



## אודי כץ CLU הודיע בישיבת המועצה הארצית על כוונתו להתמודד לכהונה נוספת כנשיא הלשכה

### יו"ר המועצה גב' מיכל שילה מזמנת ישיבה מיוחדת לדין בשינויים בתקנון

כי שאיפתה להסדיר את המחלוקות במסגרת פעילות הוועדה, מבלי לגרור אותן לטיפול על ידי גופים שונים, כגון בית הדין של הלשכה. בהמשך סקר רם אמית, ראש תחום מקצועי, את ביטוח הריסק החדש לחברי הלשכה ומסר כי "איילון" היא החברה שתעניק ביטוח זה לחברים. כן דיווח אמיתי על הקורס המתקדם בבריאות ובסיעוד שערכה הלשכה, בו השתתפו 45 סוכנות וסוכנים.

הדובר האחרון בטרם נפתחה הישיבה לדיון חופשי היה עו"ד יעקב עוז, יו"ר ועדת התקנון. בפתח דבריו ביקש עו"ד עוז לשבח את הנהלת הלשכה בראשותו כץ על החלטתה להפוך לראשונה את ועדת התקנון לוועדה נבחרת ומתן מעמד אוטונומי לפעילותה, ומסר כי הוועדה בראשותו קיימה מאז היבחרותה 12 ישיבות ודנה בלמעלה מ-60 הצעות לשינויים בתקנון. בהמשך הציג עו"ד עוז ארבעה שינויים מוצעים בתקנון הלשכה. שינויים אלה מתייחסים לבחירות למוסדות הלשכה, למבנה הארגוני, לבית הדין ולשינויים בהתאם להוראות רשם העמותות. אותם שינויים מוצעים, שנשלחו לעיון חברי המועצה טרם הישיבה, נדונו במסגרת הדיון החופשי ונקבע כי המועצה תקיים ישיבה נוספת בנושא לפני כינוס האסיפה הכללית - הגוף המוסמך לאשר שינויים בתקנון - שאמורה להתקיים בחודש יוני. כן אישרו חברי המועצה פה אחד את רשימת מומלצי הוועד המנהל לתפקיד יו"ר ועדת הבחירות, ידידיה רפאלי, וחברי ועדת הבחירות.

עבורם. בתוך כך, הוא סיכם את מסע הפרסום המוצלח מאוד שיזמה הלשכה ובו נטלו, לראשונה, ראשי המחוזות, ודיווח אודות התנהלות פרויקט "המיליון הראשון" בשיתוף "כלל" לעידוד פעילות הסוכנים בתחומים הפיננסיים. כן עדכן הנשיא בכוונת הלשכה להקים מוסד חיצוני לבוררות וגישור שבראשה יעמוד שופט בדימוס, דבר שיתרום להעצמת מעמד המקצועי של סוכני הביטוח, ובמחשבה להקמת מרכז מקצועי חדש, שיעודו בשלב הראשון לתמוך בסוכנים בעת ניהול וביצוע הסכמים מול חברות הביטוח. בסיום דבריו סקר הנשיא אודות הצעות החוק האחרונות שהוגשו בעניין שינוי קבלת עמלות הייעוץ הפנסיוני בבנקים וכן אודות פעילותה הנמרצת והמקצועית של הלשכה להפסקת שיווק ביטוחי התרופות שמחוץ לסל הבריאות על ידי קופות החולים (ראה בהרחבה כתבה נפרדת). צביקה אמיתי, הדובר הבא, תאר בפני החברים את מטרות ועדת הרווחה הכלכלית שבראשה הוא עומד.

בישיבה, שאלה הוזמנו חברי הוועדה, הדגיש אמיתי את מגוון מישורי פעילותה, הן בהיבטים סוציאליים, כספיים, צרכניים וככלל, עידוד וקידום זכויות החברים. אמיתי אך פירט אודות ההטבות השונות להן זכאים החברים. גם חווה פז CLU, יו"ר ועדת האתיקה, סקרה בישיבה את מהות ומטרות הוועדה שבראשה היא עומדת. בתוך כך תארה פז מספר מקרים שבהם טיפלה ומטפלת הוועדה (כמובן מבלי לציין שמות או שייכות אחרת) וציינה

ישיבת המועצה הארצית נערכה ביום ג' 27.4.2010 בתל אביב. מיכל שילה, יו"ר המועצה, פתחה את הישיבה באיחולי הצלחה לרם מסחרי, יו"ר MDRT ישראל החדש, ובדברי שבח לצוות הלשכה על ארגון כנס ביטוח ופיננסיים שנערך בתחילת חודש מרץ באילת. שילה המשיכה וציינה כי למועצה תפקיד חשוב והיא מצפה מחבריה לגלות מעורבות ולהעלות נושאים לדיון במסגרת ישיבותיה על רקע הפעילות המתקיימת בוועדות והסוגיות המקצועיות שעומדות במרכז עשייתה של הלשכה. בתוך כך הציגה שילה את סדר היום המתוכנן והדגישה את שאיפתה לראות יותר נשים פעילות בלשכה לאור קיומן של הבחירות למוסדות הלשכה בדצמבר השנה. אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, הודיע בהקשר זה כי יתמודד לכהונה נוספת כנשיא הלשכה בבחירות הקרובות והצטרף לקריאת יו"ר המועצה לראות יותר נשים בשורות מוסדות הלשכה.

