיסוי הפוליסות שלהם במקרה של רעידות האדמה. זאת בעקבות שתי רעידות אדמה קלות

על רקע רעידות האדמה שפקדו לאחרונה את האיטי, צ'ילה ותורכיה, הערכות מומחים בישראל בדבר הסבירות הגדלה וההולכת לרעידת אדמה הצפויה להתרחש בישראל ובסביבתה, וכן הדיון הציבורי המתנהל בנושא מזה תקופה ארוכה, עולה ומתחדד הצורך בהיערכות מתאימה ובכללה הסדרת כיסוי ביטוחי ועמידה בדרישת הפיקוח על הביטוח. דרישה זו מחייבת את סוכן הביטוח להביא לידיעת כל מבוטח בכתב, בין אם הוא חדש ובין אם הוא מחדש

מגדל החלה בחלוקת מכשירי איי-פון לסוכניה

מחשבים לחישוב פרמיות בביטוחי ריסק, בריאות וסיעודי, לפי גיל המבוטח, מין וסוג הביטוח; חיתום - באלו מקרים די בהצהרת בריאות, ובאלו מקרים יש לערוך בדיקה רפואית; תשואות - חישוב התשואות על תכניות השקעה וחסכון שונות, עם מגוון של עשרות תכניות; הטבות ומבצעים שהחברה עושה מפעם לפעם. כן התבקשו הסוכנים לשלוח הצעות ורעיונות לשיפורים עתידיים באפליקציות המכשיר ובתמיכתו בשדרוג יכולותיהם.

ביטוח החיים, הפנסיה והבריאות. כך יכול כל סוכן לקבל באמצעות המכשיר הודעות כלליות והודעות תפעוליות אודות פעילות החברה. בנוסף, הוא יקבל מידע אישי על לקוחותיו, כגון מועדי ימי ההולדת שלהם. בכנס הוסבר לסוכנים על דרכי השימוש במכשיר ונמסר כי בקרוב יוכנסו לתוכו אפשרויות נוספות. בתוך כך כולל מרכז פעילות האפליקציות של "מגדל" ארבעה כלי מכירה מרכזיים, שניתן לקבל ולהפעיל אותם באמצעות המכשיר:

בהמשך להכרזת מנכ"ל "מגדל", **יוגל כהן**, בכנס סוכני החברה, שהתקיים באוניברסיטת ת"א בחודש פברואר, החלה השבוע החברה בחלוקת מאות מכשירי איי-פון לסוכניה. בכנס שנערך השבוע לסוכני החברה ממחוז המרכז חולקו 150 מכשירים מתוך כ-300 מכשירים שיחולקו בשלב הראשון של התהליך. המכשיר אותו מחלקת "מגדל" משמש כטלפון סלולארי חכם, כאשר הוא כולל אפליקציות מיוחדות לסוכנים בתחומי

יחסי הציבור



סוכני מגדל מתקדמים ל-iPhone

מגדל של שירות לסוכן

להיות סוכן ביטוח בתקופה שלנו זה להיות מחובר on-line כל הזמן ובכל מקום. לתת את השירות הטוב ביותר, לזהות ולנצל כל הזדמנות לשמירה על קשר, למכירה ולגיוס לקוחות חדשים.

בדיק בשביל זה, יש מגדל מאחוריך - הסוכן והפעם גם ב-iPhone. אפליקציה חדשה ובלעדית תאפשר לך להיות קרוב יותר, מחובר יותר ומקצועי יותר עבור הלקוחות.



למידע נוסף אודות האפליקציה ולצפייה בסרטון ההדגמה, היכנס לעולם הסוכנים באתר מגדל www.migdal.co.il/agents

רוצה לדעת עוד על מגדל הפתרונות המתקדמים לסוכנים? אם אינך עובד עם מגדל, נשמח להזמין לך כנס סוכנים שיערך בתאריך 25 לאפריל. להרשמה פנה אלינו במייל ronitn@migdal.co.il

טוב שיש מגדל מאחוריך www.migdal.co.il



בכירים נוספים פורשים מהפניקס

גיל ספיר מנהל אשכול דן הודיע על פרישתו מחברת הפניקס. במסגרת עבודתו בחברה מילא מספר תפקידים בכירים, וזכה להערכה רבה בקרב סוכני הביטוח, עזיבתו התקבלה בהפתעה בקרב הסוכנים. גיל נמצא בשלבי משא ומתן מתקדמים לקבלת תפקיד בכיר בחברת ביטוח אחרת.

