



ד"ר רוני גמזו, מנכ"ל משרד הבריאות החדש,

ביום העין הארצי של הלשכה בנושאי בריאות וסיעוד, בחסות חברת "הראל":

"סוכני הביטוח הם אנשי מקצוע המציעים ביטוח ערכי ואיכותי, שמשלים את הרפואה הציבורית"

ביאות וסיעוד בלשכה, עו"ד ליאורה הירשהורן, מנהלת מח' ביטוחי בריאות באגף הפיקוח על הביטוח, דורון איתן, מנהל אגף בריאות וסיעוד ב"מגדל", אלון אלירז, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח בריאות ב"הראל", ופרופ' דן אופנהיים, מנהל בית החולים "מדיקל סנטר" בהרצליה ולשעבר מנהל המרכז הפואי "רבין" (בילינסון וביה"ח השרון). מרב השיח, שעסק בסוגיות מקצועיות רבות, יצאה הבטחה חד משמעית מצד נציגי חברות הביטוח לפיה אדם שקונה ביטוח תרופות מחוץ לסל וסובל מבעיה רפואית קיימת, הפוליסה תכסה את הבעיה ללא סייגים וללא חריגים. המגבלה היחידה, לדבריהם, היא היעדר הכיסוי לתרופה שכבר נמצאת בשימוש. כן התייחס טרם פתיחתו של רב השיח ד"ר רוני גמזו, מנכ"ל משרד הבריאות החדש, שייכנס לתפקידו ב-1 ביוני, לחשיבות סוכני הביטוח בתחום ביטוחי הבריאות ואמר כי: "סוכני הביטוח הם אנשי מקצוע המציעים ביטוח ערכי ואיכותי, שמשלים את הרפואה הציבורית". בהמשך יום העין הציגו אורית קרמר, סמנכ"לית בכירה וסגנית ראש חטיבת בריאות ב"הראל" וסיגל עצמון, מנכ"ל "מדיקס שירותים רפואיים", את השירות החדש המשותף למבוטחי בתוכניות הבריאות של "הראל": רופא מלווה אישי, תוך שהן סוקרות את יתרונות השירות מבחינת המבוטח והסוכן, והמחשבה המתקדמת העומדת מאחורי שירות חדש זה. כן הודיעה קרמר כי חברי הלשכה שהצטרפו לפוליסת הבריאות המשותפת של "הראל" יקבלו החל מה-1 ביולי הרחבה אוטומטית וללא תשלום ל"שירות רופא מלווה אישי". במהלך יום העין אף נשאו דברים מקצועיים וחשובים ביותר פרופ' יעקב הארט, מנכ"ל בית "לוינסטיין", אודות תהליכי השיקום בישראל, ופרופ' יצחק זיידס, סמנכ"ל בית החולים "שיבא", אודות התפתחות הרפואה בישראל ומגמות עתידיות. ויקלמן חתמה את יום העין באומרה: "אין לי ספק, כי יום זה תרם לעוצמתם של סוכני הביטוח, ואני משוכנעת כי אנו יוצאים ממנו כשבידינו ארגז הכלים והידע הנדרשים להמשך תנופת העשייה והשיווק של ביטוחי הבריאות והסיעוד".

CLU, שאמר בדבריו כי "עלינו לזכור כי אנו נושאים בשליחות חברתית ומקצועית, וכפי שאנו מחויבים להבטיח את רכושם של לקוחותינו או עתידם הפנסיוני, אנו מחויבים להבטיח את בריאותם ואיכות חייהם". כץ הוסיף כי "בצד היסודות החברתיים והמקצועיים שבבסיסם של ביטוחי הבריאות, ניצבים יסודות עסקיים שביכולתם למנף את פעילותנו. יכולת זו טמונה בעובדה שמדובר בתהליך מורכב, רגיש וסבך. הקשר האישי וההדוק בין הסוכן ללקוח מהווה חלק אינטגרלי מהתהליך, בין בשלבי ניתוח הצרכים וההצטרפות לפוליסה, וכלה במתן השירות בעת תביעה ובליווי המבוטח בעת צרה. לפיכך, יש באותם יכולות ויתרונות של סוכן הביטוח הפועל בתחום ביטוחי הבריאות משום פתח גם להזדמנויות עסקיות בהגדלת המכירות לפרט במוצרים נוספים". עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, ביקש בדבריו ביום העין להתייחס לסוגיות בביטוחי בריאות שנדונו בבתי המשפט, תוך שהוא מצביע על חשיבות השירות והמקצועיות של סוכני הביטוח במתן הפתרונות המקצועיים המתאימים למבוטחים. הרצאה מקצועית מרתקת ניתנה על ידי שגיא יוגב, סמנכ"ל וראש אגף תביעות בריאות וחיים ב"הראל". בדבריו התייחס יוגב לקטסטרופות בביטוחי הבריאות ולמשמעותם הרפואית והכלכלית, בשלושה מישורים: תרופות שמחוץ לסל הבריאות, השתלות איברים וניתוחים וטיפולים בחו"ל. בצד נתונים מעניינים, כגון מצוקת תרומת האיברים ותקופת ההמתנה להשתלות איברים בישראל שאורכת בממוצע כ-5 שנים, כמו גם המשמעות הכלכלית האדירות בעת פרוץ מחלה בריאותית שאינה מכוסה ביטוחית והוצאת השנתית של החברות על ביטוחי קטסטרופות הנאמדת בכ-800 מיליון ש"ח, ביקש יוגב להעביר מסר לסוכנים ואמר כי: "על תתנו לאף אחד לחשוב שסל הבריאות יכול לתת את המענה הטוב ביותר להצלת חיים". בהמשך התקיים רב שיח בהנחייתו של ד"ר אודי פרישמן, יועץ הלשכה בבריאות וסיעוד, ובהשתתפות טד בר, חבר ועדת

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "עלינו לזכור כי אנו נושאים בשליחות חברתית ומקצועית, וכפי שאנו מחויבים להבטיח את רכושם של לקוחותינו או עתידם הפנסיוני, אנו מחויבים להבטיח את בריאותם ואיכות חייהם". נאוה ויקלמן, יו"ר הוועדה לבריאות וסיעוד: "סוכן הביטוח הוא אוטוריטה שאין עליה עוררין ביכולתו להציע למבוטח שילוב נכון ומדויק של פתרונות". אורית קרמר, סמנכ"לית בכירה וסגנית ראש חטיבת בריאות ב"הראל", הודיעה ביום העין כי חברי הלשכה שהצטרפו לפוליסת הבריאות המשותפת יקבלו החל מה-1 ביוני הרחבה אוטומטית וללא תשלום ל"שירות רופא מלווה אישי". הלשכה קיימה ביום ג' השבוע, 25.5.2010, יום ארצי בנושאי בריאות וסיעוד, שהתקיים בחסות חברת "הראל" במלון "דן פנורמה" ת"א. כ-850 חברים השתתפו ביום העין אותו הנחה רוני שטרן, ממלא מקום וסגן הנשיא, ששיבח בדבריו את חברת "הראל", נותנת החסות ליום העין, על החשיבות הרבה שהיא מעניקה בדחיפת מוצרי הבריאות והסיעוד, ולנאוה ויקלמן, יו"ר הוועדה לבריאות וסיעוד, "הרוח החיה" מאחורי היוזמה לקיומו של יום העין ותוכנו. למשתתפי יום העין חולק מדריך ביטוח בריאות מקצועי, כולל טבלת השוואת תוכניות ביטוח הבריאות בין תוכניות ה"דגל" של חברות הביטוח. ויקלמן אמרה בדברי הפתיחה לכנס כי "אין זה סוד ששיווק ביטוחי בריאות דורש התמחות גדולה יותר ביחס לשאר תחומי הביטוח, שהרי מדובר בהארכת חיים ואוהב הצלתם. לאור רגישות ומורכבות התחום, היבט המקצוענות הוא קריטי ויתרונותיו של סוכן הביטוח בולטים לאין שיעור, ביחס לכל ערוץ אחר". ויקלמן הוסיפה כי "סוכן הביטוח הוא אוטוריטה שאין עליה עוררין במקצועיות, בנגישות, בהכרתו האישית עם המבוטח, בנאמנות לו ובנוסף, ביכולתו להציע למבוטח שילוב נכון ומדויק של פתרונות. ויתרונות אלה מלווים את הלקוח מרגע התאמת הפוליסה לצרכי הלקוח והפרופיל שלו, ועד, חלילה, למתן השירות והעמידה לצדו בעת מקרה הביטוח". לחשיבות שיווק ביטוחי הבריאות והסיעוד הצטרף נשיא הלשכה, אודי כץ