בתוך כך ציין הנשיא כי בחירתו של מסחרי הינה בחירה טובה ביותר והוא משוכנע כי מסחרי יידע להוביל את מועדון MDRT למיקומו הראוי, תוך תמיכה וסיוע מצד הלשכה. כן ביקש כץ לברך את ישראל אליוביץ', חבר המועצה, על היבחרותו ליו"ר אגודת הסטודנטים של הקריה האקדמית קריית אונו. בהמשך, הוא סקר אודות הפרויקטים הרבים, בין אלה המתנהלים ובין אלה הנמצאים בשלבי התהוות, עם גורמים בענף ובאקדמיה לטיפול דור סוכנים חדש בענף וציין כי פעילות הסוכנים בתחומי הפיננסיים מהווה מקור משיכה

## סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

## הקורס המתקדם בביטוחי בריאות וסיעוד הסתיים בהצלחה רבה

המשווקים על הסוכנים. כן היא הביעה את בטחונה כי המשתתפים בקורס יוצאים ממנו כשבידיהם מגוון כלים מקצועיים למתן הפתרונות הביטוחיים המתאימים והנכונים ללקוחותיהם. בסיום הודתה יו"ר הוועדה לנשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU, מנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**, ראש תחום מקצועי, **רם אמית**, ומנהל המכללה לפיננסים וביטוח על שם שלמה רחמני ז"ל, **איליה ליכטרמן**, על התמיכה והסיוע בעריכת הקורס. יצוין כי ב-25 במאי יתקיים יום עיון ארצי של הלשכה בנושא בריאות וסיעוד בחסות חברת "הראל".

**דר' שי בריל** גב מירי זליכה מהראל חב' לביטוח עו"ד אמנון פיראן מהפניקס חב' לביטוח דר' אודי פרישמן, עו"ד ג'ון גבע אהוד ירדני מאילון חב' לביטוח ועו"ד שמיר קמינסקי.

בתום המפגש האחרון הוענקה למשתתפים תעודת "מומחים בבריאות וסיעוד" מטעם הלשכה. **נאוה ויקלמן** ציינה בדבריה כי הקורס הינו חלק ממאמצי הלשכה לקדם את פעילות החברים בביטוחי הבריאות והסיעוד, ונועד להקנות יותר ידע, יכולות ומיומנויות בביטוחים שהפכו בשנים האחרונות לחשובים ביותר בסל המוצרים

השבוע הסתיים הקורס המתקדם בביטוחי בריאות וסיעוד, אותו יזמה הוועדה לבריאות וסיעוד בלשכה בראשות **נאוה ויקלמן**. 45 סוכנים וסוכנות, חברי לשכה, השתתפו בקורס שמנה שישה מפגשים מרוכזים והועבר על ידי מרצים מומחים, מהבכירים בתחומי הבריאות והסיעוד בישראל. ובניהם **רויטל טופר ממשד הבריאות, ליאורה הירשהוון ממשד המפקח על הביטוח, פרץ גוזה מנכ"ל ביטוח משלים של קופ"ח כללית, עו"ד שי אופז מהראל חב' לביטוח, מר אשר בטלמן, נציג המוסד לביטוח לאומי, גבי נקיבלי מכלל בריאות**

## המפקח על הביטוח עצר את קופות החולים: קבע כי שיווק ביטוחי התרופות ייעשה בתנאים שווים לחברי כל הקופות

**הלשכה הביעה את שביעות רצונה מהודעת המפקח וציינה כי בהחלטתו הוא מנע אפליה בין שכבות האוכלוסייה ופגיעה בציבור רחב ביותר, בצד קביעת כללים ברורים ביותר בנוגע לאחריות על ביטוח הבריאות הממלכתי וביטוח הבריאות הפרטי**

ויוצגו קריטריונים אחידים למכירה לחברי כל הקופות. קריטריון אפשרי, למשל, הוא כי חברת ביטוח תורשה למכור את הפוליסה שלה בתנאים שווים לכל לקוחות קופות החולים המחזיקים בשב"ן זה כמה שנים. לפי שעה, האוצר משאיר בידי חברות הביטוח את החופש לבחירת הקריטריון האחד. הלשכה הביעה את שביעות רצונה מהודעת המפקח וציינה כי בהחלטתו הוא מנע אפליה בין שכבות האוכלוסייה ופגיעה בציבור רחב ביותר, בצד קביעת כללים ברורים ביותר בנוגע לאחריות על ביטוח הבריאות הממלכתי וביטוח הבריאות הפרטי.

