



## הלשכה תצא בקמפיין פרסומי חדש בחסות חברת "הראל" לאחר יום העצמאות

כוטי קינן, מנכ"ל הלשכה: "הלשכה משקיעה מאמצים רבים בקידום סוכן הביטוח והעצמתו. אנו עובדים לפי תוכנית מוגדרת, שייעודה לתת מענה לצורכי הסוכנים בהתאם לסביבת פעילותו"

במספר ערוצי תקשורת, מכוון להמשיך ולחזק את יתרונות סוכן הביטוח ככתובת המקצועית והאישית העומדת לרשות המבוטחים. **מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, מסר בנושא כי "הלשכה משקיעה מאמצים רבים בקידום סוכן הביטוח והעצמתו. אנו עובדים לפי תוכנית מוגדרת, שייעודה לתת מענה לצורכי הסוכנים בהתאם לסביבת פעילותו. בכוננתנו להמשיך ולהעמיק את החשיפה הפרסומית שלנו, כאשר לחברות הביטוח בהחלט יש משקל בכוננה זו. סוכן הביטוח הוא ערוץ השיווק והעשייה המרכזי של החברות, כך שחיזוקו הוא מטרה משותפת הדורשת הירתמות ושילוב מאמצים".

"החברה המתחרה", לכאורה, ולנתב בין ההצעות. יצוין כי קרוב ל-10,000 גולשים הקליקו על באנר הפרסום של הלשכה באינטרנט ונחשפו לאותו תחקיר חדשותי. במקביל השיקה הלשכה תשדיר חסות חדש למשדר המשחק המרכזי של פליי-אוף ליגת העל בכדורגל, תחת המסר: "במגרש הביטוח, סוכן הביטוח הוא המגן שלך". תשדיר זה ילווה את משחקי הכדורגל עד לתום העונה. במסגרת פעילותה המתוכננת להמשך חיזוק מעמד הסוכן ועל-פי תוכנית סדורה, הלשכה תצא לאחר יום העצמאות בקמפיין נוסף, בחסות חברת "הראל". קמפיין זה, שיתקיים

הלשכה ממשיכה במסעי הפרסום לחיזוק תדמית הסוכן. באחרונה סיימה הלשכה קמפיין אינטרנטי באתר YNET, שנמשך כשבועיים. במהלך הקמפיין הופנו הגולשים לכתבת תחקיר ששודרה בחדשות ערוץ 10 בדבר האפשרות להטעיית ציבור המבוטחים מצד "ביטוח ישיר". בכתבה הוצגו דרכי הפעולה של החברה הישירה, לפיהן היא מפעילה שני מותגים העלולים להתפרש כשתי חברות נפרדות, כאשר באופן מעשי כל שיחות הטלפון מופנות למוקד משותף ולמאגר מידע אחד, כך שאותם טלפונים העונים ללקוחות יכולים לבדוק את ההצעות שניתנו להם מצד

## משרד הבריאות: הביטוח הסיעודי יישמר לעוברים בין הקופות

טיוטה זו מבקשת, כאמור, להסדיר את מעבר חברים בין הקופות, שנחסם לעתים - בעיקר בקרב אנשים מבוגרים או חולים - משום שהמבוטחים אינם יכולים להצטרף לביטוח הסיעודי הקבוצתי בקופה שאליה הם מעוניינים לעבור, כשהעלות של מעבר קופה ושמירה על הביטוח הסיעודי הקודם (של הקופה שאותה הם עוזבים) גבוהה מאוד. כתוצאה מכך נפגעת יכולת העוברים להמשיך ולקבל ביטוח סיעודי מיטבי. ראשי קופות החולים התבקשו להגיב על הטיוטה עד 10 במאי.

של הפוליסה, והפער הכספי בין הפרמיה ששילם חבר הקופה עפ"י תנאי הפוליסה הקולקטיבית לבין הפרמיה שנדרש לשלם במסגרת פוליסת הפרט לאחר שעזב את הקופה". ליפשיץ מציין כי בכוננת המשרד "לדרוש במסגרת כל הסדר עתידי עם חברת ביטוח (לרבות במסגרת תנאי המכרז), כי מעבר חבר הקופה שהצטרף לפוליסה הקולקטיבית יתבצע תוך שמירה מלוא זכויותיו, הן כלפי חברת הביטוח והן כלפי קופת החולים כבעל פוליסה, לרבות חובת הקופה לייצגו מול חברת הביטוח כמקובל ביחס למבוטחי הקופה החברים בהסדר".

