



הלשכה החלה בהליכים משפטיים נגד פרסום קמפיין "ביטוח ישיר" בגין לשון הרע

מכתב ההתראה נשלח מטעמה של הלשכה ושלושת סוכני הביטוח: נתן יהושע-שוקי, טל ירון ושוקה צוער

עשיית רווחים. חמור מכך, דברים אלה עולים כדי לשון כמשמעו בחוק איסור לשון הרע... פגיעה בפרטיות של סוכני הביטוח כמפורט בחוק הגנת הפרטיות... ועוולות מסחריות כנגד סוכני הביטוח בהתאם לחוק עוולות מסחריות... בשידור הפרסומת הנ"ל יש משום עבירה פלילית... הקובע כי "הקושר קשר עם חברו לאחת המטרות האלו דינו מאסר - שנתיים": "לגרום נזק לשמו הטוב של אדם" או "להביא לירידה בערך נכסיו של אדם" או "להזיק לאדם במשלח ידו או מקצועו". הלשכה והסוכנים מוסיפים ומציינים באמצעות עו"ד מושקט כי "אם לא תודיעני על הסרת הפרסומת המבזה תוך 12 שעות, נאלץ להגיש כנגדכם בקשה לבית המשפט למתן צו מניעה להסרת הפרסומת המבזה לאלתר ואתם תישאו בהוצאות ובתוצאות. הנכם נדרשים שלא לפרסם כל בדיה נוספת על מרש"י בפרט ועל סוכני הביטוח בכלל, כמנהגכם עד עתה".

שלל חוקי המדינה... הפרסומת מטעה את הצופה אשר רואה לפניו את התיבה סוכן הביטוח יחד עם השמות יהושע, שוקה וטל, שהינם, כל אחד לחוד, שמותיהם של סוכני ביטוח של סוכני ביטוח ויש בכך כדי להטעות כי המדובר במי מהם... הפרסומת מציגה את סוכני הביטוח כמי שאינם אמינים, כפרזיטים, נהנתנים החיים על חשבון לקוחותיהם, באופן הפוגע בכבודם וביושרם המקצועי... כל מטרתה של ההתייחסות לסוכני הביטוח בפרסומת הינה לקדם את עסקיה של ביטוח ישיר על גב סוכני הביטוח וליצור רושם שלילי ומבזה שאין לו כל בסיס כנגד מרש"י... עיקר עיסוקם של מרש"י הינו סוכנים לביטוח עבור ציבור המבוטחים, ופרנסתם תלויה ישירות באמון הציבור והלקוחות. הדברים הנ"ל, כפי שעולים מהפרסומת, הינם דברים מכפישים, חסרי שחר, ללא אחיזה במציאות וכל מטרתם לפגוע ולנצל את שמם של סוכני הביטוח לצורך

הלשכה, באמצעות עו"ד יורם מושקט, שלחה השבוע מכתבי התראה טרם נקיתת צעדים משפטיים בגין הוצאת לשון הרע, לגורמים המשדרים ולגורמים המעורבים בקמפיין "ביטוח ישיר" - תשעה מיליון, שעלה השבוע לאוויר. מכתב ההתראה נשלח מטעמה של הלשכה ושלושת סוכני הביטוח: נתן יהושע-שוקי, טל ירון ושוקה צוער למשרד הפרסום של "ביטוח ישיר", השחקנית שני כהן שמופיעה בתשדיר, אבי צבי מנכ"ל זכיית ערוץ 2 רשת, אבי ניר, מנכ"ל זכיית ערוץ 2 קשת וראודור בניזמן מנכ"ל ערוץ 10. במכתב ההתראה מציינים הלשכה והסוכנים כי "בימים האחרונים הועלה תשדיר פרסומת דדוני ומטעה מטעמה של איי. די. איי חברה לביטוח ובכיכובה של השחקנית שני כהן... כל המעורבים בפרסומת דרסו ברגל גסה את זכויותיהם של סוכני הביטוח, תוך פגיעה בפרנסתם וזלזול קיצוני בהתייחס לפגיעה המתעוררת מכך... תוך הפרה של

מכתב תודה



מכתב תודה לעופר טרמצי, מנכ"ל הכשרה ביטוח

דום, קולן לא נשמע ובמבחן האמיתי, לנוכח מסע הפרסום הלעגני והמכפיש, אותה מחויבות כלל ועיקר לא באה לידי ביטוי. כמנכ"ל חברת סוכנים, "הכשרה" בראשותך הייתה היחידה שעמדה בגלוי ולא היססה לצאת לטובת הסוכנים ולחזק את ידיהם בעת הזו. יש בכך משום ביטוי מוחשי להיותה של "הכשרה" כמי שמכירה ומוקירה את שיתף הפעולה עם הסוכנים, ונאמנה לדרך המשותפת בכל עת ובכל תנאי.