אותם, ללא הבדלים או הטבות לחברי מי מהקופות על פני חברי קופה מתחרה. כך לא תתאפשר אפליה בין חברי הקופות השונות בתנאי המכירה. בד בבד, האוצר אוסר על קופות החולים לקחת חלק בשיווק הביטוחים, תוך העדפת חברת ביטוח מסוימת. בתוך כך, הקופות לא יורשו להפנות או להמליץ ללקוחותיהן על חברת ביטוח מסוימת, וכן חברות הביטוח לא יוכלו לשווק את הביטוחים הללו רק לחברי קופה מסוימת. הפיקוח על הביטוח מבהיר כי יתיר לחברות הביטוח למכור את ביטוחי התרופות מחוץ לסל לחברי הקופות רק לאחר שייקבעו

המפקח על הביטוח, **פרופ' עודד שריג**, פרסם את החלטתו הסופית בעניין סוגיית שיווק ביטוחי תרופות שמחוץ לסל הבריאות הממלכתי לחברי קופות החולים. זאת בהמשך להחלטתו ערב חג הפסח להקפיא את מהלכיהן האחרונים של הקופות עד לגיבוש עמדתו בעניין וכשנתיים לאחר שהוטל איסור במסגרת חוק ההסדרים להכליל תרופות מצילות ומאריכות חיים בביטוחים המשלימים של הקופות. על פי הודעת המפקח כפי שפורסמה השבוע, אזי חברות הביטוח יהיו רשאיות למכור את הביטוחים רק אם יאפשרו לכל חברי הקופות לרכוש

## יזמה בכנסת להוזיל את הביטוח לאופנוענים

הרגולאטור על מחירי ביטוח החובה, כך שהגירעון לא יעלה על 4.2%. הצעת החוק נהנית מתמיכתם של כ-30 חברי כנסת, בהם **ח"כ אופיר אקוניס**, יו"ר ועדת הכלכלה, **וח"כ משה גפני**, יו"ר ועדת הכספים. ח"כ קירשנבאום לא חוששת שחברות הביטוח יכסו את ההפסדים שייגרמו כתוצאה מהחוק על ידי העלאת תעריפי ביטוח החובה של כלי הרכב האחרים. לטענתה, בהינתן מחירי הביטוח הדו גלגלי מצד אחד ופרופיל האופנוענים מצד שני, הפחתת מחיר הביטוח לאופנוענים במחיר כזה היא עשיית צדק.

הצעת חוק חדשה של **ח"כ פאינה קירשנבאום** מציעה להוריד את מחיר ביטוח החובה לאופנוענים. זאת באמצעות הגדלת הסבסוד שאותו מעניקות חברות הביטוח ל"פול". כיום עומד גירעון ה"פול", המסובסד על ידי חברות הביטוח, על כ-4%. על פי ההצעה יגדל הגירעון ל-8% ובכך יוזיל במאות שקלים את עלות הביטוחים. ח"כ קירשנבאום: "ועדה בראשות ציפי סאמט, שהייתה הממונה על הביטוח בתחילת שנות ה-2000, הכריעה שהגירעון של הפול יהיה לא יותר מ-8%, אלא שלאורך השנים שמר

## מנויים חדשים ב"הפניקס"

**ברוך מינסקי** מונה למנהל אשכול דן ב"הפניקס", לאחר ששימש בחמש השנים האחרונות כמנהל המכירות של מרחב המרכז ב"מגדל". מינסקי מחליף בתפקיד את **גיל ספיר**, שעבר לתפקיד מנהל העסקים של חברת "שירביט". מינוי נוסף ב"הפניקס", ושוב של גורם בכיר מ"מגדל", קשור להצטרפותו של **גיל ארזי**, שימש סמנכ"ל וראש אגף כספים ובקרה, וראש אגף תפעול ביטוח חיים בחברה. ארזי עבד ב"מגדל" כ-14 שנים ובתפקידו האחרון שימש בתפקיד אותו ימלא ב"הפניקס".

## הפוליסות המשתתפות ברווחים:

### "מנורה מבטחים" מובילה ב-12 החודשים האחרונים, "מגדל" בחודש מרץ

לחמש השנים האחרונות היא רשמה את התשואה הגבוהה ביותר מבין כל חברות הביטוח, 53.23%, ואחריה "כלל ביטוח", עם תשואה של 53.1%. ביחס לתשואה המצטברת לשלוש השנים האחרונות, "איילון" היא זו שרשמה את התשואה הגבוהה ביותר, 22.29%, ואחריה "הכשרה ביטוח", עם תשואה מצטברת של 22.96%. "הפניקס" ו"אליהו" ניצבות בתחתית הרשימה ביחס לתשואות שהשיגו בשלוש ובחמש השנים האחרונות.

27.5%, כאשר בשלוש השנים האחרונות רשמו הפוליסות המשתתפות ברווחים תשואה מצטברת של 17.9%. מנורה מבטחים מובילה את דירוג התשואות ל-12 החודשים האחרונים, כאשר היא רושמת בתקופה זו תשואה מצטברת של 32.4%, אחריה "כלל ביטוח" עם 30.3%, "הראל" עם תשואה של 27.8% ו"איילון", עם תשואה של 26.22%. "מגדל", המחזיקה את התיק הגדול בענף, השיגה בחודש החולף תשואה של 25.91% אולם ביחס

המגמה החיובית ממשיכה ומאפיינת את תשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים של חברות הביטוח. בחודש מארס התשואה המצרפית הממוצעת עמדה על 2.02% ובשלושת החודשים הראשונים של השנה על 3.9%. בראש הדירוג בחודש החולף ניצבת "מגדל" עם תשואה חודשית של 2.63%, ואחריה "כלל ביטוח" ו"הכשרה ביטוח" עם תשואה של 2.15%. את 12 החודשים האחרונים סיימו חברות הביטוח עם תשואה מצטברת ממוצעת של

## "כלל ביטוח" ממשיכה במאמצי השיווק:

### מציבה שעוני חוצות ענקיים ברחבי הארץ

קשרי חוץ בקבוצת כלל, מסר כי "הצבת השעונים תואמת את הקו הפרסומי החדש של החברה ומעבירה ויזואלית את המסר כי בכל רגע נתון יש צורך לקבל החלטות ולקחת אחריות על ההווה והעתיד הפיננסי, וכלל נמצאת עבור לקוחותיה בכל אחד מאותם רגעים". ג'ונסון הוסיף כי "שעוני הענק מדגישים גם את עוצמתה ומובילותה של החברה ואת השפה הפרסומית הייחודית שלה".