**יואל ליפשיץ**, סמנכ"ל לפיקוח על קופות החולים ושירותי בריאות נוספים במשרד הבריאות, פרסם באחרונה טיוטת חוזר, לפיה עולה כי בכוננת המשרד ליישם הנחיות חדשות בכל הקשור לביטוחים סיעודיים קבוצתיים של הקופות - ובכך, למעשה, לשחרר את חסמי המעבר בין הקופות בשל הביטוח הסיעודי. לדבריו, "אחת הסוגיות הדוחקות ביותר בנושא הינה קטיעת זכותו של מבוטח בפוליסה קולקטיבית להמשיך בחברותו בפוליסה, לאחר שעבר לקופה אחרת. המעבר לפוליסת פרט אינו נותן מענה ראוי לקשיים לנוכח העלות הגבוהה



לשכת סוכני ביטוח בישראל



הלשכה מברכת את חברי הלשכה, חברות הביטוח וכל העוסקים בענף הביטוח

**בברכת יום עצמאות שמח** לכם ולבני ביתכם

הלשכה תהיה סגורה בתאריך 9-10/5/2011

## ועדי העובדים בבנקים דורשים להחריג את יועצי הפנסיה חקנסות אישיים במסגרת הגברת האכיפה המנהלתית

יפולו לרעה במסגרת החוק אותם יועצים. יו"ר ועד בנק לאומי, **מירי רובינו**, מסרה כי "אנחנו מודאגים מאוד מעניין מעמד היועצים הפנסיוניים. לא ייתכן שהם יאלצו לשלם מכיסם הפרטי את הקנסות. אנשי שוק ההון רשאים להשעות את היועצים אבל לא לפגוע בכיסם הפרטי". יצוין כי במהלך החודש ימשיכו ויפגשו ראשי הוועדים עם בכירי האוצר כדי למצוא את הנוסחה שתתאים לצדדים.

של הכנסת ח"כ **משה גפני**. בפגישה הם ביקשו להתריע כנגד האפשרות שהיועץ הפנסיוני בבנק יאלץ מכיסו הפרטי קנס כספי, ללא האפשרות לפיצוי. עוד טענו ראשי הוועדים כי הקנס המנהלי יפגע בקידומו של העובד ובתגמולו העתידי. בנוסף, הם פנו בנושא למזכ"ל ההסתדרות **עופר עיני**. יצוין כי בקשתם של ועדי העובדים בבנקים כרוכה למעשה בשינוי כוונת החקיקה גם לגבי יועצי הפנסיה בחברות הביטוח ובבתי ההשקעות הפרטיים, שכן במידה ותענה בקשתם אזי

ועדי העובדים בבנקים יוצאים נגד הצעת החוק להגברת האכיפה המנהלתית, שאותה מקדם בימים אלה משרד האוצר. במסגרת הצעת החוק יחויבו יועצי הפנסיה בבנקים בקנסות אישיים גבוהים במקרה של מחדל או פעולה מנהלתית לא תקינה. ועדי הבנקים, כאמור, יוצאים נגד כוונה זו של הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, ומוחים כנגד החמרת מצבם של היועצים הפנסיוניים בבנקים. בתוך כך נפגשו ראשי הוועדים עם יו"ר ועדת הכספים

## קופ"ח לאומית מקימה קרן פנימית מיוחדת לביטוח רשלנות רפואית

שישנה את כללי המשחק". הוא הוסיף כי "לאומית תשיג התייעלות כלכלית, ושזה גם יגביר את המודעות לנושא בתוך הארגון". על פי הערכות, לאומית שילמה כמה עשרות מיליוני שקלים בשנה לביטוח ב"הראל". יחד עם זאת, קיימים גורמים מקצועיים המסתייגים מהמהלך. "הם הופכים בפועל למבטח בתחום הרשלנות הרפואית, מבלי שהם חברת ביטוח. בשל אופיו של התחום, אם הם יצטרכו לשלם יותר מכפי שהעריכו הדבר יתגלה רק כעבור שנים. במקרה כזה מי ישלם את החשבון? רק המדינה תוכל לשלם זאת. הקופה לוקחת על עצמה אחריות רבה מאוד", מציינים בענף.