ציבור המבוטחים בישראל. "ביטוח ישיר", אשר מובילה קו זה, הגדילה ויצאה באחרונה בקמפיין פרסום פוגעני ומשתלח, המהווה כתם לא רק על הסוכנים כי אם על כל הענף. חברות הביטוח, שחזרות ומשננות את היותן מחויבות לסוכנים, מודעות לכך. והרי הם, הסוכנים, מהווים את מנוע הצמיחה העיקרי שלהן. אלא שלנוכח הקמפיין האחרון מצד החברה הישירה - שבו נדמה כי נחצו כל גבולות הטעם הטוב - הן נאלמו

הלשכה וחברי לשכת סוכני ביטוח בישראל מודים לך על העמידה האמיצה והנחושה להגנה על שמו הטוב של הסוכן ותדמיתו. כולנו תקווה שנמשיך ונשמור על ענף הביטוח כענף מקצועי לעילא ולעילא, ונדע יחד להמשיך ולתת את הפתרונות והשירות הטובים ביותר לציבור המבוטחים בישראל. סוכן הביטוח, ערוץ ההפצה והעשייה המרכזי של החברות, מתמודד עם ניסיונות חוזרים ונשנים לפגוע בתדמיתו ולהשחיר את פעילותו המקצועית והנאמנה לטובת

סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה הינו בעל רשיון כחוק

חובה בקניית כיסוי רעידת אדמה בדירות

מאת קובי צרפתי יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי

מחדש באים אינו מעוניין בכיסוי רעידת אדמה. עלי להזכיר כי כיסוי רעידת אדמה נותן רק את סכום הנחוץ לבנייה של הדירה ולא סכום שמאפשר רכישת דירה חלופית ולכן לשכת סוכני הביטוח מציעה לקנות כיסוי ביטוח רעידת אדמה בסכום ביטוח כולל את ערך הקרקע. ושוב לתזכורת, בביטוחי רכב אין כיסוי רעידת אדמה ונזקי טבע ולכן חובה על כל סוכן ביטוח להציע כיסויים אלה ללקוחות ללקוחותיו

כפי שאנו רואים גם מדינה כמו יפן לא יכולה לשפות את תושביה מול אסונות טבע לבד ללא סיוע מבחוץ. בחברת הביטוח בגיבוי ביטוח מישנה מכל העולם יתכן הפיתרון הכלכלי. לחברי סוכני הביטוח אני פונה ומבקש, פנו ללקוחות שלא קנו רעידת אדמה והציעו להם שוב ושוב את רכישת הכיסוי החיוני הזה. בל נשכח שבחידושים של פוליסות, לפי הוראת המפקח כל סוכן חייב להחיתים את הלקוח

לשכת סוכני הביטוח פונה בפניה ולמפקח על הביטוח בבקשה נחרצת שיבטל את האפשרות שאזרח שקנה ביטוח מבנה יוכל לבטל את כיסוי רעידת אדמה משמע, ביטוח מבנה יכיל את כיסוי רעידת האדמה כחלק מהכיסויים בביטוח מבנה. בנוסף לשכת סוכני הביטוח סבורה כי לאור אירועי האסון ביפן, יש צורך לאכוף על בעלי דירות בישראל ביטוח כנגד סיכוני רעידת אדמה ונזקי טבע.

המפקח על הביטוח קבע:

יפוצו העמיתים שבזמן חשבר 2008 נפגעו בשל עיכוב או איחור בהעברת כספים או כשיכתם

הייתה מחויבת להעביר את הכספים בתוך 7 ימי עסקים ממועד הגשת הבקשה, ואילו מאוקטובר 2008 - בתוך 20 ימי עסקים. לגבי בקשה להעברת כספים בין מסלולים באותה קופה, מדובר ב-3 ימי עסקים ממועד הגשת הבקשה. כן מורה המפקח על החברות המנהלות לבדוק את כל בקשות המשיכה או העברת הכספים בין יוני לדצמבר 2008. במידה ונמצא כי היה עיכוב במילוי הבקשה והעמית זכאי לפיצוי, על החברה המנהלת לשלם את הפיצוי לעמית עד לסוף השנה, תוך פירוט אופן חישובו.

1) כספי העמית, כפי שנקצפו לטובתו במועד שנקבע לקבלת הכספים בתקנות מס הכנסה (2) ריבית פיגורים בשל התקופה המתחילה במועד שנקבע לתשלום הכספים ועד מועד תשלומם בפועל. בעניין איחור העברת כספים בין קופות או מסלולים, נקבע כי הפיצוי יתבסס על ריבית פיגורים והפרשי תשואות בין הקופה המעבירה לזו המקבלת. על פי החוזר חברה מנהלת מחויבת לשלם את כספי העמית בתוך 4 ימי עסקים ממועד הגשת הבקשה. בתוך כך במידה והבקשה להעברת כספים הוגשה עד אוקטובר 2008, החברה המנהלת

פרופ' עווד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, פרסם השבוע חוזר הקובע מתן פיצוי לעמיתים שנפגעו על רקע משבר 2008 בשל עיכוב או איחור במילוי בקשותיהם למשיכת כספים או העברתם בין מכשירים או מסלולים. מדובר בפיצוי לעמיתים שהגישו בקשות באותה תקופה. החוזר מורה לחברות המנהלות לשלם לעמיתים את הפיצוי עד סוף השנה הנוכחית, וזאת תחת כללים ברורים. בין השאר נקבע בחוזר כי בשל איחור במשיכת כספים מקופת גמל, על החברה המנהלת לפצות את העמית ולשלם:

חברות הביטוח: הציבור עדיין אדיש לאסונות טבע

מתוך כתבה שפורסמה על-ידי אליצפן רוזנברג, YNET, 16.3.2011

ביטוח בחו"ל המתחייבות לכסות סיכונים של מבטח אחר, על פי הסכם ביניהן, בתמורה לתשלום חלק מהפרמיה - א.ר.), אומר בכיר באחת מחברות הביטוח, "ההסכמים איתם נחתמים אחת לשנה, כך שאם יהיה שינוי הוא צפוי רק בשנת 2012". יש לציין כי על פי דיווחי החברות, חלה התעוררות גם בנושא של כיסויים לרעידות אדמה בביטוח נסיעות לחו"ל. בחלק מהחברות רכישת ביטוח כגון איתור וחילוץ במקרה של רעידת אדמה נרכשת בנפרד מהפוליסה הרגילה, ובחלק היא כלולה בחבילה האתגרית. כך לדוגמא, ברעידת האדמה האחרונה שארעה בניו-זילנד שלחה חברת "הפניקס" הכוללת את הכיסוי בביטוח האתגרי, צוות חילוץ למקום האירוע. "ככלל יש עדיין אדישות", אומרים בחברות הביטוח, "אבל היום כבר רואים שלקוחות המעוניינים לרכוש ביטוח כבר מתעניינים יותר ומבררים האם הפוליסה שהם רוכשים כוללת גם כיסויים בתחום הזה".

