



ישיבת הוועד המנהל ויו"ר המחוזות והסניפים דנו באמנת שירות סוכן הביטוח ללקוחותיו ובעניין מאבק הלשכה ברפורמות האוצר

לציבור לקוחותיהם". בתום דבריו וסיעור דעות, התייחסו החברים לנושא השלישי שעמד על סדר היום, הנוגע לטיטות חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון, שהוציא הפיקוח במהלך חודש יולי. בטיטות החוזר מוצע מבנה אחיד לטופס ייפוי כח, באמצעותו מייפה לקוח את בעל הרישיון לקבל מידע או להעביר בקשות במסגרת ייעוץ פנסיוני או שיווק, נקודתיים או מתמשכים. **רם אמית**, ראש תחום מקצועי, הציג ופירט אודות משמעויות טיטות החוזר ואת עיקרי עמדתה של הלשכה, אשר באופן עקרוני - תחת סייגים והבהרות - רואה בהצעה מהלך בעל חשיבות רבה ביותר וצעד מתבקש להאחדת הגרסאות הרבות של ייפוי כוח הקיימות כיום בשוק לכדי מבנה אחיד ומוגדר. הישיבה נחתמה בסקירתם של **חזי מנדלאוי**, סגן נשיא הלשכה, ו**מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה, בנוגע להיערכות ולארגון כנס האלמנטאר ה-25, שיפתח בשבוע הבא באילת.

אמר כי "זהו עוד דבר חשוב שיש בו להמחיש את החשיבות שאנו, הסוכנים, רואים במתן שירות בסטנדרטים המקצועיים הגבוהים ביותר ללקוחות, ובמחויבותנו להטמיע נורמות שירות חדשות בענף". בתום חלק זה של הישיבה הוחלט לגבש את אמנת השירות לכדי מסמך סופי, שאותו תפיץ הלשכה בהמשך לכלל החברים. הפרק השני של הישיבה כלל התייחסות מעמיקה מצדו של נשיא הלשכה לעניין המסלקה הפנסיונית ומשמעותיות הוצאתה למכרז חיצוני ובהמשך, אודות המהלכים שמבצעת הלשכה על רקע התקנות שהוציא הפיקוח על הביטוח והמשמעויות שלהן בנוגע לעתידים של הסוכנים. כך היה נחוש ביותר עת ציין כי הלשכה מתואמת במהלכה עם גורמים רבים, לרבות לה"ב, ראשי ההסתדרות וחברי כנסת מוועדת הכספים. הוא הוסיף כי "הלשכה מאמינה בצדקת דרכה ותמשיך ותגן על עתיד הסוכנים ויכולתם לתת שירות איכותי

חברי הוועד המנהל ויו"ר המחוזות והסניפים התכנסו לישיבת עבודה ביום ג' 30.8.2011. הישיבה עסקה בארבעה נושאים מרכזיים: אמנת השירות של סוכן הביטוח ללקוחותיו, פעולות הלשכה אל מול השינויים המוצעים על ידי משרד האוצר, עמדת הלשכה בעניין טיטות חוזר המפקח בדבר ייפוי כוח לבעל רישיון והיערכות הלשכה לקראת כנס האלמנטאר ה-25, שיפתח בשבוע הבא באילת. בתוך כך הציג **יובל ארנון**, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, את עיקרי אמנת השירות המוצעת. מדובר באמנה שתהווה קוד אתי-מקצועי מחייב בהתנהלות סוכן הביטוח מול הלקוח, בנורמות המקצועיות הנדרשות מצד הסוכן וצוות משרדו, בפעולות האמורות ללוות שירות מתמשך ללקוח ובכללי האתיקה שיחולו על סוכן הביטוח מול הלקוח. החברים דנו בכל סעיף והמסגרת הדין החופשי העלו הצעות ורעיונות שונים. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה,

רשת ישרוטל בשיתוף עם לשכת סוכני הביטוח שמחים להעניק לכם הטבה בלעדית:

חברות חנים במועדון 'חוג השמש', מועדון החברים של רשת ישרוטל (שווי הטבה - 250 ₪).

המועדון מעניק 10% הנחה על השהייה כולל אקסטרו וכן הטבות מיוחדות בימי הולדת ונישואין.

הטבות אלו ינתנו לחברי לשכת סוכני ביטוח אשר ישהו באחד ממלונות רשת ישרוטל, בין התאריכים 01.09.2011 - 31.12.2011, ותקפות החל מהשהייה הראשונה.

תנאי ההטבה:

* ההטבה אינה תקפה לחברי מועדון 'חוג השמש' הקיימים. * ההטבה מותנית בהצגת תעודת חבר לשכת סוכני ביטוח בתוקף, בעמדת הקבלה, במלון בו מתארח החבר. * ההצטרפות למועדון תבוצע בעמדת הקבלה, הסוכן יקבל טופס הצטרפות של חוג השמש למילוי. לאחר מילוי הטופס יהיה זכאי הסוכן להנחות והטבות של חבר המועדון. * מתן ההטבה מותנה בשהייה באחד ממלונות ישרוטל. * ההנחות וההטבות לחברי מועדון יינתנו אך ורק בהזמנת יחידים והן אינן תקפות למתארחים במסגרת קבוצות ו/או במחירים מיוחדים. * לשכת סוכני הביטוח/רשת ישרוטל רשאים לשנות/להפסיק את המבצע בכל עת וללא הודעה מוקדמת. * סוכנים אשר ישהו באחד ממלונות רשת ישרוטל במהלך כנס סוכני הביטוח שיתקיים בחודש ספטמבר 2011, זכאים להצטרף למועדון חוג השמש ללא עלות אך לא ייהנו מהטבות או הנחות נוספות בגין שהייה זו.



סוכני ביטוח יקרים,



לפרטים: * ישרוטל
1-800-800-808



מצוינות בשרות זה אלמנטרי

הכינוס ה-25
אלמנטר 2011

כנס האלמנטר ה-25 של הלשכה:

חפגש פסגה של צמרת משרד האוצר ובכירי ענף הביטוח בישראל בצל הרפורמות ומבט לעתיד

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "נכון לנו כנס שיסמן את המשך דרכו של הענף, מקומם של הסוכנים בתמהיל הפעילות והעמקת חשיבות השירות ואיכותו לטובת ציבור המבוטחים"

עסקיים חריגים". היום השלישי והאחרון של הכנס יכלול הרצאות בנושאים הבאים: "ביטוח נסיעות לחו"ל" - מאת **אסתי בן-צור**, מנהלת תחום נסיעות לחו"ל ב"הפניקס"; "גם ביטוח דירה דורש שינון והגיה" - מאת **גדעון ארמן**, יועץ ללשכה בביטוח אלמנטרי; "איך להימנע מתביעות באחריות מקצועית לאור השינויים" - מאת עו"ד **אלישע אטיאס**; "מה נזק לרכוש בביטוח עבודות קבלניות" - מאת **אורי אורלנד**, יועץ ביטוחי; ולסיום, הרצאת מוטיבציה בנושא "פספוסים וטעויות במכירה" - מאת **איציק פלד**, מחברת "טלניר הכשרת צוותי מכירות". טקס סיום וארוחת צהריים משותפת יחתמו את כנס האלמנטר ה-25. יצוין כי בטרם ייפתח הכנס באופן רשמי תתקיים ביום ב' הרצאתו של עו"ד **ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה, לעניין יישוב תביעות והפתעות מעניינות מכס השיפוט, מנחת המושב: **רחל כבודי-קריב**, חברת הוועדה לביטוח אלמנטרי. כן ישולב במהלך הכנס סרט מרגש על פרויקט קהילתי שיזמה הוועדה למען הקהילה בלשכה, בראשות **אבי ספורטה**. בחלק האומנותי של הכנס תופיע להקת "אתניקס" במופע מרהיב, ויתקיים המופע הבידורי המצליח "קצרות ולעניין" עם **חני נחמיאס**, **ציפי שביט ועירית ענבי**. כמו כן ינעימו בשירה חברי הלשכה **ג'קי אמסלם** ו**דוד הראובני** את זמנם של משתתפי הכנס בשעות אחר הצהריים, כאשר הראובני ולהקתו ילוו גם את טקס הפתיחה של הכנס. **חזי מנדלאוי**, סגן נשיא הלשכה, ינחה את טקס חלוקת הפרסים לזוכים בחידון המקצועי של "איילון". את הכנס ינחה **ננסי ברנדס**. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, מסר כי: "נכון לנו כנס שיסמן את המשך דרכו של הענף, מקומם של הסוכנים בתמהיל הפעילות והעמקת חשיבות השירות ואיכותו לטובת ציבור המבוטחים".

בנוכחותו וישא דברים בהקשרן של רפורמות במשק והובלת "הרפורמה בתקשורת". לאחר ארוחת הצהרים יתקיימו מושבים מקצועיים, בהנחיית **אודי שושני ואורן אילון**, חברי הוועדה האלמנטרית, ובהשתתפות: **דני פינקלשטיין**, חבר הוועדה האלמנטרית, בנושא: "סוכן הביטוח שווה זהב - רווחיות הסוכן ושווי התיק"; **עופר בן-נון**, מהנדס מומחה לניהול סיכונים, בנושא: "צמ"ה ושבר מכני"; ו**נדב פרג**, מנהל מח' ימית ואווירית בחברת "כלל ביטוח", בנושא "ביטוח ימי". גם תוכנית יום הדיונים השני היא עשירה ומגוונת. יום זה יכלול, בין השאר, הרצאות אודות "האפשרות להרוויח גם בביטוח חובה" מאת **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה; "הצפוי בענף ביטוח האלמנטרי לקראת 2012" מאת **רו"ח לי דגן**, המשנה לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר; סקר חברות הביטוח ל-2012, שאותו יציג **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטרית בלשכה; "מיתוג ותדמית הסוכן" - הרצאה שתיתן ע"י **אלי טנא**, מנכ"ל "היי לייט תקשורת"; "ניתוח אירוע השריפה באיקאה ופיצוץ הגז בנתניה" - דברים שישיא בנושא **אריה הרמן**, מנכ"ל "ביטוח חקלאי"; ותיאור הנעשה מאחורי הקלעים של עולם התקשורת בישראל - הרצאתו של **רביב דרוקר**, פרשן פוליטי, מגיש תוכנית התחקירים "המקור" בערוץ 10. לאחר ארוחת הצהרים יתקיימו מושבים מקצועיים, בהנחיית **ניסים גלעד ואיילת יוסף**, חברי הוועדה האלמנטרית, ובהשתתפות: **אורי ברק**, מנהל המחלקה החקלאית ב"כלל ביטוח", בנושא "ביטוח חקלאי"; **דוד נמרי**, מהנדס רכב, בנושא "מה חדש בטכנולוגיות של הרכבים החדשים"; **ריטה בעל טכסא**, מנהלת מח' עסקים ב"הפניקס", בנושא "שיווק ותנאי הפוליסה לאחריות מקצועית וביטוח דירקטורים"; ו**יעקב קיהל**, יועץ ביטוח, בנושא "סיכונים

