



## פורום החוסכים לפנסיה בישראל לשר האוצר:

### על המחשלה לחזור ולהיות אחראית על כספי הפנסיה של הציבור

להם כלי טוב מספיק למימוש מסלולים אלו. אג"ח ממשלתיות נותנות בתקופות מסוימות, כגון בשנים האחרונות, תשואות ריאליות לא גבוהות, מה שיגרום לגופי הפנסיה להשקיע שוב באג"ח קונצרניות, חלקן ללא בטחונות ובמינוף גבוה, כמו שראינו בשנים האחרונות בפרשות אפריקה ישראל, דלק נדל"ן ואחרות, ולהיחשף לסיכונים שוק ההון". חברי הפורום מציעים פיתרון לפיו הממשלה תנפיק אג"ח מיועדות לטובת מסלולי החיסכון לחוסכים המבוגרים (מגיל 60 ומעלה), צמודות למדד בריבית 4% או 5%, בכל אפיקי החיסכון הפנסיוני: ביטוחי מנהלים, קופות גמל וקרנות פנסיה, כאשר במסלול למקבלי קצבה (הסיכון הנמוך ביותר) תינתן אפשרות לרכישה של עד 70% אג"ח קונצרני. במצב כזה המסלול יהיה פתוח למקבלי קצבה בפועל בלבד. חברי הפורום חותמים ומציינים כי "בכך תממש הממשלה את אחריותה לגורל הפנסיונרים ותקטין את החשיפה שלהם לטלטלות שוק ההון. כמו כן, בכך תקל הממשלה על גופי הפנסיה לעמוד בהתחייבויות למקדמי קצבה (או מקדמי המרה) ידועים מראש מבלי ליצור גרעון אקטוארי, מרגע שהתשואה להשקעות כספי מקבלי הקצבה תהיה סבירה ומובטחת".

יצטרך למשוך כספים". במקביל מציגים חברי הפורום מספר לאקנות הדורשות פתרונות ומציינים כי "משרד האוצר פרסם בקיץ 2010 טיוטת חוזר המתייחסת למודל הצ'יליאני, אולם לזו מספר חסרונות. למשל, שהמודל מתייחס רק לכספי התגמולים ולא לכספי פיצויים, מה שאומר שהוא לא יחול על 40% ויותר מכספי החיסכון הפנסיוני (בהתחשב בעובדה שכיסויים ביטוחיים בד"כ ממומנים מכספי התגמולים)". גם אם יש שייכות מסוימת של כספי הפיצויים מהמעביד הנוכחי של העובד למעביד עצמו, היא איננה מצדיקה לדעתנו את אי-החלת המודל", מדגישים בפורום ומתריעים כי "הוא קובע הפרדה בין מסלולים שונים לקבוצות גיל, אולם משאיר בידי גוף הפנסיה שיקול דעת מלא לקביעת תכני המסלולים. זה יכול להוביל לאבסורדים, כמו זה שקיים כיום בשוק הגמל, בו קופות גמל רגילות (שהן השקעה לטווח ארוך) משקיעות בממוצע אחוז קטן יותר במניות מאשר קרנות השתלמות, שהן לטווח בינוני ולכן אמורות להיות ברמת סיכון נמוכה יותר". בתוך כך ממשיכים חברי הפורום וטוענים כי "החיסרון הגדול ביותר שהוא מחייב הסטת כספים מסוימים למסלולים סולידיים, מבלי לתת