לקופה את הסכום שמעבר לרף שנקבע. נוסף על כך, קופת החולים רוכשת מ"כלל ביטוח" מעין ביטוח משנה מצטבר על כל התביעות המצטברות בשנה מסוג מסוים של תביעות וכן כלל תספק ללאומית לשכת שירות - טיפול בתביעות, הפניה לעו"ד ועוד - ואת ניהול ההשקעות בקרן. הקרן החלה לפעול השבוע כך שכל התביעות שדווחו עד סוף אפריל יכוסו על ידי המבטח הקודם של החברה - חברת "הראל", ומתחילת חודש מאי על-פי המסגרת הביטוחים החדשה. לדברי **חיים פרננדס**, סמנכ"ל הכספים של לאומית, מדובר ב"פריצת דרך משמעותית. אנו הקופה הראשונה שמרימה קרן פנימית ומשיקה מודל

קופת חולים לאומית מקימה קרן פנימית, המיועדת לביטוח צוות רפואי הקופה כנגד אחריות מקצועית. לביטוח זה יתווסף גם כיסוי חיצוני בגין קטסטרופות, שאותו תבטח "כלל ביטוח". בכך למעשה הקופה עוזבת את חברת "הראל", שביטחה אותה במשך שנים רבות בביטוח אחריות מקצועית באמצעות סוכנות הביטוח "מדנס", ובאמצעות הקרן הייעודית תכסה את צוותיה הרפואיים אל מול מקרים של רשלנות מקצועית. כאמור, במסגרת מודל הביטוח החדש שיצרה לאומית, הקופה רכשה ביטוח חיצוני למקרי קטסטרופות ב"כלל ביטוח" למקרי רשלנות רפואית מעל לסכום מסוים, כאשר חברת הביטוח תכסה

## סמי בסט עוזב את "כלל ביטוח" ומצטרף ל"הראל"

**סמי בסט** (62) עוזב את "כלל ביטוח" ומצטרף ל"הראל". לאחר למעלה מ-30 שנות עבודה בכלל, מתוך כ-14 שנה כראש החטיבה לביטוח כללי בקבוצה ובשנתיים האחרונות כממונה על הפיתוח העסקי של קבוצת "כלל" בחו"ל ויו"ר חברת הבת "ברודגייט", החליט בסט להצטרף ל"הראל". בסט יכהן כאחראי על הפעילות הבינלאומית של "הראל", שכוללת את חברות הבנות בטורקיה, ביוון ובאנגליה, העוסקות בתחום הביטוח הכללי, וכן את פעילות שיתופי הפעולה הרחבה שיש ל"הראל" עם קבוצות ביטוח גדולות בעולם. בסט יחליף את **מוקי אברמוביץ'**, שפורש לפנסיה. כזכור, לפני כשנתיים מונה **איציק קליין** למנהל חטיבת הביטוח הכללי ב"כלל ביטוח", במקומו של בסט. מינויו של בסט מצטרף לשורת מינויים של בכירים נוספים ב"הראל", שהתבצעו בחודשים האחרונים בקבוצה לאחר פרישתו של **אמיל וינשל**.