נודע גם על עזיבתו של **דיויד פינקס** מנהל ביטוח חיים באשכול דן הפורש לענייני הפרטים.

"איילון" מעבירה את אפשרויות ההפקה של פוליסות רכב מקיף לידי הסוכנים

תעניק לסוכנים נוחות וקלות הפקה מרבית בעבודתם, בצד הבטחת תהליך הפקת הפוליסה קצר במיוחד, דבר שיחסוך לסוכנים זמן רב. **אייל זינגר**, מנכ"ל "איילון ביטוח", מסר כי: "העידן החדש בתעריף הרכב של 'איילון' נועד להעניק לסוכני החברה את מירב הכלים להתמודדות יעילה ומהירה בשוק תחרותי, ויאפשר להם לשמור על מובילות ואטרקטיביות ללקוחות".

החל מחודש מאי 2010 תעניק "איילון" את האפשרות לסוכניה ולצוות משרד הסוכן להפיק באופן עצמאי את פוליסת רכב מקיף. על פי שיטתה החדשה של "איילון", שנועדה להעצים את יכולות הסוכן, תהיה בידי שליטה מלאה במתן ההנחות החיתומיות, לרבות מתן הנחת היעדר תביעות רביעית הבלעדית ב"איילון". בתוך כך, השיטה החדשה ב"איילון", הנקראת: "איזי-דרייב",

"הכשרה ביטוח" ממשיכה לפעול למען סוכניה ולקוחותיהם:

מוזילה את המחירים בביטוח צד ג'

בנוסף משיקה "הכשרה ביטוח" בימים אלה תוכנית מיוחדת, "הבית שלנו", לביטוח הבתים המשותפים

תוכנית מיוחדת, בשם "הבית שלנו", לביטוח הבתים המשותפים. תוכנית זו נותנת מענה למכלול הבעיות והסיכונים, שעלולים לצוץ בבניין, החל מבעיות צנרת ועד לרעידות אדמה. היא מיועדת לוועדי בתים ומנהלי בתים משותפים (חברות ניהול), הנאלצים להתמודד עם נזקים בבניין (המוגדרים בכיסוי הביטוחי) ומעוניינים בביטוח העונה על צרכיהם המיוחדים. לדברי **דרור גורדון**, חתם ראשי ב"הכשרה ביטוח": "הביטוח הייחודי פותח על ידי מומחי הביטוח של 'הכשרה ביטוח' והוא כולל כיסויים למבנה ולתכולה בבתי משותפים. יתרונו הגדול בא לידי ביטוי בעלויות הנחות הכוללות הרחבות רבות כך שניתן לשלב את המרכיבים השונים ולבחור בביטוח המתאים ביותר לצרכי הדיירים".

לסוכנים העובדים עימנו במטרה לחזקם. בשוק התחרותי אנו עושים כמיטב יכולתנו להציע ללקוחות את המוצרים המשתלמים ביותר בתחום הביטוח האלמנטרי". כזכור, כחלק מהחלטת החברה להגביר את כושר התחרות של הסוכנים ולהיטיב עם לקוחותיהם, היא הודיעה אך לאחרונה גם על הורדת עלות ההשתתפות העצמית לבעלי רכב שעבר תאונה ומטופל במוסכי ההסדר של "הכשרה ביטוח". כך, במקרה של תאונה או נזק לרכב, מבוטחים שיפנו לאחד מעשרות מוסכי ההסדר של "הכשרה ביטוח" ייהנו מהשתתפות עצמית נמוכה באופן משמעותי. עבור בעלי רכב פרטי, סכום ההשתתפות העצמית יעמוד על 500-900 שקלים ואילו בעלי רכבים מסחריים ישלמו 800-1200 שקלים. כמו כן משיקה "הכשרה ביטוח" בימים אלה