רעידות אדמה בשנתיים האחרונות מוסיפים לכך, מוסיף הבכיר בחברת הביטוח. גם בלשכת סוכני הביטוח מציינים כי המודעות בציבור עלתה בצורה משמעותית אולם בשלב זה עדיין לא ניכרת מגמה של ביקוש

ברוב החברות טוענים כי למרות התעוררות מסוימת של הציבור בעקבות האירועים הדרמטיים בחודשים האחרונים, לא ניכר ביקוש מיוחד לפוליסות. והמחיר? לא צפוי לעלות עד שנה הבאה

לביטוחי דירה ורעידות אדמה. "סוכני ביטוח שפונים ללקוחות ומסבירים את הצורך במוצר בעקבות האירועים נענים במקרים רבים בחיוב. כי הציבור כבר פחות אדיש. מדובר בעיקר בפעולות יזומות מול לקוחות, אבל ככלל, לא ניכרת עליה בביקוש מצד לקוחות" אומרים בלשכה. האם צפויה עליה במחיר הפוליסות בקרוב? "המחיר תלוי בעיקר בהחלטות של מבטחי המשנה (חברות)

היקף נזקי רעידת האדמה ביפן מוערך במאות מיליארדי דולרים ולמעשה מצטרף לשלל אירועים שחווינו בחודשים האחרונים, בעולם וגם כאן בארץ - רעידות אדמה, שיטפונות, שריפות ועוד. האם האירועים הדרמטיים ביפן וניו-זילנד מגדילים, כאן אצלנו, את הביקוש לכיסוי כנגד רעידות אדמה? לפחות ברוב חברות הביטוח טוענים כי לא מורגשת עליה משמעותית בביקוש לביטוחים. "אנחנו לא מרגישים שינוי מהותי, ובכלל זה עדיין מוקדם מדי לדבר על שינוי", אומר ל-ynet בכיר באחת מחברות הביטוח הגדולות. "גם אם ב-3 הימים האחרונים עלה מספר הבקשות לפוליסות ב-40%, אחרי שבוע זה ירד חזרה, כך שאין לזה שום משמעות. רק בעוד כשלושה חודשים אפשר יהיה לקבל תמונה ברורה על מגמה". "יש גידול סיסטמטי במודעות לביטוח דירות, בשנתיים האחרונות, אחרי שאפקט המשבר הכלכלי של 2008 התפוגג. הציבור מתפנה יותר להשקיע את כספו גם בביטוח, כשבמקביל האירועים של

“מגדל”: רווח של 782 מיליון ₪ ב-2010

ב-2010 רווח כולל של 782 מיליון שקל לעומת כ-1.454 מיליארד שקל, קיטון של כ-4%, שנבע בעיקר מענפי הרכב (רכב חובה ורכוש). במישור השירותים הפיננסים סיימה הזרוע הפיננסית “מגדל שוקי הון” את 2010 עם רווח כולל של כ-72 מיליון שקל לעומת כ-83 מיליון שקל בשנה הקודמת. סך הנכסים המנוהלים של הקבוצה - ביטוח, פנסיה, גמל ושירותים פיננסים - הסתכם ב-2010 בכ-134 מיליארד שקל לעומת כ-118 מיליארד שקל בסוף 2009.

“מגדל” והתרחבה, כך שדמי הגמולים בשנת 2010 הסתכמו בכ-3.418 מיליארד שקל לעומת כ-3.066 מיליארד שקל שנה קודמת, גידול של כ-12%. בביטוח בריאות רשמה הקבוצה גידול של כ-9% בפרמיות שהורווחו והגיעו לכ-556 מיליון שקל לעומת כ-512 מיליון שקל ב-2009. הרווח הכולל של “מגדל” בשנת 2010 בגין הפעילות בביטוח כללי עמד על כ-118 מיליון שקל, לעומת כ-347 מיליון שקל בשנה הקודמת. הפרמיה ברוטו בביטוח כללי הסתכמה ב-2010

782 מיליון ₪ - זהו הרווח של קבוצת “מגדל” בשנה החולפת. בשנה שקדמה לה, 2009, הרוויחה הקבוצה 714 מיליון ₪. סה”כ הפרמיות ודמי הגמולים הסתכמו בכ-13.249 מיליארד שקל - גידול של כ-7% לעומת השנה שקדמה לה. בפילוח על פי ענפי פעילות, אזי בגין עסקי ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח (פנסיה וגמל), הסתכם הרווח הכולל של הקבוצה בכ-842 מיליון שקל, לעומת כ-804 מיליון שקל ב-2009, גידול של כ-5%. בפעילות הפנסיה המשיכה

“שומרה”: רווח של 45 מיליון ₪ ב-2010

דן יצחקי, מנכ”ל החברה, ציין כי “שומרה ממשיכה להציג גידולים במכירות ושיפור ברווחיות למרות התחרות הקשה ושחיקת התעריפים בענפי הרכב. אנו מודים לסוכני ועובדי החברה על תרומתם הרבה להצלחה זו”.