תחת המסר: "מצוינות בשירות זה אלמנטרי", ייפתח ביום ב' 5.9.11 באילת כנס האלמנטר של לשכת סוכני ביטוח בישראל, ה-25 במספר. הכנס, שיימשך עד יום חמישי 8.9.11, יפגיש תחת קורת גג אחת כ-1,500 סוכנים, צמרת משרד האוצר ובכירי ענף הביטוח בישראל. על רקע ההתעניינות הרבה סביב הכנס, תעמיד הלשכה את נושא מעמדו של סוכן הביטוח כערוץ ההפצה המרכזי של החברות והעמקת איכות השירות בענף כנושא מרכזי. הכנס ייפתח בטקס מרשים, בו יישאו דברים: **ח"כ דני דנון** - סגן יו"ר הכנסת; **פרופ' עודד שריג** - המפקח על הביטוח; **עופר אליהו** - יו"ר איגוד חברות הביטוח; **עו"ד יהודה טלמון** - נשיא לשכת ארגוני העצמאים והעסקים בישראל (לה"ב); **אודי כץ CLU** - נשיא הלשכה; ו**קובי צרפתי** - יו"ר הוועדה האלמנטרית בלשכה. יום הדיונים הראשון יכלול מגוון רחב של הרצאות ודיונים. הוא יחל בהרצאתו של **שי גולדן**, עורך מוסף "הארץ" וכוכב הדוקודרמה "מחוברים", בנושא "הצלחה כנגד כל הסיכויים - כולם מחפשים להצליח אבל האם כל אחד יכול?", ולאחריה הרצאתו של **משה תמיר**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש תחום פיתוח עסקי ושיווק בחברה, אודות מרחב האפשרויות העומדות בפני הסוכן בעולם הדיגיטלי. בהמשך יהיו אלה **אורן אל-און CLU**, משנה למנכ"ל "הפניקס" וראש חטיבת הלקוחות, ו**אייל בן סימון**, משנה למנכ"ל "הפניקס" וראש תחום ביטוח בריאות וכללי, שיחשפו את העומד מאחורי האמירה: "500 אלף לקוחות מחכים לך". בתום הפסקה קצרה יערך חידון מקצועי בחסות חברת "איילון" ומיד לאחר מכן יסקור **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, את הרפורמה להגברת התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני ואת השלכותיה על הסוכנים והציבור. כבוד שר התקשורת ושר הרווחה, **משה כחלון**, יכבד את הכנס

הלשכה תחשוף בכנס האלמנטר שני מהלכים שיווקיים פורצי דרך חדשים

כולל לצורכי הלקוחות ולנקודות הממשק שלהם עם הסוכנים, בין בעת ההחלטה על רכישת ביטוח ובין במהלך השירות והליווי האישי לאורך זמן, והם מתייחסים ליכולות וליתרונות של הסוכן גם בעידן התחרותי והטכנולוגי. אנחנו משוכנעים כי בשילוב מאמצים וברוח גבית חזקה מצד החברות, נשיג את היעדים שהצבנו בפנינו ונבסס את מעמדו של סוכן והעצמתו הציבורית והמקצועית."

שהוא מעניק ללקוח, תוך הבלטת מימדים שונים: החל ממקצועיות, היכרות ויחס אישי, ועד ניפוץ אשליית המחירים הזולים מצדה של החברה הישירה. לדברי **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה, **וקובי צרפתי**, יו"ר הוועדה האלמנטרית, "הלשכה זוכה לתמיכתן של החברות, המכירות ומבינות כי אין תחליף לסוכן הביטוח במתן הפתרונות והשירות הטובים ביותר ללקוח. מדובר למעשה במהלכים הנתונים מענה

כנס הלשכה הקרוב באילת יחשוף את הסוכנים לשני מהלכים שיווקיים פורצי דרך חדשים. מדובר בשיתוף פעולה בין הלשכה לבין חברות "מגדל" ו"הפניקס", במסגרתו תיתן הלשכה יחד עם החברות מענה לאתגרים הניצבים בפני הסוכנים, הן במישור התדמיתי של הסוכן והן כנגד מסעי הדה-לגיטימציה מצדה של חברת "ביטוח ישיר". כל מהלך יביא לביטוי את יתרונות סוכן הביטוח והערכים המוספיים

"מגדל": רווח נקי של כ-289 מיליון במחצית השנה הראשונה

הראשונה של השנה הסתכמו לכ-1.843 מיליארד ש"ח, לעומת כ-1.619 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-14%; בפעילות הגמל - סך דמי הגמולים שנגבו במחצית הראשונה של השנה הסתכמו לכ-737 מיליון ש"ח, לעומת כ-695 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-6%; בביטוח בריאות - גידול של כ-10% בפרמיות שהורווחו לכדי כ-299 מיליון ש"ח לעומת כ-271 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד; בביטוח כללי - הפסד כולל לתקופה לפני מס בסך של כ-45 מיליון ש"ח, לעומת רווח כולל בסך של כ-49 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד; בתחום השירותים הפיננסיים (באמצעות "מגדל שוקי הון") - הרווח הכולל לתקופה לפני מס של הקבוצה עמד על כ-20 מיליון ש"ח לעומת כ-46 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. סך הנכסים המנוהלים של הקבוצה - ביטוח, פנסיה, גמל ושירותים פיננסיים - הסתכמו ב-30.6.2011 לכ-136 מיליארד ש"ח לעומת כ-123 מיליארד ש"ח ביום 30.6.2010.

וחסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה וגמל) הסתכמו הרווח הכולל לתקופה לפני מס לכ-112 מיליון ש"ח, לעומת כ-192 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, כאשר ברבעון השני של השנה רשמה "מגדל" הפסד כולל לתקופה בסך של כ-27 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל לתקופה בסך של כ-250 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד; בענף ביטוח חיים - הסתכמו הרווח הכולל לתקופה לפני מס לכ-62 מיליון ש"ח, לעומת כ-154 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. כאמור, הקיטון ברווח הכולל לתקופה לפני מס במחצית הראשונה של השנה, נבע בעיקרו מאי גביית דמי ניהול משתינים בפוליסות המשתפות ברווחים אשר שווקו עד שנת 2004. הפרמיות שהורווחו הסתכמו לכ-3,416 מיליארד ש"ח, לעומת כ-2,991 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-14%; בעיקר כתוצאה מעליה במכירות החדשות, לרבות בפרמיות החד פעמיות ומרמת הביטולים הנמוכה; בפעילות הפנסיה - המשכה מגמת ההתרחבות, דמי הגמולים במחצית

קבוצת "מגדל" רשמה במחצית הראשונה של 2011 רווח לתקופה של כ-289 מיליון ש"ח, לעומת כ-362 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני של השנה הסתכמו הרווח לתקופה לכ-175 מיליון ש"ח, לעומת כ-5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. הרווח הכולל לתקופה הסתכמו במחצית הראשונה של 2011 לסך של כ-93 מיליון ש"ח לעומת רווח כולל של כ-252 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הירידה ברווח הכולל לתקופה במחצית הראשונה של השנה, נבעה בעיקרה מהירידה בהכנסות מהשקעות שהושפעה מהירידות בשוק ההון. כתוצאה מהירידות בשוק ההון לא נגבו דמי ניהול משתינים בפוליסות המשתפות ברווחים אשר שווקו עד שנת 2004. ברבעון השני של השנה רשמה "מגדל" רווח כולל לתקופה בסך של כ-16 מיליון ש"ח, לעומת הפסד כולל לתקופה בסך של כ-132 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. להלן תוצאות "מגדל" במחצית הראשונה של 2011 וברבעון השני של השנה בפילוח לתחומי פעילות: בעסקי ביטוח חיים

"כנורה מבטחים": רווח נקי של 56.2 מיליון במחצית השנה הראשונה

בתקופה המקבילה אשתקד, וכך הדבר בהכנסות מפרמיות ביטוח חיים - כ-814 מיליון שקל לעומת 767 מיליון שקל בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של יותר מ-6%. מגמת הגידול הייתה משותפת אף לעניין היקף ההפקדות לקרן הפנסיה הגדולה בישראל, "מבטחים החדשה" - 2.3 מיליארד ש"ח במחצית השנה הנוכחית לעומת כ-1.9 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של יותר מ-18%. ההון העצמי של הקבוצה ליום 30 ביוני 2011 הסתכמו לכ-2.243 מיליארד שקל, לעומת כ-2.083 מיליארד שקל ליום 30 ביוני 2010, גידול של 7.7%.

תחומי פעילות, בתחום החיסכון לטווח ארוך הסתכמו הרווח לפני מס בתקופת הדוח לכ-44 מיליון שקל; בפנסיה על רווח של כ-45.8 מיליון שקל; בביטוח חיים על הפסד של כ-3.3 מיליון ש"ח; בבריאות על רווח כולל של 18 מיליון שקל - יצוין כי ההכנסות מפרמיות ביטוח בריאות עמדו על כ-164 מיליון ש"ח לעומת 148 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 10.8% - ובביטוח כללי על רווח של כ-46 מיליון ש"ח, לעומת כ-115 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. גם בתחום ביטוח כללי ההכנסות מפרמיות הביטוח רשמו גידול והגיעו לכ-1.238 מיליארד שקל לעומת 1.188 מיליארד שקל

קבוצת "מנורה מבטחים" רשמה במחצית השנה הראשונה רווח נקי של 56.2 מיליון ש"ח לעומת רווח של 117.4 מיליון שקל בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני הסתכמו הרווח הנקי של הקבוצה לכ-4 מיליון ש"ח לעומת הפסד של 23.1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. בתוך כך רשמה הקבוצה הפסד כולל במחצית הראשונה של השנה של כ-11.2 מיליון ש"ח לעומת רווח כולל של 131.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה, וברבעון השני עמד הפסדה הכולל של הקבוצה על 43.4 מיליון שקל לעומת הפסד כולל של 46.9 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. בפילוח לפי

"הראל": רווח נקי של כ-205 מיליון ש"ח במחצית השנה הראשונה

השני של שנת 2011 הסתכמו לסך של כ-653 מיליון ש"ח למול כ-638 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-2%. היקף הנכסים המנוהלים במגזר שוק ההון והשירותים הפיננסיים ליום 30 ביוני 2011 הסתכם לכ-26.7 מיליארדי ש"ח, לעומת סך של כ-21.7 מיליארדי ש"ח לתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-23%. ההון העצמי של הקבוצה עמד לסוף יוני 2011 על סך של כ-3.6 מיליארדי ש"ח. סך הנכסים המנוהלים על ידי הקבוצה, בביטוח, קרנות פנסיה, קופות גמל, קרנות נאמנות ושירותים פיננסיים הסתכם בתקופת הדו"ח על כ-103.8 מיליארדי ש"ח. **מישל סיבוני**, מנכ"ל משותף ב"הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים", מסר כי "תוצאות המחצית הראשונה לשנת 2011 של הראל ביטוח ופיננסים מעידות על איתנות ויציבות גם בתקופה של שוק הון תנודתי".

