



## מיכל שילה: "המועצה הארצית תמשיך להוות גורם פעיל מאוד בפעילות הלשכה"

**דבריה של יו"ר המועצה הארצית נאמרו בישיבת המועצה הארצית, שנפתחה בהשתתפות בני משפחתו של זאב וינר ז"ל ובהתייחדות עם זכרו**

רשמים מכנס MDRT העולמי שנערך לאחרונה בוונקובר קנדה, ודבריו זכו להרחבה מפי **רם מסחרי**, יו"ר MDRT ישראל. מסחרי ביקש להודות במילים חמות לצמרת הלשכה בראשות הנשיא על הפרגון והתמיכה האדירים להם זוכה המועדון ובהמשך מסר כי הכנס האחרון של המועדון העולמי היה "שילוב יוצא מן הכלל של תוכן מקצועי, אווירה חברתית וסביבה מדהימה", לדבריו. מסחרי ציין כי ב-3 באוגוסט יקיים המועדון בישראל יום עיון בסימן מצוינות, אליו נרתמו וסייעו חברות ביטוח רבות, וכי בחודש פברואר 2011 יתקיים כנס MDRT באתונה, בירת יוון, אליו כל סוכן חבר לשכה - ולא רק חברי המועדון - יוכל להירשם ולהשתתף. כן התייחס במהלך הישיבה **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי, לשאלות שעלו מצד החברים ועדכן, בין שאר דבריו, על מצב חוזר ניהול התביעות (צרפתי: "החוזר יעשה סדר בענף ויעניק יתרון לסוכנים בשירות ללקוחות") ועל פעילות הוועדה בראשותו בעניין תגמול הסוכנים בפוליסות רעידות אדמה ובעניין שיווק ביטוחים לחו"ל על ידי גורמים שאינם בעלי רישיונות לכך. בהמשך אישרה המועצה בהצבעה את רשימת החברים המומלצים לבית הדין הארצי, לועדת האתיקה ולוועדת התקנון, וקיימה דיון חופשי שבו העלו החברים הצעות ורעיונות בהתאם לנושאים הנדונים. ארוחת צהריים משותפת חתמה את ישיבת המועצה, שאחריה תתקיים ישיבה אחת נוספת בטרם סיום הקדנציה הנוכחית.

בחברות הביטוח והצורך לפעול כל העת לשיפורו למען ציבור המבוטחים. כן הדגישה יושבת הראש כי "המועצה מאוד פעילה והיא תמשיך להוות גורם פעיל מאוד בפעילות הלשכה". שילה ביקשה מהחברים להביע את דעתם במסגרת הדיון החופשי בנוגע לדרכי הפעילות העתידיים של הלשכה וכן ביקשה את התייחסותם של החברים לפעילות חברות הביטוח בתמיכה בסוכנים. **אודי כץ CLU** מסר בדבריו לחברים כי כנס ה-BIPAR אותו ארחה הלשכה בחודש החולף זכה להצלחה רבה והוא שיבח במילים חמות את צוות הלשכה בראשות מנכ"ל הלשכה **מוטי קינן**, על הארגון המופתי והדאגה להתנהלותו של הכנס ללא דופי. הנשיא עדכן כי מתקיימות פגישות רבות עם הצמרת החדשה של אגף הפיקוח במשרד האוצר וכי הלשכה פועלת בעניין ביטוח נסיעות לחו"ל ושיווקם על ידי גורמים שאינם מורשים לכך, וכן אודות שיתופי הפעולה שמקדמת הלשכה עם חברות ביטוח וגורמים אקדמיים לטיפול דור המשך לסוכני הביטוח, בנוסף לקידום פרויקט המרכז לבוררות שבכוונת הלשכה להקים וזהות השופטת שתעמוד בראשו. בתוך כך התייחס הנשיא **ושלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, לסוגיית דמי הניהול. בהקשר זה סקר אייזיק אודות הנעשה באירופה בכל הקשור לתגמול הסוכנים וחזר והדגיש כי "כפי שבאירופה אין כל קשר בין דמי הניהול לתגמול הסוכנים ומערך זה אינו קשור לדמי הניהול אותם גובים היצרנים, כך צריך להתקיים בישראל". כן סיפר אייזיק

מיכל שילה: "המועצה הארצית תמשיך להוות גורם פעיל מאוד בפעילות הלשכה"

דבריה של יו"ר המועצה הארצית נאמרו בישיבת המועצה הארצית, שנפתחה בהשתתפות בני משפחתו של זאב וינר ז"ל ובהתייחדות עם זכרו.

המועצה הארצית התכנסה ביום ד' 21.7.2010 במלון "קרלטון" ת"א. היא נפתחה בהשתתפות בני משפחתו של זאב וינר ז"ל, שהלך לעולמו בטרם עת לפני כשלושה שבועות - בת זוגו, **יעל שזר**, ואחותו וגיסו, **נילי והרצל קליר**. בדברי ההתייחדות עם זכרו אמרה **מיכל שילה**, יו"ר המועצה הארצית, כי "הלשכה איבדה חבר יקר ואדם נפלא, שתרם רבות מניסיונו ומיכולתו למען ציבור הסוכנים, וכבש את כולם בחיוכו, ביושרו, בהגינותו ובאופטימיות שהקרין". נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, הוסיף כי "זאב היה חבר אמיתי ואיש מקצוע מהשורה הראשונה, שהטביע את חותמו על פעילות הלשכה. תרומתו לא תסולא בפז ובכוונתנו להנציח את זכרו באופן מיוחד, כראוי לדמותו ולפעולו". **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, ביקש לומר במעמד המרגש כי "זאב רכש את האהבה העצומה מהסובבים אותו בזכות רבה" וחברי המועצה **אהרון כהן וחיים דרורי**, הוסיפו מילים אישיות חמות לזכרו. בתום דברי ההתייחדות עברה המועצה הארצית לדון בנושאים שעמדו על סדר יומה. שילה התייחסה בדבריה לדוחות הפעילות של הוועדות המקצועיות וציינה כי הגורם המרכזי שאפיין אותם הוא נושא השירות

## סיכום חצי שנתי בגמל: תשואות חיוביות של כ-1% לקופות הגמל הגדולות

1.72%. קופה נוספת של "כלל ביטוח", קופת "גפן", סיימה את חודש יוני עם תשואה של 0.18% ואת ששת החודשים של השנה עם תשואה של 1.5%. הקופה מנהלת נכסים בהיקף של 1.6 מיליארד שקל. בקרב בתי ההשקעות הפרטיים התשואות היו אף גבוהות יותר. לדוגמה, קופת הגמל "אנליסט כללי" של בית ההשקעות "אנליסט" רשמה בחודש החולף תשואה של 0.94% ומתחילת השנה תשואה של כ-4.4%.