למעלה מ-500 חברים חדשים הצטרפו ללשכה מתחילת 2009

חבריה. כך אמר בהקשר זה כי "הלשכה פועלת למען כל סוכן, בכל היקף פעילות, וחותרת כל העת להעצים את יכולותיו ולשדרג את תנאיו, רווחתו וסביבת העבודה שבה הוא פועל". כך הוסיף כי הלשכה תמשיך במאמציה להרחיב את שורות הלשכה. "ככל שנהיה גדולים יותר כך נהיה חזקים יותר. הלשכה היא הבית של סוכני הביטוח ומחויבת לכל אחת ואחד מהם", לדבריו.

ציבור הסוכנים ביכולתה של הלשכה להגן ולקדם את סוכני הביטוח אל מול האתגרים הרבים הניצבים בפנינו כל העת". העלייה במספר החברים, יש לציין, נובעת מהצטרפות יזומה של חברים רבים הפונים עצמאית ללשכה ומקמפיינטלמרקטינג אותה יזמה הלשכה באמצעות חברה מתמחה, תוך הצגת היתרונות שבחברות והצגת מכלול השירותים שמציעה הלשכה לטובת

אחת מהמטרות שהציבה לעצמה הלשכה היא להגדיל את מספר חבריה. ואכן, מתחילת 2009 הצטרפו ללשכה כ-500 חברים חדשים, ובכך רושם מספר חברי הלשכה זינוק חד של כ-12% תוך כשנה וחצי בלבד. **אודי כץ**, **CLU**, נשיא הלשכה, הביע סיפוק רב מהזינוק החד במספר החברים ומסר כי "נתון זה מצביע על העוצמה הרבה של הלשכה והאמון הרב שנותן

"מגדל" מבצעת שינוי מבני בחטיבת הביטוח לחיזוק פעילותה בתחומי הבריאות והביטוח האלמטרי

והניהול הכספי. טרם הצטרפותו ל"מגדל" כיהן ספיר כמנכ"ל "טלדור מערכות מחשבים". כן הוחלט כי מערך ההשקעות של הקבוצה יפוצל למערך ניהול כספי העמיתים ולמערך ניהול כספי הנוסטרו. לראש תחום השקעות עמיתים מונה **עומר קרייזל**, ובראש תחום השקעות הנוסטרו תעמוד **לימור דנש**.

ביטוח כללי ועסקי בריאות יעמוד **אמיר שלח** ובראש חטיבת החיסכון ארוך הטווח יעמוד **גיל יניב**. את מקומו של יניב בראש חטיבת המטה הטכנולוגי ימלא **דורון ספיר**, המצטרף ל"מגדל" כמשנה למנכ"ל. ספיר, רואה חשבון מוסמך (CPA) וסגן אלוף במילואים, הוא בעל ניסיון רב בתחומי הניהול הכללי

במטרה לחזק ולהעמיק את פעילותה בתחומי הבריאות והביטוח האלמנטרי, בשילוב פעילותה הענפה בתחומי החיסכון ארוך הטווח, הודיע מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, על שינוי ארגוני בחברה. במסגרת השינוי תפוצל חטיבת הביטוח לחטיבת ביטוח כללי ועסקי בריאות וחטיבת החיסכון ארוך הטווח. בראש חטיבת

יואב להמן ושאל פסטרנק הקימו חברת ייעוץ לשיפור כלכלי לצרכן

לשנות את הרגלי הלקוח, אלא להראות לו כיצד יוכל לחסוך במצב בו הוא נמצא היום. "אנחנו לא הולכים להגיד ללקוח תפסיק לבזבז כסף על הוצאות מיותרות, אנחנו נגיד לו במקום שאתה נמצא, עם ההרגלים שלך, איך תוכל לעשות זאת יותר בזול, איך תחסוך 200 או 400 שקל בחשבון העו"ש בלי לעזוב את הבנק שלך". השירות החדש שתציע "שכל" אינו כרוך בתשלום כלשהו. בנוסף, השירות יינתן ללקוחות ללא כל התחייבות מצידם לרכוש שירותים או מוצרים של החברה. אולם הכנסות החברה יבעו משדרוג מוצרי הביטוח של הלקוח הן במחיר והן בכיסוי, והשלמת חוסרים בביטוחים הקיימים שלו במוצרי הביטוח המיוחדים והכדאיים שתציע "שכל".

לא מספיק להתחרות עם מוצר זול יותר, אלא לתת ערך מוסף כגון - חיסכון כלכלי לצרכן הפרטי". בהתאם למודל הפעילות של "שכל", ניתן יהיה לפנות לחברה ולקבל ייעוץ פיננסי, כאשר נציג החברה יאסוף את הנתונים מהלקוח ולאחר שהם יועבדו, יוגש לפונה דו"ח מפורט - כיצד והיכן יוכל לחסוך בתחומי המשכנתא, חשבון העו"ש והוצאות הסלולר והביטוח. "סך העמלות שגובים הבנקים מגיע ל-13.5 מיליארד שקל מכלל המגזרים", אמר להמן. "מתוך סכום זה משקי הבית משלמים 6 מיליארד שקל. בנוסף, משקי הבית משלמים 6 מיליארד שקל בשנה על ריביות". לדבריו, במכלול הוצאות ניתן יהיה לחסוך לצרכן הפרטי בין 7,000 ל-12 אלף שקל בשנה. פסטרנק הבהיר כי אין בכוונת "שכל"

יואב להמן, לשעבר המפקח על הבנקים, ו**שאל פסטרנק**, לשעבר נשיא הלשכה, הודיעו השבוע במסיבת עיתונאים על הקמת חברה חדשה בשם "שכל" - שיפור כלכלי לצרכן. מטרת החברה היא לייעץ לצרכן כיצד לחסוך בתחומי הבנקאות, הביטוח והתקשורת. להמן, שימש יו"ר "שכל", הסביר ואמר: "זיהינו כשל שוק בענפים ריכוזיים ולכן יש אי תחרותיות בענפים אלה. התמחר של מוצרים אלה הינו מורכב, ולכן הציבור מתקשה להגיע למיקסום התועלת האישית שלו. חזון החברה הוא להפוך לנושאת הדגל בתחום זה הן בטיפול בצרכן כפרט, והן בהצעת אמצעים כלליים להגברת התחרות ולהגנה על הצרכן בתחומים אלה". פסטרנק, שיכהן כמנכ"ל "שכל", הוסיף כי "היום כדי להגיע למסות,

הפנינג יוקרתי לסוכני איילון ובני משפחותיהם

וחבילת ביטוח חיים ובריאות הכוללת ביטוח תאונות אישיות והרחבת אשפוזית. **אייל זינגר**, מנכ"ל החברה, מסר כי עריכת אירועים משפחתיים לסוכני החברה הינה מסורת באיילון וכי החברה תמשיך במגמה זו של חיזוק הקשר ההדדי ושמירת ערך המשפחתיות, המלווה את החברה בכלל פעילויותיה.