פורום החוסכים לפנסיה בישראל פנה השבוע לשר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ, ולממונה על אגף שוק ההון באוצר, פרופ' עודד שריג, בבקשה לאמץ בהקדם את המודל הצ'יליאני ולהנפיק אג"ח מיועדות לטובת החוסכים המבוגרים, כביטוי להחזרת אחריותה של הממשלה לכספי הפנסיה של הציבור. מדובר בפורום המהווה עמותה רשומה, שהוקמה במהלך 2010 על-ידי אנשי היי-טק ופעילים חברתיים, ונועדה להגן על זכויות החוסכים לפנסיה צוברת (לא תקציבית) בישראל. במכתבם טוענים חברי הפורום כי מחקר של ה-OECD גורס כי אנשים בישראל שנמצאים כיום באמצע הקריירה צפויים להרוויח בתקופת הפנסיה כ-40% משכרם הממוצע, לעומת 70% במדינות אחרות וגם בישראל בעבר. לדבריהם, "כפי שראינו במשבר של 2008, ובמידה פחותה יותר השנה, בתקופות של ירידה בשוק הראשוני להיפגע הם הפנסיונרים בפועל, מושכי הכספים מקבלי הקצבות, ואלו שאמורים להצטרף אליהם בקרוב. כדי להוציא אותם ממעגל החיסכון יש חשיבות לאמץ בהקדם את המודל הצ'יליאני (המכונה גם המודל החכ"מ), שקובע התאמה של רמת החיסכון בתיק ההשקעות לגיל החוסך ולמועד בו

## האסיפה הכללית אישרה את תוכניות העבודה והצעת תקציב הלשכה ל-2012

להבטחת יכולותיה של הלשכה לעמוד באתגרים הנוכחיים לה. בהצבעת החברים אושרו פה אחד תוכניות העבודה ותקציב הלשכה ל-2012. כן כללה האסיפה את הצגת התוכנית האסטרטגית של הלשכה לשנים הבאות. מדובר כזכור בתוכנית שגובשה במשך כארבע חודשים ועל פני עשרות מפגשים ודיונים (רשמיים ובלתי רשמיים), במסגרת ועדת היגוי מיוחדת בראשות ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, רוני שטרן. היועץ האסטרטגי שליווה את גיבוש התוכנית, גיא מר חיים, הציג את התוכנית בפני האסיפה והתייחס להצעות ורעיונות שהועלו מצד החברים לאחר הצגתה. בתוך כך אושרה התוכנית ברוב קולות על-ידי חברי האסיפה.

קצרי טווח בצד ראייה ארוכת טווח והיערכות קדימה. פעילות ענפה זו נועדה לדאוג ולטפח את סוכן הביטוח, בכל היקף פעילות - מטרה מחייבת המשותפת לנושאי התפקידים והפעילים במוסדות הלשכה ובוועדותיה". כך חתם והודה במילים חמות לאנשי הלשכה - עובדיה ופעיליה, על התרומה הרבה להצלחת פעילות המשותפת. בהמשך היה זה מוטי דהרי CLU, יו"ר ועדת הכספים, אשר הציג בפני החברים את עיקרי הדו"ח הכספי והדו"ח המילולי לשנת 2011 ובנוסף מסר כי "הבדיקות שאנו עורכים ממשיכות ומצביעות על התנהלותה של הלשכה באופן המקצועי, האחראי והמסודר ביותר". דהרי הדגיש בדבריו את תרומת חברי הוועדה בראשה הוא עומד ושיתוף הפעולה הפורה

האסיפה הכללית התכנסה ביום ב' 12.12.2011 לאישור תוכניות העבודה והצעת תקציב הלשכה לשנת 2012. אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, פתח וסקר את עיקרי הנושאים שבהם התמקדה הלשכה בשנה החולפת. "במהלך 2011 התמודדה הלשכה עם אתגרים כבדי משקל, לרבות רפורמות שהטילו צל כבד על פעילותם של סוכני הביטוח. מתוך אחריות ומחויבות פעלה הלשכה להגן על הסוכנים ולשמור על הכנסותיהם", ציין כץ, תוך שהוא מצביע על נקודת ציון זו כ"ביטוי מוחשי נוסף לדרכה של הלשכה ולמכלול המשימות העומדות בפניה". לדברי נשיא הלשכה "תוכניות העבודה של הלשכה לשנת 2012 מתייחסות לרצף המשימות ונותנות מתן מענה ליעדים

## חליאת הכנסת אישרה הטלת עונשים על מעסיקים שלא יפרישו פנסיית חובה לעובדי קבלן

גם נושא ההפרשה לפנסיה נכלל באותן חובות של מעסיקים בדאגה לעובדיהם בכלל ועובדי קבלן בפרט, כך שהם יחויבו במסגרת העסקת עובדים אלה להפריש להם לפנסיית חובה כחוק. יצוין כי מדובר בחוק שיחייב את כלל מזמיני השירותים - ולא רק חברות הקבלן - לשמור על זכויות העובדים, כולל זכויות פנסיוניות, לרבות תאגידים או משרדי ממשלה.

