



מנהלי כספים ראשיים בחברות: הצעות הביטוח הזולות ביותר אינן בהכרח אלו הנבחרות

רובם של מנהלי הכספים הראשיים בחברות (CFO) אינם בהכרח בוחרים אוטומטית את הצעות הביטוח הזולות ביותר, משום שהחברות משקללות את המחיר עם היבטים אחרים - כך עולה מנתוני סקר שהוצג על ידי פורום ה-CFO בכנס ביטוח מיוחד. בנוסף עולה מהסקר כי בה בעת שהעלויות של פרמיית ביטוחי הרכוש והחבויות של החברות העסקיות ירדו או נותרו ללא שינוי ב-2010, היקף הכיסוי הביטוחי דווקא גדל והשתפר. בהתייחס לסוגיית הביטוחים הכלליים, ללא תחום ביטוח דירקטורים

ונושאי משרה - כגון ביטוחי מבנה ותכולה - עולה מהסקר כי מחירי פרמיות הביטוח עלו בשנה החולפת בשל הגדלת הכיסוי או תוספות נכסים, ולא משום התייקרות עלויות הפרמיה. כך, רובם המכריע של הנשאלים ציינו כי היקף הכיסוי נשאר זהה או נרשם שיפור בתנאי הביטוח ובהרחבת הכיסוי הביטוחי. בכל הנוגע לביטוחי דירקטורים ונושאי משרה (D&O), אצל מרבית החברות (42%) נמצאה ב-2010 ירידה בעלויות הפרמיה, בה בעת שהיקף הכיסוי נותר בעינו (70% ללא שינוי ועוד 3% שדיווחו על עלייה

בתשובות: "מיטבית עתודות" (35.54%), "מקפת" (31.88%), "מבטחים החדשה" (29.96%) ו"הפניקס פנסיה" (24.3%). מבחינת הפוליסות המשתתפות ברווחים (קרן י' הישנה), אזי "הראל" תופסת את המקום הראשון בחודש מרץ, עם תשואה של 1.33%. בתשואה המצטברת ביחס לשלוש השנים האחרונות תופסת "כלל ביטוח" את המקום הראשון עם תשואה מצטברת של 31.47%.

קרנות הפנסיה סיימו את הרבעון הראשון של 2011 עם תשואה גבוהה של עד 1.9%

"מגדל", עם תשואה של כ-1.6% ברבעון הראשון של השנה ו"מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח", עם תשואה של 1.4%. "מיטבית עתודות" של כלל רשמה בחודש מרץ תשואה שלילית של 0.16%, בעוד שאר הקרנות רשמו בחודש זה תשואות חיוביות של עד 0.36% ("הראל גילעד פנסיה"). בהשוואה תלת-שנתית מובילה בתשואות הקרנות "הראל גילעד פנסיה", עם תשואה מצטברת של 36.8%. אחריה ע"פ דירוג

קרנות הפנסיה רשמו ברבעון הראשון של 2011 תשואות גבוהות של 1.4%-1.9%. בראש טבלת התשואות ניצבת קרן "מבטחים החדשה", קרן הפנסיה הגדולה בישראל, שרשמה תשואה של כ-1.9%, כאשר אחריה ממקמות קרנות "הראל גילעד פנסיה" ו"הפניקס פנסיה", עם תשואה של כ-1.7% כל אחת. מבין קרנות הפנסיה הגדולות, שמנהלות מעל למיליארד ש"ח, סוגרות את רשימת חמש הקרנות הגדולות "מקפת" של

רוב קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הגדולות סגרו את חודש מרץ עם תשואה שלילית ועד לתשואה אפסית. בקרב קופות הגמל הקטנות המגמה דומה: רובן השיגו תשואות אפסיות ועד ל-0.1%. בדירוג התשואות של קופות הגמל הגדולות ב-12 החודשים האחרונים, "יילין לפידות" עדיין מובילה עם תשואה של 9.8% ובשלוש השנים האחרונות - 37.81%. כך גם

תשואה אפסית לקופות הגמל בחודש מרץ

בדירוג קרנות ההשתלמות הגדולות, בו "יילין לפידות" מובילה עם תשואות של 9.84% בשנה ו-37.19% בשלוש שנים. אחרי "יילין לפידות" ניצבת קופת "גמל" של "אלטשולר-שחם", עם תשואה מצטברת ב-12 החודשים האחרונים של 9.1% ואחריה "אקסלנס" - 8.2% ו"כלל ביטוח", עם קופות "גפן" ותמר" - תשואה של 7.36% כל אחת. ביחס לתשואה המצטברת לשלוש

רוב קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הגדולות סגרו את חודש מרץ עם תשואה שלילית ועד לתשואה אפסית. בקרב קופות הגמל הקטנות המגמה דומה: רובן השיגו תשואות אפסיות ועד ל-0.1%. בדירוג התשואות של קופות הגמל הגדולות ב-12 החודשים האחרונים, "יילין לפידות" עדיין מובילה עם תשואה של 9.8% ובשלוש השנים האחרונות - 37.81%. כך גם