בהיקף של קרוב ל-6 מיליארד שקל, הניבה תשואה של 0.19% בחודש החולף ומתחילת השנה תשואה נומינלית של 0.59%. ב"הראל", קופת הגמל "עצמה" רשמה בחודש יוני תשואה נומינלית של 0.38% ואת המחצית הראשונה של השנה סיימה עם תשואה מרשימה של 1.82%. קופת הגמל "תמר" של "כלל ביטוח", שמנהלת נכסים בהיקף של למעלה מ-11 מיליארד שקל, סיימה את יוני בתשואה של 0.27% ואת המחצית הראשונה של 2010 בתשואה של

קופות הגמל הגדולות, אלה שמנהלות נכסים בהיקף של כ-10 מיליארד שקל ויותר, רשמו במחצית הראשונה של 2010 תשואה נומינלית חיובית של כ-1%. את חודש יוני סיימו הקופות בתשואות נומינליות של 0.2%-0.4%. כך רשמה קופת "גדיש" של "פסגות", הקופה הגדולה ביותר, שמנהלת נכסים בהיקף של 19.2 מיליארד שקל, תשואה נומינלית של 0.23% בחודש יוני ותשואה מצטברת של 0.67% מתחילת השנה. קופת "פסגות כללי", שמנהלת נכסים

## סוכנות "יונט" מתרחבת

סוכנות "יונט" בראשות שלמה אייזיק חתמה על עסקת רכישה סוכנות "טנגו" מחברת "כלל". כלל סוכנויות החזיקה ב-51% מהון המניות של "טנגו". סוכנות "יונט" פועלת במגוון תחומי הביטוח ובהם: חיים, פנסיה, גמל וקרנות השתלמות. בבעלותה בית השקעות "יונט אינווסט". במסגרת הסוכנות פועלים כ-150 סוכנים בכל תחומי הביטוח.

## "הפניקס" המובילה בחודש יוני בקרנות הפנסיה וביטוחי המנהלים

המנהלים המשתתפות ברווחים. החברה השיגה בחודש החולף תשואה של 0.46%. "מגדל" ו"כלל" סיימו את יוני עם תשואות שליליות של 0.21%-0.02%, בהתאמה. גם "איילון" רשמה בחודש החולף תשואה שלילית של 0.13%. עוד מנתוני הפוליסות המשתתפות ברווחים: "הראל" השיגה בחודש יוני תשואה של 0.15%, "מנורה מבטחים" תשואה של 0.28%, "הכשרה ביטוח" תשואה של 0.26% ו"אליהו" תשואה של 0.24%. בטווח של שלוש שנים מובילה "מגדל" את טבלת התשואות המצטברות - עם תשואה של 10.87%, ואחריה "כלל ביטוח", "הכשרה ביטוח" ו"איילון".

"הפניקס" היא המובילה בקרנות הפנסיה בחודש החולף בזמן שרשמה את התשואה הגבוהה ביותר - 0.7%. לעומתה רשמה "מקפת" של "מגדל", הקרן השנייה בגודלה בישראל, את התשואה הנמוכה ביותר -0.17%. יחד עם זאת, "הפניקס" נותרה במקום האחרון בדירוג התשואות מתחילת השנה, ורשמה תשואה מצטברת של 1.43%. הקרן המובילה בתשואות בתקופה זו היא "מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח" - עם תשואה של 2.74%, ובטווח של שלוש שנים מובילה "גלעד פנסיה" של "הראל" - עם תשואה מצטברת של 21.92%. "הפניקס" רשמה הישג מרשים גם בפוליסות ביטוחי

## הלשכה יוצאת בקמפיין פרסומי נוסף

### להעצמת השירות האישי והמקצועי של סוכן הביטוח

בסיסא: "פנה לסוכן הביטוח. אותו מחיר - עם ליווי אישי ומקצועי". **אודי כץ**, CLU, נשיא הלשכה, מסר כי "הלשכה נחושה להמשיך ולהעצים את מעמד הסוכן ויתרונותיו הרבים אל מול מי שמנסה כל העת לפגוע במקצוע סוכן הביטוח ובענף כולו".

שבועות. על פי מדיניות הפרסום ימשיכו ויתבססו מסרי המסע החדש על הנתונים שעלו ממדרג תלונות הציבור שערך המפקח על הביטוח ופורסמו ב-8.9.2009, תוך הדגשת ההבדל הקיים בין איכות השירות הניתן על ידי סוכן הביטוח אל מול ערוצי הביטוח הישירים. מסרים אלו יגובו

לאחר הצלחת הקמפיינים של הלשכה הן במתן חסות לאולפן המונדיאל בערוץ 1 והן באתר YNET מקבוצת "ידיעות אחרונות", תצא הלשכה בשבוע הבא במסע פרסום חדש להעצמת השירות האישי והמקצועי של סוכן הביטוח, שיקלו 10 מודעות בשער מוסף "מעריב עסקים" לאורך כשלושה

## באת בגלל המחיר? בכית בגלל השירות!

אז לפני שתבנה פנה לסוכן הביטוח אותו מחיר - עם ליווי אישי ומקצועי



ממדרג תלונות הציבור של משרד האוצר\* נמצא כי: **ביטוח ישיר הגרוע ביותר בשירות ללקוחותיו!**

\* מתייחס לביטוח 5555555 9,000,000 \* עלפי מדרג המפקח על הביטוח במשרד האוצר בנוגע לתלונות הציבור כלפי חברות הביטוח בשנת 2008, פורסם ב-8 בספטמבר 2009 \* מוגש כשירות לציבור על ידי לשכת סוכני ביטוח בישראל