חברת "הכשרה ביטוח" ממשיכה ליזום מהלכים שייטיבו עם לקוחותיה ויעניקו לסוכנים העובדים עמה את הכלים הדרושים להתמודדות בשוק הביטוח התחרותי. לאחר שהחליטה על הוזלה משמעותית במחיר ביטוח צד ג' עבור רכבים פרטיים ומסחריים, יזמה חברת "הכשרה ביטוח" מהלך נוסף במסגרתו יוגדל גבול האחריות בביטוח צד ג' לסכום של 400,000 שקל. התעריפים המוזלים יכנסו לתוקף ב-1.6.10 ויאפשרו לסוכנים העובדים עם "הכשרה ביטוח" להציע ללקוחותיהם מחיר נמוך יותר עבור ביטוח צד ג' וכיסוי רחב יותר במקרה של תאונה. לדברי **יעקב אורנשטיין**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי בחברה, "הוזלת ביטוח צד ג', כמו גם הגדלת גבול האחריות הם חלק מהכלים אותם אנו מספקים

"הפניקס": קיבלה הכשר בד"צ לשיטת החיסכון ארוך הטווח

מצטרף לאישור בד"צ למסלול החיסכון הפנסיוני של "הראל": קרן הפנסיה "הראל גילעד", עבור מסלול ההשקעות "אפיק השקעות כללי (2)" של הקרן. מסלול ההשקעות של "הראל גילעד" זכה לכשרות ועד הפיקוח ההלכתי להשקעות ופינוסים של בד"צ העדה החרדית ופתוח לכל המבוטחים. הוא נועד לתת מענה לציבור החרדי אשר מתמודד, מאז נכנס לתוקף צו ההרחבה לביטוח פנסיוני מקיף במשק בינואר 2008, עם מחסור במסלולי חסכון לפנסיה התואמים את אישור הבד"צ ואת כללי ההלכה, בהם אין כל חשש של חילול שבת, ריבית ואיסורים אחרים.

על השקעה במדדים המתאימים ומוכשרים ע"י הבד"צ של העדה החרדית בירושלים. לדברי **אייל לפידות**, מנכ"ל "הפניקס", "מסלול ההשקעה הייחודי בשיטת הפניקס המותאם למגזר החרדי מאפשר ללקוחות ממגזר זה לחסוך בפלטפורמה רחבה יותר של מוצרים, באותה שיטה מתקדמת וייחודית בה אנו משקיעים עבור כלל לקוחות הפניקס. אנו מאמינים בשיטה ובצורך להתאים אותה למגזר החרדי, כדי שגם מגזר זה יוכל ליהנות מרמת שירות גבוהה, מפסק ההלכה הגבוה ביותר ובמקביל מניהול כספי החיסכון שלו ברמה אופטימאלית". הכשר בד"צ ל"הפניקס"

חברת "הפניקס" קיבלה הכשר בד"צ של העדה החרדית בירושלים ל"שיטת הפניקס" לחיסכון ארוך טווח. במסגרת זו, כל מוצרי החברה המשווקים במסגרת "שיטת הפניקס" קיבלו את הכשר בית דין צדק (בד"צ) של העדה החרדית בירושלים. הכשר זה פותח בפני לקוחות מהמגזר החרדי את האפשרות להשקיע באמצעות "שיטת הפניקס" בהתאם להוראות בד"צ. במסגרת זו השיקה "הפניקס" פרופיל משקיע חדש הכולל השקעה במדדים המותאמים למגזר החרדי ונועד לענות על צרכי הלקוחות עפ"י הפרופיל המבוקש. בתוך כך, לכל משקיע מהמגזר החרדי יבנה תיק אישי המבוסס

הבהרות חשובות לתקנות הניוד וטייטה לתיקון

מאת: ר"ח (משפטן) צביקה משבנק, יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

האוצר פרסם היום מסמך ובו הבהרות לתקנות הניוד וכן טייטה לתיקון תקנות הניוד.
בחרתי להדגיש מספר הבהרות חשובות כדלקמן:

1. מי שהפקיד סכומים העולים על "תקרת ההפקדה המוטבת"¹ בקרן השתלמות לשכירים/לעצמאים, רשאי להעבירם לקופת גמל לקצבה ובלבד שהכספים מזילים לפי הוראות הפקודה².
2. העברת כספים מקופת גמל משלמת לקצבה (קרן פנסיה או פוליסת ביטוח לקצבה) לקופת גמל לא משלמת לקצבה שאינה פוליסת ביטוח. זהו נושא חשוב ביותר שניתנה לגביו הבהרה כדלקמן:
העברה כאמור אפשרית ובלבד שכל הכספים המועברים, לרבות הכספים שהופקדו לפני שנת 2008 יסומנו ככספים קצבתיים ויוענק להם הוותק המקורי כפי שהיה בקופה המעבירה³. חובה על הגוף המנהל של הקופה הקולטת להיות ערוך לניהול הכספים בהתאם לאמור לעיל וזאת כדי לאפשר לעמית להעביר בחזרה כספים אלה לקופת גמל משלמת לקצבה לצורך קבלת קצבה. גוף מנהל שאינו ערוך לכך אינו יכול לקבל את הכספים הנ"ל.
3. הובהר כי ניתן לאחד ולפצל קופות גמל לקצבה, קופות גמל לפיצויים, קופות מרכזיות להשתתפות בפנסיה תקציבית וקופות גמל לדמי מחלה⁴. האיחוד והפיצול לא יהיו כפופים להוראות תקנה 9 לתקנות הניוד שעיקרה קביעת סדר האיחוד והפיצול, הוותק ונזילות הכספים. מעבר לכך לא נאמר דבר למעט העובדה כי איחוד ופיצול קופות אלה יעשה על-פי דין. למיטב ידיעתי, לא קיים דין הקובע את אופן האיחוד והפיצול של קופות אלה ולכן הנושא נותר בעייתו ולא ברור דיו.

בטייטה לתיקון תקנות הניוד מוצעים תיקונים כדלקמן:

1. בעקבות ביטול מס רווחי הון בקופות גמל לתגמולים מוצע לבטל את המגבלה שהוטלה על כספים שהועברו מקופת גמל לתגמולים לקופת גמל לקצבה ולפיה היוונים יותר רק לאחר 5 שנים ממועד ההעברה או בהגיע העמית לגיל הזכאות הקבוע בחוק.
2. מוצע לתקן את תקנה 9 לתקנות הניוד ולקבוע כי איחוד של כספים בקופות גמל יהיה אפשרי רק אם העמית היה זכאי למשך את הכספים בפטור ממס מכל אחת מהקופות המאוחדות. הדבר נועד כדי למנוע פגיעה בוותק של קופה שכבר נזילה ופטורה ממס ובעקבות האיחוד היא תקבל וותק של קופה לא נזילה ולא פטורה ממס.
3. מוצע לקבוע כי לא ניתן יהיה לפצל חשבונות של קרנות השתלמות.
4. יובהר כי פיצול חשבון של קופת גמל לתגמולים ישמור על הוותק ואופי הכסף כדי שלא לפגוע בעמית. דהיינו, החשבון החדש שנפתח ושאליו פוצלו הכספים יקבל את הוותק המקורי של הקופה שפוצלה וכללי המשיכה יהיו בהתאם לכללי המשיכה שהיו חלים אילו לא פוצלו הכספים מלכתחילה.

- 1 שכיר - 7.5% מעביד + 2.5% עובד משכר עד 15,712 ₪ לחודש. עצמאי - סכום של 17,040 ₪ לשנה.
- 2 לאחר 6 שנות וותק ולגבי מי שהגיע לגיל פרישה - לאחר 3 שנות וותק.
- 3 הדבר חשוב במיוחד לגבי תגמולים שהופקדו עד דצמבר 1999 שניתנים למשיכה בסכום חד-פעמי פטור ממס בהתאם לכללים הקבועים בפקודה ובתקנות.
- 4 הבהרה זו נדרשה מחמת העובדה שתקנה 9 לתקנות הניוד שעוסקת בהוראות שונות בקשר לאיחוד ופיצול חשבונות מיעטה קופות אלה מתחולתה והנושא נותר לא ברור.

סיכום פעילות הגמל בבתי ההשקעות ל-2009:

"פסגות" הגדולה ביותר, "הראל" הרווחיות ביותר ו"מנורה" המכניסה ביותר

על פי דוחות הסיכום לשנת 2009, בית ההשקעות "פסגות" מחזיק בחברת הגמל הגדולה בישראל ומנהל נכסי גמל בהיקף של יותר מ-48 מיליארד ₪. במקום השני ניצבת "כלל ביטוח", שמנהלת פעילות גמל בהיקף של 32 מיליארד ₪. מבחינת הכנסות ב-2009 ניצבת פעילות הגמל של "מנורה" במקום הראשון, עם הכנסות בהיקף של 453 מיליון ₪, למרות שפעילות זו יחסית על פי דוחות הסיכום לשנת 2009, בית ההשקעות "פסגות" מחזיק בחברת הגמל הגדולה בישראל ומנהל נכסי גמל בהיקף של יותר מ-48 מיליארד ₪. במקום השני ניצבת "כלל ביטוח", שמנהלת פעילות גמל בהיקף של 32 מיליארד ₪. מבחינת הכנסות ב-2009 ניצבת פעילות הגמל של "מנורה" במקום הראשון, עם הכנסות בהיקף של 453 מיליון ₪, למרות שפעילות זו יחסית