השנים האחרונות - 37.81%. כך גם

“פסגות” עתר לבה”ץ: משרד האוצר מפלה לרעה בין עמיתי קרנות הפנסיה הוותיקות

האוצר צורך לאמץ את ההמלצות. במקום זאת, כניסה לגירעון גדול בשל תנודות הריבית מאלצת את הקרנות האלה להפחית מיידית את זכויות העמיתים שלהן, בכללם הפנסיונרים מקבלי הקצבה. כך למשל, ב-2008 הופחתו זכויות חלק מעמיתי הקרנות בכ-5%. לעתירה צורפו מקרים ספציפיים של גמלאים שנפגעו מהמצב, מה שהיה נמנע אילו היו נהנות גם הקרנות המאוזנות מכרית הביטחון. בהקשר זה טען **דורון סט**, יו”ר קרן הפנסיה עתודות הוותיקה, כי דווקא הקרנות הוותיקות המאוזנות שכפועל יוצא מניהול אחראי לא צברו גירעונות - נאלצות להפחית את זכויות העמיתים שלהן בגלל גורמים חיצוניים שאינם תלויים בניהול הקרן, כמו שיעור ריבית ההיוון. בעשר קרנות הפנסיה הוותיקות המאוזנות יש כיום כ-100 אלף עמיתים, והן מנהלות יותר מ-30 מיליארד שקל.

שעריהן לקליטת עמיתים חדשים. בה בעת הוחלט על הפחתה הדרגתית של הנפקת האג”ח המיועדות בריבית קבועה שמהן נהנו הקרנות - ובמקום זאת בוצעה הזרמה של יותר ויותר נכסים שלהן לשוק ההון. כל זה חשף את הקרנות לאיום של גירעונות אקטואריים, שלא קשורים בניהול הקרנות אלא במצב השוק, בפרט ירידה בשיעור ריבית ההיוון. ועדה שהוקמה בראשות **פרופ' אמיר ברנע**, המליצה, בתחילת 2009, שהמדינה תעמיד לקרנות הוותיקות כרית ביטחון של 11 מיליארד שקל צמודה למדד. הומלץ, שבאמצעות ריבית שנתית של 4%, הכרית תגן על הקרנות מתנודות הריבית, ותופעל במצבים שבהם עקום הריבית חסרת הסיכון הוא בשיעור נמוך מ-4%. ואולם במשרד האוצר בחרו לאמץ את ההמלצות רק לשמונה קרנות הפנסיה הגירעוניות שמנהלת “עמיתים”, ואילו לקרנות הוותיקות המאוזנות לא ראה

בעתירה יוצאת דופן לבג”ץ טוען בית ההשקעות “פסגות”, בראשות המנכ”ל **רון טוב**, כי משרד האוצר מפלה לרעה בין קרנות הפנסיה הוותיקות, כך שעמיתי קרן הפנסיה הע”ל שהוא מנהל, יחד עם קרן הפנסיה עתודות הוותיקה - חשופים לתנודות השוק והריבית. “פסגות” עתר לבג”ץ בטענה כי אפליה זו מתייחסת לעמיתים בקרנות הפנסיה הוותיקות המאוזנות - כגון שתי הקרנות המצוינות לעיל - לבין העמיתים בקרנות הפנסיה הוותיקות הגירעוניות. כך, לדברי העתירה, בעוד שהפנסיה של עשרות אלפי העמיתים בקרנות המאוזנות מופחתת, עמיתי הקרנות הגירעוניות נהנים מכרית ביטחון שהעמידה להן המדינה. כזכור, במסגרת תוכנית הבראה שגובשה לקרנות הפנסיה הוותיקות, שחלקן היו שרויות במצב של גירעונות ענק, הורתה ממשלת ישראל בשנת 1995 לכל הקרנות לסגור את

היכוננו ליום עיון ארצי בביטוח בריאות וסיעוד

27.06.2011 יום חמישי בשעה 8:30
באולם “אווניו” - במתחם קרית שדה התעופה

ב- 27 ביוני יתקיים יום עיון ארצי ממוקד בתחומי ביטוח הבריאות והסיעוד.

יום העיון יעסוק במגוון נושאים המעסיקים את הציבור, הפיקוח על הביטוח, משרד הבריאות, חברות הביטוח ואותנו סוכני הביטוח. סוכני הביטוח וחברות הביטוח רואים בביטוח הבריאות והסיעוד שליחות חברתית מהמעלה הראשונה ובד בבד מנוף עסקי חשוב מאין כמוהו.

הבזקים ליום העיון

- ✓ לאן צועדת הרפואה הציבורית, היבט משרד הבריאות
- ✓ השפעות השר”פ על מערכת הבריאות הציבורית מהיבט מנכ”ל בית חולים ציבורי
- ✓ האם תוכניות ביטוח הבריאות והסיעוד מותאמות למציאות העכשווית? מה דעתם של ראשי אגבי ביטוח הבריאות בחברות הביטוח
- ✓ התבוננות המפקח על הביטוח על תחום ביטוחי הבריאות והסיעוד.
- ✓ השתלבות סוכן הביטוח בשיווק מוצרי ביטוח הבריאות והסיעוד

שריינו ביומנכם! פרטים וטפסי הרשמה יישלחו בקרוב

"מגדל" כרחיבה את פעילותה בתחום ביטוחי הבריאות:

**החברה השיקה שש תוכניות ביטוח בריאות פרטית
הכוללות פתרונות מודולאריים וייחודיים**

רפואיים אם יזדקקו להם וכי 57% מהציבור מודאגים מהנטל הכספי שעלול ליפול עליהם למימון תרופות החיוניות לבריאותם. "לאור המגמות הללו 'מגדל' תחדש את פעילותה בתחום ביטוחי הבריאות והשיניים הקבוצתיים ותרחיב את מעורבותה בתחום השירותים הרפואיים ושירותי האסיסטנס לציבור" ציין שלח. **אריק יוגב**, המשנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת לקוחות וערוצי הפצה בקבוצה, הבהיר בדבריו כי העלייה המשמעותית בתוחלת החיים והשינויים הרגולאטורים בתחום ההסדרים הפנסיוניים - כמו תיקון 3, ההופכים את המבוטח למקבל קצבה לאחר פרישתו ממעגל העבודה - מרחיבים מאוד ומאריכים את משך הקשר של חברת הביטוח עם הלקוח גם בגיל השלישי. "עובדות אלו יוצרות לכולנו - חברות הביטוח והסוכנים, צרכים והזדמנויות חדשות בעולם הביטוח בכלל ובתחום הבריאות בפרט" אמר יוגב. **דורון איתן**, מנהל ביטוחי הבריאות ב"מגדל", מסר כי חבילות הבריאות הפרטית המודולאריות החדשות והמשודרגות יאפשרו ללקוחות ביטוחי הבריאות הוותיקים של הקבוצה ליהנות מיתרונות התוכניות החדשות תמורת פרמיה חודשית של החל מ- 13.7 ש"ח לחודש לילד והחל מ- 31.7 ש"ח לחודש למבוגר.

משלים ובמרכז העשייה של מגדל - ממש כמו תחום החיסכון ארוך הטווח", לדבריו. במסגרת מימוש האסטרטגיה, הבהיר כהן כי "מגדל" תשקיע משאבים רבים בפיתוח עצמי ובשיתופי פעולה עם גורמים מקצועיים המתמחים בהענקת שירותים רפואיים לשיפור איכות החיים ורווחתם של מבוטחי הקבוצה. מנכ"ל "מגדל" קרא בדבריו לסוכנים לוודא כי הם נערכים להתמחות גם בתחומי הבריאות ואיכות החיים של המבוטח - לא פחות מההתמחויות שפיתחו בתחומי החיסכון הפנסיוני והביטוח האלמנטרי. "יש כאן עולם שלם של הזדמנויות עסקיות להרחבת הקשר עם הלקוח והעמקתו" הדגיש כהן. על רקע דבריו דווח כי ההוצאה הלאומית לבריאות בישראל הגיעה בשנת 2009 לכדי 60.6 מיליארד ש"ח וכי 9% מסך זה, כ- 5.4 מיליארד ש"ח, שולמו כפרמיות לחברות הביטוח. **אמיר שלח**, המשנה למנכ"ל "מגדל" ומנהל חטיבת ביטוח כללי ובריאות בחברה, העריך בכנס כי לנוכח המגמות ברפואה הציבורית וזרישות הרופאים להקמת ש"פ (שירותי רפואה פרטיים במסגרת בתי החולים הציבוריים), תגדל ההוצאה הלאומית על בריאות עוד יותר. לדבריו, מחקרים מצביעים על כך שלמעלה ממחצית מהציבור אינם מרגישים ביטחון ביכולת לממן שירותים

חברת "מגדל" ממשיכה ליישם את אסטרטגיית הרחבת הפעילות הביטוחית שלה בתחום הבריאות והכריזה השבוע, בכנס מיוחד שבו השתתפו כ-900 סוכני ביטוח, על השקה ושדרוג של 10 המוצרים וכתבי השירות שהיא משווקת כמענה למגבלות הרפואה הציבורית בישראל. בכנס הוצגו שש תוכניות ביטוח בריאות פרטית חדשות - ובהן פתרונות מודולאריים וייחודיים של מגדל למגבלות הרפואה הציבורית בישראל. בין יתרונות התוכניות החדשות של "מגדל": פטור מלא מהשתתפות עצמית בגין תרופה למחלות הסרטן, כלים להתמודד עם הסוגיות שנוצרו עם החקיקה החדשה לעניין השתלת איברים כולל מימון לאיתור והפקת תאי גזע / מח עצם, פיצוי לכל ניתוח המבוצע בחו"ל ללא השתתפות החברה, כיסוי לטיפולים קוסמטיים / אסטטיים וניתוחי עיניים בלייזר, שירותי אבחון וטיפול בהפרעות קשב בילדים, וטיפול רפואה משלימה בבית המבוטח. כן הודיעה "מגדל" כי החברה תאפשר ללקוחותיה הוותיקים ליהנות ללא תקופת אכשרה או חיתום רפואי מחודש מיתרונות התוכניות החדשות ככל שיעודכנו. מנכ"ל מגדל, **יונל כהן**, הדגיש בפתח הכנס כי תחומי הבריאות, איכות החיים והגיל השלישי, הינם מנועי צמיחה אסטרטגיים של הקבוצה. "לא ליד ולא בקטן אלא כחלק