## משולחנו של צביקה משבנק יועץ למיסוי פנסיוני בלשכה

### היוון קצבה לאחר תיקון 3

מהקצבה המזכה החל מגיל פרישה או לפטור ממס לקצבה המוכרת (כולה או חלקה) החל מגיל 60. שכיר שכזה יכול להוון קצבה פטורה ממס בתנאים שהוזכרו לעיל אולם יש לזכור כי בהיוון קצבה לא יינתן פטור העולה על היוון של 35% מקצבה מזכה, גם אם הקצבה המוכרת הפטורה ממס גבוהה יותר. 6. המשמעות של כל המוסבר לעיל הנה כי תיקון 3 לחוק קופות הגמל משנת 2008 ביטל למעשה את המסלול ההוני הפטור ממס בישראל. זאת מכיוון שערב התיקון כל אדם היה זכאי לחסוך כספים במסלול הוני פטור ממס ללא קשר לפיצויים ולקצבה. מסלול זה נחסם בפניו בעקבות הפיכתן של הקופות ההוניות לקופות לקצבה. אולם, ייתכן כי כבר בשנה הבאה נהיה עדים לחקיקה מתקנת - זאת על-ידי קבלת פטור נוסף לקצבה (עד לתקרה) שאינו מותנה באי משיכת פיצויים פטורים ממס. את הקצבה הנוספת הפטורה ממס ניתן יהיה להוון בפטור ממס גם כן. על-ידי כך המחוקק בישראל יחזיר לעמיתים את האפשרות לחסוך כספים לגיל פרישה במסלול הוני פטור ממס.

לקצבה בשל "נוסחת השילוב". במקרה זה, השכיר אינו זכאי להוון קצבה פטורה ממס וכל היוון קצבה יהיה חייב במס. איך יהיה חייב במס: \* היוון קצבה שמקורו בתגמולים עד ינואר 2000 - מצב זה בדרך כלל לא מתרחש מכיוון שמי שכבר מעוניין למשוך סכום זה כסכום הוני ינצל את הוראות המס המאפשרות משיכה פטורה ממס החל מגיל 60. \* היוון קצבה שמקורו בתגמולים מינואר 2000 - לפי סעיף 87 לפקודה מדובר ב"משיכה שלא כדין" שחייבת במינימום 35%. על הגוף המשלם חלה החובה לנכות מס במקור בשיעור 35%. \* היוון קצבה שמקורו בפיצויים שנתרו ברצף קצבה - גם מצב זה בדרך כלל לא מתרחש כי מי שבחר לייעד את כספי הפיצויים לרצף קצבה יעדיף לקבל מהם קצבה חודשית ואם ירצה למשכם כסכום הוני יעשה חזרה מרצף קצבה. 5.2. מצב ב' - שכיר שמושך פיצויים פטורים ממס אך לא מאבד/מאבד חלקית את הפטור ממס לקצבה בשל "נוסחת השילוב" (לעניין זה יש להביא בחשבון גם שכיר שמשך פיצויים פטורים ממס לפחות 15 שנים לפני תחילת קבלת הקצבה). משכך, שכיר שכזה זכאי לפטור ממס בשיעור 35% (או שיעור נמוך יותר)

לאור שאלות חוזרות ונשנות ובמטרה להבהיר את הנושא ברצוני לפרט כדלקמן: 1. בעקבות תיקון 3 לחוק קופות הגמל משנת 2008 נקבעה הוראה ולפיה אדם יהא רשאי להוון קצבה ובלבד שהקצבה שתיוותר לו לאחר ההיוון לא תפחת מ- 3,850 ₪ לחודש (הסכום צמוד למדד ומתעדכן בכל שנה). 2. אולם, אין בהוראה זו כדי לקבוע שהקצבה העולה על 3,850 ₪ לחודש שתהוון תהא פטורה ממס. 3. כדי שהיוון קצבה יהיה פטור ממס צריך להתקיים שגם הקצבה המהוונת תהא פטורה ממס. 4. **עצמאי** - מכיוון שעצמאי לא מקבל פיצויים פטורים ממס אזי הוא זכאי לפטור ממס בשיעור 35% מקצבה מזכה החל מגיל פרישה (זאת מכיוון שלא מפעילים לגביו "נוסחת שילוב"). עצמאי שכזה זכאי גם לפטור ממס לקצבה מוכרת החל מגיל 60. משכך, עצמאי יכול להוון קצבה פטורה ממס בתנאים שהוזכרו לעיל אולם יש לזכור כי בהיוון קצבה לא יינתן פטור העולה על היוון של 35% מקצבה מזכה, גם אם הקצבה המוכרת הפטורה ממס גבוהה יותר. 5. **שכיר** - נבחין בין שני מצבים: 5.1 מצב א' - שכיר שמושך פיצויים פטורים ממס ומאבד את הפטור ממס

### הפניות... הפניות... הפניות...

מאת: יובל ארנון "ארנון את וינסטוק" חבר בוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני ביטוח

ונסגרה עסקה, לעדכן את המפנה, להודות לו ולבקש עוד הפניה אחת. 5. אפשר גם להכין הפניה כתובה עם חתימת המפנה, לשלוח, ולאחר מכן להתקשר ולקבוע פגישה. לכל סוכן יש מכרה זהב במשרדו, צריך רק להתחיל לכרות, לא בושא לבקש מלקוח הפניה על תקן עזרה, לא בושא לעדכן לקוח מה יצא עם ההפניה שלו ובוודאי שחשוב מאוד לעדכנו על הצלחה. תהליך המכירה אינו מושלם ללא לקיחת הפניות, ולא פעם כאשר אנו מכריזים על שבוע הפניות הסוכן מופתע מהתוצאות הטובות ומהרצון של הלקוחות לעזור ולתרום, נקודה למחשבה.