ב-2010 הסתכמו בכ-523 מיליון שקל, לעומת כ-50 מיליון שקל ב-2009, וביטאו גידול של כ-4%. הפרמיות שהורווחו בשייר גדלו בכ-10% והסתכמו לסך של 487 מיליון שקל לעומת סך של כ-442 מיליון שקל בתקופה המקבילה אשתקד.

חברת “שומרה” סיכמה את שנת 2010 עם עלייה של כ-11 מיליון ₪ ברווח הנקי - כ-45 מיליון ₪ לעומת כ-34 מיליון ₪ אשתקד. ברווח הכולל רשמה החברה ירידה של כ-28 מיליון ₪, בעיקר בגלל ביצועי שוק ההון. הכנסות החברה מפרמיות ברוטו



לפני שמתעצבנים, מתווכחים ומחליפים פרטים...
חשוב שיהיה מי שיקח אחריות
כבר מהרגע הראשון.

אנו גאים להציג בפניך את המוקד החדש שלוקח אחריות “מהרגע הראשון”. מוקד תאונות רכב 24 שעות ביממה המעניק ליווי של נציג אישי מרגע התאונה ועד סיום הטיפול לשביעות רצונו של המבוטח שלך.

הטבות הניתנות למבוטחי הפניקס המתקנים את רכבם ב”מוסכים שבאחריות”:

- קבלת רכב חלופי אוטומטי באופן מיידי או כסף מזומן כתחליף לרכב החלופי*.
- אחריות מלאה ל-3 שנים על איכות תיקון הרכב.
- השתתפות עצמית מופחתת משמעותית עד לכדי ביטולה המוחלט.
- פטור מוחלט מפרמיית השבה לקדמות (כיוון).
- הנחה של 10% בחידוש הפוליסה (במקרה של תביעה אחת בשנה החולפת).

עלך לדווח במייד על תאונה למוקד *5070. לתשומת ליבך: יש לעדכן את המוקד על השמאי שנבחר טרם תיקון הרכב.**



כשזה חשוב לך, זה חשוב לנו.



הפניקס חברה לביטוח בע”מ

* רכב חלופי בכפוף לתנאי חברות ההשכרה. כסף מזומן במקום רכב חלופי עד 80 ₪ ליום (כנגד הצגת חשבונית). ** למען הסר ספק, על פי חוק המבוטח רשאי לבחור את השמאי. כל האמור לעיל - הינו תמצית בלבד ואין בו כדי ליצור תחייבות משפטית ו/או להוות ייעוץ או המלצה או חוות דעת והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק, זכויות המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה.

גם במערכת יחסים זוגית כתמשכת צריך לחזר כל הזמן...

מאת: יובל ארנון, סגן יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני.

לפנות קצת מקום או הרבה למקצועיות, למה הדבר דומה?

אם נוזמן לבדיקה תקופתית במכון המתמחה בזה, ורק נשאל שאלות על מצב בריאותינו אך לא נעבור סידרת בדיקות מקיפה הרי נצא בתחושה שלא נבדקנו כראוי וזה עלול לסכן את בריאותינו כי האפשרות למניעת נזקים לא נבדקה כראוי. מפה נשליך לעבודת הסוכן מול הלקוח, כאמור האינטימיות נמצאת והיא שווה המון, בצידה, יש לבצע פגישות שרות תקופתיות, ניתוח צרכים מול רצונות, בדיקת שינויים וכו', כל זה על תקן של מניעת אסונות ביום פקודה.

יש לנו יתרון מול המתחרים, וזו האינטימיות שלנו עם לקוחותינו, אבל תתחילו לחזר ובצורה מקצועית... זו יכולה להיות הנוסחה שתגן עלינו מול כל המערכות הגדולות של הבנקים ואחרים, נקודה למחשבה.

להתמודד, אך דבר אחד ברור. ליועץ הבנק אין את רמת האינטימיות שיש לסוכן הביטוח וגם אין לו את הזמן לטפח זאת, ופה נמצא היתרון המובהק של סוכני הביטוח על כל המתחרים בין אם הבנקים או ערוצים ישירים אחרים, האינטימיות, ההכרות של המבוטח ומשפחתו, הליווי הצמוד לאורך שנים בטוב וברע והיכולת להקדיש זמן ללקוח כדי לבנות ולעדכן את הנדרש.

כל מה שנדרש לנו הוא שלב החיזור... שכחנו לחזר בצורה הנכונה, אם פעם הספיק לנו לשלוח כרטיס ברכה ליום ההולדת ולחשוב שבזה "קנינו" את הלקוח והראנו לו כי אנו חושבים עליו, במציאות של היום זה לא מספיק ואולי אפילו מעליב.

במציאות של היום החיזור צריך להיות יותר מושקע ומקצועי, החיזור צריך לשלב אמוציות עם רציונליזציה, הסחבקיות צריכה

כל מי שבוחן את המלצות המפקח על הביטוח בנושא הגברת התחרות בתחום השוק הפנסיוני, בוודאי שם לב ל"מתנות" אשר ניתנות לבנקים, ובמיוחד נושא קבלת עמלה בגין הפקדה שוטפת בנוסף לעמלה על הצבירה, עמלה אשר תשולם ע"י הספקים ולא ע"י הלקוח, וכל זה בניגוד מוחלט לעקרונות וועדת בכר שקבעה עמלה של 0.25 בלבד לבנק ורק על הצבירה, זה אומר שבמידה והמלצות אלו יתקבלו, הבנקים יתחילו לחזר אחר הלקוחות בעלי ההפקדות השוטפות ולא רק אחר בעלי הצבירות כפי שנעשה עד היום וללא הצלחה מרשימה. לבנקים מערכות מידע מאוד מתקדמות, שליטה ובקרה על תנועות הלקוחות בחשבונותיהם כולל פירוט מדויק למי מופרשים הכספים, כך שבנושא הטכנולוגיה ורמת המידע אשר עומדת לרשותם קשה מאוד יהיה

ביטוח איכותי נשען על שירות מקצועי!