מלון דן קיסריה וכלל הפעלות ומתקני לונה-פארק לילדים, דוכני מזון חופשי, פעילות בידור לכל המשפחה ונחתם בארוחת ערב ברביקו על שפת הבריכה. אוטו deal, מוצר הדגל של איילון, מוצעת במחירים תחרותיים וכוללת חבילת כיוסיים רחבה ללא תוספת תשלום וביניהם כיוסיים בלעדיים לאיילון - ביטול השתתפות עצמית

חברת הביטוח איילון קיימה ביום חמישי האחרון הפנינג אוטו deal חוויתי משפחתי, לכ-300 סוכניה המובילים במכירת מוצר הדגל של איילון בביטוח רכב - "אוטו deal" ובני משפחותיהם. הפנינג התקיים בסיומו של מבצע מכירות מוצלח במיוחד במסגרתו נרתמו הסוכנים לשיווק מוצר משופר ואטרקטיבי זה. הפנינג נערך על מדשאות

דוחות הרבעון הראשון של 2010:

"מגדל" רשמה רווח נקי של 356 מיליון שקלים ו"הראל" רשמה רווח נקי של 187 מיליון שקלים

חיים וחיסכון ארוך טווח הסתכם ברבעון הראשון לשנת 2010 בסך של כ-147 מיליון שקלים לעומת כ-121 מיליון שקלים אשתקד. כמו כן נרשמו גידולים ברווחי "הראל" בפעילות הגמל, הפנסיה, הבריאות, הביטוח הכללי והשירותים הפיננסיים. במקביל, ובקרב החברות הקטנות, חברת "שומרה" רשמה ברבעון הראשון של 2010 קיטון ברווחיה. הרווח הכולל הסתכם ברבעון הראשון בכ-16.2 מיליון שקלים לעומת 32.9 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הנקי הסתכם בכ-9.8 מיליון שקלים לעומת 11 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הקיטון ברווחיות נובע כתוצאה מהכנסות מהשקעות בתקופת הדוח הנמוכות מהתקופה המקבילה אשתקד.

אשתקד. בפעילות הפנסיה הסתכמו דמי הגמולים של החברה בכ-774 מיליון ש"ח, למעלה מ-80 ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. קיטון נרשם בחברה בביטוחי בריאות, כאשר הרווח הכולל של החברה ברבעון הראשון של 2010 הסתכם בכ-28 מיליון שקלים, לעומת כ-39 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. כן נרשם קיטון בביטוח כללי, עת הסתכם הרווח הכולל של "מגדל" ברבעון הראשון של השנה בכ-79 מיליון שקלים, לעומת כ-141 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. במקביל, "הראל" פרסמה את תוצאותיה, לפיהן רשמה החברה בתקופה זו רווח נקי של 187 מיליון ש"ח. זאת לעומת רווח נקי של כ-120 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח מביטוח

הרבעון הראשון של 2010 המשיך להאיר פניולחברות הביטוח. חברת "מגדל" רשמה במהלך תקופה זו רווח נקי של 356 מיליון ש"ח, לעומת 106 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. סה"כ הפרמיות ודמי הגמולים של החברה הסתכמו בכ-3.252 מיליארד שקלים לעומת כ-3.089 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. כלומר, גידול של כ-5% החברה רשמה זינוק בעסקי ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה וגמל), כאשר רשמה בגין פעילותה ברבעון הראשון רווח כולל של כ-442 מיליון שקלים, לעומת כ-220 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. בענף ביטוח חיים הסתכם הרווח הכולל בכ-424 מיליון שקלים לעומת כ-206 מיליון שקלים בתקופה המקבילה

ביטוחי המנהלים וקרנות הפנסיה רשמו תשואות שליליות בחודש אפריל

כוללת מצטברת של כ-21.4%. במקום השני ניצבת "הראל", שקרן הפנסיה הגדולה שלה - "הראל גילעד פנסיה" - מובילה בפער נאה את דירוג התשואות ל-3 ו-5 השנים האחרונות. בהקשר זה, "כלל" ניצבת במקום השני בדירוג התשואות לטווחים ארוכים בקרב קרנות הפנסיה הגדולות. בתחתית טבלת התשואות ל-12 החודשים האחרונים ניצבות שתי הקרנות הגדולות בשוק - "מבטחים החדשה" של "מנורה" ו"מקפת" של "מגדל", שהציגו תשואות של 18.1% ו-16%, בהתאמה. עם זאת, בדירוג התשואות לחמש השנים האחרונות התמונה משתנה, כש"מקפת" ניצבת במקום השלישי בענף - הרבה לפני "מבטחים החדשה".

בתיק השני בגודלו בענף, עם תשואה של 23.1%. "כלל" בולטת לחיוב לא רק בשל התשואות הטובות בשנה החולפת, אלא בעיקר בגלל הצטיינותה בתשואות בשלוש ובחמש השנים האחרונות - בהן היא תופסת את המקום הראשון והשני, בהתאמה. "מגדל" טיפסה בחודש החולף למקום השלישי בתשואות ועקפה את "הראל" ו"איילון". ביחס לדירוג התשואות ב-5 השנים האחרונות תופסת "מגדל", המחזיקה בתיק הגדול בענף, את המקום הראשון ובדירוג 3 השנים האחרונות את המקום השלישי. בדירוג קרנות הפנסיה החדשות (המנהלות מעל למיליארד ש"ח) "כלל ביטוח" ממשיכה להוביל, לאחר שב-12 החודשים האחרונים רשמה תשואה

כמו קופות הגמל, גם הפוליסות המשתתפות ברווחים של חברות הביטוח וקרנות הפנסיה החדשות רשמו בחודש אפריל תשואות שליליות, וזאת לאחר 16 חודשים חיוביים. ביטוחי המנהלים רשמו תשואה חודשית ממוצעת שלילית של 0.2% וקרנות הפנסיה החדשות תשואה חודשית ממוצעת שלילית של 0.3%. בדומה למגמה שנרשמת מאז 2009, גם בסוף אפריל 2010 "מנורה" היא מובילת דירוג התשואות ל-12 החודשים האחרונים בפוליסות המשתתפות ברווחים (קרן י'). החברה, בעלת התיק החמישי בגודלו בענף, רשמה בתקופה זו תשואה מצטברת של כ-24%. במרחק קל אחריה ניצבת "כלל", המחזיקה

הקופות של "פסגות" פדו מתחילת השנה 529 מיליון ש"ח

אזי "הראל" פדתה 34 מיליון ש"ח, "כלל ביטוח" 14.3 מיליון ש"ח ו"מגדל" 11.6 מיליון ש"ח. בית ההשקעות "דש" ממשיך ומוביל גם באפריל את הגיוסים בענף הגמל עם גיוסים של 57 מיליון ש"ח ומעל ל-325 מיליון ש"ח מתחילת השנה. אחריו בית ההשקעות "ילין לפידות" עם גיוסים של 47 מיליון ש"ח באפריל ו-168 מיליון ש"ח מתחילת השנה.