מדרך עבודה מקצועית, ייתן הפניות, הבעיה שאנחנו לא מבקשים... מס' עצות בנושא ואני מציע לכל אחד לנסות ולהתנסות בלקיחת הפניות מלקוחות קיימים: 1. לשתף את הלקוח כיצד אתה מגיע ללקוחות - "אני לא מתקשר לאנשים זרים, אני לא פותח דפי זהב, אני מגיע ללקוחות שלי אך ורק דרך הפניות ולכן אני מבקש גם ממך את העזרה להגיע לעוד לקוח...". 2. לא לבקש כמות, אלא תן לי הפניה אחת עד שתיים של חברים טובים וכו'. 3. במהלך לקיחת הפרטים להבחין אם אכן מדובר בהפניה טובה ואיכותית (לפי הנתונים/רמת הקשר ועוד) או בהפניה גרועה, ואז לבקש בעדינות אולי שם אחר. 4. במידה ואכן התקיימה פגישה עם המופנה

אחד המקורות היותר טובים להגדיל תיק הינו באמצעות הפניות, בפועל מעטים מאוד הסוכנים אשר מסיימים מכירה או טיפול בלקוח בתביעה לדוגמא ומבקשים הפניה, יש הרבה "סיבות" לכך: הוא לא נתן הפניות... לא נעים לי לבקש... פעם ניסיתי ו"חטפתי" בראש העדפתי לסגור את העסקה ולחזור... (כאילו הלקוח יתחרט) בפועל כל הסיבות הן למעשה תירוצים, עדיין הפניות טובות הן מנוע הצמיחה הטוב ביותר והזול ביותר לכל סוכן אשר חפץ להגדיל את מכרותיו, יותר טובות מכל פרסום, יותר טובות מכל מיני מיזמים של "טלמטינג" לטלפונים קרים וכו'.... לקוח אשר מרוצה מהטיפול בו או שהתרשם

## "הכשרה ביטוח" השיקה את "משפחה בטוחה" ביטוח תאונות לכל המשפחה

וחס ההרוגים בתאונות עומדות משפחות שגם הן נפגעות וגם להן יש להציע פתרון ביטוחי. הביטוח 'משפחה בטוחה' הוא פתרון הולם לא רק עבור המבוטח, אלא גם עבור בני משפחתו. בשוק התחרותי אנו עושים כמיטב יכולתנו להציע ללקוחות את המוצרים המשתלמים ביותר שיענו לצרכיהם המגוונים וביטוח 'משפחה בטוחה' הוא ללא ספק מוצר שיטיב עם הלקוחות".

נכות, אשפוז ומצב סיעודי ופיצוי במקרה של כוונות ושברים. התוכנית מאפשרת בחירת סכום פיצוי לפי הצרכים של המשפחה. יש לציין, כי המוצר משודרג ביחס למוצרים דומים הקיימים בשוק, הן מבחינת גובה הכיסוי והן מבחינת התעריף. לדברי **שמעון מירון**, ראש אגף ביטוח חיים ב"הכשרה ביטוח": "במקרה של תאונה לא מספיק לדאוג למי שנפגע, אסור לנו לשכוח, כי מאחורי הפצועים או חלילה

"הכשרה ביטוח" השיקה ביטוח תאונות למשפחה, בשם "משפחה בטוחה". הביטוח נותן מענה ביטוחי מקיף ודואג לכך שגם במקרה של תאונה המשפחה תהיה בטוחה. במסגרתו מוצע כיסוי למקרה של מוות בתאונת דרכים, המעניק למשפחת המבוטח פיצוי כספי כפול מהפיצוי שהייתה מקבלת בעקבות תאונה אחרת (שאינה תאונת דרכים). בנוסף כולל ביטוח "משפחה בטוחה" כיסוי למקרה של

## מתוני חברת "איתוראן": בשישה החודשים הראשונים של 2010 נגנבו יותר מכוניות פרטיות ופחות רכבים מסחריים

### מהחברה נמסר עוד כי הגנבים מצטיידים באחרונה במכשור טכנולוגי מתקדם העוקף את מנגנוני ההגנה הקיימים ברכב

הרכב. כן מצביעים בחברה על מגמה חדשה לפיה משתמשים גנבי הרכב במכשור טכנולוגי מתקדם המאפשר להם להתניע את הרכב תוך עקיפת מנגנוני ההגנה הקיימים ברכב. לשם כך פיתחה החברה מערכת איתור חדשה בשם "איתוראן סייף", המנטרלת את המכשור של הגנבים. שרצקי הוסיף כי מערכות ההתראה של "איתוראן" סיכלו במחצית הראשונה של 2010 גניבות של 620 כלי רכב, ששווים מוערך ב-105 מיליון שקל. כוחות האכיפה של "איתוראן", יחד עם המשטרה, לכדו בתקופה זו 20 חוליות של גנבי רכב.

רכב מסחרי נרשמה דווקא ירידה חדה של 10%. על פי פילוח אזורי אזי בשרון ובמרכז נרשמה עלייה במספר הניסיונות לעומת ירידה בירושלים וסביבתה. שיעור הניסיונות בדרום והצפון נותר ללא שינוי. החברה אף פרסמה ניתוח של שיטות הפריצות והגניבות, לפיהן הוכפל השימוש בשיטה "המשולבת" (הדאבל), שבה פורצים גנבי הרכב לבתים כדי למצוא את המפתחות ולקבל גישה מהירה ושקטה לרכב, והגיע ל-14% מכלל הניסיונות לגניבות הרכב מתחילת השנה. השיטה הנפוצה ביותר נותרה זו "האלימה", שבה מנסים גנבי הרכב לפרוץ ישירות את כלי

על פי הסיכומים שפרסמה חברת "איתוראן" בנוגע לגניבות הרכב במחצית הראשונה של 2010, עולה כי בתקופה זו חלה ירידה של 5% במספר גניבות כלי הרכב בישראל לעומת התקופה המקבילה אשתקד. יחד עם זאת, **ניר שרצקי**, מנכ"ל החברה, מסר כי מספר ניסיונות הפריצות והגניבות של מכוניות פרטיות ומוניות עלה בששת החודשים הראשונים של השנה ב-5% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, כמו גם ניסיונות הפריצות והגניבות של מכוניות יוקרה, שעלו ב-3%, ושל משאיות, שעלו ב-2%. בניסיונות הפריצות והגניבות של

## "איילון" מחזקת את תחום ביטוחי הבריאות: מינתה את פנינית וינשטיין למנהלת מכירות ארצית של ביטוחי הפרט

שנתיים. לדברי **אייל זינגר**, מנכ"ל "איילון ביטוח": "איילון" שמחה על הצטרפותה של פנינית למטה החברה. אני מאמין כי פנינית תסייע משמעותית להגשמת התוכנית האסטרטגית של 'איילון' להעמקת ולהרחבת הפעילות בתחום ביטוחי הבריאות. תודתי לאהוד ירדני על פעילותו ותרומתו בשנתיים האחרונות וברצוני לאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו המקצועית".