במחצית הראשונה של השנה הסתכמו לכ-3.24 מיליארדי ש"ח, לעומת כ-2.76 מיליארדי ש"ח בתקופה המקבילה. היקף הנכסים המנוהלים על ידי קרנות הפנסיה של הקבוצה הסתכם לכ-12.8 מיליארדי ש"ח לעומת כ-9.8 מיליארדי ש"ח ב-2010, גידול של כ-31%! היקף הנכסים המנוהלים בקופות הגמל של הקבוצה הסתכם לכ-23.1 מיליארדי ש"ח, לעומת סך של כ-21.7 מיליארדי ש"ח ב-2010, גידול של כ-6.5%. הסך הכולל של הפרמיות שהורוחו במגזר ביטוח בריאות הסתכם במחצית הראשונה לכ-1,159 מיליון ש"ח לעומת כ-948 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-22%. הפרמיות ברוטו במגזר ביטוח כללי במחצית הראשונה לשנת 2011 הסתכמו לסך של 1,586 מיליון ש"ח לעומת כ-1,627 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הפרמיות ברוטו במגזר ביטוח כללי ברבעון

מדוחות קבוצת "הראל" למחצית הראשונה ולרבעון השני לשנת 2011, עולה כי הקבוצה רשמה בששת החודשים של השנה רווח נקי של כ-205 מיליון ש"ח לעומת כ-201 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. בצד גידול זה, של 2%, נרשם בתקופת הדוח גידול בסך הפרמיות שהורוחו על ידי הקבוצה בשיעור של כ-10%: 4.13 מיליארדי ש"ח לעומת כ-3.76 מיליארדי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל בביטוח חיים במחצית הראשונה של שנת 2011 הסתכם לכ-84 מיליון ש"ח לעומת רווח כולל של כ-120 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, כאשר הרווח הכולל ברבעון השני של השנה הסתכם לכ-2 מיליון ש"ח לעומת הפסד כולל של כ-68 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה בשנה שעברה. סך הפרמיות שהורוחו ודמי הגמולים בפעילות חיסכון ארוך הטווח (ביטוח חיים, פנסיה, גמל והשתלמות)

לשכות המסחר: רפורמת בכר יצרה שיטפון רגולטורי בפיננסים

"רפורמת בכר ביקשה לאוון במוצרים הפיננסיים ולהוזיל את דמי הניהול, אך מאז היא החלה, הרגולטורים בשוק ההון נכנסו 'לריצת אמוק': 159 חוקים, תקנות וחוזרים ב-1,158 עמודים"

(מתוך: "גלובס", 30.8.2011)

רגולטור, מאז ועדת בכר, החל להזרים חוזרים על גבי חוזרים, כאשר חלקם סתרו חוזרים אחרים וחלקם אף אילצו את האוצר להוציא הבהרות, ואף הבהרות על ההבהרות". לדעתו היקף החוזרים העצום, גרם לבלבול בשוק וגם דרש מהחברות היקפי עלויות גבוהים ליישומם, לגיוס כוח אדם, מחשוב, ביקורות וכדומה. "אין חולק כי נדרשת ההגנה על החוסכים, אולם מסת החוזרים הצומחת, הגדילה את עלויות ניהול החברות וחברות רבות לא יכלו לעמוד בעלויות הנוספות. אם בשנת 2005 פעלו בשוק 104 חברות מנהלות קופות גמל, הרי שנכון להיום נותרו 62 חברות בלבד, וגם חלק מהחברות הנותרות במגמת סגירה או מיזוג", אומרים באיגוד לשכות המסחר. אגב, בהתייחס לסוגיית דמי הניהול שמהווה חלק מרכזי מהרפורמה הנוכחית של האוצר, באיגוד לשכות המסחר מציינים כי "ספק אם צעדים מקבילים שבהם נוקט האוצר, אכן יובילו להפחתת דמי הניהול".

עולה כי מראשית 2005 ועד יולי 2011 הוציא משרד האוצר 159 חוקים, תקנות וחוזרים בהיקף 1,158 עמודים, לחברות המנהלות קופות גמל. בנוסף, בצנרת נמצאים 23 טיוטות נוספות של הצעות. הבדיקה נערכה בלשכת המסחר ת"א והמרכז לקראת ועידת ECONOMIX.IL של לשכת המסחר ת"א והמרכז, בשיתוף "גלובס", שתיערך ב-14.9.2011, בהילטון ת"א. נציין כי באיגוד לשכות המסחר חברים בתי השקעות וחברות ניהול קופות גמל וקרנות פנסיה של בתי ההשקעות. בין היתר מדובר בדרישה לאיתור עמיתים וטיוב נתוניהם, דרישה להגדלת ההון העצמי, דרישה למיזוג קופות הגמל ומעבר למודל קופות המותאמות למאפייני העמית. בנוסף, בימים אלה משרד האוצר מקדם עוד רפורמה להגברת התחרות בשוק הפנסיוני, הכוללת בין היתר שינוי מאפייני קופות הגמל ומאפייני ההתקשרות עם גורמי ההפצה, כמו גם הפחתת דמי הניהול. לדברי סולומון, "כל

רפורמת בכר ביקשה להגביר את התחרות, לגוון במוצרים הפיננסיים ולהוזיל את גובה דמי הניהול. אולם, מאז החלת הרפורמה, הרגולטורים בשוק ההון לא נחו לרגע ונכנסו 'לריצת אמוק' בהפקת חוקים וחוזרים". כך אומרים באיגוד לשכות המסחר ומציינים כי מאז כניסתה לתוקף של רפורמת בכר לפני יותר מ-6 שנים משרד האוצר הוציא 159 חוקים, תקנות וחוזרים בתחום הגמל. לדברי רונן סולומון, מנהל תחום פיננסים ושוק ההון בלשכת המסחר ת"א והמרכז, "כולם מציינים את ההעלאות בדמי הניהול בקופות הגמל, שכיום עומדים בממוצע על כ-1.1%. אולם, מי שתרם בעיקר להעלאת דמי הניהול, הוא הרגולטור. הציבור משלם את המחיר על יותר מדי רגולציה, גם אם היא מוצדקת", אומר סולומון. בהקשר זה הוא מוסיף כי "נדרשת הגנה על העמיתים אולם הרגולטורים השונים נמצאים ב'ריצת אמוק' וגורמים לעלויות כבדות המושתות בסופו של דבר על העמיתים". מדברי סולומון

סעיף 26 לחוק פיצויי פיטורים - "סכומים חשוריינים"

מאת: צביקה משבנק ר"ח

- לא משלמות לקצבה.
5. מהיכרותי את השוק ידוע לי כי קופות רבות משיבות למעביד את כספי הפיצויים בנסיבות אלה תחת החתמה על מסמך התחייבות כי במקרה והעובד יתבע את הקופה המעביד הוא זה שישא בנטל התביעה ובכל הקשור אליה. אולם מקריאת החוק יוצא כי אסור לנהוג כך וכי אין להשיב את כספי הפיצויים למעביד בנסיבות אלה. קופה שתשיב למעביד את כספי הפיצויים בנסיבות אלה, אפילו שהחתימה את המעביד על מסמך התחייבות כאמור, מסתכנת בתביעה משפטית שתגוש כנגדה על-ידי העובד שהפסיד את זכויותיו.
6. עוד חשוב להדגיש כי מהוראות הסעיף ניתן להבין כי כספי הפיצויים שהופרשו לקופה צריכים להיות מיועדים לקצבה על-ידי העובד ולא לפדיון חד-פעמי. בהחלט ייתכן כי במקרה והעובד יבקש לפדות את כספי הפיצויים בסכום חד-פעמי ולא לייעדם לקצבה, תקום למעביד הזכות להשיבם אליו ולא לשחררם לעובד. משכך, על הקופה להתנהל בזהירות ולפעול בהתאם לכך אחרת תמצא עצמה נתבעת על-ידי המעביד.
- סכומים כאמור.**
1. ככלל, הסעיף קובע כי במקרה והופרשו פיצויים לקופת גמל לקצבה, גם אם לא הוחל עליהם סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, הם אינם ניתנים להשבה למעביד.
 2. הוראה זו לא תחול אם העובד פרש בנסיבות שאינן מזכות אותו בפיצויי פיטורים (כגון אם התפטר). דהיינו, כספי הפיצויים ניתנים להשבה למעביד במקרה והעובד פרש בנסיבות שאינן מזכות אותו בפיצויי פיטורים (כגון אם התפטר).
 3. אולם, אם כספי הפיצויים שהופרשו לקופת הגמל לקצבה מיועדים לקצבה, ניתן יהיה להשיבם למעביד רק אם נקבע במפורש בהסכם קיבוצי או בהסכם אחר בין המעביד לעובד שכספי הפיצויים ניתנים להשבה למעביד בנסיבות אלה על-אף העובדה שהם מיועדים לקצבה על-ידי העובד.
 4. הוראות הסעיף חלות על כל כספי הפיצויים שהופרשו לקרנות פנסיה ולביטוחי מנהלים לקצבה וכן על כל כספי הפיצויים שהופרשו מיום 01.01.2008 לקופות גמל הוניות שהפכו לקופות גמל לאור תיקון 3 והפיכת כל קופות הגמל לקופות גמל לקצבה, יש לתת את הדעת לסעיף 26 לחוק פיצויי פיטורים. הסעיף עוסק בהפרשות פיצויים לקופות גמל לקצבה ושריונם לעובד. להלן נוסח סעיף 26 לחוק פיצויי פיטורים:
- (א) סכומים ששולמו במקום פיצויי פיטורים לפי סעיף 14, או שהופקדו לפי סעיף 20 או לפי סעיף 21, או ששולמו לקופת גמל לתשלום פיצויי פיטורים או ששולמו או שהופרשו לקופת גמל לקצבה -**
- (1) אינם ניתנים להחזרה, להעברה, לשעבוד או לעיקול; הוראה זו לא תחול על סכום ששולם או הופקד כאמור בעד עובד שבינתיים חדל לעבוד בנסיבות שאינן מזכות אותו בפיצויי פיטורים, אלא אם הסכום מיועד גם לביטוח קצבה ולא נקבע בהסכם קיבוצי או בהסכם אחר שהוא ניתן להחזרה או להעברה;**
- (2) אינם חלק מנכסי המעביד במקרה של פטירה, פשיטת רגל או פירוק, במידה שתביעות העובדים לפי חוק זה לא סולקו.**
- (ב) הוראות סעיף זה יחולו גם לגבי ריבית והפרשי הצמדה שנוספו על**