בנסיעה לחו"ל, גם בהולדת הילד הראשון, גם בעת קידום בעבודה ועוד. בשלב זה יוצבו שני שעונים כאלה, בנמל תל אביב ובצומת פולג בנתניה, כאשר הכוונה היא להמשיך ולהתפרש בנקודות מרכזיות נוספות ברחבי הארץ. ההיקף הכולל של הפרויקט נאמד בכמיליון ₪. בנוסף תעלה החברה בקמפיין פרסומי בהיקף של כמיליון שקלים שיקלו פרסום באתרי אינטרנט וכן חסויות בטלוויזיה. **אורי ג'ונסון**, ראש אגף

"כלל ביטוח" ממשיכה לחזק את הקו הפרסומי שקבעה לפיו "לכל רגע בחיים יש כלל". במסגרת פרויקט חדש ומקורי תציב הקבוצה שעוני חוצות ענקיים, ממותגים כלל, שיציגו את השעה העדכנית לנחות הנהגים והעוברים במקום. בהודעתה מסרה הקבוצה כי מהלך שעוני הזמן מביא לידי ביטוי גרפי ומוחשי את המסר המרכזי ש"לכל רגע בחיים יש כלל". גם בחתונה, גם בשיפוץ דירה, גם בקניית רכב חדש, גם

## "מגדל" מרחיבה פעילותה בתחום הגיל השלישי

מבקשים לתרום גם לאיכות החיים שלו. לכן החלטנו לא להסתפק ברכישת שירותים, אלא להיכנס לשותפות עסקית עם החברה המובילה בתחום, לאחר שנוכחנו בחשיבות ובתועלת השיטה של 'בריינספא'. לדבריו, השיטה המדעית הייחודית שתוצע למבטחי "מגדל" הוכחה כיעילה בדחייה ובמניעה של נסיגה קוגניטיבית בקרב אנשים שעברו את האבחון והסדנאות.

"מגדל" לעבור תוכנית אימונים בת שנה הכוללת פגישה חד שבועית באחד המרכזים של מכון "בריינספא". הפגישה, שאורכה כשעתיים, משלבת בין אימון מול מחשב, סדנת אינטראקציה הכוללת לימוד טכניקות זיכרון, פיתוח יצירתיות, חשיבה רב חושית ועוד. **אמיר שלח**, משנה למנכ"ל "מגדל", הסביר כי "אנחנו רואים עצמנו מחויבים לא רק לרווחתו הכלכלית של המבוטח, אלא

חברת "מגדל", מחלוצות חברות הביטוח בתחום הגיל השלישי, מציעה מעתה למבטחיה בביטוח סיעודי גם שירותים מדעיים למניעת נסיגה קוגניטיבית. זאת באמצעות רכישת 50% מחברת "בריינספא", שפיתחה שיטה מדעית התורמת למניעת פגיעה בזיכרון, בקשב ועיבוד המידע בקרב אנשים בריאים מעל גיל 50. כך יוכלו המבוטחים הסיעודיים של

החלה ההרשמה ליום ציון ארצי

בנושא בריאות וסיעוד

25 במאי 2010

במלון דן פנורמה, ת"א

השתתפות בכנס יש לאשר אצל הגב' חנה גולד  
באמצעות פקס: 03-6396322 או דוא"ל: vadot@insurance.org.il

## סבב מינויים ושינויים מבניים באגף שוק ההון, ביטוח וחסכון

**המינויים החדשים עליהם הודיע הממונה טרם קיבלו את אישור נציבות שירות המדינה • בהקשר אחר דחה הממונה בשלושה חודשים את יישום התקנות לנוסח הפוליסה התקנית לביטוח רכב חובה**

למינויים החדשים באגף ודגשי פעילותו ואמר כי "מינוי חברי ההנהלה החדשה מתוך האגף מעיד על האיכות הגבוהה של עובדיו. ביחד עם ההנהלה החדשה, בכוונתי לקדם בשנים הקרובות את תחומי האכיפה והפיקוח ולהביא את חברות הביטוח לעמידה בסטנדרטים של 2SOLVENCY עד שנת 2013. יעדים נוספים הם הקמת המסלוקה הפנסיונית והשלמת גיבוש המודל הצ'יליאני". המינויים החדשים דורשים את אישור נציבות שירות המדינה בהתאם לחוק המכרזים בשירות הציבורי. יצוין כי בנוסף ביקש לאחרונה פרופ' שריג תוספת של 40 תקנים לאגף בראשותו. בהקשר אחר דחה פרופ' שריג בשלושה חודשים את יישום התקנות לנוסח הפוליסה התקנית לביטוח רכב חובה. התקנות, שהיו אמורות להיכנס לתוקף ביולי 2010, נדחו בשלב זה לחודש אוקטובר השנה.