כך ואשרה בוועדה לפני כשבועיים, נועדה להוביל לאכיפה אדוקה יותר של חוקי העבודה עבור כלל העובדים במשק, ביניהם עובדי קבלן. במסגרת החוק אף נקבע כי תיאסר התקשרות עם קבלן שירותים שהורשע או נקנס כתוצאה מהפרת זכויות עובדיו - למשך 3 שנים לפחות. בתוך כך, מזמין השירות יהיה אחראי לתשלום דמי הבראה, החזר הוצאות נסיעה, דמי חגים ותוספת יוקר לעובד הקבלן.

מליאת הכנסת אישרה השבוע בקריאה שנייה ושלישית את הצעת החוק הממשלתית להגברת דיני העבודה בתחום עובדי הקבלן. במילים אחרות, הכנסת העניקה גושפנקא רשמית לזכויות עובדים ממגזר זה ובמידה ואותן זכויות לא ימולאו יהיו המעסיקים חשופים לתביעות ולסנקציות פליליות ומנהליות. ההצעה, שנידונה כבר שנתיים בוועדת העבודה והרווחה בראשות ח"כ חיים

## בקשה לתביעה ייצוגית בסך 97 מיליון ₪ כנגד חברת ניקיון שלא הפרישה פנסיית חובה

של מדיניות. אחת המטרות שלנו היא לשלוח מסר למעסיקים, שזה לא משתלם לא לשלם. אם לא תשלמו, יבוא יום שתצטרכו לשלם בגדול". יצוין כי בתקופת עבודתה בבית החולים קיבלה העובדת שכר של 3,185 ₪ בממוצע לחודש, כאשר עלות דמי הפנסיה שלכאורה לא קיבלה עומדת על 4,580 ₪ בסך הכל.

תביעה אישית נגד החברה בגין הפרות שכר. לדברי התובעת "הפנסיה שלי זה סכום קטן, שלא ישבור כזאת חברה גדולה. בחברות קבלן אחרות שבהן עבדתי כן קיבלתי אותן, אבל פה אני נאלצת להתחנן בשבילו. יש סימן שאלה מאוד גדול בנושא של למה לא שילמו לי ולחברותיי, ואני אמשיך עד שיהיה צדק". עו"ד דוד לופו, שמייצג את התובעת, אמר כי "מבחינת המעסיקים זו שיטת 'מצליח' - עניין

תושבת ירושלים, שעבדה במשך כשנתיים בעבודות ניקיון בבית החולים "ביקור חולים" בעיר באמצעות חברת הניקיון ISS, אך לטענתה לא זכתה במהלך תקופת עבודתה לתשלומי פנסיית חובה, הגישה השבוע בקשה לתביעה ייצוגית בבית הדין האזורי בגובה של 79 מיליון ₪. הבקשה הוגשה בשם 17,500 עובדי ניקיון שעבדו בחברה במרוצת השנים. בנוסף על סכום התביעה הגישה העובדת

## הפיתרון של יוסי בכר, לשעבר יו"ר ועדת בכר וכיום יו"ר בנק דיסקונט, לעניין דמי הניהול: להחזיר לבנקים את הכוח בתחום הפנסיה

נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, בתגובה: "משנה תפקיד - משנה עמדה. יוסי בכר בתפקיד יו"ר הוועדה בראשה עמד, אינו יוסי בכר בתפקידו הנוכחי כיו"ר בנק דיסקונט. מדהים איך אותו אדם שהוביל את הרפורמה מתוך הבנת ניגוד האינטרסים המושרש של הבנקים יוצא כעת נגדה בכסות אינטרסים אחרים"