הבהרה לתיקון 5 לחוק קופות הגמל

- לאור שאלות חוזרות ונשנות ברצוני להבהיר כדלקמן:
- תיקון 5 לחוק קופות הגמל קובע כי בהתקיים תנאים מסוימים, עמית רשאי למשוך סכום שאינו עולה על 80,000 ₪ ישירות מקופת גמל לא משלמת לקצבה.
- התנאים למשיכה תוארו בהרחבה בחוזר לקוחות 145 מיום 03.01.2011. ברצוני להדגיש כי משיכה זו הנה "משיכה כדין". דהיינו, הסכום שימשך מהקופה יהיה חייב לפי שיעור המס השולי של העמית ולא יוטל בגינו קנס
- בשיעור 35% המוטל על "משיכה שלא כדין". משכך, משיכה זו אינה פטורה ממס ועל-מנת למשוך את הסכום מהקופה על העמית להצטייד באישור מס מפקיד השומה באזור מגוריו (תיאום מס).

המפקח פרסם את טיוטת חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון

- אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסם באחרונה טיוטת חוזר בנוגע לייפוי כוח לבעל רישיון. מהדברים הנלווים לטיוטה מצוין האגף כי "חוק הייעוץ הפנסיוני מסמך בעלי רישיון לבצע פעולות מסוימות עבור לקוח, בכפוף להסכמתו. בפרט, באפשרות בעל רישיון לבקש מגופים מוסדיים וממעסיקו של הלקוח מידע אודות מוצרים פנסיוניים המנוהלים עבור הלקוח, להעביר מידע אודות הלקוח אל גופים מוסדיים, ולהעביר את בקשות הלקוח
- לגופים מוסדיים לשם הצטרפות למוצר פנסיוני ולביצוע פעולות בו". האגף מבהיר כי "נכון להיום, קיימות בשוק גרסאות רבות של ייפוי כוח, השונות זו מזו בהיקף הדרישות הקבועות בהן ובמהותן. ריבוי גרסאות של ייפוי כוח מקשה על קיומה של תקשורת סדירה ויעילה בין בעלי רישיון לבין הגופים מוסדיים". לאור זאת, בטיטת החוזר נקבע מבנה אחיד לטופס ייפוי כוח, באמצעותו מייפה לקוח את בעל הרישיון לקבל מידע
- או להעביר בקשות במסגרת ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני, נקודתיים או מתמשכים. בתוך מצוין כי "חוזר זה הוא חלק מהסדרה כללית שמטרתה ייעול תהליכי עבודה, שיפור מהימנות המידע והסרת חסמים טכנולוגיים, וזאת על מנת לעודד קיומו של שוק תחרותי, משוכלל ומפותח". מועד תחילתו של החוזר הינה ה-2 באוקטובר 2011 (התייחסות נוספת לנושא ניתן לקרוא בכתבה אודות ישיבת הוועד המנהל).

"מגדל" חקיקה אתרי אינטרנט עבור סוכניה

הקבוצה לא חסתפקת בהקמת האתרים אלא חשקיעה גם בתחזוקתם השוטפת, בקידום ובחשיפתם האינטרנטית

המכירה והעיצוב של האתר באופן אישי. תמיר הדגיש כי התחזוקה השוטפת של כל אתרי הסוכנים תיעשה על-ידי "מגדל", כמו גם קידום האתרים במנועי חיפוש, פיתוח כלים תומכים כמו ניוזלטר, לומדות, סימולטורים ומחשבוני. "אנו משקיעים משאבים אדירים כדי להמשיך להבטיח לסוכני מגדל את היתרון הטכנולוגי המאפשר להם להעניק ללקוחות שירות מיומן, מקיף, אמין וזמין יותר. הקמת אתרי האינטרנט החדשים תאפשר לסוכנים למקסם את היתרונות העסקיים הגלומים בשיווק דיגיטלי, ולהרחיב את מעגל הלקוחות שלהם", אמר תמיר.

אך בשנים האחרונות החלטנו להשקיע יותר בשיווק רב ערוצי. התמיכה שמגדל מעניקה לאתר שלנו כבר מניבה פירות בצורת פניות חדשות שאנו מקבלים מלקוחות דרך האתר החדש". לדברי גורמים בקבוצה, תחזוקת האתרים השוטפת ש"מגדל" מבצעת עבור סוכניה באה לידי ביטוי גם בנתוני הכניסות לאתרים: לאחר פעילות אינטנסיבית לקידום אתרי האינטרנט של סוכני "מגדל", גדלה כמות הכניסות לאתרים ליותר מ-4000 כניסות בחודש. **משה תמיר**, משנה למנכ"ל מגדל וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי בקבוצה, ציין כי "מומחי האינטרנט של מגדל מתאימים לכל סוכן את תכני המידע,

"מגדל" ממשיכה להשקיע בשיפור מתמיד של השירותים אותם היא מעניקה לסוכני הקבוצה, ובאמצעותם - ללקוחות. חטיבת לקוחות וערוצי ההפצה ב"מגדל" מקימה בימים אלו עשרות אתרי אינטרנט מתקדמים לסוכני הביטוח העצמאיים של הקבוצה. האתרים הייעודיים עשירים מאוד בתוכן יישומי ובכלים לשיפור השירות ללקוח ובכלל זה כלים לקליטת לקוחות חדשים וביצוע מכירות בזמן אמת. לדוגמה, **יצחק סינה**, מנכ"ל "סינה סוכנות לביטוח", סיפר כי "המהלך של מגדל ללא ספק מקל עלינו לעבור לעידן השיווק הדיגיטלי. לאורך השנים תמיד התמקדנו בשיווק מסורתי (מפה לאוזן)

האם שרות היא חילה נרדפת לחינם?

מאת: יובל ארנון, "ארנון את ויינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

זה צריך לקבל שרות זה בחינם? האם לקוח אשר מבקש העתק לאישור מס ומשלוח אליו צריך לקבל זאת בחינם? האם טיפול בהלוואה אשר ניתן לעשות ישירות מול החברה אך מועבר לטיפול הסוכן צריך להתבצע ללא תמורה? האם לקוח אשר מעביר לסוכן יפוי כח כדי שיבדוק לו מה יש לו בחברות אחרות ויצגי לו את הנתונים, האם צריך לקבל שרות זה בחינם? ומה לגבי בדיקת פוליסות? ערמה של פוליסות? תכנון פנסיוני? האם צריכים להתבצע ללא עלות כספית? הנושא הזה מוגדר תמיד בדיונים "נושא רגיש"... למי בדיוק קשה לי לנחש, אבל אין לי ספק שהכל עניין של חינוך, ואיך אנחנו מגדירים את עצמנו. מי אשר ממעיט בערכו, מעולם לא יוכל לשפר את תדמיתו בעיני הציבור וגם לדרוש תגמול הוגן עבור שרותיו. סוכן ביטוח זהו מקצוע שאינו נופל במאום מכל מקצוע חופשי אחר והאחריות על כתפיו היא הגדולה מכולם, ועדיין לצערי לא מעט סוכנים "מבטלים" עצמם מול הלקוחות שלהם, זמנם הופך להפקר, כל בקשה או שרות מבוצע מיידית וללא כל תמורה וזה בדיוק המצב שמנציח את תדמית מקצוע הסוכן בעיני הלקוח והציבור. מי שרואה עצמו בענף זה, אשר הוא אחד היפים מהקיימים היום לעוסק חופשי, אך גם אחד התובעניים ביותר, חייב לשנות גישה לזמנו, הפתגם הידוע "זמן שווה כסף", לא נכתב לחינם, וחינם אינה צריכה להיות מילה נרדפת לשרות. חומר למחשבה.