**"הראל" חתמה על הסכם שיתוף פעולה בלעדי עם תאגיד הביטוח
הגרמני HDI GERLING**

"הראל ביטוח ופינוסים" חתמה על הסכם שיתוף פעולה עם "HDI GERLING" הגרמנית, מחברות הביטוח המובילות בעולם. במסגרת ההסכם תספק "HDI GERLING", המתמחה בביטוחי תעשייה רכוש וחבויות, שירותים ללקוחות העסקיים של "הראל" בעלי הפריסה הגלובאלית. במקביל, בהתאם להסכם שיתוף הפעולה, תעניק "הראל" שירותים ללקוחות העסקיים של HDI GERLING שלהם שלוחות בישראל. **גדעון המבורגר**, נשיא "הראל", מסר כי חתימת ההסכם עם "HDI GERLING" מהווה נדבך נוסף בשדרוג והרחבת השירות והפתרונות הביטוחיים שמציעה "הראל" ללקוחותיה נוכח הגידול המתמיד בפעילות חברות ישראליות בחו"ל. **המבורגר** הוסיף כי "הבחירה של HDI GERLING ב'הראל' כ-Global Partner, מעידה על המקצועיות, הניסיון והיתרון של 'הראל' בתחום ומצטרפת לסדרת שיתופי הפעולה שמקיימת 'הראל' עד כה עם עוד שש חברות הביטוח מהגדולות בעולם". "אין לי ספק בכך כי רמת השירות הגבוהה לה זוכים מבוטחי התכניות הבינלאומיות האחרות תהיה מנת חלקם גם של המבוטחים של HDI GERLING", ציין המבורגר.

**"מנורה מבטחים" זכתה בביטוחי הרכוש, החבויות והתאונות
האישיות של "אל-על"**

החל מתחילת אפריל חברת "מנורה מבטחים" היא המבטחת של חברת "אל-על" בביטוחי הרכוש, החבויות והתאונות האישיות, לאחר זכייתה במכרז, שהיקף סכומי ביטוח הרכוש בו נאמדים בכ-150 מיליון דולר. בנוסף, כאמור, תבטח "מנורה מבטחים" את עובדי חברת התעופה כנגד נזקי תאונות אישיות. בכך "אל-על" עוזבת את חברת AIG, שהייתה מבטחת החברה

בביטוחי הרכוש והחבויות, כאשר את ביטוח התאונות האישיות של עובדיה עשתה שירות מול גורמי ביטוח בינלאומיים. בהודעתה מסרה "מנורה מבטחים" כי "מומחיות החברה הינה במתן פתרונות מקצועיים ויצירתיים ללקוחותינו. אנו רואים ב'אל-על' לקוח אסטרטגי חשוב ומוביל, אשר מצטרף לשורת לקוחות עסקיים המובילים בתחום, אשר בחרו ב'מנורה מבטחים' כמבטח".

אתר האינטרנט של "כלכל ביטוח" בולט בחוויית הלקוח שהוא מעניק לאולפני

מחקר שערכה חברת הייעוץ TACK אסטרטגיות צמיחה עבור עיתון TheMarker נבדקו 38 האתרים של חברות השירותים הגדולות בישראל, לרבות חמשת חברות הביטוח הגדולות

פנסיה, מחשבונים ואיתור מוסכי הסדר. בנוסף כולל האתר ממשק בולט לרשתות חברתיות. בתוך כך צוין בממצאי הבדיקה כי האתר של "כלכל ביטוח" כתוב בשפה שירותית מאוד וכי אפשרויות יצירת הקשר עם חברת הביטוח בולטות ונגישות. גם זמן המענה לפנייה שהושארה באתר היה קצר: נציג שירות לקוחות הגיב לפנייה באתר בתוך 12 דקות בלבד. להלן דירוג עשרת האתרים המובילים על-פי "חוויית הלקוח": 1. בנק לאומי, 2. כלכל ביטוח, 3. המוסד לביטוח לאומי, 4. בנק הפועלים, 5. yes, 6. מזרחי-טפחות, 7. בזק בינלאומי, 8. הבנק הבינלאומי הראשון, 9. שירותי בריאות כללית, 10. 013-נטוויז'ן.

מהירות החזרה ללקוח שביקש כי ייצרו אתו קשר; 4. עיצוב האתר: ידידותיות למשתמש, חדשנות בעיצוב, סדר וקו אחיד; 5. חדשנות האתר: מקוריות, אמצעים פורצי דרך וממשק לרשתות חברתיות. מבדיקת העומק של האתרים על ידי חברת הייעוץ נמצא כי בקרב חברות הביטוח הגדולות, אתר האינטרנט של "כלכל ביטוח" מהווה מודל למיקוד איכותי בחוויית לקוח וכי ארגון התכנים באתר מבוסס על צרכי הלקוחות. האתר מחולק לשלושה עולמות תוכן מרכזיים: ביטוח; פנסיה, גמל וחסכון; ומימון ואשראי. בכל עולם תוכן מספק אתר מידע עשיר ומגוון, לצד כלים מייצרי ערך העומדים לרשות הלקוח, כמו סימולטור

חברת הייעוץ TACK אסטרטגיות צמיחה בדקה עבור עיתון TheMarker 38 אתרי אינטרנט של חברות השירותים הגדולות בישראל. מטרת הבדיקה המקיפה הייתה לבחון את "חוויית הלקוח" שמעניקים האתרים במפגש הווירטואלי עמו. במחקר נבדקו חמישה ממדים מרכזיים המשפיעים על חוויית הלקוח באינטרנט: 1. פונקציונאליות האתר: זמינות המידע, נוחות הניווט והיעדר באגים; 2. תוכן האתר: מידע איכותי ורלוונטי בעל ערך מוסף, כולל קישורים והרחבות לאתרי תוכן נוספים; 3. שירותיות האתר: היכולת לענות על צרכים באופן עצמי, מגוון דרכי גישה,