מנתוני הגיוסים והפדיונות בענף הגמל עולה כי "פסגות" פדתה מתחילת השנה 529 מיליון ש"ח, כאשר באפריל היא המשיכה לגלות חולשה עם פדיונות של 104 מיליון ש"ח. באפריל, ככלל, גייס ענף הגמל כולו 95 מיליון ש"ח וכש-360 מיליון ש"ח גויסו בקרנות ההשתלמות, בעוד בקופות התגמולים נפדו 207 מיליון ש"ח. מבחינת פדיונות בחודש אפריל,

"הכשרה ביטוח" מרחיבה את פעילותה במחוז ירושלים

חברת "הכשרה ביטוח" השיקה שבוע שעבר את פעילותה החדשה במחוז ירושלים בתחום ביטוח החיים, באירוע בהשתתפות מאות חברי לשכה. במסגרת ההשקה שיבצה החברה במחוז מפקח רכישה המתמחה בביטוחי חיים ותוכניות חסכון ארוכות טווח, במטרה להגביר את נגישותם של הרוכשים לשירותי החברה ולמוצריה בתחום ביטוחי החיים בסביבתם הקרובה. במהלך אירוע ההשקה נשא דברים מנהל מחוז ירושלים של "הכשרה ביטוח" **אבנר פדידה** - פז, שקרא סוכני ירושלים והסביבה ליהנות משירותי המחוז, להתפתח יחד ולשפר את ההישגים הודות לשילוב שבין ביטוח החיים והביטוח האלמנטרי.

מנתוני משרד האוצר: 600 אלף שכירים הצטרפו להסדר פנסיה חובה

החודשי לטובת חיסכון פנסיוני בקרן שבחר. שיעור ההפרשות המינימלי שנקבע בצו עומד השנה על 7.5% מהשכר - שליש משכרו של העובד, והשאר מכיס המעסיק. שיעור זה יגדל ב-2.5% כל שנה, ובשנת 2013 יעמוד על 15%. עובד המחזיק חיסכון מעבודה קודמת יקבל הפרשות מהיום הראשון בעבודתו החדשה. צו ההרחבה אינו קובע קנסות למעסיק שלא מפריש לפנסיה של עובדיו, אך הסנקציה מופעלת בבתי הדין לעבודה. אך באחרונה פסק בית הדין לעבודה קנס בסך 317 אלף ₪ לבעל עסק מהדרום שלא הפריש לעובדת שלו כספים לקרן פנסיה כמתחייב.

מפני שהמעסיק מסרב לעשות זאת או מפני שקשה לפתוח חיסכון מסוג זה בשל ההפרשות הנמוכות של אותו העובד. לרוב מדובר בעוזרות בית, בסטודנטים המועסקים במשרות חלקיות ובעובדים אחרים המשתכרים שכר נמוך מאוד. לקרנות הפנסיה עצמן אסור לטרב לאדם שמעוניין לפתוח חיסכון פנסיוני אצלן. צו ההרחבה לפנסיה חובה נחתם על ידי שר התמ"ת הקודם **אלי ישי**, בעקבות הסכם שהושג בין ההסתדרות בראשות **עופר עיני** לבין ארגוני המעסיקים בראשות נשיא התאחדות התעשיינים **שרגא ברוש**. הסכם זה קובע כי מעסיק של שכיר בעל ותק של חצי שנה ומעלה יפריש מהשכר

שנתיים וחצי לאחר שכל מעסיק במשק חויב לפתוח חיסכון פנסיוני לעובדיו, הצטרפו לקרנות הפנסיה 600 אלף שכירים שמפרישים על פי צו פנסיה חובה - כך עולה מנתוני משרד האוצר. בכך מגיע שיעור המצטרפים להסדר לכ-60%. על אלה יש להוסיף שכירים אחרים שמעסיקיהם החלו להפריש להם כסף לחיסכון פנסיוני בשיעורים גבוהים יותר מאלה שנקבעו בצו ההרחבה, אך מספרם אינו ידוע, שכן קשה להבחין בינם לבין השכירים שלהם כבר מפרישים שיעורים גבוהים יותר. עם זאת, לצד ההצלחה היחסית, גורם בכיר במשרד התמ"ת העוסק בנושא טוען כי עדיין ישנם עובדים רבים שאין להם חיסכון פנסיוני,

תחרות בריאה: גם "כלל" תציע ביטוח תרופות מוזל

דורשים חיתום. במקביל, הפוליסה של "כלל" רחבה יותר והיא מגיעה לכיסוי של עד 5 מיליון שקלים. בתוך כך מגבה "כלל בריאות" את פעילותה בקמפיין פרסום חדש למוצר "סל תרופות פרטי". הקמפיין ידגיש את סכום הכיסוי הגבוה הניתן בפוליסה ואת העובדה כי תנאיה מבטיחים כיסוי מיטבי - יותר תרופות, יותר זמן. הקמפיין יכלול פרסום רחב היקף בטלוויזיה ובאינטרנט.

"כלל" כוללת ביטוח תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות בעלות של 18 שקלים וניתן להצטרף אליה עד גיל 54. מעבר לגיל זה יקפוץ מחיר הפוליסה למעל 50 שקלים. בעבר ביטחה "כלל" את חברי קופת חולים כללית שהצטרפו לתוכנית הפלטינום שלה. יש לציין כי הפוליסה אותה מציעה "כלל" מחייבת חיתום מקוצר, זאת להבדיל מהביטוחים החדשים המקבילים, שאינם

"כלל בריאות" מצטרפת לחברות הביטוח "הראל" ו"מגדל", שהחלו לשווק ביטוח לתרופות שאינן כלולות בסל הבריאות, במחיר נמוך במיוחד, לכלל האוכלוסייה. על פי הוראות המפקח, חברות הביטוח יהיו רשאיות למכור את ביטוחי התרופות, רק אם יאפשרו לכל חברי הקופות לרכוש אותם ללא הבדל או אפליה בתנאי המכירה. הפוליסה החדשה אותה מציעה

אורלנט אלמנטר

אורלנט עסקים

אורלנט נתונים

אורלנט מקיף

אורלנט Office

עולם אורלן
סביבה טכנולוגית לסוכני ביטוח

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

קצת אמפתיה? לא ב"ביטוח ישיר"!

מאת: עו"ד חיים קליר

רשלנות של המבוטח, הזכיר להם השופט, לא פוטרת את חברת הביטוח מאחריות. הרי אחת ממטרות הביטוח היא להגן על המבוטח מפני תוצאות הרשלנות שלו עצמו. מעבר לכך, מוסיף השופט, המהירות שבה הגניבה בוצעה, כפי שניתן לראות בסרטי האבטחה, מעידה על כך שגם אם המבוטח היה שומר על קשר עין עם האוטו, הדבר לא היה מועיל. הרי סולטן הספיק לצאת מהחנות בריצה בעת הגניבה, אך לא היה מסוגל לעשות דבר.