הממונה את תפקידי האכיפה, היציבות ושוק ההון באגף, וימנה ארבעה סגנים בכירים חדשים. ר"ח אליאור גבאי (36) ימונה לסגן בכיר האחראי על הפיקוח והאכיפה. ר"ח גבאי עובד באגף מ-2006 ומכהן כיום כמנהל מחלקת פיקוח גופים מוסדיים. מגי בראם (45) תמונה לסגנית בכירה ותהיה האחראית על נושא יישום התקנות הבינלאומיות (2SOLVENCY) בשוק המקומי, בהתאם ליישום תקנות אלו באירופה. בראון עובדת באגף מ-1997. ר"ח הילה בן חיים (32) תמונה לסגנית בכירה לענייני רישוי והסדרת גופים מוסדיים, חשבונאות, מידע ודיווח. בן חיים עובדת באגף מ-2003 ומשמשת כיום מנהלת מחלקת סוכנים ויועצים. עו"ד רני נויבאר, שהודיעה אף היא לאחרונה על פרישתה, תמשיך לכהן בזמן הקרוב כסגנית בכירה לענייני פניות הציבור, עד שימונה לה מחליף. פרופ' שריג התייחס

בעקבות הודעות הפרישה של מספר בכירים מצמרת אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, הודיע פרופ' עודד שריג על שורה של מינויים חדשים בצמרת האגף שבראשותו. במסגרת המינויים החדשים תמונה ר"ח לי דגן לתפקיד המשנה לממונה במקומו של המשנה הפורש, יואב בן אור. דגן (35), המכהנת כיום כסגנית בכירה לממונה ואחראית על תחומי הביטוח הכללי וביטוחי הבריאות, תהיה אחראית במסגרת תפקידה החדש גם על רישוי ופיקוח על סוכנים ויועצים ותרכז, בנוסף, את נושא כוח האדם והמינהל באגף, שיחד עם הרישוי היו כפופים עד כה למשנה הפורש בן-אור. כמו כן ימונה רג'ואן גרייב (33) לסגן בכיר ולאחראי על תחום החיסכון הפנסיוני - פנסיה, ביטוח חיים וקופות גמל. גרייב עובד באגף מ-2001 ושימש כמנהל מחלקת קופות גמל. בתוך כך יפצל

**פוליסת ביטוח עסק שתנצח כל מתחרה!**

**מדוע כדאי לעשות ביטוחי עסקים באורלן?**

**\$1,000,000**  
גבול אחריות צד ג' חינם!

**חסכון של אלפי שקלים ללקוח**

לפרטים נוספים:

אלעד זהבי טלפון: 050-8824187 | elad@orlan.co.il  
חיים קלץ טלפון: 050-5662162 | haim-k@orlan.co.il

**אורלן**  
הביטוח שלך להצלחה

| www.orlan.co.il

**אורלן עסקים**

## קופות הגמל:

### "גמל" ו"תמר" של "כלל ביטוח" ממשיכות להוביל גם בחודש מרץ

ממוקמת במקום ה-12. בקרב הקופות הקטנות מדורגת קופת "אנליסט גמל כללי ב" בראש הדירוג עם תשואה של 61.6% ובמקום השני "דש פלטינה" עם תשואה שנתית של 45.48%. אחריה: קופת "אנליסט גמל כללי" עם תשואה של 44.31%, "מיטב תגמולים" עם תשואה של 34.69% ו"פסגות גמל בטא" עם תשואה של 33.92%.

גמל" עם תשואה של 29.7% ואחריה קופת "קרן אור" של "פסגות" עם תשואה של 26.42%. בהמשך: "אקסלנס תגמולים" עם תשואה של 26.08%, "עצמה" של "הראל" עם תשואה של 25.68% ו"פסגות שיא כללי" עם תשואה של 25.6%. "גדיש" של "פסגות", הקופה הגדולה בישראל, שהיקף נכסיה עבר בחודש החולף את רף ה-30 מיליארד ש,

גם בחודש מרץ, ובהתייחס ל-12 החודשים שבין אפריל 2009 למרץ 2010, מובילות קופות "כלל ביטוח", "גפן" ו"תמר", את דירוג קופות הגמל הגדולות, המנהלות מעל למיליארד ש. במקום הראשון ניצבת קופת "גפן" עם תשואה מצטברת של 32.79% ובמקום השני "תמר", הקופה השנייה בגודלה בשוק, עם תשואה של 30.8%. במקום השלישי ממוקמת "דש