קטנה בענף ומסתכמת ב-9 מיליארד ₪ בקופות גמל. אחרי "מנורה" ניצבות ביחס לרמת ההכנסות פעילויות הגמל של "כלל ביטוח", "פסגות", "הראל" ו"דש". בשורת הרווחיות מובילה "הראל" עם רווח של 90 מיליון ₪, אחריה "דש" עם רווח של 84 מיליון ₪, "כלל" עם רווח של כ-71.5 מיליון ₪, "אקסלנס", שהשיגה רווח של 62 מיליון ₪ בשנה החולפת, "מנורה" עם רווח של 55 מיליון ₪ ו"פסגות", שרשמה

ב-2009 רווח יחסית מצומצם של קצת יותר מ-44 מיליון ₪, שהושפע בעיקר עקב רכישת קופת הגמל "גדיש" מבנק הפועלים תמורת 630 מיליון ש"ח. מסיכום פעילות בתי ההשקעות בשנת 2009 אף נמצא כי למרות שהשנה החולפת הייתה שנה טובה במיוחד בשוק ובענף, החברות הקטנות הפסידו בפעילות הגמל, וזאת עקב גידול בהוצאות הנובעות מהחמרת דרישות הרגולציה.

חברת השכרת הרכב "הרץ" ו"לאומי קארד" ישווקו ליסינג פרטי לרכב

במסגרת הליסינג יוצע ללקוח ביטוח חובה ומקיף לרכב באמצעות סוכנות הביטוח "מאיר רמות"

במסגרת עיתונאים משותפת הודיעו חברת "הרץ" ו"לאומי קארד" על השקת תוכניות ליסינג פרטי לרכב. מנכ"ל "הרץ", **דני שמעוני**, אמר כי על פי הערכת החברה, הנמנית על קבוצת "מאיר", ישווקו בשנה הראשונה כ-1,000 כלי רכב. זאת במסגרת שיטת ליסינג

ייחודית, המאפשרת, לדבריו, גמישות החלטה ללקוח, מימון נוח וקבלת הנחה משמעותית. בנוסף ציין שמעוני כי תוצע ללקוח האפשרות לרכוש ביטוח חובה ומקיף לרכב בפרמיה מוזלת, שתחסוך לו כ-400 ₪ לחודש. הביטוח יעשה באמצעות סוכנות הביטוח "מאיר רמות",

שגם היא חברה-בת בקבוצת "מאיר". כזכור, הסוכנות הוקמה בסוף 2009 במסגרת הרחבת הפעילות של קבוצת "מאיר" וההחלטה בדבר שיווק שירותי ביטוח ללקוחותיה, והיא למעשה שותפת בין סוכנות הביטוח הוותיקה "רמות" לבין קבוצת "מאיר".

לא לתת ליתרון שלנו להפריע לנו בניהול הלקוחות

מאת: יובל ארנון, "ארנון את וינשטוק" תכנון וניהול ביטוחי, חבר הועדה לביטוח פנסיוני

שלב סיווג הלקוחות הוא הקשה ביותר וזאת אני למד מתוך סדנאות בתחום זה לסוכנים, זהו שלב שמצריך מעבר על לקוח לקוח וסיווגו באחת מהקבוצות תוך התעלמות כאמור מאמוציות.

שאר השלבים לאחר סיום שלב חשוב זה עוסקים בקבלת החלטות כיצד לנהל כל קבוצה תוך שימת הדגש על הקבוצה המצומצמת יחסית של הלקוחות אשר תורמת את מירב הרווחיות למשרד, ופה יש הרבה כיוונים ודרכים שהן נגזרת של כל משרד ומשרד.