זוגי. יוקס. אונג'י





UMI SERVICE
 רשת מוסכים מורשים בפריסה ארצית
 ארז'ים 7600

סוכן ביטוח יקר,
 רשת הפחחיות והמוסכים המורשים של UMI SERVICE מעמידה לרשות לקוחותיך במקרה של תאונה 56 מוסכים מורשים בפריסה ארצית וחלקי חילוף איכותיים המבטיחים את תקינות ובטיחות הרכב. כל שנותך לך לעשות הוא להפנות את לקוחותיך לרשימת הפחחיות ומוסכי ההסדר עפ"י חברות הביטוח השונות הנמצאת באתר.
 לרשימת פחחיות ומוסכי הסדר: *3505 / www.umiservice.co.il

פטור חסם לרווחים בפוליסות פרט - עדכון

מאת: רוח' (משפטן) צביקה משבנק - יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

1. לאחרונה עלתה טענה מצד רשות המסים כי במקרה ולמרכיב החיסכון בפוליסות פרט לא צורף כל ריסק שהוא (דהיינו אלה פוליסות פרט לחיסכון טהור), מרכיב החיסכון אינו עונה להגדרה של תוכנית חיסכון לעניין הפקודה. המשמעות הנה כי בגין הרווחים שנצברים בפוליסות פרט לא יחולו הפטורים הקבועים בפקודה (סעיפים 125ד + 125ה), זאת בשונה מהפטורים שניתנים לריבית בתוכניות חיסכון בנקאיות. הנושא אף הגיע לעיתונות ומשך תשומת לב רבה שלאחריה פנו אליי מספר גופים לצורך קבלת הבהרות וחוות דעת.
2. היום נפגשתי עם נציגי רשות המסים שאמונים על הנושא.
3. בדיון הלא פשוט שנערך בנינו, חקרנו לעומק את תכלית החקיקה שליוותה נושא זה ואת העמדות השונות של הצדדים. פרסתי בפניהם את כל תהליך החקיקה שליווה את תיקון 132 לפקודה (וועדת רבינוביץ') ואת הסיבות להכללת מרכיב החיסכון בפוליסות פרט בהגדרת תוכנית חיסכון לעניין הפקודה. כמו כן עירבנו נושאי תפקידים נוספים שפרשו בינתיים מרשות המסים כדי לקבל חוות דעת נוספת בנושא.
4. בסופו של דבר, עלה בידיי לשכנע את

נציגי רשות המסים כי הם טעו בגישתם הראשונית וכי אין מקום לשלול את הפטור ממס לרווחים בפוליסות פרט במקרה ולא צורף להן מרכיב ריסק כלשהו. הודעה דומה תימסר על-ידם לגורמים העיתונאיים שפנו אליהם בנושא זה וקיבלו את התשובה הראשונית כי הפטור לא חל בנסיבות אלה.

5. לאור כל זאת, אני שמח כי עמדתי התקבלה וכי הפטורים הקבועים בסעיפים 125ד + 125ה לפקודה ימשיכו לחול על רווחים שנצברים בפוליסות פרט גם אם לא צורף להן מרכיב ריסק כלשהו.

חנכ"ל "הכלל הראשון" ניס אגמון פורש לאחר 7 שנים בתפקיד

מנכ"ל "הכלל הראשון" בכלל ביטוח, ניס אגמון (47), החליט לפרוש מתפקידו לאחר שכהן בו בשבע השנים האחרונות. אגמון יסיים את עבודתו בכלל בחודשים הקרובים ויצטרף כמנהל פיתוח עסקי לקבוצת דוידוף. לפני שהגיע לכלל, ניס אגמון היה בין מקימי ביטוח ישיר ושימש כסמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי של החברה. בקבוצת כלל הקים את "הכלל הראשון" וניהל אותה מיום היווסדה. החל בשנת 2008 החל לנהל גם את מוקד השירות של קבוצת כלל ועמד מאחורי הקמת אתר האינטרנט החדש של הקבוצה. אגמון מסר, כי לאחר 7 שנים בתפקיד הוא חש שהגיע הזמן לחפש אתגרים חדשים ולפיקח ביקש ממנכ"ל קבוצת כלל שי טלמון לסיים את תפקידו.