צעדת האביב ה-14 לזכר נופלי דישון

הגיעו החברים כשהם רטובים ומלאי שמחה. בתום הצעדה נערך טקס מרגש לנופלי דישון, בהשתתפות שר הפנים **יצחק אהרונוביץ** והרמטכ"ל לשעבר **גבי אשכנזי**, כשבסיומו הופיע הזמר **עידן עמדי** מ"כוכב נולד" בשירים מהוויו החיילים. בהמשך נסעו הסוכנים לגן הגומא המיוחד, שם חיכתה להם ארוחת צהרים עשירה, כאשר ראש עיריית קריית ביאליק, **אלי דוקורסקי**, מכבד את הסוכנים בנוכחותו ונושא דברי ברכה. להתראות בצעדת האביב ה-15.

היו חברות "איתוראן" ו"מיפרם - שיקום שריפות", שנציגיהן לקחו חלק פעיל בצעדה. מזג אויר אביבי ונעים קיבל את פני הצועדים, שחלקם הגיעו באוטובוס שהועמד לרשותם וחלקם ברכבים פרטיים. הצעידה לאורך המסלול לוותה בריחות ונופים מדהימים ושלל פרחי האביב הקיפו את המסלול. חלק משעשע במיוחד היה כאשר הצועדים היו צריכים לחצות את נחל דישון המלא במים ואבנים. הייתה זו התמודדות משעשעת למדי לחוצים ולצופים בהם. לסוף המסלול

ביום ה' 21.4.2011 בחול המועד פסח, התכנסו כ-100 סוכנים ובני משפחותיהם לצעדת הדישון. כמיטב המסורת הייתה זו הפעם הרביעית בה לוקחים חלק סוכני הלשכה בצעדה ובולטים כקבוצה ייצוגית מבין כלל הצועדים. את האירוע ארגן חבר ועד סניף חיפה וסגן יו"ר המועצה הארצית **מקסים דרעי**, בסיוע יו"ר מחוז חיפה והצפון **אריה אברמוביץ**, שתרתם גם הוא רבות להצלחת האירוע, ממלא מקום וסגן הנשיא **רוני שטרן** וצוות הלשכה. נותני החסות לקבוצת הסוכנים

אכתב תורה



לנשיא אודי כץ

אני מודה לך מקרב לב ולמוטי קיינן מנכ"ל הלשכה ולזוהר דובר הלשכה ולדודו הצנוע והיעיל ולעובדי הלשכה על עזרתם ותרומתם להרמת כוסית בדרום לסוכני הבטוח. אני מבקש להדגיש את הערכת סוכני הביטוח בדרום שגאים להיות חברי לשכת סוכני הביטוח בישראל, אין ספק שהנוכחות המרשימה של הסוכנים ונציגי הלשכה והמכובדים תרמה להצלחת ערב זה. בשם ראש העיר ב"ש **מר רוביק דנילוביץ**, הנהלת כלל שתרמה ערב זה, והסוכנים שהביעו ומביעים את התלהבותם מערב זה אנו מבקשים שוב להגיד **תודה רבה וחג שמח**.

בברכה ולשרותכם תמיד.

בקשי יפתי, יו"ר מחוז באר שבע והדרום

מגדל חשיקה קורס שיווק דיגיטלי לסוכניה

חברת "מגדל" השיקה אקדמיה דיגיטלית - קורס לשיווק דיגיטלי עבור סוכניה הנבחרים. במסגרת הקורס יצוידו הסוכנים בכלים שיווקיים עדכניים לקידום עסקיו של הסוכן ולשדרוג השירות שאותו הוא מעניק ללקוחותיו, לרבות האמצעים הדיגיטליים החדשים שהשיקה החברה לאחרונה: אינדקס סוכנים, אתרי סוכנים, כלי מכירה אינטרנטית ע"י הסוכן, דיוור אלקטרוני שיווקי, לומדות וסימולטורים. **קרלוס קצ'לניק**, מנהל מחלקת ההדרכה וקידום מכירות ב"מגדל", מסר כי לאור לוחות הזמנים העמוסים של סוכני הביטוח נעשה מאמץ מיוחד

לרכז את כל התכנים ב-7 שעות לימוד - כאשר כל קבוצת לימוד תמנה לא יותר מ-25 תלמידים. **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי והאחראי על פעילות האינטרנט בקבוצה, אמר כי "הפלטפורמות האינטרנטיות והסולולאריות של 'מגדל' נועדו בראש ובראשונה לקדם את עסקיו של סוכן הביטוח, הן בטווח המיידי והבינוני והן לטווח הארוך. הכלים ידידותיים מאוד למשתמש ושימוש מושכל בהם כבר מניב לסוכנים הרחבה של מעגל הלקוחות החדשים, שדרוג השירות והעמקת הקשרים העסקיים עם הלקוחות הקיימים".