אבל עדיין לא יושם". בכר, מן הסתם, קושר גם את סוגיית החינוך הפיננסי עם הבנקים ובהקשר זה אמר כי "התאמה של החיסכון העתידי לצורכי הלקוח זה מה שהבנקים יוכלו לעשות בייעוץ הפנסיוני". נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, הגיב לדבריו של בכר ומסר כי "משנה תפקיד - משנה עמדה. יוסי בכר בתפקיד יו"ר הוועדה בראשה עמד, אינו יוסי בכר בתפקידו הנוכחי כיו"ר בנק דיסקונט. מדהים איך אותו אדם שהוביל את הרפורמה מתוך הבנת ניגוד האינטרסים המושרש של הבנקים יוצא כעת נגדה בכסות אינטרסים אחרים".

במידה ורוצים ליצור תחרות "תנו למערכת הבנקאית אפשרות אמיתית להפיץ ולייעץ לציבור השכירים, והדבר יתרום להורדת דמי הניהול. כולם יודעים שזה הפתרון ואני מאמין שהוא יגיע בעתיד, רק שבינתיים הציבור משלם מחיר, וחבל". בתוך כך התייחס בכר להמלצות ועדת בכר שבראשה עמד ואשר הובילה רפורמה להגברת התחרות בשוק ההון מאז רכשו חברות הביטוח ובתי ההשקעות את קופות הגמל מידי הבנקים. "אחת המטרות של ועדת בכר הייתה להגדיל את המודעות של ציבור המשקיעים לחסכונות שלהם. החינוך הפיננסי אמנם נכנס לחוק,

יו"ר הוועדה לרפורמה בשוק ההון ב-2005 ויו"ר דירקטוריון בנק דיסקונט כיום, יוסי בכר, קרא השבוע בוועידת ישראל לעסקים של "גלובס", להחזיר את כוחם של הבנקים בתחום הפנסיה. לדבריו, "יש לתת את הדעת לנושא דמי הניהול הגבוהים", כאשר הפיתרון שהוא מציע טמון כאמור בחיזוק הערוץ הבנקאי. לדבריו, "בבנקים קיימת היום מערכת הפצה וייעוץ אובייקטיבית ונטולת אינטרסים. ברגע שהבנקים מכרו את הפעילויות שלהם בתחום קופות הגמל והנאמנות, נפתרו ניגודי העניינים. לכן אני מציע להעמיד את המערכת הזאת לרשות הציבור". הוא הוסיף והכריז כי

נאמן רק לי | סוכן הביטוח שלי

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופינוסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.

## בית המשפט: בחידה וסוכן ביטוח התרשל בתפקידו יש עליו לפצות את חברת הביטוח

בפוליסה שבידה קיימת החרגה בעניין נהג צעיר, כאשר חתימת המבוטח מופיעה על גבי הפוליסה ומאשרת טענה זו. בפועל, התברר כי אותה חתימה לא הייתה של המבוטח כי אם של עובדת משרד הסוכן. בבית משפט השלום טענה השופטת כי מכיוון שסוכן הביטוח הוא שליח של חברת הביטוח, אזי עליה לשאת בעלויות ולכסות את תביעת צד ג'. אלא שהחברה לא ויתרה ולטענתה על הסוכן לשאת בהוצאות בגלל טעותו. בית המשפט המחוזי, כאמור, הפך את פסיקת בית המשפט השלום וקבע כי עקב טעותו של הסוכן עליו לפצות את המבטחת בגין כל תגמולי הביטוח שעליה לשלם לתובעים.