בתחנת הדלק הירקונים, לא ויתרו נציגי ביטוח ישיר, קיימת סכנה ידועה של גניבות רכב. סולטן היה אמור להיות ער לכך. זו טענה ללא בסיס, השיב להם השופט, אכן המוכרת בחנות yellow אמרה לחוקרים שלכם כי ככל הידוע לה לא מדובר במקרה ראשון מסוג זה במקום. אולם, המשיך השופט, החוקרים שלכם לא חקרו נקודה זו. מעולם לא דווח כי התחנה מועדת לפורענות. האוטו נמצא באור יום בתחנת דלק מלאה באנשים, וסולטן עזב אותו לזמן שלא עלה על דקה וחצי. לא ניתן לטעון נגדו שהתעלם מסיכון ידוע של גניבת הרכב. נהפוך הוא, סביר שסולטן הניח כי ניתן להשאיר את הרכב זמן קצר מבלי להסתכן בגניבה. סולטן לא הפקיר את הרכב ולא נטש אותו. בסופו של דיון חייב השופט גרובס את ביטוח ישיר לשלם לסולטן את מלוא תגמולי הביטוח עבור מזקי הרכב שנגרמו בגניבה.

הדלק, נכנס לאוטו ובעזרת המפתחות שנותרו בסוויטש התניע את האוטו ונמלט. בזמן הגניבה עמד סולטן ליד קופת החנות. המוכרת הבחינה לפתע בפייט צינור התדלוק על רצפת התחנה ומייד אמרה "גנבו למישהו את האוטו". סולטן רץ החוצה והספיק לראות את גב האוטו שלו מתרחק ביציאה מהתחנה. כל אירוע הגניבה, מרגע שסולטן עזב את הרכב ועד להיעלמותו, לא ארך יותר מדקה וחצי. שעתיים לאחר מכן האוטו נמצא עם מזקים משמעותיים. התברר כי האוטו היה מעורב בתאונה. סולטן היה מבוטח בחברת הביטוח "ביטוח ישיר". הוא הקיש על החמש, ציפה לקבל שירות ואולי קצת אמפתיה, אולם חטף מטר של גינויים. "הפקרת את האוטו, אתה אדם רשע ופזיז", נזפו בו נציגי הביטוח הישיר, "השארת את המפתחות בסוויטש, התרחקת מהאוטו ואיבדת קשר עין עמו". בקיצור, נציגי ביטוח ישיר שילחו את סולטן לביתו בלא כלום והוא נאלץ לפנות לעזרת מערכת בתי המשפט. התביעה הונחה על שולחנו של שופט בית משפט השלום (בדימוס) הרואי גרובס, בבית המשפט לתביעות קטנות בפתח תקווה. "אתם מתפרצים לדלת פתוחה", אמר השופט גרובס לנציגי ביטוח ישיר. "סולטן לא חולק על כך שפעל בחוסר זהירות וברשלנות כאשר עזב את האוטו שלו והותיר את המפתחות בסוויטש. אתם רק שכחתם את אחד העקרונות הבסיסיים בביטוח".

אתם זוכרים את התגובה של זאב רווח ("ששון") בסרט צ'רלי וחצי, כאשר הוא מגלה כי רכבו נגנב ממש מתחת לאפו? "למה לא שמרת על האוטו?!!" צעק ששון על משה איש כסית ("גדליה"), וסוטר לו בחוזקה על פניו. התנהגות זו, של מתן סטירות ללקוחות הנכשלים בשמירה על הרכב המבוטח אצלן, נקוטה גם על ידי חברות הביטוח בארצנו. שופטים רבים רואים עצמם כמחנכים ונותנים גושפנקא לאי תשלום תגמולי ביטוח במקרים שכאלה. לכן הלב כל כך מתרחב למקרא פסק דין של שופט המבין כי למעשה חברות הביטוח גובות מאתנו פרמיות, כדי להגן עלינו מפני אסון כלכלי הניחת עלינו, גם אם הוא תוצאה ממעשי שטות שאנו עושים. סרג' סולטן נכנס עם האוטו שלו לתחנת הדלק "הירקונים" בפתח תקווה. סולטן עצר ליד משאבה במסלול התדלוק העצמי, יצא החוצה, שלף את כרטיס האשראי והפעיל את המשאבה. רגעים ספורים לאחר תחילת התדלוק, פנה אל בתו בת ה-13, שישבה באוטו וביקש כי לא תזוז מהרכב. "אני נכנס לחנות yellow לקנות מיץ ועיתון ומיד חוזר". אולם הבת לא שעתה לבקשתו. היא מיהרה להיכנס אחריו לתוך החנות, כדי לבקש ממנו לקנות דבר מה נוסף. לאחר שהבת עזבה את האוטו, התקרב אליו אלמוני, כך קלטו מצלמות האבטחה בתחנה. האלמוני שלף את פייט צינור התדלוק מתוך פתח תא

האם המפקח על הביטוח החדש יאכוף את החוק בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל?

מאת: יובל ארנון חבר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה

להתבצע אך ורק ע"י מי שמורשה בחוק לעשות זאת וללא כל הנחות אופשרות, כפי שהמפקח עשה בתחום ביטוח התרופות שאינן בסל, ועשה בצדק רב כאשר אסר על קופות החולים לעשות זאת, כך צריך לנהוג גם בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל, נוסע יזמין חבילת תיור במשרד נסיעות, ישלם את הכרטיס באשראי וביטוח יעשה אצל סוכן הביטוח שלו אשר ידע גם לא לשים מכשול בפני עיוור.

אם מותר למכור ביטוח נסיעות לחו"ל ע"י גורמים לא מורשים, מחר ימכרו קבלנים ביטוחי דירות במשרדיהם, ומחרתיים רופאים ימכרו ביטוחי בריאות בקליניקות שלהם ומה ההבדל? אני קורא למפקח על הביטוח להחזיר את תחום ביטוח נסיעות לחו"ל למשרדי הסוכנים ורק להם ולאסור על כל מי שאינו מורשה לפי החוק לעשות זאת בעתיד.

רואות בהם צינור הפצה רחב למוצריהן. הרי גם חברות כרטיסי האשראי, גם קופות החולים וגם משרדי הנסיעות, כולם מחוברים למחשבי חברות הביטוח, האם זה תקין? האם עקרת בית אשר מחר תחליט למכור מוצר זה תוכל גם היא להתחבר למחשב החברה ולתווך בעסקה כזו?

ביטוח נסיעות לחו"ל אינו עוסק רק באובדן כבודה ואולי נחשב כביטוח לא רציני ופחות מקצועי, וכמובן שזה אינו נכון ואפילו שגוי בתכלית, אדם יכול לאבד את ביתו כי לא ענה נכון על שאלה מסוימת ויצטרך לשלם מאות אלפי שקלים לטיפול ואשפוז בחו"ל. מה ההכשרה של פקידה בקופת חולים לעסוק בזה או פקידה במשרד נסיעות או פקידה במשרד הקשור לכרטיס אשראי כזה או אחר? מכירת ביטוח נוסעים לחו"ל צריכה

האם המפקח על הביטוח החדש אשר הצהיר בראיונות ובנאוומים אשר נשא בהיכנסו לתפקיד כי חלק לא קטן ממשומות האגף עליו הוא מופקד יהיו בתחום האכיפה אכן מתכוונן לעשות זאת בכל התחום הפרוץ של ביטוח נסיעות לחו"ל אשר מוצע ונעשה ע"י עובדים אשר אינם בעלי רישיון ונאסר עליהם לתווך בענייני ביטוח?