4. העברת הודעות מן המבוטח אל חברת הביטוח.
5. העברת כספים מן המבוטח אל חברת הביטוח.
כלומר בגין פעולות אילו המצוינות לעיל מקבל הסוכן עמלה מחברת הביטוח ולכן אין לדרוש בגין תגמול כלשהו מהלקוח, אבל עלול לא מעט שאלות בנושאים אחרים:
האם הלקוח אשר רכש מסוכן פוליסת ביטוח חיים ל-35 שנה, רכש גם את זמנו של הסוכן או צוות משרדו והוא רשאי לקבל לאורך כל חייו הפוליסה שרותים שונים ומשונים ללא כל תשלום?
האם חברות הביטוח אשר אמורות לתת גם הן שרותים ללקוחות עושות זאת בצורה קלה וידידותית?
האם חברות הביטוח אשר אמורות לתת שרות לסוכן כדי שיתן שרות ללקוח שלו עושות זאת בצורה מהירה וללא סחבת?
האם עצם העובדה שהלקוח משלם את הפרמיה לחברת הביטוח, אשר מעבירה עמלה מסוימת לסוכן אשר יכולה להיות גם נמוכה ביותר, עצם עובדה זו מאפשרת עכשיו ללקוח לבוא לסוכן בדרישה לקבלת שרות שוטף, מזדמן וללא כל תמורה?
האם לקוח אשר משכורתו 5000 ₪ ורכש קרן פנסיה מסוכן על הפרשות מלאות, והסוכן מקבל תמורת עסקה זו 27 ₪ לחודש ברוטו, האם זה מאפשר עכשיו ללקוח לקבל כל שרות שיחפוץ ללא כל תמורה?
האם לקוח אשר צריך לקבל טופס 161 ובחר במקום לגשת לחברה לגשת לסוכן אשר יטפל לו בהשגת הנתונים ובזמן מהיר, האם לקוח

במציאות בה אנו חיים, כאשר רפורמה חדשה בפתח ובוודאי לא תטיב עם הסוכנים, כאשר תקנות משתנות בתכיפות, דרישות הרגולטור גדלות, הלקוחות יותר חשופים למידע, כאשר סוכן אשר רוצה להישאר בתמונה חייב להשקיע כסף רב במערכות טכנולוגיות ובהתמקצעות וכאשר השרות לו אנו נדרשים הוא לטווחים שונים, במציאות זו אני מרשה לעצמי לשאול האם שרות היא מילה נרדפת לחינם? האם שעת עבודה של סוכן יש לה ערך כספי או זמנו של סוכן הוא משאב ציבורי אשר ניתן בחינם לכל דורש?
הסוגיה האם סוכן ביטוח רשאי לגבות עלות כספית בגין שרותים שונים להם הוא נדרש עלתה לא פעם בדיונים שונים בפורומים שונים מהיבטים שונים, האם מבחינה חוקית רשאי הסוכן לגבות כסף בגין שרותים שונים שנדרש להם? האם ראוי לדרוש כסף עבור שרותים אלו? האם עצם העובדה שהלקוח רכש באמצעות הסוכן פוליסה, אשר עליה הוא משלם פרמיה חודשית לאורך זמן רב, והאם עצם העובדה שהסוכן קיבל עמלה ומקבל באופן שוטף עמלה, האם זה מונע או מוגד לדרישת תגמול בגין שרותים שונים אליהם נדרש הסוכן ביום יום?
לפי חוק חוזה הביטוח שליחותו של הסוכן אשר בגינה הינו מקבל עמלה מופיעה ב-5 נקודות בלבד:
1. מו"מ לקראת כריתת חוזה ביטוח.
2. כריתת חוזה הביטוח.
3. ידיעת הסוכן על עניין מהותי לעניין חובת הגילוי.

השינויים בשוק הפנסיוני - שיארכו לך להעניק שירות טוב יותר ללקוח!

מאת: אשת בן-משה, מנהלת מכירות ארצית תחום סוכנים ומנהלי הסדר, כלל פנסיה וגמל

הנחיית האוצר. אנו - בכלל פנסיה וגמל נערכים מבעוד מועד ומכתבים ראשונים לעמיתים על המהלך, עתידים לצאת כבר באמצע נובמבר 2011. בנוסף, לפי כללי המיזוג, קופות קטנות ימוזגו לתוך הגדולות מאותו מסלול, כשהתשואה של הקופה הגדולה תישמר ותמחק את היסטוריית התשואות של הקופות שמוזגו לתוכה. מצב זה יעלים את יתרונותיהם של הגופים אשר אצלם הושגו התשואות הגבוהות דווקא בקופות הקטנות - לפיכך יישום המיזוג ימחק את תשואות אלה, כך שהקופות לא יוכלו להמשיך ולהשתמש בהן לשיווק המוצר.

בסופו של יום מטרת מהלך מיזוג הקופות, ייצר בהירות ושקיפות גבוהה יותר ללקוח. יהיו מסלולי השקעה טהורים, ע"פ התמחויות אשר יאפשרו התאמה אישית וטובה יותר ללקוח.

כיום אנו מכירים את הקופות הכלליות, אשר לא בהכרח מתאימות לכל חוסך בכל גיל. כמו בכל שינוי מבני בשוק, גם עתה נוצרת הזדמנות לסוכנים להדק את הקשר עם הלקוח ולמנף לטובת מכירות חדשות. אין ספק שהמהלך יגרום לריבוי פניות למוקדים והן לסוכנים לטובת קבלת מידעים ויעוץ פרטני.

סוכנים אשר ישכילו כבר היום לפלח את תיק הלקוחות שלהם ולפנות באופן יזום ללקוחותיהם לטובת קיום פגישות, יוכלו לבצע התאמת מסלולים בהתאם לצרכי הלקוח ולנצל זאת לטובת מתן שירות ומכירה נוספת.

השוק עתיד להיפתח מחדש וללא כל ספק כללי המשחק ישתנו!

העמיתים שהיו רגילים להכיר את הקופה שלהם בשם מסוים, עתידים עתה לקבל דוחות שנתיים מקופה על שם אחר.

חלק מהמעיתים יידרשו לבצע שינויים והתאמות במסלולי ההשקעה בהתאם לגילם וצרכיהם.

הלקוחות הקיימים בקופות הגמל ובקרנות ההשתלמות עתידים לקבל שני מכתבים בדואר לבתייהם, טרום המיזוג ולאחר המיזוג. לשם ההמחשה, עמית עם 2 קופ"ג וקרן השתלמות, עתיד לקבל לביתו 6 מכתבים ושני דוחות שנתיים בגין כל קופה.

במהלך חודש נובמבר 2011 כלל פנסיה וגמל תקיים הדרכות לסוכנים בכל המרחבים, ויפצו חומרי מידע הסבר.

לגבי רפורמת המיזוג - עד כה, מנהל כל יצרן עשרות מסלולים של קופות גמל/קרנות השלתמות, שתמהיל הנכסים שלהן כמעט זהה. העמיתים הניצבים מול מספר רב של קופות גמל מנייתיות וקופות גמל אג"חיות המנוהלות באותו גוף, מתקשים להשוות כך בין ביצועיהן של הקופות. במסגרת נוהל המיזוג האוצר מחייב את המוסדיים לפעול למיזוג קופות הגמל שבבעלותם, כך שכל גוף מנהל יחזיק בקופת גמל אחת בלבד מכל סוג.

עוד נקבע כי המיזוג ייושם בשני שלבים. בשלב הראשוני, שייכנס לתוקף בינואר 2012 החברות המנוהלות ימזגו את הקופות בעלות מסלולים זהים, הפועלות אצל אותו מתפעל, כך שתהיה אפשרות להציע קופה אחת כללית ולצדה קופות מתמחות, כל אחת באפיק השקעה מסויים (לדוגמא מנייתית, אגחי, מטח, וכו').

ובשלב השני שנדחה ל 2014, היצרנים ימזגו את הקופות הדומות, גם אם הן מתפעלות אצל מתפעלים שונים. לדוגמא בכלל פנסיה וגמל כיום, תפעול הקופות נעשה באמצעות ארבעה מתפעלים שונים: פועלים, לאומי, דיסקונט וכלל גמל, בתום השלמת המהלך השני יבחר מתפעל אחד בלבד.

העקרונות העיקריים של המיזוג: תשמרנה זכויות העמיתים המועברים ברציפות מלאה, לא ייווצרו לחברה רווחים עקב המיזוג, וזכויות העמיתים בקופות הקולטות והנקלטות תישארנה ללא שינוי. עוד פרסם האוצר הנחיות ברורות ליצרנים אודות למיזוג:

על היצרנים לדווח על מיזוג הקופות במדיות השונות בעיתונים ארציים יומיים.

על היצרנים לשלוח הודעה אישית בדואר לכל עמית, לפחות 45 יום לפני המיזוג ולאחריו.

עוד דורש המפקח לשלוח לכלל הלקוחות הסבר קצר על הנסיבות בגינן מוזגו הקופות, המועד שבו הושלם המהלך, וכן מידע על זכותו של העמית להעביר את כספיו מקופת גמל לקופה אחרת ורציפות זכויותיו. (אם מדיניות ההשקעה הצפויה של הקופה הממוזגת תהיה שונה מהמדיניות שהיתה נהוגה קודם המיזוג, מוטלת על הגוף המנהל חובת פירוט).

מדובר בהיערכות טכנולוגית ומיכונית מאוד מורכבת אשר יוצרת עומס רב, ומצריכה היערכות הסברתית נרחבת לציבור ע"פ

השוק הפנסיוני בשנים האחרונות מציב בפניו אתגרים ושינויים מרחיקי לכת אשר לא פעם נראו כמשולים ובסופו של דבר התבררו כמנוף להזדמנויות עסקיות חדשות.

ניתן למנות על קצה המזלג את התיקונים והשינויים שחלו בענף בשני העשורים האחרונים החל מתיקון 3 - העדפת מרכיב קצבתי על פני מרכיב ההון, הלאמת קרנות הפנסיה הוותיקות, פתיחת הקרנות החדשות, פנסית חובה, מסמך ההנמקה, תקנות הניוד, תיקון 20 - מתן אפשרות לחוסך לבחור את היצרן, וכפי שזה נראה, המגמה של האוצר לא הולכת להשתנות, צפויים לנו עוד שינויים רבים, וישנן כבר כמה רפורמות העומדות לפתחנו החל מינואר 2012.

לא פשוט לעמוד בקצב המסחרר של השינויים הללו, חוזרי האוצר מגיעים בתדירות גבוהה והדרישות אכן הופכות להיות מורכבות יותר בעבורנו- הסוכנים והיצרנים כאחד.

ככל שהשוק הופך להיות מורכב יותר - יתרונותיו של סוכן הביטוח הופכים למובהקים יותר.

חוסר ההבנה, המודעות והרצון של החוסך הפרטי/המעסיק, לטפל בנושאי הפנסיה ומרכיבי החסכון נמוכים מאוד, ועל כן נחיצותו של איש המקצוע עם ההכונה הנכונה לאורך השנים הופכת למשמעותית יותר ובעלת ערך עיקרי ללקוח בבואו לפרוש.

כיום צריך לזכור יותר מתמיד, כי תפקידנו כסוכני ביטוח איננו רק לסמן וי על מכירת סיכונים וקרן פנסיה, אלא לבצע תכנון פנסיוני מלא ולעטוף את הלקוח בכל המוצרים הנדרשים בהתאם לצרכיו האישיים.

מטרת הרפורמות המרכזיות העתידות להיכנס בחלקן לתוקף כבר החל מתחילת 2012, בהנחיית האוצר הינה בין היתר לשכלל את השוק ולהגביר את התחרותיות והשקיפות לעמיתים.