היה בעת התאונה בן 18, בעוד שהפוליסה מקנה כיסוי ביטוחי לנהגים מעל גיל 24 בלבד. מדובר במספר תביעות בגין נזקי פח שנגרמו כתוצאה מתאונת דרכים מיום 25.09.05, בה היו מעורבים מספר רכבים, כאשר הרכב (אוטובוס זעיר) בו נהג הנהג הפוגע היה האחרון בשרשרת, ונטען כי הוא היה האחראי לקרות התאונה ולנזקים שנגרמו בגינה. האוטובוס הזעיר היה מבוטח בביטוח צד ג' ב"הכשרה". אלא שהחברה טענה כי לאוטובוס הונפקה פוליסה המכסה רק נהגים מגיל 24 ולא מתחת לזה. נציגו של התובע, אביו של הנהג, טען כי ביקש מהסוכן שלו לכלול בביטוח צד ג' גם נהג בגיל 18, אולם מנגד טענה החברה כי

בית המשפט המחוזי בבאר שבע פסק כי "כאשר סוכן ביטוח מתרשל בתפקידו ולא דואג להוציא פוליסה כנדרש, יש לחייב את הסוכן בשיפוי מלא על כל תגמולי הביטוח שחברת הביטוח נאלצת לשלם". הכרעת דין זו באה בעקבות ערעור שהגישה "הכשרה" - חברה לביטוח" כנגד סוכן הביטוח **עאסם מסארווה**, לאחר שבית משפט השלום בת"א קבע כי האחריות המלאה מוטלת על המבטחת. ראשיתה של התביעה בנזקי פח (שנגרמו לצדדים שלישיים בעקבות פגיעת רכב המבוטח) שבגינם המבוטח תבע בבית משפט את המבטחת ואת סוכן הביטוח שטיפל בהוצאת הפוליסה. זאת לאחר שתביעתו נדחתה בטענה שהנהג הפוגע

## ביטוח נסיעות לחו"ל: להסתער או להצטער?

מאת: סמי זילכה C.L.U, חבר לשכה

צריכה לעמוד לנגד עינינו. שימו לב שאינני מתייחס בעניין זה למונחי כדאיות, תגמול או טרחה, כי בעיניי קודם כל חשוב שהלקוח יראה בי, הסוכן האישי שלו, כתובת אחת לכל הצרכים הביטוחיים שלו, ויפנה אליי גם לקראת נסיעתו העתידית לחו"ל ולא לגורם אחר. כך, גם הנאמנות של הלקוח תגבר וגם הקשר עמו ימשיך ויתהדק. זו למעשה המשוואה שצריכה להנחות אותנו. שיחת טלפון אחת, יזומה או במהלך דיאלוג שוטף עם הלקוח, יכולה לתרום רבות ולקדם גם את הפתרונות שיש ביכולתנו להציע ללקוח המתעתד לצאת את הארץ. נשמע פשוט? חובת ההוכחה היא קודם כל עלינו. מבחינתי, בכל אופן, התשובה ברורה: להסתער ולא להצטער.

בהקשר לביטוח הנסיעות לחו"ל, אנחנו למעשה מעניקים לו הגנה חשובה ואף הכרחית, המתאימה לצורך נוסף שלו - הבטחת שהייתו בחו"ל בראש שקט. כלומר, אין כאן שאלה האם כדאי או לא כדאי לשווק מוצר זה, יש כאן סימן קריאה אחד ברור: מתוך המחויבות הכוללת ללקוח יש לספק לו גם את הכיסוי הביטוחי הקשור לנסיעתו לחו"ל! מדובר במוצר העונה על צרכים ממשיים, לכל צרה שלא תבוא, ובמיוחד בצד הרפואי-בריאותי.