תחום ביטוח הנסיעות לחו"ל נשלט ע"י 4 גורמים עיקריים בישראל:

- סוכני הביטוח - אשר מורשים לפי החוק לתווך בעסקאות אלו.
 - כרטיסי האשראי
 - משרדי הנסיעות
 - קופות החולים
- כל שלושת הגורמים האחרונים אינם מורשים לתווך בעסקאות ביטוח אך מקבלים רוח גבית מחברות הביטוח אשר

בעין משפטית



מאת: ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

השלום: חברת הביטוח תשלם בגין גניבת המשאית לפי הסכום בפוליסה כולל מע"מ, נזקים עקיפים וריבית מיוחדת - ולא לפי שווי שוק...

הוכר לה תשלום המע"מ בעת הרכישה, וזאת משום שסכום הביטוח שבגינו שולמה פרמיה כלל מע"מ. השופט קבע, שלפי סעיף 56 ד' לחוק חוזה הביטוח:

"הסכימו הצדדים מראש על שיעור השיפוי, יהיו תגמולי הביטוח כמוסכם, ללא תלות בשיעור הנזק שנגרם גם אם יש בכך כדי להעשיר את התובעת".

בנוסף, קבע השופט, כי ללי פופ זכאית לפיצוי בגין נזקים עקיפים מכח סעיף 10 לחוק החוזים (תרופות), בגין הפרת חוזה ולא מכח פוליסת הביטוח.

בנוסף, נפסקה ריבית מיוחדת לפי סעיף 28 א' לחוק חוזה הביטוח, תוך דחיית הטענה של חברת הביטוח, שהסעיף אינו חל על חברה בע"מ, וכי תגמולי הביטוח לא שולמו בשל מחלוקת בתום לב. השופט קבע, כי ביטוחים אישיים המופיעים בסעיף 28 הינם גם של חברה, ודחיית תביעה סתם כך ללא סיבה נראית לעין אינה "בתום לב". נקבע, כי הראל תשלם כפל הריבית.

לא ידוע, בשלב זה, אם הוגש ערעור על פסק דין זה.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין

פוליסה לביטוח רכב מסחרי מעל 4 טון אינה פוליסה תקנית, לפיכך יכול בית המשפט לפרש את הפוליסה לפי דרך ניסוחה. במקרה דנן פסק בית המשפט, בניגוד לעקרון הביטוח הבסיסי של השבת מצב המבוטח לקדמותו ערב קרות מקרה הנזק. השופט אף ציין במפורש, משהסכימו הצדדים מראש על סכום השיפוי ישולם הסכום המוסכם ללא תלות בגובה הנזק, גם אם יש בכך כדי להעשיר את המבוטח. לפסק דין זה יש השלכה מרחיקת לכת לנו כסוכני ביטוח בכל הקשור לסכומי ביטוח שניקבו בפוליסות ביטוח רכב שאינן תקניות, פוליסות עסקים ועוד שהונפקו עבור ללקוחותינו. ברובן המכריע של תביעות בגין אובדן מוחלט של משאית, נוהגת חברת הביטוח לשלם לפי ערך המשאית במחירון לוי יצחק ביום הנזק, ואף נוהגת לנכות סכומים נוספים בגין מצב הרכב, רמת הסחירות של הדגם ועוד. הפער בין סכום הביטוח לבין התשלום בפועל ביום הנזק עומד לעיתים על עשרות אלפי שקלים. מרוח פסק דין אנו למדים, כי ניתן לדרוש פיצוי מחברת הביטוח בגובה סכום הביטוח שבוטח בפוליסה ביום הנפקתה.

גם של המבוטח. ללי פופ טענה אף לנזקים עקיפים, עקב קניית משאית אחרת תוך לקיחת הלוואות וכן טענה לתשלום וריבית מיוחדת עקב חוסר תום לב מצד הראל.

הראל טענה, כי לא נדרכה האזעקה ולא הופעלו אמצעי המיגון, ואף כי מנוע המשאית הושאר דולק. לא ייתכן כי המשאית נגנבה בפרק זמן כה קצר בצהרי היום, במקום סואן ורווי כוחות ביטחון. לפיכך נתקיימו, לדעתה, יסודות סעיף 25 לחוק חוזה הביטוח, דהיינו- כוונת מרמה.

כן הוסיפה הראל, כי לפי תנאי הפוליסה, אין היא נושאת בנזק תוצאתי ועל כן אינה נדרשת לשלם לללי פופ בגין הנזק העקיף (הריבית) הנובע מההלוואה שלקחה ללי פופ. לענין דרישת הריבית המיוחדת, טוענת הראל, כי היות וללי פופ הינה חברה בע"מ, הרי שאינה זכאית ליהנות מסעיף 28 לחוק חוזה הביטוח, אשר עוסק בביטוחים אישיים בלבד, ובכל מקרה תגמולי הביטוח שנויים במחלוקת.

הדין המשפטי

בדין המשפטי נקבע: מקרה הגניבה אינו שנוי במחלוקת. ההלכה נקבעה ב (ע"א 78/04 המגן חברה לביטוח בע"מ נ' שלום גרשון הובלות בע"מ, מפי השופט ארבל, שדוגלת בשיטתו של כבוד השופט שמגר בע"א 1845/90 סיני נ' מגדל חברה לביטוח בע"מ, פ"ד מז(5) 661 (1993), לפיה לאחר הצגת נתונים עובדתיים המבססים את תביעתו, יוצא המבוטח ידי חובתו בהוכחת התרחשות הארוע ואינו נושא בנטל ההוכחה, כי ידו לא הייתה במעל. על כן, נטל השכנוע לענין הוכחת היסוד השלילי רובץ על חברת הביטוח. במקרה דנן, עדות הנהג הייתה אמינה בעיני בית המשפט, ועל כל פנים לא נסתרה ע"י הראל. השופט קיבל את אחת משתי אפשרויות נטרול הקודן, שטענה ללי פופ, העדיף את גרסת המומחה מטעם ללי פופ על פני עמדת המומחה של הראל, שלא הייתה עניינית. בנוסף, לא הוכחה נוכחותם של כוחות ביטחון באיזור.

מן המקובץ עולה, כי טענות הראל כלפי ללי פופ ונהגה, אינן יוצאות מגדר חשדות והטחת האשמות בעלמא, ואין להן כל יסוד. ללי פופ הוכיחה את הארוע ולא נסתרה גרסתה באשר לאופן התרחשותו.

תוצאות פסק הדין

בסופו של דבר נפסק, כי ללי פופ תקבל את שווי הרכב כולל מע"מ, למרות שכבר

לביט משפט השלום בתל אביב, הוגשה תביעתה של חברת ללי פופ יבוא ושיווק מתנות בע"מ (להלן- "לי פופ"), שיוצגה ע"י עו"ד איל מיכאלי, נגד הראל חברה לביטוח בע"מ (להלן- "הראל"), שיוצגה על ידי עו"ד עדנה דוויק. התביעה נדונה בפני השופט י.קורן. פסק הדין ניתן ביום, 24/04/2010.

רקע

ללי פופ הגישה תביעה לתגמולי ביטוח על סך כ-142,000 ₪, בגין שווי משאית. מדגם ניסן אשר נגנבה ביום 04/07/06, מרחוב גרשון בפסגת זאב, בסמוך למרכז המסחרי, ובגין נזקים עקיפים.