חיפה ותואר שני במנהל עסקים מהמכללה למינהל, ניסיון של 15 שנה בענף הביטוח. היא החלה את דרכה כמנהלת מחלקת אשראי ב"מגדל" ולאחר מכן שימשה במשך 6 שנים כמפקחת רכישה בתחום חיים, בריאות, פנסיה וגמל ב"הפניקס". ב-5 השנים האחרונות עבדה ב"הראל" כמנהלת מכירות בריאות מחוזית. וינשטיין תחליף את **אהוד ירדני**, המסיים את תפקידו בחברה לאחר

חברת "איילון" מחזקת את תחום ביטוחי הבריאות ומינתה את **פנינית וינשטיין** למנהלת מכירות ארצית של ביטוחי בריאות פרט ולמנהלת מכירות לענפי ביטוח עובדים זרים. במסגרת תפקידיה תקדם ותפתח את תכניות "איילון" להרחבת תחום מכירות הבריאות ותעבוד מול סוכנויות וסוכני "איילון" ומפקחי הרכישה. לוינשטיין, בעלת תואר ראשון בסטטיסטיקה מאוניברסיטת

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

## סוכני הביטוח למען הקהילה

אנו מארגנים הסעה ואירוח של 150 ילדי "בית חם" לסיר והצגת ילדים בספארי.

גם כאן תודתנו מופנית אל בעלי איתוראן בראשות **ניר שרצקי** שנענו לבקשתנו ועוזרים לנו במימון ובקיום האירוע.

**סוכנים המעוניינים להצטרף לפעילות למען הרווחה, אנא פנו ללשכה לוועד למען הקהילה או לאבי ספורטה.**

יצוין כי זוהי התחלה נפלאה של שיתוף פעולה של חברי הלישכה עם איתוראן ואנו מנצלים הזדמנות זאת כדי לקרוא לכולכם להצטרף כבר לפעילות הקרובה ועל ידי נתינה זו תקבלו תמורה כפולה ומכופלת!

והקירות ציורו ונצבעו, הריהוט חודש וכבמטה קסמים הגן פרח והפך לפינת חמד. חברי הסוכנים, הסיפוק והשמחה שהציפו אותנו הינם התמורה הגדולה ביותר שאפשר לבקש.

זה המקום להודות לחברים שבאו, טרחו ועבדו: **רמי שבת, מנחם אלפנט (אלרום), אבי פריג', ציון קדם, אבי ספורטה ובני חנונה.**

תודה מיוחדת ל**ניר שרצקי**, **יורם לירם ואורן שמלץ** שבזכותם הרגשנו חלק בלתי נפרד ממשפחת איתורן.

טרם פג טעמו של האירוע בקריית שמונה וכבר יוצא לדרך אירוע נוסף שיתקיים בספארי ברמת גן ביום רביעי, ה-28 ליולי 2010.

ועד סוכני הביטוח למען הקהילה, בשיתוף עם אנשי קבוצת איתורן, יצאו ביוזמה משותפת לתוכנית התנדבותית למען הקהילה לשנת 2010.

על מנת ללמוד את הנושא יצאו הסוכנים צפונה ליומיים של עבודה למען ילדים חריגים בקריית שמונה, נפגשו עם ילדי הגנים אפו איתם פיצות, הכינו שוקולד. נהנו והתרגשו.

הפעילות הממשית הופנתה לשיפוץ גן ילדים מוזנח המיועד לילדים חריגים.

עבודות שיפוץ הגן נוהלו כמבצע צבאי מתוכנן ומאורגן. כל התכנון, הארגון וההשקעה הכספית האדירה נעשו על ידי חברת איתוראן.

ביומיים של עבודה הגן הפך לחדש. המעקות

## סבב סמנכ"לים חדש ב"הראל"

סמנכ"לית; **וגיל מעיין**, שהיה בשמונה שנים האחרונות מנהל הנכסים של "הראל", מונה לתפקיד סמנכ"ל וסגן מנהל אגף לוגיסטיקה.

ב"הראל", מונתה לסמנכ"לית ולראש אגף חשבות בחטיבת הכספים; **שרית לוי**, ששימשה בחמש השנים האחרונות חשבת השקעות בחטיבת הכספים, מונתה גם כן לתפקיד

**מישל סיבוני**, מנכ"ל "הראל", הודיע על סבב סמנכ"לים חדש בצמרת הקבוצה. במסגרת הסבב **חגית ארגוב**, שניהלה במשך למעלה משנתיים את מחלקת החשבות הכללית

## מינויים חדשים ב"מנורה מבטחים"

לסמנכ"ל קשרי לקוחות ב"מנורה מבטחים פנסייה". כן מונה **רמי ארמון** (39) לסמנכ"ל השקעות ב"מנורה מבטחים פנסייה".

לפרוש מהתפקיד. מושקטל מגיע ל"מנורה מבטחים" מ"הפניקס", שם שימש בתפקידו האחרון מנהל סניף ירושלים, יבנה והדרום. בנוסף קודם **חיים ישראל** (40) ומונה

"מנורה מבטחים" הודיעה על מינויים חדשים בחברה. **ג'קי מושקטל** (39) מונה למנהל מחוז מרכז באגף ביטוח חיים ובריאות ומחליף את **רועי לין**, שביקש

## מחפשים מתנה מושלמת לעובדים?



לאומי קארד מזמינה את חברי לשכת סוכני ביטוח בישראל להנות מכרטיסי מתנה נטענים, לחגיגת קניות ברשתות מובילות, מסעדות, צימרים ואטרקציות.