## הנער שנפגע באירוע "בר-נוער" פוצה על-ידי "כלל ביטוח" ב-600 אלף ₪

הנער שנפגע באירוע "בר נוער" - אירוע הירי שהתרחש בתחילת אוגוסט 2009 במועדון הנוער הגאה בתל אביב - פוצה על ידי "כלל ביטוח" ב-600 אלף ₪. זאת במסגרת פוליסת ביטוח תלמידים של החברה, שבה היה מבוטח הנער. בעקבות האירוע הרצחני התקיים דיון בין הצדדים סביב הגדרת המשמעות של "אירוע תאונתי" או לחילופין "אירוע ירי" על רקע אידיאולוגי, שכוון נגד קהילת ההומואים והלסביות בישראל. יצוין כי גורמי האכיפה והביטוחן טרם הגיעו לפתרון התעלומה ואף הגורמים הבכירים ביותר במשטרת ישראל טענו באחרונה כי אין להם קצה חוט לפענוח האירוע הקשה שזעזע את ישראל. בתוך כך מסרה "כלל ביטוח" כי "בסופו של דבר, בעיקר בשל הצורך האנושי לסייע במצוקתו של הנער שנותר ללא פיצוי כלשהו, הגיעה 'כלל' להסכם פשרה עם נציגיו והועבר לו התשלום הכספי בהתאם לאותו הסכם". את הנער שנפגע באירוע בר נוער ייצג **עו"ד איתן פלג**.

## הפניות... הפניות... הפניות.....

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

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 לכתוב, 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.

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 נותן הפניות..... לא נעים לי לבקש..... פעם ניסיתי ו"חטפתי" בראש, העדפתי לסגור את העסקה ולזוז.....(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 "טלמיטינג" לטלפונים קרים וכו'..... לקוח אשר מרוצה מהטיפול בו או שהתרשם מדרך עבודה מקצועית, ייתן הפניות, הבעיה

# היכוננו ליום עיון ארצי בביטוח בריאות וסיעוד

27.06.2011 יום שני 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 בביטוחי 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 אגפי 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

## חברת "איילון" השיקה מוצר ביטוחי חדש לרכבי יוקרה

חברת "איילון" השיקה מוצר ביטוחי חדש וייחודי לרכבי יוקרה, תחת השם "אוסטו prestige". מוצר זה כולל מערך ביטוחי מקיף, בהליכי חיתום וטיפול מהירים ובתעריפים תחרותיים לרכבי יוקרה פרטיים עד 4 טון ולרכבים מסחריים מעל 4 טון בשווי 300,000 ₪ ומעלה, לרבות רכבים ביבוא אישי. במסגרת מתן המענה לביטוח רכבי היוקרה מעמידה "איילון" מחלקה מיוחדת בנושא לרשות סוכני הביטוח. מנתוני החברה מדובר בשוק צומח ובשנת 2010 נמסרו כ-7,500 רכבי יוקרה בישראל - גידול של כ-16% לעומת שנה קודמת. אייל זינגר, מנכ"ל "איילון ביטוח", מסר כי "אוסטו prestige" מציע יתרון אמיתי לסוכן במיידיות הטיפול ומגוון הפתרונות האפשריים. הקמנו צוות ייעודי לצורך מענה מהיר ומקצועי לאור היכרותנו את הצרכים של קהל זה ואנו בטוחים כי היתרון התחרותי שאנחנו מציעים בתחום ידבר בעד עצמו ויהווה כלי נוסף בידי הסוכנים לפניה לקהלים נוספים".

## הכשרה חברה לביטוח יצאה

### במבצע הנחות בביטוחי משכנתא

"הכשרה חברה לביטוח" בנתה מוצר המסייע לסוכניה להתמודד מול החברות הישירות במחיר אטרקטיבי ובתנאי הפוליסה בתחום ביטוח המשכנתאות, ויצאה במבצע הנחות אטרקטיביות בתחום הן בביטוח החיים והן בביטוח המבנה. לדברי שמעון מירון, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ופינוסים בחברה, "שוק המשכנתאות פורח בתקופה האחרונה, בעיקר הודות לתנאים האטרקטיביים ולתחרות הגוברת בין הבנקים. יותר ויותר אנשים לוקחים משכנתאות חדשות או ממחזרים משכנתאות קיימות". הוא הוסיף כי "כתוצאה מכך, גם ביטוחי המשכנתאות הפכו לצורך חיוני בקרב נוטלי המשכנתאות, המחפשים ביטוחים אטרקטיביים במחיר, לצד מקצועיות ושירות ברמה הגבוהה ביותר".