הוראת איסור חתן טובות הנאה ליועץ פנסיוני נכנסה לתוקפו

משרד האוצר - אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרסם השבוע חוזר בעניין איסור מתן טובות הנאה ליועץ פנסיוני. תכליתו לקבוע הנחיות בנוגע לאיסור מתן טובות הנאה ליועץ פנסיוני, ולמנוע קשרי גומלין בין יועץ פנסיוני לבין יצרן המוצר הפנסיוני שלגביו הוא מייעץ, וזאת בכדי להבטיח מתן ייעוץ אובייקטיבי וחרף מניגודי עניינים. בדברי ההסבר לחוזר נכתב כי "לאחרונה, היינו עדים למקרים בהם גופים מוסדיים מציעים לכלל עובדי בנק מסוים או ליועצים פנסיונים, טובות הנאה שונות, כדוגמת גביית דמי ניהול הנמוכים באופן משמעותי ביחס לתנאים הנהוגים בשוק. מתן טובות הנאה כאמור מעלה חשש ממשי להטיית המלצתו של יועץ פנסיוני ולפגיעה באובייקטיביות שלו במתן הייעוץ". בהמשך מצייין הממונה על האגף כי "בסעיף 19(א) לחוק נקבע כי יועץ פנסיוני או כל אדם אחר מטעמו או בעבורו, לא יקבל טובות הנאה במישרין או בעקיפין בקשר עם ייעוץ פנסיוני, או בקשר עם ביצוע עסקה בעבור הלקוח, למעט תשלום עמלת הפצה הנגבית מהגוף המוסדי, ולמעט שכר והחזר הוצאות המשולמים ישירות על ידי הלקוח (להלן - טובות הנאה אסורה). בסעיף 19(ד) לחוק נקבע כי, גוף מוסדי לא ייתן ליועץ פנסיוני טובות הנאה בקשר עם ייעוץ פנסיוני או בקשר עם ביצוע עסקה, למעט תשלום עמלת הפצה". החוזר נכנס לתוקף עם מועד פרסומו - 14.3.2011.

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז חיפה והצפון

"משנכנס אדר מרבים בשמחה" - מחוז חיפה והצפון, בראשות אריה אברמוביץ וקובי ורדי, הכולל את חברי הסניפים חיפה וטבריה, הגליל והעמקים, יוצאים לפעילות פורים וברוח החג, הזמינו גם את חברי מחוז השרון להצטרף אליה. כך ייפגשו הסוכנים ביום א' 20.3.11 בשעה 10.00 ב"קפה גרג" שבמתחם "עמק סנטר" בעפולה, להפעלה שתכלול הכנת מסכות ואיפור פנים לילדים. משם תמשיך הפעילות לסיור קבוצתי במפעל "תנובה" שבאזור התעשייה "אלון תבור" ליד עפולה ובמהלכו יתכבדו החברים לטעום ממתעמי החברה. וכן, מובטח גם פרס לתחפושת הטובה והמקורית ביותר!

סניף פתח תקווה

סניף פתח תקווה ערך השבוע מסיבת פורים לכ-50 ילדי גן אלי"ע (אגודה למען הילד העיוור). יו"ר הסניף מאיר כהן וחברי ועד הסניף, הרוח החיה מאחורי הפעילות המבורכת, הביאו איתם כתרומה לילדים מגוון תחפושות, משלוחי מנות שכל ילד שמח לקבל וגולת הכותרת - מסיבת תחפושות וריקודים צוהלת במיוחד, בהשתתפות הסוכנים והילדים כאחד. כהן מספר: "היה זה אירוע מרגש, שעשינו מכל הלב כדי לשמח את הילדים. מילת התודה שקיבלנו מהם בסוף האירוע הייתה שווה את הכול, ויצאנו עם לב שמח וסיפוק אדיר".

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

בית המשפט המחוזי: מועד ההתיישנות להודעת צד ג' יחל ביום שבו יפסק לטובת התובע פיצויים

של סעיף 70 לחוק הביטוח מהווה את הסייג. אם לא כך, תיאלצנה חברות הביטוח להקפיא את הרזרבות הביטוחיות משך זמן רב יותר מיום קרות האירוע. שמירה ארוכה של רזרבות ביטוחיות עומדת בסתירה לתכלית שבסעיף 31 לחוק הביטוח.

נוסף על כך נדרש בית המשפט להכריע בשאלת תחילת מרוץ 3 שנות ההתיישנות, האם הן מתחילות: (1) במועד הגשת התביעה, מועד שבו לראשונה קיימת לנתבע מודעות לאפשרות חיובו בפיצוי? (2) מועד מתן פסק הדין המחייב את הנתבע בתשלום לניזוק, כלומר היווצרות בפועל עילה לתביעת שיפוי?

בית המשפט הפנה, לפסיקה רלוונטית בעניין זה, בר"ע 616/06 אפרתי מדפיס ניהול פרויקטים בע"מ נ' שולחי ההודעה לצדדים שלישיים, שם בית המשפט פסק, כי "הודעת צד ג' הינה תביעת שיפוי אשר עילתה קמה עם הגשת התביעה העיקרית, וממועד זה יחל מרוץ ההתיישנות לעניין הגשת הודעת צד שלישי". אולם הוראה שיפוטית זאת השתנתה. על פי ההוראה השיפוטית כיום, "מירוצן ההתיישנות של תביעת שיפוי מתחיל לכל המוקדם עם מתן פסק דין המחייב את המזיק בתשלום בתביעת הניזוק". הוראה זאת נקבעה בעניין, ע"א 1386/05 סיבוס רמון תעשיות מבנים ופיתוח בע"מ נ' מוסד הטכניון למחקר ופיתוח בע"מ.

לסיכום, בית המשפט המחוזי הכריע, כי מירוצן ההתיישנות, שבגיננו יכולים המודיעים להגיש את תביעתם לשיפוי, מתחיל ביום בו מתקבל קביעתו של בית המשפט, המחייבת את הנתבעים לשלם לתובע פיצויים בגין נזקו.

למבקשים זכות, שהחוק אינו מעניק להם. על פי סעיף 70 לחוק חוזה ביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: "חוק הביטוח"), מניין ההתיישנות הרלוונטי לתביעות ביטוח בביטוחי אחריות (3 שנים, על פי הוראות סעיף 31 לחוק הביטוח) מתחיל רק עם התיישנות תביעת הניזוק כנגד המזיק (המבוטח בביטוח אחריות).