## פעילות בסניפים ובמחוזות

**מפגש בוקר נשים**  
**סניף ת"א ר"ג גבעתיים**  
בסינמה סיטי הרצליה  
ביום שלישי 4 מאי  
משעה 9:30 עד 13:00

**חגיגות יום העצמאות**  
**סניף ירושלים**  
ביום שני 17 מאי 2010  
באומן 17  
משעה 19:30 עד 22:30

**יום עיון סניף אשדוד אשקלון**  
ביום שלישי 4 מאי 2010  
מלון גני דן אשקלון  
משעה 8:30 עד 11:30

**יום עיון סניף טבריה**  
**הגליל והעמקים**  
ביום שלישי 4 מאי 2010  
במלון לאונרדו פלאזה טבריה  
מ - 9:00 עד 14:00

אנו שמחים להודיעכם, שהחל משבוע הבא

## לוח מודעות דרושים ייפתח במתכונת חדשה

חברים המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן ההודעה  
למייל [shivuk@insurance.org.il](mailto:shivuk@insurance.org.il)

זמן פרסום המודעה 21 יום

האם כבר הצטרפת למועדון הביטוח למציצה אלטבה 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](mailto:lisov@insurance.org.il)

## זכות הבחירה - האם קיימת גם לסוכן הביטוח?

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

תקופה מסתברת שהלקוחות מקבלים שירות לקוי, פס היצור מתחיל לזייף, התשואות מפגרות אחר כל השוק, והלקוחות כמובן מתלוננים בפני הסוכן, ורק בפניו, לבצע שינוי, לשפר את הביצועים בגין כספיהם וכו'. מקבל החלטה הסוכן להעביר חלק מהמבטוחים כמובן בהסכמתם המלאה למקום אחר, מרגע זה מיקיר המערכת הוא הופך לאויב הגדול של אותה חברה, טלפונים בנימה מאוד לא נעימה מגיעים, מתבצעת פניה ישירה ללקוחותיו בניסיון להסביר להם שהסוכן מחפש רק את טובתו וכו', האם זה נורמלי? האם זה תקין? לקוחות שהגיעו אך ורק באמצעות הסוכן, אותם לקוחות לא מקבלים את התמורה להם מצפים או זכאים, הסוכן לא מקבל שירות וכו' ועוד יש את החוצפה לאותה חברה לנהוג כך?

הגדילו לעשות חלק מבתי ההשקעות, וכאשר לקוח מבקש לעזוב מבלי ידיעת הסוכן, והסוכן עדיין לא הצליח לדבר עם הלקוח (כי אף אחד לא ידע אותו) אך מחלקת שימור הלקוחות עושה זו לפניו ומצליחה לשמר את הלקוח, מרגע זה נפגע הסוכן בדמי הניהול להם הוא זכאי והכנסותיו קטנות, ומדובר בלקוח שהגיע לאותו בית השקעות ע"י אותו סוכן...

זכות הבחירה היא ערך עליון, אנו צריכים להקפיד לממש אותה הן בחיינו כאזרחים במדינת ישראל ובוודאי כמסגרת עיסוקנו, חשוב שחופש זה, לא יפגע בשום אופן, ואף חברה גדולה כקטנה לא תעמוד בדרכנו למימוש זכות זו.

העגומה שלנו מהלך זה נתקל ברוב המקרים בהתנגדות חברת "מושלה בע"מ" כאילו הסוכן הוא נכס שלה והיא זו אשר תחליט עבורו מה טוב ומה לא... כאשר מאחורי התנגדות זו עומדים שיקולים זרים לחלוטין שאינם קשורים כלל לטובתו של הסוכן אלא אך ורק לטובת חברת "מושלה בע"מ" בלבד. ברוב המקרים הסוכן נענה בתשובה שלילית, הוא נקרא לשיחת הבהרה עם מנהלי המחוז/סניף וכו', מופעל עליו לחץ לא לבצע מהלך זה, מוזכרים לו כל מיני "טובות" שנעשו לו בעבר, ובאמת "למה אתה צריך את כל הסיפור הזה..." "לפעמים גם מוצע לו פיתוי קטן, איזו תוספת לעמלה או משהו דומה, אך העיקר שלא יעשה את הצעד שהתכוון לעשות למרות שהסוכן ממשיך לעבוד עם החברה ואולי אפילו יגדיל את חלקו. האם סוכן הביטוח הוא "סחורה" השייכת לחברת הביטוח? האם הוא נכס "שבוי" בידי חברת הביטוח? מה כל כך מפחיד את חברות הביטוח? לשאלה זו תשובות רבות, ואין בכוונתי למנות אותן במאמר זה, אך דבר אחד בטוח, אף תשובה אינה קשורה לטובתו של הסוכן והמבין יבין...

**למי שייכים לקוחות הסוכן? האם סוכן המחליט להעביר את לקוחותיו לספק אחר כי השרות לקוי או הביצועים לקויים צריך להיפגע?**

סוכן ביטוח מעביר לקוחות לבית השקעות מסוים ולא רלוונטי אם בבעלות חברת או פרטי, כולם מריעים לו, מכרכרים סביבו ורק תמשיך ואל תעצור... והנה, לאחר

אחד האלמנטים החשובים במכירת ביטוחי הבריאות ללקוחות סובב סביב הזכות לבחור את המנתח, את בית החולים ואת העיתוי של הניתוח, כאשר מדובר בבריאות ולא פעם אף בניתוחים קריטיים הזכות לבחור מקבלת משנה תוקף ומשמעות מיוחדת.

האם גם לסוכן הביטוח עומדת הזכות לבחור דרך מי ועם מי יעבוד או היכן לקוחותיו יקבלו את הטיפול/שרות / תשואות וכו' הטובים ביותר?