## "שומרה" תמשיך ותבטח את הרכבים של עובדי חברת "אל-על"

חברת "שומרה" תבטח זו השנה השישית ברציפות את כלי הרכב של עובדי "אל על". מדובר בביטוח של כ-1,500 כלי רכב, בהיקף של כ-10 מיליון ₪. ביטוח "שומרה" המיוחד לרכבי "אל על" כולל ביטוח חובה ומקיף, עם מרכיב השתתפות עצמית אטרקטיבית, רכב חלופי, שירותי גרירה ושמשות. הביטוח יתבצע באמצעות הסוכנים **משה ודודו רוזנברג** מסוכנות "מרוז". **איל טולדנו**, מנהל תחום פרט ב"שומרה", מסר כי "אנו גאים להמשיך לבטח קולקטיב יוקרתי זה. הבחירה של אל על בשומרה לשנה נוספת אינה מובנת מאליה והיא מעידה על רמת שירות יוצאת דופן שאנו יודעים להעניק לצי רכב גדולים".

## "כלל בריאות" משיקה כרטיס הטבות חדש למבוטחי "הבריאות משתלמת"

"כלל בריאות" משיקה למבוטחי כרטיס הטבות אישי - "הבריאות משתלמת". הכרטיס מקנה למבוטחי החברה הנחות מיוחדות והטבות בעולם התוכן של אורח חיים בריא בכל הקשור לפעילות גופנית, תזונה נכונה, רפואה מונעת ואיזון בחיים. ההטבות שמעניקה "כלל בריאות" הינן חלק מרשת שיתופי-פעולה עם גופים כגון "הולמס פלייס", "ספורט ורטהיימר", "שוונג", "אלן קאר - סדנאות לגמילה מעישון" ו"מדיטון - רשת מרכזים רפואיים". **גבי נקיבלי**, סמנכ"ל "כלל בריאות", הסביר וציין כי "אורח חיים בריא מתחיל בהחלטה והמטרה שלנו היא להגביר ככל האפשר את המודעות לנושא בקרב הציבור. במקביל להשקת תכנית 'הבריאות משתלמת', המעודדת את הציבור ומסייעת לו באימוץ דרך חיים בריאה יותר, החלטנו להעניק לכל מבוטח גם כרטיס הטבות והנחות אישי, כך שהבריאות תהיה גם משתלמת הרבה יותר. המהלך כולו מהווה חלק ממחויבותנו כחברה הפועלת בתחום הבריאות, ואנו מאמינים שיש לנו את הכלים והיכולת להשפיע, לקדם תפיסה חדשה וליצור בקרב הקהלים שבהם אנו פועלים, מודעות לאורח חיים בריא". בימים אלו ישלח הכרטיס לכל מבוטחי החברה בדיוור ישיר. בתוך כך הקימה "כלל בריאות" את "קהילת הבריאות משתלמת" בפייסבוק, ובמסגרת הרשת החברתית היא מעניקה לחברי הקהילה הטבות וטיפים לאורח חיים בריא.

## סבב מינויים ב"כלל ביטוח": חני אסלן, מנהלת מרחב ירושלים והדרום, מונתה לתפקיד חדש בקבוצה - מחונה על השירות

הנוכחי כולל גם את מינויו של **שי פוגל**, מנכ"ל חברת בת של כלל בארה"ב, כאחראי גם על פעילות חברת הבת "ברודגייט" באנגליה. פוגל יחליף בתפקידו את **סמי בסט**, שהודיע על עזיבתו והצטרפותו ל"הראל".

עד כה כחשבונאית הראשית בקבוצה, מונתה לתפקיד ראש אגף הכספים ומשנה למנכ"ל. היא תחליף בתפקיד את **אורי לוי**, שיפרוש בקרוב. במקביל מונה **עומר בן פזי** לתפקיד משנה למנכ"ל ויהיה מעתה ראש אגף כלכלה. כיום הוא משמש כסגן ראש אגף כספים וראש תחום תכנון ואסטרטגיה. סבב המינויים

"כלל ביטוח" הודיעה השבוע על סבב מינויים בצמרת הקבוצה. במסגרת סבב זה מונתה **חני אסלן**, מנהלת מרחב ירושלים והדרום לתפקיד חדש בקבוצה כלל - ממונה על השירות. **דידי פרידלנדר**, ששימש עד כה כסגנה של אסלן קודם לתפקיד מנהל המרחב. בתוך כך ר"ח **רונית זלמן מלאך**, ששימשה



לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.  
www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

## חרטה מרצף פיצויים

### חאת: צביקה כשבנק רו"ח (משפטן) יועץ הלשכה לחיסוי פנסיוני

- לאור שימוש לקוי במונחים מקצועיים ואי בהירות בנושא, ברצוני להבהיר כדלקמן:
1. חרטה מרצף פיצויים הנה פעולה שמבטלת את רצף הפיצויים שבחר הנישום, קיבל עליו אישור מרשויות המס ועמד בכל תנאיו.
  2. דהיינו חרטה מרצף הנה מצב בו העובד מצא מעביד חדש בתוך שנה ממועד פרישתו מהמעביד הקודם, ובתקופה של עד שנתיים ממועד פרישתו מהמעביד הקודם מבקש להתחרט מבקשתו זו למרות שהוא עדיין עובד אצל המעביד החדש.
- הטיפול השומתי במקרה זה הנו כדלקמן:
- 2.1 כל תקופות העבודה אצל המעבידים הקודמים (ללא הנוכחי) = תקופת עבודה אחת.
  - 2.2 כל הכספים שנצברו עד המעביד הקודם (ללא הנוכחי), לרבות
- ריבית ורווחים שנצברו עד למועד החרטה = מענק פרישה.
- 2.3 הוותק = כל תקופות העבודה אצל המעבידים הקודמים (ללא הנוכחי).
  - 2.4 המשכורת האחרונה = המשכורת האחרונה אצל המעביד הקודם האחרון כשהיא צמודה למדד המחירים לצרכן עד למועד החרטה.
  - 2.5 תקרת הפטור = התקרה בחוק בשנת החרטה.
3. לעומת זאת, כאשר עובד פורש ממעביד לאחר רצף פיצויים שנתקיימו לגביו כל התנאים האמורים, אין מדובר בחרטה מרצף פיצויים אלא בפרישה רגילה לאחר רצף פיצויים.
- הטיפול השומתי במקרה זה הנו כדלקמן:
- 3.1 כל תקופות העבודה אצל כל
- המעבידים = תקופת עבודה אחת.
- 3.2 כל הכספים שנצברו אצל כל המעבידים, לרבות ריבית ורווחים שנצברו עד למועד הפרישה מהמעביד האחרון = מענק פרישה.
  - 3.3 הוותק = כל תקופות העבודה אצל כל המעבידים.
  - 3.4 המשכורת האחרונה = המשכורת האחרונה אצל המעביד האחרון.
  - 3.5 תקרת הפטור = התקרה בחוק בשנת הפרישה מהמעביד האחרון.
- לדעתי, אם נישום בחר ברצף פיצויים אך טרם מצא מעביד חדש וכעת מעוניין לבטל את בקשת הרצף, אין מדובר בחרטה מרצף פיצויים שהרי לא נתקיימו עדיין תנאי הרצף. הטיפול השומתי לגבי מקרה זה הנו רגיל דהיינו, כאילו פרש מהמעביד האחרון לכל עניין ודבר.

## 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, הקשבה וגמישות של אנשי השירות



קמפיין סופ"ש  
באווירה ישראלית  
פנה אלינו  
עוד היום!

## בעין משפטית



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

## חוק חידע הנטי אוסר על המבטח לדרוש מהמבוטח לקבל חידע הנטי אודותיו

שעה תקפה, בסעיף 30(ד) לחוק, בה נקבעו סייגים בדבר קבלת מידע הנטי אודות מבוטח בחוזה לביטוח חיים (שלא כנגד משכנתא), מחלה או נכות, בסכום העולה על הסכומים שייקבעו על ידי שר האוצר, או אז רשאית הייתה חברת הביטוח לעשות שימוש במידע הנטי שהגיע לרשותה אודות המבוטח, לצורך קבלתו לביטוח. ברם, סעיף 30(ד) לחוק אינו בתוקף בשלב זה, מאחר שהוראת השעה דנן, הייתה לפי סעיף 51 לחוק, בתוקף שלוש שנים מיום פרסום החוק (עד ליום 25.12.2003).