### השי המושלם לעובדים:

- העובדים שלכם בוחרים את המתנה שהם באמת רוצים
- הכרטיס החדשני מאפשר חיוב מדויק של סכום העסקה

### השי המשתלם ביותר לארגון:

- כרטיס מוצע לך בהנחה אטרקטיבית של 17.5% ברכישה מרוכזת
- מתאים לחלוקה בחגים ולאורך כל השנה (בימי הולדת וכתמריץ לעובדים)
- חדשני, מרשים וחגיגי

הזמן עד ה-31.7.10 ותקבל הטבה ייחודית!

**לפרטים ולהזמנות חייגו עכשיו: 03-6177701**

יש למסור קוד מבצע 1980

1980 054-5215551 כרמית אריאלי

## משולחנה של הועדה האלמנטארית

מאת: קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטארי

### עיקרי השינויים בפוליסה התקנית בביטוח חובה

#### ביטול הפוליסה על ידי בעל הפוליסה

\*במקרה של ביטול הפוליסה מיוזמת המבוטח, חייבת חברת הביטוח להחזיר לו תוך 14 יום את החלק היחסי מהפרמיה אבל בניכוי 5% מדמי הביטוח השנתיים, גם אם הפוליסה עדיין לא נכנסה לתוקף, בגין תקופה של עד שבעה ימים. לגבי תקופה העולה על שבעה ימים תגבה תקופה הביטוח על שבעה ימים תגבה חברת הביטוח 5% מדמי הביטוח השנתיים בצירוף 0.3% מדמי הביטוח השנתיים בעד כל יום ביטוח החל מהיום השמיני.

\* שיטת חישוב זו לא תחול כאשר הרכב נגנב, יצא מכלל שימוש או שבעליו נפטר. במקרה כזה יוחזר החלק היחסי באופן מלא, ללא כל קנס.

#### ביטול הפוליסה על ידי המבטח

מבטח רשאי לבטל את הפוליסה לפני תום תקופת הביטוח **בשל מרמה מצד בעל הפוליסה או בשל אי גילוי נאות** בהודעה מוקדמת של 21 יום. ביטול חישוב פרורטה.

#### אבדן תעודת חובה:

בעת ביטול הביטוח או בעת החלפת רכב, אם התעודה אבדה או הושחתה, ימסור המבוטח הצהרה על כך למבטח, בתנאי שהרכב עדיין **בבעלותו או בחזקתו של המבוטח**.  
**מסקנה** - אם אבדה תעודת חובה והרכב כבר נמכר לאחר ואינו בבעלותו או בחזקתו של המבוטח, לא יהיה זכאי המבוטח לפרמיה.

אם אין כוונתו של המבוטח לרכוש רכב חדש לא יהיה זכאי המבוטח להחזר הפרמיה העודפת. בנוסף אם רכש רכב אחר תחת הרכב שנמסר לא יוכל לבצע החלפה תמורת 40 שקלים ויאלץ לשלם שוב פרמיה שנתית.

#### התיישנות:

תקופת התיישנות של תביעה מכוח פוליסה זו היא שבע שנים מיום קרות הביטוח.

#### דוח תביעות:

חודש לפני תום תקופת הביטוח ישלח המבטח לבעל הפוליסה דוח תביעה שיפרט בו את כל התביעות שהוגשו.

תשובות כנות ונכונות ובשל התשובה נקבעו דמי ביטוח נמוכים מדמי הביטוח שהיו, נקבעים אילו היה בעל הפוליסה עונה תשובה מלאה וכנה וחברת הביטוח לא יכלה לגלות זאת.

תהיה רשאית חברת הביטוח להפחית מהפיצוי לבעל הפוליסה עד **10,000**.

#### בלבד

וזאת בגין נזק שאינו נזק ממון. בעל הפוליסה ישלח למבטח פיצוי מוסכם בסכום של 2500. בעד כל נפגע שאינו בעל הפוליסה אשר יפוצה ע"י המבטח אך לא יותר ממחצית סכום הפיצוי שישולם לכל נפגע ומלבד שסכום הפיצוי המוסכם הכולל לא יעלה על **10,000**.

**המסקנה:** חברות הביטוח לא יוכלו **להתחמק** מתשלום פיצויים גם כאשר יתברר להן כי נהג ברכב נהג צעיר וחדש.

מקסימום. רשאית חברת הביטוח להפחית מהפיצוי עד 10,000.

כמו כן מבטח לא יהיה זכאי לפיצוי מוסכם של 10,000.

אם ידע או שיכול היה לדעת שתשובת המבוטח אינה מלאה וכנה או שגרם לכן שהתשובה של בעל הפוליסה לא הייתה כנה ומלאה.

#### חריגים לביטוח לפי פוליסה זו

{א} בלי לגרוע מן האמור בפוליסה זו, לא יהיה המבטח חב בתשלום תגמולי ביטוח לפיה לנפגעים אלה:

1. מי שגרם לתאונה במתכוון.
2. מי שמתקיים בו האמור בסעיף 7{2} לחוק הפיצויים, לאמור נהג ברכב מבלי שנטל רשות מבעל הרכב או ממי שהחזיק בו כדין, וכן מי שמצוי ברכב בידועו שנוהגים בו כאמור,
3. מי שהרכב שימש לו או סייע בידו לביצוע עבירה פלילית שנקבע לה עונש מאסר לתקופה העולה על שלוש שנים {עבירת פשע}.

{ב} המבטח לא יהיה חב בתשלום כלשהו לפי הפוליסה בשל חבות שבחובה שאינו הפוליסה.

#### פטירת בעל הפוליסה

נפטר בעל הפוליסה תעבור הבעלות לידי יורש הרכב, ויראו את היורש כבעל הפוליסה. במידה ויורש הרכב יבקש לבטל. יבוטל פרורטה.

**תקנות פיקוח על שירותים פינוסיים (ביטוח) {תנאי חוזה לביטוח חובה של רכב מנועי} התש"ע 2010.**

בחודש יולי 2010 תיכנס לתוקף פוליסה תקנית לביטוח חובה. במסמך זה אפרט את עיקרי השינויים.