משאית התובעת בוטחה על ידי הראל לתקופה שבין 01/03/06 ועד 28/02/07 בפוליסת ביטוח הכוללת בין היתר כיסוי ביטוחי למקרה גניבה.

ביום 13/09/06 דחתה הראל את דרישת ללי פופ לתגמולים בטענה, כי נמסר לה מידע כוזב אודות האירוע בכוונת מרמה, וכי לא התמלאו תנאי הפוליסה.

טענות הצדדים

ללי פופ טענה, כי הפוליסה שהוצאה מכסה את האירוע. הרכב היה ממוגן על פי דרישות הראל. ביום הגניבה עצר נהגה של ללי פופ לאכול פלאפל. הנהג יצא מהרכב לאחר הפעלת כל אמצעי המיגון. ברכב הושארו מכשירי סולולאר, סחורה וכספי לקוחות שניגבו ע"י הנהג. הנהג הטמין את מפתחות הרכב בכיס מכנסי הטרנינג שלבש. בעודו נהנה מטעמו המשובח של הפלאפל, ראה את המשאית חולפת על פניו בנסיעה. הוא ניסה לרדוף אחריה אך ללא הועיל. לטענת ללי פופ גרסת הנהג לא נסתרה. אין גם הגיון בהשאת חפציו האישיים לא נעולים. עוד הוסיפה וטענה ללי פופ, כי יתכן שהמפתח נפל או כוייס ממכנסי הטרנינג וכי גניבת משאית הינה פשוטה לביצוע. מומחה מטעמה קבע כי ניטרול קודן היא פעולה פשוטה שאורכת בין 5 לבין 15 דקות.

בנוסף, במידה ונכנס הגנב מייד לאחר עזיבת הנהג, הקודן לא הספיק להיידרך כך שלא היה צורך לנטרלו.

עוד טענה ללי פופ, כי על הראל רובץ נטל ההוכחה כי הופרו תנאי הפוליסה, ואף אם השאיר הנהג את המפתחות ברכב, הרי לפי סעיף 26 לחוק חוזה הביטוח התשמ"א-1981, כל עוד לא נעשה הדבר במתכוון, הפוליסה אמורה לכסות מעשים רשלניים

קורס חיתום עסקי בביטוח כללי

סדנאות ניתוח אירועים ותהליך קבלת החלטות בדרך של תרגול וסימולציה. לקורס זה יתקבלו בוגרי המכללה בקורס הדו שנתי לחתמים ומסלקי תביעות וכן עובדי משרדי סוכן ועובדי חברות ביטוח שצברו ותק מוכח של לפחות 3 שנות עבודה בתחום ביטוח כללי. משום חשיבות הנושא הקורס תוקצב באופן שעלותו לא תהווה מחסום ויהא נגיש לכל סוכן. עלות הקורס כולל מע"מ לחבר לשכה 3480 ₪ ולעובד חברה או מי שאינו חבר לשכה 4060 ₪. כרגיל, לנוחיות החברים המכללה נערכת לקיים את הקורס גם במחוזות ולא רק במתקן הלימודים בתל אביב. ואולם הדבר מותנה בגיבוש קבוצת מינימום זאת נוכח העלויות הרבות של קורס זה. אנו מצפים לצירופם של תלמידים רבים לקורס.

רמת העובדים ואיכות החיתום. מנימוקים בסיסים אלה ולאור פנייה של חברי הוועדה לביטוח כללי (אלמנטרי) ובראשה **קובי צרפתי** והחברים בוועדה **חגי לוינסון** ו**דני גל**, גיבשה המכללה לפיננסים וביטוח שלייד הלשכה, יחד עם חברי הוועדה תוכנית לימודים שכל כולה מכוונת להכשרת מקבלי העסקים ושדרוגם לרמת חתמים. הקורס יתנהל במשך 92 שעות אקדמיות על פני 23 מפגשים ויכלול את הנושאים הבאים: יסודות הביטוח, ביטוח רכוש, אובדן רווחים, שבר מכני, ביטוח ציוד הנדסי (צמ"ה) ביטוח ציוד אלקטרוני, ביטוח קבלנים, חבויות- צד ג' מעבידים, אחריות המוצר ותאונות אישיות. כמו כן יבחנו היבטים משפטיים המחייבים התייחסות החתם בעת קבלת החלטת חיתום, יינתן דגש למשמעות סקר סיכונים ותיערכנה

בהשוואה לביטוח הפרט, רכב ודירות נושא חיתום העסקים מחייב ידע מעמיק והבנה בתחומי ביטוח רבים ומגוונים. ראשית דבר הוא יכולת ניתוח העסק, פעילותו, הבנה ברמת הסיכון, סביבת העסק וזיהוי מקצועי של המטריה הביטוחית לה זקוק בעל העסק. מקבלי העסקים במשרד הסוכן וחתמי חברות הביטוח אמורים לראות עין בעין את מהות הסיכון (במשקפי התביעה) על מנת לתת פתרון ממשי לבעל העסק, על מנת שינתן כיסוי ביטוחי הולם בקרות מקרה הביטוח, בדרך זו ימנעו כשלים ויחסרו אי הבנות בתהליך יישוב התביעה. ללא לימוד מעמיק אין לצפות שמקבל העסקים במשרד הסוכן וכמוהו "חתם" החברה תהא להם היכולת לערוך ניתוח ומיפוי נכון של סיכונים וצרכים. הניסיון המצטבר ללא ידע בסיסי לא מקדם את

פעילות בסניפים ובמחוזות

מפגש בוקר של חברי סניף חדרה וחיפה שנערך ב-17.5.10

בתביעה נגדו. רפ"ק בדימוס **ראובן רוסקיס**, לשעבר קצין חקירות ביחב"ל משטרת ישראל, האיר בדבריו פן נוסף למלחמה בפשע המאורגן בישראל ולחלק של האזרח הפשוט במלחמה זאת. לסיום, במסגרת "בינינו לבין עצמנו", הועלו סוגיות מטרידות ונערך דיון בין החברים שנכחו בכינוס. ולפני שהחברים התפזרו לביתם, נערכה הגרלה ע"י נותני החסות "בריאות עולמית" בה הורגל מחשב נייד זוכה בו אחד הסוכנים.