כאן המקום לציין את הוראות סעיף 41 לחוק, לפיו: "המפקח על הביטוח יגיש מדי שנה דין וחשבון לשר האוצר על התפתחויות בשוק הביטוח העולמי לאור התפתחות המחקר הגנטי לעניין הוראות סעיף 30". דהיינו, החוק מדגיש את חשיבות האיזון שבין עולם הביטוח לבין עולם המדע והרפואה, מאחר שמדובר בתחומים דינאמיים, אשר התפתחות באחד מהם עושי להשפיע על האחר.

**לסיכום, החוק כיום אינו מאפשר למבטח לדרוש מהמבוטח, לעבור בדיקה גנטית ו/או לבקש או להסתמך על תוצאות הבדיקה הגנטית והמידע הגנטי אודותיו.**

כאמור לעיל, והן על פי דברי ההסבר להצעת החוק) בחשיבות קידום המחקר הרפואי והגנטי.

על בסיס כל האמור לעיל, היה צורך ליצור באמצעות החוק איזון ראוי בין זכות הפרטיות וחופש העיסוק, לבין החשיבות שבהתפתחות הקדמה הרפואית, במיפוי הגנום האנושי שישראל שותפה לו.

כעת עולה השאלה, כיצד יושם החוק במסגרת עולם הביטוח? פרק ו' לחוק, שכותרתו מניעת הפליה, אוסר במפורש, בסעיף 30 שבו, על חברת הביטוח או סוכן הביטוח לשאול מבוטח או מועמד לביטוח (להלן: "המבוטח"), האם עשה בדיקה גנטית בעבר, ולבקש את תוצאות הבדיקה, בהתאם.

יתירה מכך, החוק אוסר מפורשות על חברת הביטוח לבקש מהמבוטח לערוך בדיקה גנטית. אשר על כן, **מבטח אינו יכול לעשות כל שימוש במידע גנטי מזוהה או בסירובו של המבוטח, למסור למבטח מידע, כדי לסרב או לדחות או להתנות את הכיטי הביטוח של המבוטח, להגדיל או להקטין את שיעור דמי הביטוח, או להשפיע על תנאי הביטוח בדרך כלשהי.** כלומר, בדיקות גנטיות אינן יכולות לשמש מבטח בהערכת מצב בריאותו העתידי של המבוטח. במאמר מוסגר יצוין, כי בעבר הייתה הוראת

חוק מידע הנטי אוסר על המבטח לדרוש מהמבוטח לקבל מידע הנטי אודותיו

מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה התפתחות המדע, הרפואה והטכנולוגיה, הובילו את ישראל, בשנת 2000, לחוקק את חוק מידע הנטי, תשס"א-2000 (להלן: "החוק"). תכליתו של החוק מעוגנת בסעיף 1 שבו, בזו הלשון: "מטרתו של חוק זה להסדיר עריכת בדיקות גנטיות ומתן ייעוץ גנטי ולהגן על זכות הנבדק לפרטיות לגבי המידע הגנטי המזוהה, והכל בלי לפגוע באיכות הטיפול הרפואי, במחקר הרפואי והגנטי, בקידום הרפואה ובהגנה על שלום הציבור".

מרוח דברי ההסבר להצעת החוק עולה, כי התפתחות המדע ומחקר הגנום האנושי, המאפשרים להגיע לממצאים רפואיים באופן שלא ניתן היה להגיע אליהם בעבר, הובילו לקיומה של האפשרות ליצור הפליה חברתית, בבחינת הקבלה לעבודה ובשוק הביטוח, על סמך נתונים גנטיים שונים בין אדם לאדם.