ירידה של כ-8% ב-2010 בחספר כלי הרכב הגנובים

כשני שלישי מכלל הגניבות. כלי הרכב הדו-גלגליים מהווים כ-16% מסך כלי הרכב הגנובים, וכלי הרכב המסחריים כ-14%. מבחינת הכלים "האטרקטיביים" ביותר עבור הגנבים ממשיך ותופס הקטנוע "סאן יאנג" את המקום הראשון - 1,332 פעמים נגנב קטנוע זה בשנה החולפת. במקום השני בדירוג נמצאת מכונית הסובארו לאונה עם 1,050 מקרי גניבות, ואחריהם על פי מקרי הגניבות: קטנוע קואנג יאנג, מיצ'ובישי לנסר, פולקסוואגן-גולף, מזדה 3, סובארו אימפרזה, סקודה אוקטביה, טויוטה קורולה, מזדה 323 ויונדאי גטס.

על פי פילוח אזורי, מחוז המרכז משמש מרחב "קורץ" לגנבי הרכב, כאשר כשליש מסך כל היקף הגניבות בשנה החולפת התרחשו בו. במקום השני ניצב מחוז תל-אביב עם כ-23% מסך כל הגניבות, ובמקום השלישי המחוז הצפוני עם 15% מכלל הגניבות. אחריהם ברשימה מחוז ירושלים והמחוז הדרומי, עם 14% ו-13% מסך הגניבות בהתאמה, ובמחוז ש"י, האחראי על שטחי יהודה ושומרון, נגנבו כ-2% מסך כלי הרכב הגנובים בשנה החולפת. מרביתם של כלי הרכב הגנובים בשנה החולפת הינם רכבים פרטיים ותופסים

מסיכום 2010 של יחידת אתג"ר, הפועלת בשיתוף פעולה בין משטרת ישראל לבין איגוד חברות הביטוח, עולה כי ב-2010 נגנבו 19,164 כלי רכב ברחבי המדינה, לעומת 20,871 בשנה הקודמת. מדובר בירידה של כ-8% לעומת שנה הקודמת ובירידה של כ-25% מממוצע גניבות כלי הרכב שהתרחשו מאז הקמת היחידה בשנית, בתחילת 2006. יש לציין כי מדובר בהשוואה נומינלית שאינה לוקחת בחשבון את שיעור הגידול במספר כלי הרכב בישראל ועל כן אינה מתייחסת לשיעור הגניבות מתוך כל כלי הרכב בישראל.

פעילות בסניפים ובחוזות

סניף השרון

19.5.11 מלון דניאל בהרצליה
בשעה 8:30

סניף ראשל"צ

18.5.11 סינמה סיטי ראשל"צ
בשעה 9:00

סניף רחובות נס ציונה

17.5.11 אולמי התאנה נס ציונה
בשעה 8:30

סניף פתח תקווה

31.5.11 סניף פתח תקווה בכפר המכבייה
משעה 8:30

סניף ת"א ר"ג גבעתיים

25.5.11 מפגש סניפים ת"א ר"ג גבעתיים
בסינמה סיטי הרצליה בשעה 9:00

הכסף שלך על העצים? הגיע הזמן לקטוף אותו.

סטארט מציגה את היתרונות הבולטים עבור סוכן הביטוח לשיווק מוצרי החשמל והאלקטרוניקה של חברת סטארט:

- שיווק מנויים ללא תלות בפוליסת הדירה
- אתה קובע את רמת העמלה שלך
- כתב שירות גמיש הרבה יותר
- מוקד שירות זמין 24 שעות ביממה וגם בסופ"ש
- טכנאים בהסמכת יבואנים
- כיסוי לטלוויזיות LCD, LED ופלזמות עד 48 אינץ'
- כיסוי למקררים עד 780 ליטר
- כיסוי למכונת כביסה ומייבש עד 9 ק"ג
- ללא הגבלת כמות מכשירים בדירה
- זמינות, הקטבה וגמישות של אנשי השירות



קמפיין סופ"ש
באווירה ישראלית
**פנה אלינו
עוד היום!**



בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

תעלולי ביטוח: יש להגיש תביעת כוות עוד בחיים

מבוא

כל מבטח העובר אסון ונאלץ לפגוש בניציגי חברת הביטוח שלו, כדי לממש את זכויותיו, עובר טלטלה: נציגי חברת הביטוח לא חשים בושה להעלות כל טענה, תהא זו ההזויה ביותר, כדי להתחמק מתשלום. מדוע הם מרשים לעצמם לנהוג כך? מהר מאוד, לאחר שיתייאש ממגעיו אם נציגי חברת הביטוח ויאלץ לפנות לעזרת בית המשפט, המבטח יגלה את התשובה: גם לטענה הזויה ביותר יש סיכוי להתקבל בבית המשפט. הנה דוגמא לטענה שכזו:

עובדות המקרה

נתן בס נפגע קשה בתאונה. בס הובהל לבית החולים. האשפוז היה ממושך. הטיפולים לא הועילו. חלפה חצי שנה. בס נפטר. לאחר המוות, התברר למשפחה עד כמה המנוח דאג להם. הוא חסך פרוטה לפרוטה ורכש עבורם פוליסת ביטוח תאונות אישיות בחברת הביטוח אי.א.י. ג' כדי שתהיה להם משענת כלכלית לאחר מותו. למשפחה לקח זמן להתאושש מהאסון הנורא. כשנתיים וחצי לאחר המוות התארגנו ופנו לחברת הביטוח לקבל את תגמולי הביטוח המגיעים על פי הפוליסה. התביעה שלכם התיישנה, אמרו מסלקי התביעות של אי.א.י. ג' לפבני משפחתו של בס. מדוע התיישנה, תהו בני המשפחה, לא עברו עדיין 7 שנים מהמוות. אתם בתחום הביטוח, הזכירו מסלקי התביעות לבני משפחתו של בס המנוח, כאן ההתיישנות היא רק 3 שנים. אבל גם 3 שנים לא חלפו מאז המוות, השיבו בני המשפחה. זה נכון, הודו מסלקי התביעות, אבל שוב שכחתם, אתם בתחום הביטוח. כאן מתחילים לספור את ההתיישנות מיום התאונה, לא מיום המוות. מאז התאונה חלפו שלוש שנים. זה לא מתקבל על הדעת שסופרים את הימים מיום התאונה, התפלאו בני משפחת המנוח. מה היה קורה אם המנוח היה מחזיק מעמד עוד שנתיים וחצי ורק אז נפטר, התביעה שלו

הייתה מתיישנת בטרם באה לעולם? אתם באמת מעלים שאלה קשה, אבל מה לעשות, את ההלכה שסופרים את ההתיישנות מיום התאונה לא אנחנו קבענו, אלא בית המשפט העליון בכבודו ובעצמו, בפרשת אמיתי, השיבו נציגי אי.א.י. ג' ודחו את התביעה.

כאן נעצור לרגע ונבהיר, כי אכן, בפרשת אמיתי קבע בית המשפט העליון, כי בפוליסות ביטוח תאונות אישיות סופרים את ההתיישנות כבר ממועד התאונה. אולם שם דובר על תביעת נכות ולא על תביעת מוות. מעבר לכך, הלכת אמיתי נתקלה בביקורת חריפה עוד בטרם יצאה לאוויר העולם על ידי שופטת ההרכב, עדנה ארבל וגם עוררה התנגדות בספרות המשפטית. נחזור כעת אל בני משפחתו של בס. הם לא ויתרו ופנו לעזרת בית משפט השלום בחיפה. שם פגשו את השופט שמעון שר.

פסק הדין

השופט שר עיין בחוק וגם בפסק הדין של בית המשפט העליון והגיע למסקנה, כי גם כשמדובר בתביעת מוות, מתחילים לספור את ההתיישנות מיום התאונה ולא מיום המוות. שימו לב להנמקה המקוממת: "המוות הוא אך ורק תוצאה מצטערת של התאונה. הא ותו לא", כלשונו. השופט שר שילח את בני משפחת המנוח לדרכה בלא כלום. בני משפחתו של בס ערערו לבית המשפט המחוזי בחיפה. כאן, למזלם הרב, פגשו בשופטת היודעת לנפות טענות הזויות. שופטת המשכילה לנקות, בלשון התלמוד, תבואה ממוץ.

איך אפשר לטעון, מקשה השופטת חני הורוביץ, כי בתביעת תגמולי ביטוח עבור מוות, מתחילים לספור את תקופת ההתיישנות עוד לפני שהמוות ארע. הרי תביעה עבור מוות, ממשיכה השופטת להסביר את המובן מאליו, "מצריכה מן הסתם, את התרחשותו של המוות. בלי מוות לא מתגבשת הזכות לקבל

תגמולי ביטוח". לא זו אף זו, מוסיפה השופטת הורוביץ, איך יורשיו של אדם שנפטר, יכולים לדעת שיש להם זכות לתבוע כספים עבור פטירתו מבלי שיקירם ימות. כל עוד אין הם יודעים שהוא מת, הם לא יכולים בכלל לדעת אם תהיה להם תביעה.

אכן, מודה השופטת, חוק חוזה ביטוח, צמצם את תקופת ההתיישנות לשלוש שנים, אולם שאר הכללים שבחוק ההתיישנות הכללי חלים גם על תביעות ביטוח. לפי סעיף 6 לחוק ההתיישנות, תקופת ההתיישנות מתחילה רק ביום שבו נולדה עילת התביעה. לפי סעיף 8 לחוק, כל עוד לא נודעה לתובע עובדה חיונית (במקרה זה המוות), שבלעדיה לא ניתן להגיש את התביעה ולהצליח בה, לא יחל מרוץ ההתיישנות.

לסיכום

לסיכום פוסקת השופטת חני הורוביץ, כי ברור שלא ניתן לתבוע תגמולי ביטוח עבור מוות - בטרם אירע המוות. לפיכך, עילת התביעה בגין תגמולי ביטוח עבור מוות, "נולדת" רק במועד הפטירה וממועד זה ועד שבני משפחתו של בס הגישו את תביעתם, טרם חלפו 3 שנים. לכן תביעתם לא התיישנה.

ואני עם כל הכבוד והערכה כמובן, מבקש בדחילו ורחימו להציע לקובעי ההלכות שם למעלה בבית המשפט העליון, לשגן את מה שחוזרים ומלמדים כל טייס ומתלמד בטיסת מכשירים, טיסה המתנהלת על פי מכשירי ניווט בלבד. מידי פעם, תרימו את הראש ותתבוננו החוצה. תשאלו את עצמכם אם ההלכות שקבעתם עומדות במבחן המציאות, או שמא הן מביאות להתרסקות באמון הציבור.

מכל מקום, השופטת חני הורוביץ קבעה את המובן מאליו, כי מרוץ ההתיישנות לגבי תביעת תגמולי ביטוח עבור מוות מתחיל רק עם המוות. בכך הצילה, לעניות דעתי, את מערכת בתי המשפט מפני בושה גדולה.