במקביל צריך לזכור כי למרות שההוצאה על ביטוח נסיעות לחו"ל הינה נמוכה באופן יחסי ומתגמדת כלפי שאר עלויות הנסיעה, זוהי בד"כ ההוצאה החשובה ביותר מתוך מכלול הוצאות הנסיעה. ושוב - המחויבות ללקוח

באחרונה פורסם כי המפקח על הביטוח פועל להטלת איסור על קופות החולים וסוכנויות הנסיעות לשווק ביטוחי נסיעות לחו"ל, ולאפשר רק לבעל רישיון של סוכן ביטוח לשווק מוצר זה. על פניו, מאמצי הלשכה הצליחו והדבר מהווה בשורה מבחינת הסוכנים. האומנם? מסתבר כי יש לא מעט סוכנים שהדירו רגליהם בשנים האחרונות מפעילות בנושא ביטוחי נסיעות לחו"ל, מתוך סיבות כאלה ואחרות. היום, במציאות החדשה, כאשר אנו זוכים לרוח גבית מצד הרגולציה, יש לבחון שוב את אותן סיבות וכמו שאומרים - לשנות פאזה. הרי בסופו של דבר, המטרה שלנו, כסוכנים, היא להעניק מעטפת שלמה של הגנות לצורכי הלקוח, בין אם המדובר בנכסיו, בבריאותו, בעתידו הפנסיוני וכו'.

טסים לחו"ל? הביטוח אצל

סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

**הוועדה להגברת התחרותיות בענף הרכב:**

**כוסף יהיה חייב לתקן רכב גם בחידה וחלקי החילוף לא נקנו אצלו**

הוועדה להגברת התחרותיות בענף הרכב, בראשות פרופ' ירון זליכה, ממליצה לחייב את יבואני הרכב למכור חלפים לכל גורם, כולל מוסכים שאינם מוסכי רשת של היבואנים, תוך איסור אפליה במכירה. כמו-כן ממליצה הוועדה כי המוסכים יחויבו להציע ללקוחות חלקי חילוף שאינם מקוריים. משמעות הדבר: המוסכים יחויבו לתקן כלי רכב בחלקי חילוף שנרכשו ממקורות אחרים, ולא בהכרח מהמוסך עצמו. בנוסף, כאמור, ממליצה הוועדה לתת את האפשרות ללקוחות לבחור בחלקי

חילוף שאינם מקוריים. מדובר בהמלצות ועדה ציבורית שהקים שר התחבורה והבטיחות בדרכים, ישראל כץ, שבראשה עומד פרופ' זליכה, לשעבר החשב הכללי במשרד האוצר. המנדט שניתן לוועדה כלל גיבוש המלצות להגברת התחרותיות בענף הרכב, לרבות בחינת צמצום הריכוזיות בענף יבוא הרכב והסרת חסמים שיובילו להגברת התחרותיות ולהוזלה של התעריפים לצרכן בכל ענפי הרכב. בתוך כך נקבע כי באחריותה של הוועדה להציע חלופות לביצוע רפורמות שישפרו את

הוועדה להגברת התחרותיות בענף הרכב, בראשות פרופ' ירון זליכה, ממליצה לחייב את יבואני הרכב למכור חלפים לכל גורם, כולל מוסכים שאינם מוסכי רשת של היבואנים, תוך איסור אפליה במכירה. כמו-כן ממליצה הוועדה כי המוסכים יחויבו להציע ללקוחות חלקי חילוף שאינם מקוריים. משמעות הדבר: המוסכים יחויבו לתקן כלי רכב בחלקי חילוף שנרכשו ממקורות אחרים, ולא בהכרח מהמוסך עצמו. בנוסף, כאמור, ממליצה הוועדה לתת את האפשרות ללקוחות לבחור בחלקי