הרפורמה הראשונה הינה מיזוג קופות הגמל וקרנות ההשתלמות נוכח ריבוי הקופות בשוק ומתוך רצון לעשות סדר. רפורמה שנייה מתקשרת לענין המיזוג, ומתייחסת ליישום והחלת המודל הצ'יליאני/המודל החכ"מ (נכון לכעת נדחתה בשנה נוספת), ורפורמה שלישית מתייחסת למתן אפשרות לבחירת הסוכן ע"י החוסך, מעבר לבחירת היצרן. בנוסף, פורסמה החודש טיוטת האוצר בנוגע לאפשרות רכישת כסויים ביטוחיים על קופ"ג בדומה לביטוחי מנהלים וקרנות פנסיה.

סקר ועדים: 58% מוועדי העובדים מעניקים לחמשלה ציון נכשל בפיקוח על הפנסיה

ראשי ועדים ומנהלים המייצגים מאות אלפי עובדים בחשק חתכנסים בשבוע הבא לדון במצב

ועד למנהלים רבים, ומכאן ההתגייסות וההשתתפות הערה של נציגי העובדים והמנהלים לדון במצב. כן נמסר מ"ועדים" כי משתתפי הכנס ידונו בן השאר גם באפשרות להקים רשות ציבורית עצמאית בלתי תלויה שתפקח על החסכונות הפנסיונים של העובדים בישראל. מבין הנואמים בכנס המיוחד: **יהודה בן אסאייג**, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה; **עו"ד עמי גיל**, ראש הקליניקה לאינטרס הציבור בשוק ההון; **ח"כ שלי יחימוביץ**, יו"ר ועדת האתיקה, וחברה בוועדות הכספים, העבודה, הרווחה; ו**רו"ח אמיר גבאי**, מומחה לכלכלת פרישה, מימון וכדאיות.

העובדים בישראל, נמצא כי 58% מכלל ועדי העובדים בישראל מעניקים לממשלה ציון נכשל בפיקוח על החסכונות הפנסיונים, 20% מעניקים ציון בינוני, 17% ציון טוב ורק 5% מנציגי העובדים העניקו לממשלה ציון טוב מאוד לפיקוח שלה על כספי הפנסיה. **יעקב אלוש**, מנכ"ל חברת "ועדים", מסר כי רשימת המשתתפים בכנס, החוצה את כל מגזרי המשק ותכלול נציגים מלמעלה מ-100 ארגוני עובדים גדולים ומובילים, מלמדת כי הרפורמה בקרנות הפנסיה פגעה בכלום, בעובדי תעשייה, בעובדי היי-טק, בפקידים, במהנדסים, ברופאים, בעובדי מנהל, בעובדי מדינה, בעובדי רשויות מקומיות

בעוד הצעירים שוטפים את המדינה במחאות על יוקר המחיה ועל דיוור בר השגה, מתברר שגם אצל המבוגרים יש חשש באשר לעתידם. המשבר בשוק ההון ודיווחים על פגיעה אפשרית בביטחון הפנסיוני של העובדים בישראל, הביא ועדי העובדים ומנהלים רבים המייצגים מאות אלפי עובדים, להתכנס בשבוע הבא בת"א, לדיון במצב. ראשי ועדים ומנהלים ידונו אלו לצד אלו, בצעדים אופרטיביים הנדרשים לדעתם להבטחה ולהגנה על חסכונות העובדים בקרנות הפנסיה, קופת הגמל וקרנות ההשתלמות. מסקר שערכה חברת "ועדים", המרכזת את המידע הכלכלי/חברתי על פעילות ועדי

"ביטוח חקלאי": שינויים במנה הארגוני ומינויים חדשים

בשוק הביטוח בתחום של חיתום עסקים. אפרת יצחקי מונתה לתפקיד אחראית תחום פרט. יצחקי בעלת ותק של 14 שנים בעולם הביטוח, מתוכן 7 שנים ב"ביטוח חקלאי". היא החלה את עבודתה בחברה כעוזרת מנהל מחלקת סוכנים וקודמה לתפקיד ראש צוות חיתום רכב, אותו מילאה בשנים האחרונות. הרמן ציין כי "המינויים מהווים חלק משינוי מבני מתוכנן אשר יצעיד את פני חברת ביטוח חקלאי קדימה". הוא הוסיף כי "בכוונתנו להמשיך ולהרחיב את אחיזתנו בכלל השוק תוך שמירה על מערכת היחסים הייחודית של החברה עם המגזר הקיבוצי."

תפעול באגף אלמנטרי. טרם המינוי שימשה כראש צוות חיתום רכוש וחבובות בחברה. היא בעלת 14 שנות ניסיון בתחום הביטוח ושימשה בעבר כמנהלת המחלקה ההנדסית בחברת "אריה" וכחתמת סיכונים מיוחדים בחברת "מנורה". עו"ד אלון וינברג, מנהל מחלקת תביעות, קודם לדרגת סמנכ"ל וינברג הצטרף לחברת "ביטוח חקלאי" בשנת 2002. אביבה שרעבי מונתה לתפקיד ראש צוות חיתום רכוש וחבובות. היא החלה עבודתה ב"ביטוח חקלאי" לפני כשנה בתפקיד של חתמת רכוש וחבובות. שרעבי מביאה איתה ניסיון של למעלה מ-20 שנים

חברת "ביטוח חקלאי", בראשות מנכ"ל החברה, אריה הרמן, הודיעה על שינויים במבנה הארגוני ומינויים חדשים במסגרתם. בן עמי עירוני מונה למנהל אגף אלמנטרי וחתם ראשי בחברה. קודם לכן ניהל את מחלקת החיתום ושימש כחתם ראשי בחברה. עירוני נכנס לתפקיד עם ניסיון של למעלה מ-40 שנים בשוק הביטוח מתוכן 8 שנים ב"ביטוח חקלאי". בעבר שימש כחתם ראשי בחברת "המגן" וכחתם ראשי ב"איילון". הוא בעל תואר ראשון בכלכלה ומינהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב. עו"ד גלית דנציגר דמבו מונתה למנהלת

המפקח הטיל קנס בסך 1.6 מיליון ₪ על חברת "הראל" בגין פעילות מנוגדת להוראות בפוליסות בריאות קבוצתיות

המורחבות שנקבעו באחרונה לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר ואושרו בכנסת. סמכויות אלו עוררו ומעוררות גל של מחאות מצד הגופים המוסדיים, ויש המעריכים כי אף תיתכן פנייה לבג"צ בנושא.

דיווחה על כך לבורסה וציינה כי הפעולה נעשתה בתום לב, טרם כניסתן לתוקף והסדרתן של תקנות ביטוח בריאות קבוצתיות לאופן צירוף מבטחים לפוליסות. הטלת הקנס על "הראל" מגיעה על רקע סמכויות האכיפה

המפקח על הביטוח, פרופ' עווד שריג, הטיל קנס בסך 1.6 מיליון ₪ על חברת "הראל". הקנס הוטל עקב פעילות המנוגדת להוראות הפיקוח לעניין צירוף מבטחים לפוליסות ביטוח קבוצתיות בשנים 2010 ו-2009. החברה

יחי עיון מחוזות וסניפים - ספטמבר 2011

סניף רחובות נס ציונה - מפגש בוקר

הנכם מוזמנים למפגש עם ארוחת בוקר שיערך בחסות: "שגריר פוינטר" ביום שני 26 לספטמבר 2011 בשעה 09:00 בבוקר, בקפה "קופי פקטורי פארק המדע, רח' ספיר 7, רחובות כל משתתף יקבל בקבוק יין מתנה לקראת "חג ראש השנה"

מחוז השפלה

הנכם מוזמנים ליום העיון של מחוז השפלה בחסות "מנורה מבטחים" שיתקיים ביום רביעי 21 לספטמבר 2011 "בסינמה סיטי" ראש"צ, רחוב משה דיין 32 א.א. התעשייה החדש. החניה חופשית.

הבהרה:

שמו של עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, נפקד בטעות מרשימת הדוברים ביום העיון של מחוז השרון מתאריך 18.8.2011 (ביטוח ופינוסים, גיליון 354, 25 באוגוסט 2011). **דני קסלמן**, יו"ר המחוז, מצייין כי "בדבריו, עו"ד ג'ון גבע העניק כתמידי מידע רב לסוכנים והיה שותף להצלחתו של יום העיון ולעניין הרב שעורר".

בעין משפטית



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

במסגרת בקשה לתשלום תכוף בית המשפט קבע כי יש לאפשר לנפגעת תאונת דרכים להכשיך את הטיפול הסיעודי בביתה

[כאמור בסעיף 5(ב)(2), לעיל], הפנה בית המשפט לתקנה 4 לתקנות לנפגעי תאונות דרכים (תשלומים תכופים), תשמ"ט-1989, הקובעת: "...הזקקות לשירותים המיועדים לסייע לנפגע בפעולות יום-יום או בהשגחה או בניהול משק הבית; לענין זה-פעולות יום-יום' - לבישה, אכילה, שליטה בהפרשות, רחצה וניידות עצמית בבית; 'השגחה' - פיקוח על הנפגע למניעת נזק או סכנה לעצמו או לאחרים".

בהתאם לכך, פסק בית המשפט, כי מכוח הוראות הדין, התשלומים התכופים נועדו לתת מענה כולל, לאותם מצבים בהם נזקק הנפגע לסיוע וטיפול יומיומי, אשר כוללים בין היתר השגחה וטיפול צמוד.

בית המשפט הפנה לפסק דין בעניין ע"א 2934/93 יחזקאל סורוקה נ' אברהם הבאבו, שם נפסק כי יש להעדיף את רצונו של הנפגע לשהות בביתו, על פני המשך אשפוזו במוסד, תוך הערכת סבירות העדפתו של הנפגע. לפיכך פסק בית המשפט, כי די בהבעת רצון המבקשת, בני משפחתה, וחווות דעת המומחה, שכל רצונם היה להשיב את מצבה הרפואי כפי שהיה עובר לאירוע, כדברי בית המשפט.

לסיכום, פסק בית המשפט, כי ניתן להשיב את המבקשת לביתה, תוך מימון צרכיה הסיעודיים ובהתאמת הדירה למצבה הנוכחי, זאת בהעברת תשלומים תכופים חודשיים לטובת המבקשת, כמפורט בהחלטה. בנוסף הבהיר בית המשפט, כי בכל מצב של שינוי בנסיבות, יוכלו הצדדים לפנות לבית המשפט, בבקשה לשינוי את סכומי התשלום התכוף.

נכותה של המבקשת עומדת על שיעור של כ- 100%, אולם מכך יש להפחית מחצית עקב מצב רפואי קודם. בהתייחס לשאלה בדבר שהיית המבקשת בבית, קבע המומחה כי אין מניעה שהמבקשת תשהה בביתה עם מטפל צמוד, על מנת שיעזור לה בפעילויות היומיומיות.