הפוליסה החדשה הינה פוליסה תקנית. מבטח לא ישנה את נוסח הפוליסה התקנית או את תעודת הביטוח ולא ישנה את סדר הסעיפים שבפוליסה התקנית. לפוליסה התקנית ניתן להוסיף נספח לגבי היקף הכיסוי הביטוחי.

הגדרות: "בעל הפוליסה" מי שהתקשר עם המבטח בפוליסה זו ושמו נקוב בתעודת הביטוח כבעל הפוליסה.

המבטח בעל הפוליסה, בעל הרכב, המחזיק ברכב כדין וכל המשתמש ברכב בהיתר מי מהם

חוק הפיצויים. חוק פיצויים לנפגעי תאונות דרכים התשל"ה 1975.

הפוליסה קובעת שיש כיסוי לנסיעות למטרות עסקיות של המבוטח אם המטרה העסקית אינה עריכת מבחן נהיגה או הוראת נהיגה ונסיעה למטרות חילוץ או גרירה ואינה כוללת הסעת נוסעים בשכר.

#### השתתפות עצמית:

הפוליסה התקנית מאפשרת לבעל הפוליסה לקנות השתתפות עצמית שלא יעלו על 25,000. בגין נזק שאינו נזק ממון 71 ימי עבודה בגין אבדן השתכרות בתעודת החובה יצוין שהמבוטח בחר בפוליסה הכוללת תנאים השתתפות עצמית.

- נקבע שהמבטח לא יהיה פטור מחובתו אם הנוהג ברכב היה בעל רישיון נהיגה בר תוקף במועד כלשהו במשך 24 החודשים, שקדמו למועד קרות תאונת הדרכים, ובלבד שלא היה פסול לפי הוראות חוק, פסק דין וכו' {בניגוד למבחן הטכני פורמלי שנקבע בפסיקה קרי, האם חידוש הרישיון הינו תשלום אגרה בלבד והאם אין דרישות נוספות כתנאי לחידוש הרישיון לדוגמא: אם רישיון לא חודש שנה ומעלה יש לעמוד במבחנים מסוימים על מנת לחדשו, כלומר לא מדובר בעניין טכני גרידא.}

#### חובת הגילוי הפרתה:

במקרים שהוכח כי המבוטח לא מסר

## פעילות בסניפים ובמחוזות

## סניף השרון יצא לטייל

של הורדוס, היפודרום תיאטרון וארמון השלימו את הטיוול שהביא הנאה רבה לכולם. הסיום היה במסעדת "פיקה" בבינימינה שארחה אותנו בצורה המושלמת ביותר. תודתנו למדריך ראובן צמח יישר כוח. בברכה, עמנואל רז.

לאחר הליכה במים עד המותניים לאורך כ-300 מ' חזרנו לראות אור שמש. הביקור הבא היה בפסיפס הציפורים בקיסריה עצמה, גילוי ארכיאולוגי מדהים ביופיו ובמיקומו הגיאוגרפי. הסיוור בקיסריה עצמה במצגת נפלאה על קיסריה ההרודיאנית וסיוור רגלי בקיסריה

ביום שלישי ה-13/7/10 יצאה קבוצה של סוכנים וסוכנות מהסניף לטיול יומי/לילי באזור קיסריה. בשעת צהריים חמה 14.30 נכנסו סוכני הביטוח לנקבת מים תת קרקעית שהייתה חלק ממערכת המים לקיסריה הרומית ביזנטית ב "פארק אלונה".

## מפגש סניף חולון בת ים

ביום שלישי 27 ליולי 2010 במסעדת 'פינת הצלע' בחולון בשעה 11:00

## מחוז צפון

סדנה מיוחדת בנושא: מה באמת מעסיק אותנו סוכני הביטוח? ביום רביעי 4 לאוגוסט 2010 בלשכה בחיפה אחה"צ.

## מחוז צפון

יום בריאות מיוחד, ביום שלישי 27 ליולי 2010 בב"ח כרמל בחיפה יעביר מגוון רחב של נושאים בתחומי הבריאות ובהם: הפרעות שינה שכוחות, ירידה בזכרון, טרשת עורקים-סכנות ותקוות, תרופות וקטסטורפות רפואיות. סקירה על הנעשה בלשכה ובמחוז ע"י מר אריה אברמוביץ.

## יום עין מחוז ירושלים

ביום שני 26 ליולי 2010 במלון דן פנורמה ירושלים. יום העיון ידון: בתמיכה בסוכנים במאבק בביטוח ישיר, תחזיות שוק ההון ב-2010, הסכנות לסוכן בעידן המחשב ופניות הציבור במשרד המפקח.

## ההרשמה בעיצומה

## המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



נושא החיתום בביטוח עסקי מורכב ומחייב הכשרה מעמיקה בקרב העוסקים בקבלת עסקים במשרד הסוכן. העמקת הידע בחיתום מקנה שירות מקצועי יותר של משרד הסוכן ללקוחותיו ויכולת ניהול משא ומתן "בגובה העיניים" בין הסוכן לחתמי חברת הביטוח. אנו רואים חשיבות רבה בהעלאת רמת הידע במשרד הסוכן הן כאמצעי למתן שירות מקצועי אמין ללקוחות וכן לשיפור כושר התחרות. לבקשת רבים מחברי הלשכה, סוכנים ובעלי סוכנויות ביטוח, המכללה לפינוסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל שמחה להודיע על פתיחת

## קורס חיתום עסקי

הקורס מיועד לחניכי המכללה אשר סיימו בהצלחה את הקורס הדו-שנתי לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי, לעובדים במשרדי הסוכן ולבעלי תפקיד בתחום החיתום בסוכנויות וחברות ביטוח בעלי ותק מוכח של לא פחות מ-3 שנים ובהמלצת המעביד.

חלק מהלימודים יתבצע במתכונת של סדנה בה ייקחו המשתתפים חלק פעיל, תוך קיום הדיונים, עבודה בקבוצות והטעמת הנלמד ע"י ביצוע תרגילים וסימולציות. חניכי הקורס יקבלו כלים מעשיים ומיומנות מקצועית לעבודתם היומיומית.