הפוליסה שבענייננו הינה פוליסה ביטוח אחריות. סעיף 65 לחוק הביטוח מגדיר ביטוח אחריות, ולשונו: "בביטוח אחריות חייב המבוטח לשפות בשל חבות כספית שהמבוטח עשוי להיות חייב בה לצד שלישי".

לפיכך, נשאלת השאלה מה קורה במקרה והניזוק מגיש תביעה בטרם חלוף תקופת ההתיישנות? האם אז נמנה את משך תקופת ההתיישנות, בהתעלם מן התביעה העיקרית המוגשת על ידי הניזוק, או לחלופין, ישוב לתחולתו סעיף 31 לחוק הביטוח, הקוצב את תקופת הביטוח לשלוש שנים.

בית המשפט הפנה לספרו של המלומד, אורי ידן, חוק חוזה ביטוח, על מנת ללמוד ממנו את סעיף 31; "אלמלא סעיף זה הייתה חלה על התביעה לתגמולי ביטוח תקופת ההתיישנות הרגילה של שבע שנים. אך תקופה ממושכת כזאת לא זו בלבד שלא מאפשרת התדיינות ביחס למקרי ביטוח שקשה לעמוד על פרטיהם מפאת הזמן הרב שעבר והעדויות שנחלשו וניטשטשו אלא שהייתה גם מאלצת חברות ביטוח לשמור למשך זמן רב מדי את הרזרבות הדרושות כדי לקיים תביעות מאוחרות של מבוטחים ומוטבים. מכאן סעיף זה".

אי לכך, פסק בית המשפט כי סעיף 31 לחוק הביטוח מהווה את הכלל ואילו תחולתו

בבית המשפט המחוזי בירושלים נדונה תביעתו של משה דוד פטקין (להלן: "משה"), שיוצג על ידי עו"ד ארז לבנון, כנגד אליהו חברה לביטוח בע"מ ומספר נתבעים נוספים (להלן: "אליהו" ו"הנתבעים"). במרץ 2011 ניתנה החלטת ביניים, מפי השופט משה דרורי, בין היתר בשאלה מתי מתיישנת תביעת המבוטח כנגד מבטחתו בביטוח אחריות.

רקע עובדתי

משה עבר ברחוב שבו התקיים פרויקט בנייה (להלן: "הפרויקט"), שהיה עמוס בכלי עבודה. לפתע ניתקו מאחת המשאיות חלקי עגורן, שנפלו על רגליו של משה ומחצו אותם. האירוע הביא לקטיעת שתי רגליו של משה. הוגשה תביעה לבית המשפט הנדון בשאלה האם מדובר בתאונת דרכים או שמא מדובר בעוולה נזיקית. בית המשפט הנדון הכריע, כי זוהי עוולה נזיקית. על קביעה זו הוגש ערעור לבית המשפט העליון, שפסק כי נשוא התביעה הינה עוולה בנזיקין והשיב את התביעה לבית המשפט המחוזי בירושלים. משהושב התיק לצורך המשך דיון הגישו הצדדים בקשות לתיקון הודעות צד שלישי, שהוגשו קודם לכן בתיק.

בית המשפט המחוזי דן בשאלה, האם יתאפשר תיקון והארכת מועד להגשת הודעת צד שלישי, או שמא תידחינה הבקשות מפאת שיהיו בהגשתן.

דיון בשאלה

במקרה שבענייננו מדובר בבקשה לתיקון הודעת צד ג', שעניינה שאלת חיובה של אליהו, בשיפוי המבקשים, בגין חיובם, בנזקיו של התובע. אי לכך נדרש בית המשפט לבחון האם תיקון ההודעה יקנה

סוכן הביטוח שלי | נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

ל "צפונת" סוכנות לביטוח לסניף חיפה והצפון דרושה/ה חתמת/ת עסקים. נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8682050. או למייל: uriz@zafirrim-ins.co.il או elis@zafirrim-ins.co.il

לסוכנות ביטוח וותיקה בראשון לציון דרושה/ה מנהלת/ת תפעול לתיק ביטוח חיים בתחום המנהלים והפנסיה. ניסיון וידע מקצועי חובה! ניסיון וידע בהפעלת מערכת ניהול (שדר/עתידי) ועבודה מול חברות הביטוח קו"ח ל- shakes_cat@hotmail.com

מוזס ביטוח - סוכנות איכותית מעוניינים לרכוש תיק ביטוח איכותי סודיות מובטחת. 052-2425226

פקיד/ה לניהול משרד סוכן ביטוח נסיון שנתיים אלמנטרי וחיים ליד קניון הזהב ראשל"צ פרטים ל- [050-8715050](tel:050-8715050)

השכרת חדר במשרד ביטוח קיים מול מגדל בר כוכבא שנבנה, המקום מרכז העסקים b b c, בני ברק. לפרטים 0522502053 ישראל.