מסתבר שלא בהכרח... ולהלן מס' דוגמאות מחיי היום של סוכן הביטוח:

**הזכות לעבוד ישירות מול חברה או באמצעות סוכנות** - כל סוכן יכול לקבל החלטה כיצד הוא רוצה לנהל את עסקיו בצורה חופשית, חופש העיסוק וכו'... סוכן ביטוח יכול לעבוד עם חברה בצורה ישירה ולחילופין ממניעים שונים יכול לקבל החלטה לעבוד מול אותה חברה אך דרך גוף מקצועי אשר בו הוא מרכז את כל פעולותיו, דבר המקנה לו ערכים מוספיים רבים אשר חסרים לו בעבודה הישירה. אך מה קורה בפועל כאשר אותו סוכן אשר לצורך הדוגמה עובד עם חברת "מושלה בע"מ" מבקש להמשיך לעבוד מול אותה חברה אך לעשות זאת באמצעות גוף מקצועי אשר מקובל ע"י החברה, אשר עובד עם החברה ולחברה אין כל טענה כלפיו, הרי זוהי זכותו החוקית בכל דרך אשר נבחן זאת לבצע מהלך זה מבלי שיצטרך להיתקל בדרכו במכשולים מחברת "מושלה בע"מ", אך במציאות

## "ארנון את וינשטוק" מגדילה את סל השרותים לסוכניה

הצעות המחיר השונות על בסיס שילוב קריטריונים רבים תוך ניתוח של כל החברות הקיימות בשוק כולל חברות ביטוח ישירות.

**פורטל בנושא ביטוח נסיעות לחו"ל** - בימים הקרובים תשיק הסוכנות פורטל מיוחד בתחום ביטוח נסיעות לחו"ל, אשר בו יוכלו גם סוכנים מורשים וגם לקוחות לבצע פעולות כגון הארכת תוקף מחו"ל ועוד. זהו פורטל ראשון בסוגו בתחום זה והוא הוקם במסגרת מרכז הידע המקצועי לאוכלוסיות זרות וביטוח נסיעות לחו"ל בשיתוף ארנון את וינשטוק ומר אלי מוכתר מנכ"ל אי.אם.אינשורנס.

**יעוץ ללקוחות** - הסוכנות תעמיד לטובת סוכניה תוכנה מקצועית במטרה לאפשר לסוכנים לתת יעוץ ברמה הגבוהה ביותר ללקוחות נבחרים כאלטרנטיבה ליעוץ המוצע כיום ע"י הבנקים. לקוחות אשר ברשותם מס' גדול של פוליסות/קופות וכו' יוכלו לקבל ניתוח מקצועי על מצבם תוך בדיקת כל האלטרנטיבות מבחינת כדאיות, תמחור ועוד.

**מחולל הצעות רכב** - הסוכנות החלה במהלך לפני מס' חודשים של הטמעת מערכת של מחולל הצעות לרכב, מערכת אשר מסוגלת לתת לסוכן פרספקטיבה אמיתית ומדויקת ולתמחר לסוכן את

סוכנות "ארנון את וינשטוק" מגדילה את סל השרותים ללקוחותיה הסוכנים במספר מישורים חשובים:

**תוכנית השתלמויות שנתית** - נבנתה תוכנית השתלמויות שנתית בכל תחומי הפעילות של הסוכנים תוך שימת דגש על התמקצעות בנושאים יחודיים כגון ביטוח נושאי משרה, ניהול מערך הקטסטרופות לפרט ולמשפחה ועוד. התוכנית חולקה לחודשי השנה, וכל סוכן בהתאם למבנה תיקו הותאמה תוכנית הדרכה אישית. כל ההדרכות יועברו ע"י מנהלי הסוכנות ועובדיה תוך סיוע באנשי מקצוע של חברות הביטוח השונות.

בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

זהירות: חברות ביטוח מתחמקות מתשלום תביעות

רשלניים של המבוטח, הזכירה השופטת לשיירביט. רק סטייה חמורה וניכרת מרמת הזהירות של אדם סביר העולה כדי חוסר אכפתיות יצדיקו אי תשלום תגמולי הביטוח.

"השארות המפתחות במקום סמוך", קובעת השופטת, "למעשה בקשר עין רוב הזמן, בצמוד לסל המשחק, ביחד עם מפתחות וחפצי ערך אישיים של שחקנים נוספים, אינה עולה כדי סטייה חמורה וניכרת מרף ההתנהגות של אדם סביר".

התנהגותה של שירביט קוממה את השופטת אביגיא. שירביט פעלה על מנת להתחמק מתשלום, קבעה השופטת, למרות שידעה מתוך פסיקת בתי משפט המקרים דומים, שהתנהגות בנה של המבוטחת סבירה וכי היה עליה לוודא שהמבוטחת ידעה על הדרישה לאמצעי מיגון.

לסיכום

בסופו של דיון, חייבה השופטת את שירביט בתשלום מלוא תגמולי הביטוח ובנוסף הטילה עליה סנקציה של ריבית עונשית וכן את הוצאות המשפט.