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לחבר הלשכה מנשה מימון
משתתפים בצערך במות האב
דוד ז"ל

שלא תדע עוד צער

המכללה של סוכני הביטוח ולמען ענף הביטוח

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל

נמשכת ההרשמה
להשתלמויות ולקורסי הכשרה
לקבלת רשיון סוכן ביטוח פנסיוני, סוכן ביטוח כללי וסוכן ביטוח ימי
בהתאם למתכונת החדשה של ההכשרה

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

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

לוח הביטוח

לשכירות במרכז תל אביב
(קרליבך/החשמנאים)
משרד מואר, מסודר ומרווח בן 5 חדרים +
מבואה. לפרטים 0522786152

לסוכנות ביטוח בתל-אביב
דרושה/ה פקיד/ת ביטוח חיים,
בעלת ניסיון מוכח. יתרון להיכרות עם
מערכות המיכון של "מנורה".
נא להעביר קורות חיים
+ טלפון להתקשרות ל -
insuranceagency.2011@gmail.com

ל "צפונית" סוכנות לביטוח לסניף חיפה
והצפון דרושה/ה חתמת/ת עסקים.
נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8682050.
או למייל: uriz@zafirrim-ins.co.il
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" לכרמל 050-8715050

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

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

דרושים סוכני ביטוח חיים וכללי
רכב צמוד, תאום פגישות ע"י המשרד
משרה מלאה
לחברת "שכל", לייעוץ 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 גדולה דרושים סוכני ביטוח
חיים/כללי בעלי ניסיון קודם.
קו"ח למייל bracha@shayins.co.il
או לפקס 6151616

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת
ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטרי
מאזור הצפון דיסקרטיות מלאה
לפרטים: shimon@boazgabay.com
054-3294444

בטחון סוכנות לביטוח
דרוש לעבודה מיידי
1 מנהל תיקים דתי אמין ומקצועי כולל
קידום סוכני משנה
2 סוכני משנה דתיים בעלי רשיון
עבודה אתגרית עם קידום מהיר למועמד
המתאים. קו"ח לפקס 03-9092003
סודיות מובטחת

למכירה תיק ביטוח קטן אלמנטרי+חיים
אפשרי רק אלמנטרי באיזור הקריות
לפרטים sherbatiat@bezeqint.net

דרושה/ה פרנט/ית ביטוח חיים ניסיון חובה
עבודה מול חב' הביטוח
טיפול בפדיונות טפס' 161 ביטוחי בריאות
וכד'. משרה מלאה בראשל"צ
לפרטים: ששון 050-8844442

ליחידת רכישה היושבת בר"ג והמפעילה
סוכני חיים. דרושה פקידה בעלת ניסיון
במתן שרות מקצועי יעיל ומהיר בביטוח
חיים, ידע בביטוח פנסיוני והפעלת מערכות
חברות ביטוח
ראש גדול נדרש טל 0505293836
mail:shaul@eretzbar-ins.co.il

לסוכנות ביטוח בפ"ת העוסקת בביטוחי
מנהלים פנסיה ופינוסים דרושה פקידה
מקצועית למשרה מלאה.
ידע בתוכנת עתיד ובתוכנת ניבה, ניסיון
בביטוחי מנהלים, ידע בפנסיה - חובה.
וותק - יתרון.
מלי - tane-ins@bezeqint.net

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה
ביטוח חיים.
דני 054-4884220, dani@gsr.co.il

סוכנות ארנון את וינטוק מחפשת 3
סוכנים לבית סוכן חדש, שרותי בק אופיס
וליווי מקצועי למתאימים.
לפרטים נוספים נא לפנות
ל 054-4289636, סודיות מובטחת.

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 בתל אביב דרושה/ה פקיד/ה
אלמנטרי וחיים. קו"ח בצרוף טלפון
למייל Motib2@netvision.net

סוכנות ביטוח איכותית מעוניינים לרכוש
תיק ביטוח איכותי
סודיות מובטחת 050-7440580

להשכרה משרד 50 מ"ר יפהפה
בא.ת.ח ראשל"צ 050-2311277

קבוצת הביטוח פנחס חוזז
מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים וכללי.
הרכישה הינה מלאה ומיידית. הקבוצה
בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים.
דוא"ל: avi@hozez-group.co.il
טלפון: 050-9507465

למנהלי הסדרים פנסיונים בתל-אביב,
דרושים/ות: רפרנטים תפעול ביטוח חיים.
דרישות התפקיד: ידע וניסיון בתחום
הגבייה, תפעול פוליסות, ידע בתחום
הגמל, תודעת שירות יחסי אנוש מעולים.
שליטה מלאה בתוכנות שדר ואופיס.
אפשרויות קידום.
נייד: 052-4857555, iritye@012.net.il

לסוכנות ביטוח בפ"ת
דרושה/ה מזכיר/ת דלפק למשרה שעתית,
שלוש פעמים בשבוע.
14:00-18:00
לפרטים נוספים ניתן לפנות לחגית
נייד 0543170702

למשרד ביטוח בשיכון דן בתל-אביב
דרושה/ה פקיד/ת ביטוח עם ידע במכירות.
עם ניסיון והמלצות.
קו"ח למייל pninamoses@012.net.il

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