לסוכנות ביטוח דרושה/ה עובד/ת לחצי משרה בחולון עם או ללא רישיון אלמנטרי וחיים. לשלוח קורות חיים בציון טלפון למייל: mkashro@barak.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה בעלת ניסיון ומוניטין רב עם צוות צעיר, אחראי ונמרץ מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח באזור ירושלים. לרכוש מלא או חלקי כולל אפשרויות להשקעה, מיזוג ושיתוף פעולה. דוא"ל: Einav_av@walla.com טלפון: 054-7331616

סוכנות בטוח בפתח תקווה, מעוניינת לרכוש / למזג לתוכה תיק אלמנטרי קיים בפתח תקווה. פניות ל: אלי 052-8343945 ELI@GAL-BIT.CO.IL

לסוכנות ביטוח בראש העין דרושה/ה מנהלת/ת מכירות

- ניסיון מוכח בניהול מערך
- ניסיון בעולם הביטוח

וסוכנים/ות ביטוח משרה 2133 תנאים מעולים למתאימים! קוח מתאימים יש לשלוח ל- adam6@adam-milo.co.il מספר משרה 2229

סוכנות סוכנים מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים, פניות יש להעביר למייל: blackwhite225@gmail.com

דרושים סוכני ביטוח חיים וכללי רכב צמוד, תאום פגישות ע"י המשרד משרה מלאה לחברת "שכל", ליעוץ וחסכון בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח דרושים סוכני ביטוח בעלי ניסיון קודם. הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד. קו"ח למייל: office@sechel.biz או לפקס: 03-5212182

לסוכנות ביטוח בפתח תקווה דרושה/ה פקיד/ה לביטוח אלמנטרי וחיים עם ניסיון מוכח שליטה בתוכנות של חב' הביטוח, העבודה למשרה מלאה 5 ימים בשבוע. רצוי רישיון סוכן, תנאים טובים מובטחים. קו"ח למשרה יש להעביר למייל: Blecher770@gmail.com

סוכן ותיק בביטוחי חיים מעונין בשותפות עם סוכן אלמנטרי לקידום ביטוחי חיים + בריאות + סעודי הצלחה מובטחת!!!! מייל: ofirinsurance@012.net.il

לסוכנות ביטוח בבאר שבע דרושה רפרנטית ביטוח חיים בחצי משרה נסיון חובה. קו"ח נא לשלוח למייל: yacodid@netvision.net.il

לסוכנות ביטוח ברמת השרון דרושה/ה פקיד/ת אלמנטר שעות גמישות kolan-99@012.net.il

לסוכנות ביטוח מובילה ותיקה דרושה/ה חתמת/ת בענפי אלמנטרי עם ניסיון מוכח קו"ח ל- yossi@kler-ins.co

מעוניין לרכוש חלק מתיק ביטוח חיים של סוכן ותיק בירושלים לצורך התפתחות ושיתוף פעולה. לפרטים dhmb10@gmail.com

מפקח רכישה לשעבר, מעוניין למכור ולפתח תיק ביטוח חיים באמצעות שיתוף פעולה עם סוכן אלמנטר. מאזור המרכז בלבד לפרטים: יובל 054-7179599 Mor-ins@012.net.il

לסוכנות ביטוח ותיקה במרכז ראשל"צ דרושה/ה מנהלת/ת תיקי לקוחות בענף האלמנטרי בעלת ניסיון מוכח בביטוחי פרט וביטוחי עסק קו"ח למייל rafi@perry4u.co.il או לפקס: 03-9596901

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה והצלחות סוכן איכותי שווה זהב 100,000 ש"ח פתרונות מימון והשקעה לפרטים: דני פינקלשטיין dani@gsr.co.il 054-4884220

לסוכנות ביטוח ברעננה דרושה/ה פקיד/ה לביטוח אלמנטרי. נסיון בהפקה. קורות חיים נא להפנות ל: adag@gotec.co.il

לסוכנות ביטוח גדולה בת"א דרושים טלפנים/טלפניות מתאים לסטודנטים/לאמהות שעות גמישות. תנאים טובים מאוד יוסי: 050-8672060 פקס: 03-6873771 yosi@interb.co.il

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים:

1. מנהלי תיקים לתפעול וניהול תיקי סוכני ביטוח בעלי רישיון פנסיוני ורישיון רכב חובה- עדיפות לבעלי ניסיון.
2. לבית הסוכן בצפון: סוכני ביטוח בעלי תיק לקוחות אלמנטרי וחיים לתפעול מלא/חלקי - תנאים מעולים.
3. מתאמי/ות פגישות טלמיטינג לתיקי ביטוח קיימים - תנאים מצויינים.
4. רפרנטים מקצועיים לתפעול תיקי ביטוח קיימים בענפי האלמנטרי והפנסיוני. לפרטים: shay@klaufner.co.il

לסוכנות ביטוח בירושלים דרושה פקיד/ת ביטוח חיים. קורות חיים למייל s1aqu004@migdal-agents.co.il

דרושה/ה פקיד/ה חיים אלמנטר למשרד במודיעין עומר 077-5311582

סוכן ביטוח מעוניין לקנות תיק ביטוח מאזור חיפה והקריות. לפרטים: ameir11@walla.com טל: 052-2289082 פקס: 04-8253591

לסוכנות ביטוח גדולה בכפ"ס דרושה/ה פקיד/ת ביטוח עם ניסיון עבודה מאתגרת ומתגמלת. תנאים טובים למתאימה קורות חיים לפקס 09-7681212 או למייל REVital@zaltsberg.co.il

דרושה/ה סוכן/ת לפיתוח תיק ביטוח חיים קיים וקנייתו לפרטים: 054-4521811

סוכנות קפלן, נעים ושות' בע"מ מציעה לסוכני הביטוח מגוון פתרונות, נשמח לבחון סיוע בהעמדת הלוואות כמו גם אפשרויות השקעה. לפרטים: אייל 054-4755655, eyal_w@naim.co.il

סוכנות ביטוח בשוהם, קולטת מתמחים בביטוח פנסיוני מועמדים מתאימים ורציניים ישולבו בסוכנות מקצועית עם מוניטין רב שנים ויעסקו במגוון הנשאים הרלוונטים לעוסקים בתחום קו"ח לפקס: 03-9736333 zvi_lev@hotmail.com