הביטוח ומכוח חוק השליחות, הדוגמאות שנתן מפסקי דין שונים, עוררו אי נוחות רבה בקרב הנוכחים. מחד - נאמנותו של סוכן הביטוח, ומאידך, חובת הנאמנות של סוכן הביטוח לחברת הביטוח שאת הפוליסה שלה הוא מוכר ללקוח. האם יכול להיווצר מצב של ניגוד אינטרסים? ולדוגמא: פסיקת בית המשפט במקרה בו לקוח הצהיר כי לא היו לו תביעות במשך 5 השנים האחרונות וידעת הסוכן כי היתה תביעה לפני 6 שנים, הביאה לכך שחברת הביטוח תבעה את הסוכן ואף זכתה (באופן חלקי)

סוגיית נאמנותו של סוכן הביטוח עמדה במרכז הרצאתו של עו"ד **חיים קליר**, אותה נשא במפגש המשותף לחברי סניפי חדרה וחיפה, של לשכת סוכני הביטוח. מפגש הבוקר בו השתתפו כ-70 סוכני ביטוח נערך בחסות "בריאות עולמית", המציעה שירותי רפואה פרטית, התקיים בבית ספרו כרמל בזכרון יעקב ונפתח בארוחת בוקר מיוחדת. את הכנס פתחו בדברי ברכה יו"ר סניף חדרה **מר ראובן רפ** ויו"ר מחוז חיפה **מר אריה אברמוביץ**. בדבריו, עמד עו"ד **חיים קליר** על החובות, לעניין שליחותו של הסוכן מכוח חוק חוזה

כנס מחוזי - מחוז חיפה והצפון
"הטכנולוגיה בשירות הסוכן"
ביום שני 21 ביוני 2010

יום עיון - מחוז השרון
ביום שלישי 8 ביוני 2010
במלון דניאל בהרצליה משעה 8:45 עד 14:30

אירוע מיוחד - מחוז חיפה והצפון
ביום שלישי 1 ביוני 2010 בגלובוס מקס בקריון,
קרית ביאליק משעה 15:30

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לצח **שוקר** חבר לשכה
ובני המשפחה משתתפים בצערכם
במות האם **סעידה ז"ל**
שלא תדעו עוד צער

האם כבר הצטרפת לתוכנית הביטוח למזינה האלבה לחיבה?

ביטוח בריאות וסיעוד

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

פרסום מודעות דרושים קניה / רכישה / מכירת תיק ביטוח עבור חברי לשכה, ללא תשלום
 זמן פרסום המודעה הוא למשך חודש ימים בלבד,
 המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

לוסוכנות ביטוח מאוד מקצועית במרכז תל אביב **דרושה פקידת ביטוח**

למשרה מלאה
 דרישות: ראש גדול, מוטיבציה, אחריות
 קו"ח ל: dudi@amitim-ins.co.il,
 052-6881144

לוסוכנות ביטוח בשרון **דרושות**

מתאמת שירות לקוחות ושיווק
 וחתמת בענפי האלמנטרי עם נסיון מוכח!
 וידע בתביעות.
 קו"ח לדוא"ל: bar@bar-ins.co.il
 סודיות מובטחת.

ביטוח חובה של "הפול" ישירות למשרדך אם ברצונך להעניק למבטחך שרות מיוחד נגיש ומהיר בביטוחי

חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים,
 רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות
 ו/או 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 משולם בדואר אקספרס
 על חשבוננו!
 נשמח לעמוד לרשותך בכל שאלה ובקשה.
 משרדי "הפול" ירושלים -
 טל: 02-6233666
 נייד: 054-6011160, פקס: 02-6255888

דרושה פקידה בתחום האלמנטרי **לוסוכנות ביטוח דרושה פקידה**

לתחום הדירות והעסקים
 (עדיפות לבעלי ניסיון). עבודה בתל אביב
 תחילת עבודה - אמצע מאי
 לפרטים, נא לפנות:
 052-4031122, 03-5241248
 שלום/חני

סוכנות ביטוח בנצרת עלית **מחפשת פקיד/ת ביטוח**

בשנות ה-40, למשרה מלאה מפוצלת.
 ללא ידע מוקדם בביטוח, בגרות במתמטיקה,
 רצוי בעלת/ת תואר ראשון בכלכלה
 קורות חיים לת.ד. 838 מיקוד 17651

משרד להשכרה

משרד יפהפה בראשל"צ
 50 מ"ר מחולק ל-3
 לפנות לנורית יעקובי 050-2311277

משרד להשכרה

במשרד קיים בשרון מסודר ומאורגן,
 חדר לוסכנת / סוכן.
 מחיר כולל שירותי משרד.
 ערן 054-2004455

סוכנות ביטוח ותיקה במרכז פ"ת **התפנו 2 חדרים לוסוכני ביטוח**

כולל עמדת מזכירה
 אפשרות לשירותי משרד.
 רפי - 050-5201637
 rafim@ip.tc

לוסוכנות ביטוח באור-יהודה **דרושות**

רפרנטית בביטוח חיים
וחתמת בענפי האלמנטרי
 עם נסיון מוכח!
 קורות חיים לדוא"ל: uri@eini.co.il

מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ואלמנטרי באזור הצפון לפנות ליולי 054-4336888

משרדים לוסוכנות ביטוח - להשכרה

ראשון מערב - 115 מטר במרכז מסחרי -
 משופץ ברמה גבוהה (בנק לשעבר)
ת"א דרום - שטח בגודל כ-230 מ"ר
 ברחוב העליה - עורפי (זקוק לשיפוץ)
 אירית טלפון 054-4761032

לוסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון **דרושה מנהל מכירות / שיווק**

בעל רשיון פנסיוני.
 תנאים מעולים למתאימה/
 shay@klauzner.co.il
 דיסקרטיות מובטחת

לוסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון **דרושה חתמת רכב, דירות ועסקים**

עדיפות לבעלי ניסיון מוכח
 תנאים מעולים למתאימה/
 shay@klauzner.co.il
 דיסקרטיות מובטחת

לוסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון **דרושים תיקי ביטוח**

לתפעול בביטוח חיים, בריאות
 והאלמנטרי / אפשרות לקנייה הדרגתית
 תנאים מעולים - shay@klauzner.co.il,
 דיסקרטיות מובטחת

לוסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון **דרושים תיקי ביטוח לטלמרקטינג**

ללקוחות קיימים - עמלות לוסוכנים על
 בסיס הצלחה
 תנאים מעולים - shay@klauzner.co.il,
 דיסקרטיות מובטחת

לוסוכנות ביטוח בטבריה **דרושה פקידה/ת**

בתחום שרות בביטוח חיים,
 בריאות ופינוסים. דרישות התפקיד:
 *ניסיון קודם - חובה. *אוריינטציה שיווקית.
 *תואר בביטוח - יתרון. *רישיון נהיגה.
 *יכולת עמידה בתנאי לחץ.
 למתאימים תנאים מצויינים
 נא לשלוח קו"ח בפקס למס':
 04-6723365
 סודיות מובטחת-



במכללה לפיננסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל
של לשכת סוכני ביטוח בישראל

נמשכת ההרשמה לסמסטר השני של שנת 2010

**קורסי הכשרה לקבלת רשיון
סוכן ביטוח, משווק פנסיוני, יועץ פנסיוני**

(על פי המתכונת החדשה של הכשרת הסוכנים)

מועדי פתיחת הסמסטר

20.06.2010	בירושלים
21.06.2010	בחיפה
22.06.2010	בתל-אביב

קורסי הכשרה לבחינות גמר בתל-אביב

מועד הבחינה	מועד הפתיחה	שם הקורס
אוגוסט 2010	08.06.2010	ביטוח פנסיוני
אוגוסט 2010	13.06.2010	ביטוח תאונות
אוגוסט 2010	16.06.2010	ביטוח רכוש
דצמבר 2010	24.08.2010	ניתוח ניירות ערך

אחוזי הצלחה גבוהים במיוחד.

ליווי מקצועי צמוד ואישי לאורך כל מהלך הלימודים,
מחויבות אנושית, מסירות ומקצוענות חלק בלתי נפרד מהשירות.
סיוע לחניכי המכללה במציאת מקום להתמחות.

אמרוז מקצוע באוק מקצועי - בדובק בקצרה אהבאמה !!!

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות ישירות אל
המכללה לפיננסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל
טל. 03-6395820, פקס 03-6395811 E-mail: machon@insurance.org.il