בעידן בו אנו חיים ופועלים, חשוב ביותר לנהל נכון את לקוחות משרדנו ובתחום הזה יש לנו עדיין הרבה מה ללמוד ממתחרינו, אשר יודעים לנהל ולקטלג לקוחות ללא אמוציות אלא רק על בסיס עסקי בלבד, היתרון שלנו עליהם שהוא "יתרון האינטימיות" אסור לו להפריע לנו בבואנו לנהל את לקוחות משרדנו וזאת כדי להגדיל את הרווחיות בסופו של תהליך ולהיפך לסוכן יותר מצליח.

"יתרון האינטימיות" יכול להיות גם בעוכרנו, סיווג לקוחות חייב להיות נקי משיקולים של "סחבקות", לא כל לקוח שנוהג לאחל לי מזל טוב, או תמיד מספר לי בדיחה טובה, לא בהכרח הוא לקוח "טוב" כאשר אני בא לסווג לקוחות. רוב הלקוחות נחלקים לשתי קבוצות בסיסיות:

- מיעוט שתורם הרבה
- רוב שתורם מעט

כאשר אנו נגשים לסווג את לקוחות המשרד לקבוצות מומלץ לסווג אותם על בסיס החלוקה הבאה:

- לקוחות אשר תרומתן רבה למשרד מבחינת רווחיות- יחסית לא צרכני זמן גדולים אך מעבירים בהתמדה רמות פרמיה גדולות דרכנו בכל התחומים.
- לקוחות אשר תרומתן בינונית - צרכני זמן גדולים עם רמת פרמיה די בינונית ולא קבועה.
- לקוחות אשר תרומתן שלילית למשרד- צרכני זמן גדולים, עוזבים וחוזרים, אין "איכות חיים" בקשר איתם וכו'.

בהמשך להרצאתי בכנס ביטוח החיים האחרון באילת בנושא " איך להפוך לסוכן יותר מצליח" וזאת ע"י ניהול נכון של הלקוחות על בסיס שיטת "פארטו- 80/20" ולאור פנייה של סוכנים רבים אלי לאחר הכנס ברצוני לשים דגש על מספר נקודות חשובות בבואנו ליישם מהלך זה במשרדנו. כפי שאני טוען שנים רבות אין שיטה של זבנג וגמרנו... אלא כניסה לתהליכים מסודרים, לא מסובכים אבל לטווח ארוך ותוך שיתוף מוחלט של צוות המשרד בתהליך זה. על מה אנו חייבים לשים לב וכיצד חשוב לבצע את המהלך כדי לקבל את התוצאות הטובות ביותר ואין קיצורים בתהליך זה.

שלב ראשון לאחר קבלת ההחלטה שאכן רוצים להיכנס לתהליך הוא שלב סיווג הלקוחות על בסיס תרומתם למשרד מבחינת רווחיות, בשלב זה אנו חייבים לעבוד בצורה רציונלית ולא לתת לאמוציות להפריע לנו, זהו השלב בו היתרון שלנו על מתחרינו מהביטוחים הישירים/בנקים,



לפרטים נוספים:

אלעד זהבי | טלפון: 050-8824187 | eladzehavi@gmail.com
 חיים קלץ | טלפון: 050-5662162 | 03-6259888

אורלן
 הביטוח שלך להצלחה

| www.orlan.co.il

בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

חריגים חבויים בין שורות צפופות

הפוליסה שלנו מכסה גניבת כלי רכב חדשים המוצגים למכירה באולם התצוגה, טענו בלהט נציגי כלל, ולא כלי רכב משומשים הנמכרים על ידי קליל בעסקאות טרייד אין. כלל טענה, כי היא אף לא היתה מודעת לעיסוקה של קליל ברכבי טרייד אין. לא ניתן לבטח מכוניות המיועדות למכירה בטרייד אין, כך העידה החתמת מטעם כלל במשפט.

השופטת אביגיא עיינה בפוליסה ומצאה שאין לטענת כלל כל אחיזה.

הפוליסה דנה במפורש בכיסוי לרכבים המיועדים למכירה בטרייד אין. יתירה מזו, סוכן היבטוח הודה במשפט כי ניתן לבטח רכבים המיועדים למכירה בטרייד אין. עדותו שומטת את השטיח מחתחת לעדות החתמת מטעם כלל שהעידה, כאמור, כי לא ניתן לבטח רכבים כאלה.

לסיכום

בסופו של דיון, חויבה כלל על ידי הושפוטת אביגיא בתגמולי הביטוח בתוספת הפרשי הצמדה וריבית וכן בהוצאות המשפט ובשכ"ט עו"ד.