כלומר, עובר לקבלת החוק היה חשש, כי המידע הרב, שעתיד להצטבר על האדם יוביל להפלייתו, ויקשה עליו להתקבל לביטוח, כך שחברות הביטוח, למשל, תסרבנה להחתיים אנשים ללא תוצאות בדיקות גנטיות. יחד עם זאת, ישנה הכרה (הן על פי סעיף 1 לחוק,

### פעילות בסניפים ובמחוזות

#### מחוז חיפה

19.5.11 יום בריאות וסיעוד בבית חולים  
כרמל, בשעה 8:30

#### 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 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

#### סניף רחובות נס ציונה

24.5.11 אולמי התאנה נס ציונה  
בשעה 8:30

# סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה  
הינו בעל רשיון כחוק

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

## לוח הביטוח

למכירה תיק ביטוח קטן אלמנטרי+חיים  
אפשרי רק אלמנטרי באיזור הקריות  
לפרטים [sherbatiat@bezeqint.net](mailto:sherbatiat@bezeqint.net)

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

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

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטח  
ביטוח חיים.  
dani@gsr.co.il, 054-4884220  
לשכירות במרכז תל אביב  
(קרליבך/החשמונאים)  
משרד מואר, מסודר ומרווח בן 5 חדרים +  
מבואה. לפרטים 0522786152

לסוכנות ביטוח בתל-אביב  
דרושה/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](mailto:insuranceagency.2011@gmail.com)

ל "צפונית" סוכנות לביטוח לסניף חיפה  
והצפון דרושה/ת חתמת עסקים.  
נא לשלוח קו"ח לפקס: 04-8682050.  
או למייל: [uriz@zafirrim-ins.co.il](mailto:uriz@zafirrim-ins.co.il)  
או למייל: [elis@zafirrim-ins.co.il](mailto:elis@zafirrim-ins.co.il)

לסוכנות ביטוח וותיקה בראשון לציון  
דרושה/מנהל/ת תפעול לתיק ביטוח חיים  
בתחום המנהלים והפנסיה. ניסיון וידע  
מקצועי חובה!  
ניסיון וידע בהפעלת מערכת ניהול (שדר/  
עתיד) ועבודה מול חברות הביטוח  
קו"ח ל - [shakes\\_cat@hotmail.com](mailto:shakes_cat@hotmail.com)

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

פקיד/ה לניהול משרד סוכן ביטוח ניסיון  
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 ישראל.

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

למשרד ביטוח בשיכון דן בתל-אביב  
דרושה/פקיד/ת ביטוח עם ידע במכירות.  
עם ניסיון והמלצות.  
קו"ח למייל [pninamoses@012.net.il](mailto:pninamoses@012.net.il)

לקלאזנר 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](mailto:shay@klauzner.co.il)

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](mailto: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](mailto:bracha@shayins.co.il)  
או לפקס 6151616

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת  
ברכישת תיק ביטוח בענף האלמנטרי  
מאזור הצפון דיסקרטיות מלאה  
לפרטים: [shimon@boazgabay.com](mailto:shimon@boazgabay.com)  
054-3294444

בטחון סוכנות לביטוח  
דרוש לעבודה מיידית  
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

ליחידת רכישה היושבת בר"ג והמפעילה  
לסוכני 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](mailto:mail:shaul@eretzbar-ins.co.il)

סוכנות לביטוח איכותית בת"א מעוניינת  
ברכישת תיק ביטוח איכותי אלמנטרי/  
חיים, סודיות מובטחת.  
פנינה 052-2425226

להשכרה משרד יפהפה, בסחרוב  
ראשל"צ, 50 מ"ר 050-2311277

את/ה מחפש/ש שינוי? מקצוען/ית ומלא/ת  
אנרגיה? אנחנו מחפשים אותך.  
לאור התרחבות הקבוצה:  
- מנהל תיקים עם רישיון פנסיוני  
- רפרנט מקצועי בביטוח חיים  
- קלדניות בביטוח אלמנטרי  
- רפרנט תביעות  
בואו לגדול עם חברה דינאמית,  
משפחתית ומובילה בתחומה:  
קו"ח למייל: [avivitz@oren-ins.co.il](mailto:avivitz@oren-ins.co.il)

לסוכנות ביטוח בתל-אביב דרושה פקיד/ה  
אלמנטרי מקצועית. קו"ח בצרוף טלפון  
למייל [eti\\_rai@walla.com](mailto:eti_rai@walla.com)

סוכנות ארנון את וינשטוק 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](mailto:dani@gsr.co.il) 054-4884220

לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושה/פקיד/ה  
אלמנטרי וחיים. קו"ח בצרוף טלפון  
למייל [Motib2@netvision.net](mailto: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](mailto: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](mailto:iritye@012.net.il)