לטענת המבקשת, לנוכח חוות הדעת של המומחה, על "שלמה ביטוח" לפצותה כך שיתאפשר לה לצאת מהמוסד, וכן פיצויים לצורך: הצמדה של עובד זר, התאמת הדירה ושיפוצה לצרכיה, ותשלום חודשי של אביזרים נלווים. מנגד לטענת "שלמה ביטוח", לא ניתן להוציא את המבקשת מהמוסד, היות ומצבה הבריאותי אינו מראה שיפור.

"תשלום תכוף" מוגדר בסעיף 5(ב) לחוק הפיצויים כהחזר הוצאות רפואיות ותשלומים חודשיים, הכל עד להחלטה בסך הפיצויים בגין חבות המבטח בביטוח חובה, וכלשון הסעיף שני אלה: "**הוצאות שהוציא הנפגע לצרכי ריפוי, לרבות הוצאות אישפוז בבית חולים**", וכן "**תשלומים חודשיים שיהיה בהם כדי לספק, עד להחלטה הסופית בענין הפיצויים, את צרכי ריפוי של הנפגע וסיעודו ואת צרכי מחייתו ומחיית בני משפחתו שפרנסתם עליו או את צרכי מחייתם של התלויים בו, לפי הענין; התשלומים לצרכי מחיה ייקבעו תוך התחשבות בהכנסתו של הנפגע עובר לתאונת הדרכים, ובלבד שאם הכנסתו עלתה על ההכנסה המירבית תילקח בחשבון ההכנסה המירבית בלבד**".

על מנת לבחון מהי הגדרת צרכי סיעוד שעל המבטח לספק לנפגע בתאונת דרכים

בבית משפט השלום בירושלים, הוגשה בקשה לאישור "תשלום תכוף", כמשמעות מונח זה בחוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, תשל"ה-1975 (להלן: "**חוק הפיצויים**") לנפגעת בתאונת דרכים - ברוליה סקורבסקי (להלן: "**המבקשת**"), שיוצגה על ידי עו"ד גיל בן ארי, כנגד דניאל מורנו, וכנגד שלמה חברה לביטוח בע"מ (להלן: "**שלמה ביטוח**"), שיוצגה על ידי עו"ד גיל סבן, ואשר ביטחה את נהג הרכב הפוגע. ההחלטה ניתנה במאי 2011 מפי השופט ארנון דניאל.

באחד מימי מרץ 2009, אירעה תאונת דרכים, בה הייתה המבקשת מעורבת, ובשלה הועברה לאישפוז במוסד סיעודי. התובעת המבקשת ביקשה שהמשך טיפולה הסיעודי יהיה בביתה, לרבות הצמדת מטפל, ותוך התאמת הדירה לצרכיה או לחלופין שכירת דירה אחרת והוצאות נוספות.

ברקע הבקשה דן צוין, כי במסגרת הליך קדם משפט, נשמעו עמדות בני משפחתה של המבקשת, ולאחר שמיעתן הוחלט כי ימונה ממוחה רפואי בתחום הגריאטריה (להלן: "**המומחה**"). על פי חוות דעתו של המומחה, היות ובתה של המבקשת מקבלת אף היא טיפול רפואי (להלן: "**הבת**"), מצבן הרפואי של השתיים אינו מאפשר למבקשת לעבור לגור עם בתה ובהשגחתה המלאה. לדעת המומחה, המבקשת נזקקת לעזרת הזולת באופן מלא, ובכלל זאת להליכון ולהשגחה, תוך שהיא אינה יכולה להתלבש בעצמה. כן נקבע על פי חוות דעת המומחה, כי המבקשת מתמצאת בסביבתה באופן חלקי בלבד. להערכתו של המומחה,

<p>לשכת סוכני ביטוח בישראל</p>	<p>לשכת סוכני ביטוח בישראל</p>	<p>לשכת סוכני ביטוח בישראל</p>	<p>לשכת סוכני ביטוח בישראל</p>
<p>לצביקה גליקמן חבר לשכה משתתפים בצערך במות האם צילה גליקמן ז"ל שלא תדע עוד צער</p>	<p>לרן גבעון חבר לשכה משתתפים בצערך במות האם זהבה גבעון ז"ל שלא תדע עוד צער</p>	<p>לחוסני זועבי חבר לשכה משתתפים בצערך במות האח חסן זועבי ז"ל שלא תדע עוד צער</p>	<p>לשלומוביץ יצחק חבר לשכה משתתפים בצערך במות האם ינה טיקוצקי ז"ל שלא תדע עוד צער</p>

"קצבה מוכרת" - מדוע היא כמעט איננה מוכרת?

או: מדוע אין כמעט סיכוי שמנהלים בעלי שכר של 30 אלפי ש"ח ומעלה הפורשים כיום לחמלאות יקבלו באופן עצמאי הטבות המס המגיעות להם במסגרת הקצבה המוכרת

מאת: בעז לינברג

ששולמו מעל התקרה זה "כסף גדול"? התשובה תלויה בפער שבין תקרת המס בכל שנה ובין שכר המנהל השכיר. ככול שהפער גדול יותר כך גדול יותר אבדן הפטור ממס.

נניח לצורך המחשה כי מבוטח שיכול היה לקבל פטור מלא ממס קיבל רק פטור חלקי ועקב כך הפסיד קצבה של 2,000 ש"ח בחודש. לפי מקדמי הקצבה היום על מנת להגיע לקצבה של 2000 שח לחודש יש צורך לצבור 400000 שח !! וזה "כסף גדול".

האם תמיד עדיף לקבל קצבה מוכרת ולא פיצויים פטורים ממס? כמוכן שלא. יש בהחלט מצבים בהם מעדיף המבוטח לקבל פיצויים פטורים. הכל תלוי בטעמיו והעדפותיו של המבוטח. ישנם גם מקרים בהם המבוטח רוצה "גם וגם" כלומר גם להנות מהפטור ממס בקצבה [אבל לא מכולן] וגם לקבל פיצויים פטורים ככסף נזיל. במקרים אלו ניתן בקלות לעשות סימולציות ע"י שימוש בנוסחת השילוב ולהציג למבוטח אלטרנטיבות של פיצויים פטורים לעומת קצבה פטורה, אולם גם כאן יש הכרח בקבלת בנתוני תגמולי מעביד מעל התקרה על מנת שניתן יהיה להציג למבוטח האלטרנטיבות השונות.

ולסיכום מה התוצאה של העדר נתונים הנדרשים לקבלת קצבה מוכרת? למבוטח התוצאה עלולה להיות תשלום כפל מס הן בזמן ההפקדה ובזמן הפרישה! ומי מרוויח? כמוכן מס הכנסה!!

"הזווית האישית"

אני פעיל ופועל בתחום הביטוח מעל לשלושים שנה. במרבית שנותי עסקתי בביטוח חיים ובחסכון ארוך טווח בחברות ביטוח שונות. למרות זאת, רק כשנצרכתי לנושא הקצבה המוכרת לעצמי למדתי סוגיה זו על כל היבטיה. לי זה היה קל, עמדו לרשותי בעלי מקצוע מהמעלה הראשונה וכן עמית לעבודה שפיתח מערכת מיכונית המחשבת נתוני התגמולים הנדרשים לקצבה המוכרת. אך מה קורה לאנשים הפורשים שאינם מקושרים לתחום ביטוח החיים או אלו שלא עומדים לרשותם מקורות המידע שעומדים לרשותי? התשובה פשוטה: כפי הנראה הם לא יהנו מהטבות המס המגיעות להם בגין כספים שאותם שילמו מכספם הפרטי במשך שנים רבות במהלך עבודתם וזה באמת חבל!

לכספי תגמולי מעביד אשר שולמו מעבר לתקרה.

תקרה השכר המוכרת לצורך הפקדת תגמולי מעביד החל משנת 2000 ואילך הינה 4 פעמים השכר הממוצע במשק. בשנת 2000 התקרה לתגמולי מעביד היתה 25,380 שח. תקרה זו גדלה בהדרגה עם השנים והגיעה ל- 32,800 ש"ח בשנת 2011. במילים אחרות הפקדות תגמולי המעביד עד לתקרה נהנו מהטבת מס בזמן ההפקדה ותשלומים אם שולמו מעבר לתקרה זכאים לפטור ממס בזמן קבלת הקצבה.

עד כאן הכל נראה טוב ויפה. אז מדוע ישנה בעיה, או לטעמי אפילו כשל שוק?

הבעיה היא שלמרות שנתוני תגמולי עובד ותגמולי מעביד נשלחים למבוטח ע"י חברות הביטוח וקרנות הפנסיה בדיווחים הרבעוניים ושנתיים, הרי שבדיווחי תגמולי מעביד אין הפרדה בין תגמולים ששולמו עד לתקרה ותגמולים ששולמו מעל התקרה, נתון מהותי לחישוב הקצבה המוכרת.

לפי מיטב ידיעתי אין אף חברת ביטוח, ובכללן גם הגדולות בשוק, שמדווחת למבוטח פרוט תגמולי מעביד עד לתקרה ומעבר לה. לא באופן שוטף וגם לא בעקבות פניה יזומה מצד המבוטח. האם ניתן לחשב נתונים אלו באופן ידני? התשובה היא שאין כל סיכוי! על מנת לחשב נתון זה יש צורך לחשב עבור כל חודש וחודש, החל מינואר 2000 ועד היום את ההפרש בין תגמולי מעביד ששולמו בהפחתת תקרת המס של אותה שנה ולהוסיף לסכומים אלו הרווחים שנצטברו עבור כל חודש ואת כל זאת לשערך ולסכם להיום.

מדוע חברות הביטוח אינן מחשבות בעצמן נתונים אלו? התשובה איננה ברורה אולי מחוסר מודעות ואולי מחוסר עניין.

בשנים האחרונות הוקמו בחלק מחברות הביטוח מחלקות הגיל השלישי אשר נועדו לתת ייעוץ פרישה למבוטחים, אולם גם להן אין נתונים של תגמולי מעביד מעל התקרה.