חייבת להסב את תשומת ליבו של המבוטח לתנאי הפוליסה בצורה שתהא מובנת וברורה לו ולוודא את ערנותו לכך שתוקפה חל רק בהתקיים אותם תנאים. חברת ביטוח לא תוכל להתנער מחבותה כל עוד לא הבהירה למבוטח את מהות הסייגים, במיוחד כשאלה חבויים, כאמור, אי שם בין שורותיה הצפופות של הפוליסה בלי שהובאו לידיעת המבוטח. ואכן, במשפט התברר, כי אפילו סוכן הביטוח של כלל שהובא להעיד מטעם כלל, לא היה מודע לתנאי המגביל את הכיסוי לפריצה לזמנים בהם המוסך אינו פעיל.

סוכן הביטוח גם הודה, כי לאחר הפריצה היה בטוח שקיים כיסוי ביטוחי.

אם סוכן הביטוח של כלל סבר שהמקרה מכוסה בפוליסה, קבעה השופטת, ברור כי הוא לא יכול היה להסביר לקליל את התנאים והחריגים מכוחם טוענת כלל שהמקרה אינו מכוסה.

טענה נוספת של כלל נגעה לפעילות הנוספת שנעשתה במוסך: מכירת מכוניות.

עובדות המקרה

באחד הימים נגנב רכב ממוסך קליל. הרכב שנגנב, לא היה רכב של לקוח, אלא בבעלות מוסך קליל עצמו. המוסך היה מבוטח בפוליסה בשם "מטרייה לבית מלאכה" של חברת הביטוח כלל.

טענות הצדדים ופסק הדין

הפוליסה שלנו, כך הסבירו נציגי כלל לשופטת דליה אביגיא מבית משפט השלום בתל אביב, פורשת את חסותה, רק לאחר שעות הפעילות במוסך. אין היא חלה על גניבות בשעות העבודה.

זהו תנאי מאד מהותי, הביעה השופטת אביגיא את דעתה.

אבל הוא רשום בפוליסה, השיבו נציגי כלל.

אכן, הודתה השופטת, התנאי רשום בפוליסה, אך חבוי בין שורותיה הצפופות של הפוליסה. אין הוא מובלט כראוי.

תנאי כזה, מדגישה השופטת, "מן הראוי שיבוא באותיות מאירות עיניים ובנפרד". זו גם מצוות המחוקק בחוק חוזה הביטוח.

חברת ביטוח, חזרה והזכירה הושפוטת,

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז ירושלים עושה שמח:

יערוך מפגש חגיגי לחבריו לרגל יום העצמאות ה-62 של מדינת ישראל

ולעובדי משרדם מחכה אירוע שכולו חוויה אחת גדולה, וביחד נחוג ונהנה מאווירה מושלמת. קבענו את שעת האירוע כך שהחברים יוכלו להגיע אליו מבלי שיום עבודתם יפגע ואני מצפה לראותם מגיעים ומשתתפים בפעילות מיוחדת וחגיגית זו."

שני ה-26 באפריל, במועדון "האומן 17" בירושלים, בין השעות 18:30-15:00. חברי המחוז וצוות עובדיהם ייהנו במהלכו מארוחה חגיגית, בירה ושי לכל סוכן, יחד עם חגיגה של שירה בציבור, קריוקי וריקודים. בן שחר מסר כי "לחברים

מחוז ירושלים, בראשות יו"ר המחוז ינון בן שחר, מציין באופן חגיגי את יום העצמאות ה-62 של מדינת ישראל ויערוך אירוע סגונוי ומיוחד לחבריו ולעובדי משרדם. האירוע, בחסות חברת "הכשרה ביטוח" ו"נתי - שירותי דרך וגרירה", יתקיים ביום

יום עין סניף טבריה גליל ועמקים

סניף טבריה גליל ועמקים מקיים יום עין בנושא בריאות בחסות חברת "מדיקס בע"מ". יום העיון יערך ביום שלישי 4 במאי 2010 במלון "לאונרדו פלזה" בטבריה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לניזאר דאי חבר לשכה ובני המשפחה משתתפים בצערכם במות האם ודאד ז"ל

שלא תדעו עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח על שם שלמה רחמני ז"ל



נמשכת ההרשמה

לקבלת מידע נוסף והרשמה:

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