הערה

בשורה התחתונה, במקום להתנהג כחברת ביטוח מכובדת בתום לב ולשלם למבוטחת שסמכה עליה, כ-70,000 ₪ מיד לאחר גניבת הרכב, נאלצת כיום שירביט לשלם לבר סוריה יותר מ-140,000 ₪.

האם סנקציה זו תפיל את מוראה על חברות הביטוח? און יודעים שלא. אולי הפתרון הוא שהמפקח על הביטוח יתערב ויקבע, שבכל פעם שמוטלת על חברת ביטוח הסנקציה של ריבית עונשית, לא חברת הביטוח תשלם אותה, אלא מנהליה. סכום הקנס יתחלק בין המנהלים בהתאמה לגובה משכורתיהם. מי יודע, אולי זה יעבוד?

תקוותו נכזבה. המכונת של אמו נעלמה ממגרש החניה.

טענות הצדדים

האם, נירה בר-סוריה, פנתה לחברת הביטוח שירביט אשר ביטוחה את הרכב בביתו מקיף. בביתו, הסבירו נציגי שירביט לבר-סוריה, יש שני צדדים. חברת הביטוח עוסקת בגביית פרמיות והמבוטח מצידו צריך לשמור על הרכוש המבוטח. אנחנו בשירביט קיימנו את שלנו - גבינו פרמיות. לעומת זאת, את ובנך הפרתם את חוזה הביטוח - לא שמרתם על המכונת. ביקשנו כי תתקיני במכונת אמצעי מיגון ולא התקנת. ובנך הוסיף חטע על פשע: "מפתחות הרכב הופקרו על ידו והיו ללא השגחה או קשר עין, דבר המהווה רשלנות ואי נקיטת אמצעי זהירות נאות למניעת הנזק".

בר סוריה התקשתה להבין לאיזה תנאי מיגון מתכוונת שירביט. היא פנתה אל סוכן הביטוח שלה. זה שלח אליה מסמך, ממנו למדה, לראשונה, כי היה עליה להתקין ברכב משבת מנוע (אימוביליזר). בר-סוריה נאלצה לפנות לעזרת בית משפט השלום בת"א.

פסק הדין

סגנית הנשיא, השופטת דליה אביגיא, שמעה את העדויות ובחנה את הראיות. היא הגיעה למסקנה, כי בר-סוריה לא קיבלה לידיה מעולם את המסמך הדורש ממנה להתקין אימוביליזר. סוכן הביטוח, הוסיפה השופטת, גם לא קיים אחר החובה לוודא שהלקוחה שלו יודעת שהיא צריכה להתקין אמצעי מיגון. הוא גם לא הקפיד לקבל את אישורי המיגון.

גם את טרוניות נציגי שירביט על התנהגות הבן, דחתה השופטת. פוליסת הביטוח במהותה באה לכסות גם מעשים ומחדלים

צעיר שנסע ברכב של אמו לספורטק השאיר את המפתחות ליד עמוד כדורסל, אם הם וגם הרכב, נגנבו. חברת הביטוח סירבה לשלם בטענה שהצעיר התרשל. ביהמ"ש חייב אותה כפליים: על הרכב שנגנב, וגם על כך שהיא פעלה להתחמק משתלום, למרות שידעה שבמקרים קודמים פסק ביהמ"ש לטובת המבוטח

מבוא

הנה סוד גלוי שכל זב חוטם בתחום הביטוח יודע אותו: יש חברות ביטוח העושות, ללא בושה, שימוש בבתי המשפט כדי לחמוק מתשלום תביעות. לעיתים קרובות, קרובות מדי, חברות הביטוח דוחות תביעות צודקות, בטענות שכבר התבררו ונדחו בבתי המשפט.

הלחיים של מנהלי התביעות כבר לא מסמיקות יותר. הם מקווים שאם המבוטח יפנה לערכאות, הרי שעד תום המשפט, או שהכלב ימות, או שהפריץ ימות, כמו בסיפור היהודי הידוע. ואולי המשפוח יופיע, השמחה תשרה על כולנו ותשכיח את החובה לשלם.

עובדות המקרה

הנה דוגמה להתנהגות נלוזה שכזו: באחד הימים ביקש חגי בר לשחק כדורסל עם חבריו. הוא לקח את מכונת הפולו של אמו ונסע עמה לספורטק בראשון לציון. כשהגיע למקום, החנה את המכונת בחנייה הצמודה למגרש הכדורסל, הפעיל את האזעקה וכנס למגרש. בר וחבריו שיחקו על סל אחד. את בגדיהם הניחו בצמוד לעמוד הסל. מתחת לבגדים הסתירו את הטלפונים הסלולריים ואת מפתחות הבתים והרכבים. המשחק הסתיים לאחר כשלוש שעות. בר פנה לאסוף את בגדיו. לחדרתו גילה כי מפתחות הרכב נעלמו. בתחילה קיווה כי אחד החברים נטל אותם בטעות. אולם

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאריה נאור חבר לשכה  
ובני המשפחה משתתפים בצערכם  
במות האב מיכאל ז"ל  
שלא תדעו עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח  
ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח  
על שם שלמה רחמיני ז"ל

נמשכת ההרשמה

לקבלת מידע נוסף והרשמה:  
טל. 03-6395820, פקס: 03-6395811 machon@insurance.org.il

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופינוסים 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 גליין זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.