ולפיכך ברוב המקרים מנהל הפרש לגמלאות אינו מקבל הנתונים הקשורים לתגמולי מעביד מעל התקרה ולכן אם שילם או שולם בגינו תגמולים אלו הוא אינו יכול להיות מהפטור ממס המגיע לו והתוצאה היא שהוא עלול לשלם כפל מס לכל שארית חייו. האם גובה הפטור ממס בגין התשלומים

לצורך רענון זכרון הקוראים אזכיר בקצרה שלושה מושגים הקשורים לנושא: קצבה מזכה, קצבה מוכרת ונוסחת השילוב.

1. קצבה מזכה - הינה קצבה אשר בגינה מקבל הפורש פטור ממס בגובה של 35%. גובה הקצבה המזכה נקבע כל שנה מחדש. בשנת 2011 הקצבה המזכה הינה 7990 שח וזאת למי שהגיע לגיל פרישה (או עקב נכות צמיתה של 75%). בשנת 2011 תקרת הפטור ממס בקצבה המזכה הינה 2797 ש"ח.

2. קצבה מוכרת - הינה קצבה פטורה ממס הנובעת בין היתר מסכומים שהמפקיד לא היה זכאי בגינם לניכוי לפי סעיף 47. הפטור אינו מוגבל בתקרה וחל על בני 60 ומעלה אשר ברשותם ביטוח מנהלים מסוג קצבה או קרן פנסיה חדשה. הפטור חל גם על הרווחים שנצטברו בקופה. הוראת מס זו באה למנוע כפל מס מאחר והכספים כבר חוייבו במס בעת ההפקדה.

3. נוסחת השילוב - אליה וקוץ בה: למרות שהקצבה המוכרת מתייחסת לכספים שאדם הפקיד מכספו הפרטי בזמן הפרישה או במהלך שנות עבודתו, מס הכנסה מתנה קבלת הטבת המס הניתנת לשכירים בגין הפיצויים הפטורים ממס בעת הפרישה (כזכור, חודש שכר עבור כל שנת ותק), וקובעת כי מי שקיבל פיצויים פטורים במהלך 15 השנים שקדמו לפרישה או אחריה, יופחת לו הפטור לקצבה מזכה או מוכרת. הנוסחה מחשבת היחס בין סכום הפיצויים הפטורים ממס שנמשכו ע"י המבוטח ביחס לגובה הקצבה, ומקטינה הקצבה בהתאם ליחס ביניהם. במילים פשוטות, האוצר מתנה קבלת הטבת המס בפיצויים פטורים בהגבלת הפטור על קבלת קצבה מזכה או מוכרת.

הכספים המשמשים לצורך קבלת קצבה מוכרת, שהם כספים שאדם השתמש בכספו הפרטי, יכולים להגיע מכספים שאדם קיבל בעת הפרישה או כספים שהמס שולם בגינם בעת ההפקדה במהלך שנות עבודתו. הכוונה לתגמולי עובד אשר משולמים מהנטו ותגמולי מעביד המתחלקים אצל בעלי שכר גבוה לתגמולים עד תקרת המס ותגמולים מעל תקרת המס, כאשר המס על ההפקדות מעל התקרה כבר שולם ע"י העובד או המעביד. בכתבה זו אתיחס רק

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

לוח הביטוח

דרושה/פקיד/ בתחום האלמנטרי (בענפי הרכב והדירה) עם ניסיון בעבודה במשרדי ביטוח. תנאים מעולים למתאים/ה המשרה בקיבוץ עין דור
איתן - 050-2280160

בוא לפתח קריירה עצמאית! פרופיט שירותים פינוסים מציעה לך מסלול ייחודי להקמת עסק עצמאי בתחום הביטוח, הפינוסים והפנסיה. ליווי מקצועי, מוקד לתיאום פגישות, מוצרים ייחודיים, סיוע במימון בשנה הראשונה. המודעה מיועדת לנשים וגברים בעלי רישיון פנסיוני/מתמחים. לפרטים: טל: 03-7512200, פקס: 073-2155725, מייל: dian@profit-fs.com

מחפש לקנות תיק אלמנטרי או לקלות סוכנות ביטוח בעלת תיק אלמנטרי יוסי פיינרמן, הר החוצבים ירושלים. טל 052-6604304

לסוכנות ביטוח בגוש-דן פקיד/ה באלמנטרי למשרה מלאה. ניסיון הכרחי. קו"ח לפקס 03-5783008

למשרד ביטוח בחיפה דרושה/פקיד/ה מנוסה, לטיפול בתביעות ומכירות ביטוח חיים למשרה חלקית (כשלושת רבעי משרה). נא לפנות עם קורות חיים והמלצות למייל בלבד לפי הכתובת: Sk13071991@gmail.com

לסוכנות ביטוח באור יהודה דרושה/פקיד/ה בביטוח רכב ודירה ניסיון חובה haim@haverh.co.il קו"ח ל

סוכנות לביטוח ותיקה וגדולה בת"א, מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח, מכל סוגי הביטוח. עדיפות לאלמנטרי. Deanm.dri@gmail.com מובטחת. 050-5234664

סוכן ביטוח ותיק מהמרכז מחפש שיתוף פעולה עסקי עם סוכן פעיל (כל התחומים) skashro@nana10.co.il או בטלפון מס' 03-5032893

למשרד לביטוח ותיק ברמות מאיר (אזור רחובות) דרושה/פקיד/ה ביטוח בעלת ניסיון בביטוח אלמנטרי. נא לשלוח קו"ח ל: goldinsu@netvision.net.il

לסוכנות ביטוח ותיקה בירושלים דרושים עובדים מנוסים לביטוח חיים ופנסיה וכן לביטוח אלמנטרי בעלי ידע בתוכנות אופיס ובעבודה מול לקוחות וחברות ביטוח. סודיות מובטחת קו"ח למייל- m_dorit@netvision.net.il

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

קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים וכללי. הרכישה הינה מלאה או חלקית. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים דוא"ל: pini@hozez-group.co.il טלפון: 052-2453199

דרוש סוכן ביטוח עצמאי, דובר רוסית ועברית למיזם שיווקי על בסיס שכר ואחוזים. אזור: ראשון לציון נא לפנות עם קו"ח למייל: Shawish73@hotmail.com

סוכנות ביטוח איכותית בת"א מעוניינת בשיתוף פעולה ו/או רכישת תיק. למעוניינים לפנות ל: pninam@012.net.il

משרד ביטוח בשיכון דן מבקש לגייס חתמת/ת רכב דירה: נמרצת עם שמחת חיים. ידע בתחומים נוספים יתרון. קו"ח לשלוח למייל pninam@012.net.il

משרדים מפוארים לסוכני ביטוח! לפנות לששי - 054-3531610 פארק אולימפיה, רחוב שמשון 8, פ"ת דמי שימוש (מחירי מבצע לתקופה מוגבלת): יחיד- 2,250 ש"ח + מע"מ שתי עמדות- 2900 ש"ח + מע"מ דמי השימוש כוללים: ריהוט משרדי מפואר מטבחון משותף מאובזר, עמדה משותפת סריקה/צילום/הדפסה, אינטרנט אלחוטי 10MB, אבטחת s-box מיסי ארנונה ומים, חשמל, מיזוג, אחזקה, ניקיון ביטוח מבנה.

להשכרה חדר בסוכנות ביטוח בז'בוטינסקי 100 פתח תקווה לפרטים: זיו - 052-2998888

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקיד/ה לחצי משרה אחת/צ"ד דרושה/סוכנות/ צעירה ונמרץ בתחום אלמנטרי / בריאות ק.ח. לשלוח לת.ד 55 רמלה 72100

דרוש שותף/שותפה מפתח תקווה והסביבה, לתיק ביטוח אלמנטרי. לפרטים: ziv@avivit.co.il

לסוכנות ביטוח בפתח תקווה דרושה/ רפרנטית לביטוח חיים (חיים, בריאות, גמל ופנסיה). שעות עבודה 8-17 ללא גמישות. תנאים טובים למתאימים! קו"ח יש להעביר למייל hadar@avivit.co.il הדר 052-8900404

סוכן מאזור המרכז מעוניין ברכישת תיקי ביטוח חיים/פנסיוני המוכרים יקבלו מחירים אטרקטיביים !!! עדי 052-4467510

סוכנת שיווק פנסיונית עצמאית, אקדמאית, בעלת ניסיון ומוטיבציה להצלחה, מעוניינת בשיתוף פעולה עסקי עם סוכנות אלמנטרית גדולה בעלת פוטנציאל להגדלה והרחבת תיק ביטוחי חיים בתחומי הפרט (בריאות וריסק) באזור המרכז. סודיות ודיסקרטיות מובטחת. sharon.mel12@gmail.com

סוכן ביטוח מאזור צפון שעיקר פעילותו ביטוח אלמנטרי מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח שעיקר פעילותו בביטוח פנסיוני מעוניין גם להגיע להסדר או לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי/פנסיוני מסוכן באזור הצפון. סודיות מלאה מובטחת טל' 054-7981155 חיים. hpri@zahav.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה מחיפה המנוהלת ע"י דור ההמשך מעוניינת לשיתופי פעולה עם סוכני ביטוח לפני פרישה בצורה של רכישת תיקים חלקית או מלאה. חשוב לנו שהלקוחות שלך ירגישו שיש מי שמטפל בהם גם בעתיד. דיסקרטיות מובטחת. dotan@vigodzky.com 0523797333 דותן

סוכנת ביטוח בעלת משרד ביטוח בשרון מחפשת ממלאת מקום לעובדת שעזבה לחופשת לידה. עובדת לתפעול/מזכירות, משרה מלאה. ניסיון חובה. קו"ח נא להעביר לפקס 09-7964961

לקלאוזנר סוכנות לביטוח סוכנים לבית הסוכן המתרחב. סוכנים לתחום הפינוסים כעצמאיים/שכירים. סוכנים בעלי רישיון לתחום השיווק בריאות והריסק על גבי תיקי סוכנים וותיקים. פקידים/ות למוקד הטלמרקטינג. מייל: noah@klauzner.co.il

קלאוזנר מתרחבת ומציעה לך להצטרף אלינו הן בענפי החיים והאלמנטרי והן בתהליכי ליווי פרישה מדורגת ורכישה מלאה או חלקית בכל הארץ. מייל: noah@klauzner.co.il

דהרי סוכנות לביטוח בע"מ - רחובות מעוניינים לרכוש תיק ביטוח מרחובות בכל התחומים. מתחייבים לסודיות מוחלטת 057-7490000 מוטי דהרי dahar@017.net.il

דרושה/מנהלת/תיק אלמנטרי בקרית אריה, קו"ח - sefi@mei-zahav.co.il