מועד הקורס - 15.08.2010

נותר מספר מצומצם של מקומות

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

## לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נכנים לתוכניות ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים



## תוכנית ביטוח ריסק למקרה מוות - איילון

ביטוח למקרה מוות מכל סיבה למעט התאבדות בשנת הביטוח הראשונה להצטרפות לביטוח. ■ ללא תוספת פרמיה למעשנים.  
■ ביטוח עד גיל 75. ■ הצהרת בריאות מקוצרת ליחידת ביטוח אחת, ניתן לרכוש עד שתי יחידות בהצהרת בריאות מלאה.

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

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

## לוח הביטוח

### דרושה מנהלת משרד/מזכירה לסוכנות ברעננה

משרה מלאה, אנגלית חובה  
טיפול בתביעות אלמנטר ועבודה כללית  
[js@popesegal.com](mailto:js@popesegal.com)

### לסוכנות ביטוח ותיקה, באזור נתב"ג דרושה פקידה בתחום האלמנטארי

למשרה מלאה, ניסיון חובה,  
שליטה במחשבים.  
קו"ח למייל: [meir@dolphin-ins.co.il](mailto:meir@dolphin-ins.co.il)

### דרושים עובדים לסוכנות ביטוח בחיפה

- עדיפות לבעלי ניסיון בביטוח • סביבת עבודה ביתית • שכר נאה, אפשרות לבונוסים • שעות עבודה גמישות - אפשרות לחצי משרה

קו"ח למייל - [erezjuve@gmail.com](mailto:erezjuve@gmail.com)

### שיתוף פעולה באלמנטר

סוכן חיים, אנו מציעים לנצל את הפוטנציאל הקיים בתיק באלמנטר תוך שת"פ עם סוכן ותיק בתחום. אנא פנה בפקס' 035053791

### שיתוף פעולה בביטוח חיים

סוכן אלמנטרי, אנו מציעים לנצל את הפוטנציאל הקיים בתיק בתחום חיים ובריאות תוך שת"פ עם סוכן ותיק בחיים ובריאות. אנא פנה בפקס' 035053791

### דרושה פקידת תביעות/אלמנטר

בעלת ניסיון וותק בתחום. משרה חלקית בשעות הבוקר. מרכז פ"ת. קו"ח [oritled@walla.com](mailto:oritled@walla.com)

### לחברת "שכל",

חברה לייעוץ וחיסכון בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח  
**דרושים סוכני ביטוח**

בעלי רישיון ביטוח חיים וביטוח כללי בעלי ניסיון קודם, מעל גיל 50 למשרה מלאה או חלקית הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד קו"ח למייל: [office@sechel.biz](mailto:office@sechel.biz) או לפקס: 03-5212182

### לסוכנות ביטוח באזור ת"א

#### דרושה פקידה בתחום האלמנטארי

עדיפות לבעלי ניסיון בביטוח משרה חלקית, ימי עבודה א'-ה' קו"ח למייל: [romanom@013net.net](mailto:romanom@013net.net)

### לסוכנות ביטוח גדולה מאזור הדרום

דרושים סוכנים מורשים בענף פנסיוני ובריאות ויועצי השקעות. קיימת אפשרות לרכישת התיק הקיים. למתאימים בסיס+אחוזים+רכב קו"ח: [ran@c-g.co.il](mailto:ran@c-g.co.il)

### סוכנות ביטוח במרכז מעוניינת לרכוש

תיק ביטוח אלמנטרי / חיים באזור המרכז וירושלים תמורה הולמת, סודיות מובטחת לפרטים: 054-2240454 איציק

### למשרד ביטוח באזור חיפה

#### דרושה/אלמנטריסטית

אמין וישר, חרוץ, מקצועי, המוכן להשקיע ולהצליח קו"ח בתוספת המלצות בלבד: [nok215@zahav.net.il](mailto:nok215@zahav.net.il)

### לסוכנות ביטוח בחיפה פקידה/לביטוח חיים

לעבודה מול חברות ביטוח ולקוחות, בעלת גישה למחשב, יכולת שיווקית ולמידה. לפנות לתמיר 04-8539187

### סוכנות ביטוח מהמובילות בצפון מעוניינת לקנות תיקים במחיר גבוה

רוזן אריה 0523642746

### 4 חדרים להשכרה

בסוכנות ביטוח קיימת בקריית אריה פ"ת מרהט + תשתיות מחשב וטלפון. לפרטים: 050-5233671 (קובי)

### דרושה פקידה

למשרד ביטוח בירושלים בעלת ניסיון, תנאים טובים [motti@meler.co.il](mailto:motti@meler.co.il)

### לסוכנות ביטוח ברחובות דרושה/פקידה/אלמנטרי

למשרה מלאה קו"ח ל: [mashavin@netvision.net.il](mailto:mashavin@netvision.net.il)

### מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטארי באזור ירושלים והסביבה

לפנות לרון- 052-3295228, [zangiron@gmail.com](mailto:zangiron@gmail.com)

### מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ואלמנטרי באזור ירושלים

לפנות ליוסי 052-6604-304 [yosi@faynermanbituah.com](mailto:yosi@faynermanbituah.com)

### לסוכנות ביטוח גדולה באזור הדרום דרושה/פקידה

שירות חיים/בריאות/פנסיוני עדיפות למכירים את תוכנת "עתיד". קו"ח: [annatl@c-g.co.il](mailto:annatl@c-g.co.il)

## לשכת סוכני ביטוח בישראל למען חברי לשכה

חברי לשכה נכנסים לתוכנית ביטוח ייחודיות בתנאים ובאחריות מיוחדים



### תוכנית ביטוח אחריות מקצועית - איילון

- כיסוי רטרו מתאריך קבלת הרשיון. ביטוח למקרה מוות מתאונה על 750,000 ₪
- כיסוי - run off - המשך ביטוח לתקופה בת 7 שנים לסוכן שפרש מהעיסוק על רקע גיל או הסבה כלול במחיר.

לפרטים נוספים: טל: 03-6396676 [lisov@insurance.org.il](mailto:lisov@insurance.org.il)