**"כמדל" יזמה פעילות מיוחדת עם סוכניה להגברת מודעות הציבור לחשיבות ההגנה הביטוחית לחקרה אסון**

יותר מ-120 סוכנים ומפקחים של מרחב מרכז "כמדל", התכנסו באחרונה לפעילות ערב מיוחדת במטרה להגביר את מודעות הציבור לחשיבותן של ההגנות הביטוחיות למקרה אסון חלילה, תוך פנייה יזומה למבוטחים. מנהל מכירות בריאות וריסק במרחב, רן ברעם, סיפר כי לאור "ארגז הכלים" המשוכלל שהעמידה "כמדל" לרשות סוכניה, הייתה ציפייה לשיווק של כמה מאות פוליסות ריסק במהלך הערב. אלא שתחזיות לחוד ומעשים לחוד. "המטריה הביטוחית האפקטיבית שלנו הניבה 1,200 פוליסות ריסק בערב אחד", ציין ברעם והדגיש כי המכירות לא הסתיימו כשתם הערב. "הסוכנים והמפקחים נטלו את הטיפים והכלים הייחודיים שהענקנו להם באותו אירוע ומאז, לקוחות מגדל ממשיכים לזכות בכל יום בהסברים פשוטים, בשפה שכולם מבינים, על דרכי חישוב פרמיית הריסק המתאימה להם ולצרכי משפחותיהם - וכמובן שגם קצב המכירות נותר גבוה במיוחד", אמר ברעם.

**קבוצת "כלל" יוצאת עם מסלול הכשרה ייחודי לסוכנים בנושא תכנון פיננסי, פנסיוני וביטוח משולב**

פעילותם של סוכני הביטוח עובר בשנים האחרונות תהליך משמעותי של שינויים, הנובעים מגורמים כגון רגולציה, ריבוי מוצרים, עלייה בתוחלת החיים ועוד. כתוצאה מכך נדרש סוכן הביטוח להיות בעל מיומנויות רבות וידע מקצועי רחב, ציין אלעד עטיה, מנהל מחלקת הכשרה ותהליכים ב"כלל". "כך לדוגמא", הוא הוסיף, "העלייה בתוחלת החיים, אשר יצרה מציאות שבה אדם צריך לתכנן את חייו בהיבט המימוני והביטוחי למשך 30-20 שנים נוספות מיום פרישתו, הפכה את נושא החינוך והתכנון הפיננסי והביטוחי לאזרח לנושא מהותי וחשוב. אנו בקבוצת כלל רואים בכך הזדמנות לסוכנים רבים להוביל את תחום התכנון הפיננסי, הפנסיוני והביטוח המשולב ללקוחותיהם, ומעוניינים לסייע להם להשיג מטרה מקצועית חשובה זו".

מכלל מקבוצת "כלל" משיקה קורס חדש בנושא תכנון פיננסי, פנסיוני וביטוח משולב. מדובר במסלול הכשרה ייחודי המיועד לסוכנים נבחרים ומטרתו לחשוף את המגמות והתהליכים הגלובליים שהשפיעו ומשפיעים על עולם ההפצה של מוצרי ביטוח ופיננסים, במקביל לפירוט שלבי תהליך התכנון הפיננסי ומרכיביו. מסלול ההכשרה כולל את כל מרכיבי הפעילות מול הלקוח ובכלל זה מוצרים פיננסיים, מוצרים פנסיוניים, ביטוחי חיים וביטוח כללי, משכנתאות וכלכלת המשפחה. כמו כן מתכננת קבוצת "כלל" להשיק למסיימי הקורס בהצלחה, קורס הסכמה בינלאומי בהתאם לסטנדרטים של FPSB - הארגון הבינלאומי המוביל בעולם למתכננים פיננסיים, שבוגריו יישאו את התואר Certified Financial Planner (CFP) "תחום



**חסות לשכת סוכני ביטוח בישראל במשחק המרכזי**



**נמשך קמפיין הלשכה לחיזוק מעמד סוכן הביטוח והעצמתו. צפו בתשדירי חסויות של הלשכה בשידורי משחקי הכדורגל בעונת 2011/12, ערוץ 1.**

## המפקח הבהיר לחברות אודות סוג החידע שעובדיהן אינם רשאים לחסור לחוסכים בעת משיכת כספים

כספים מסוג מוצר פנסיוני או ממוצר פנסיוני אחד לאחר, ואילו בנוגע ל"נתון כללי", שלגביו חל איסור על עובדי הגופים למסור לעמית, מדובר ב"נתון או עובדה אשר אינם תלויים במאפייני החוסך, בהם מתן מידע טכני בלבד לגבי: תנאי הזכאות למשיכה; השלכות המס של משיכת כספים שלא כדין; ידוע הלקוח לגבי האפשרות להעמיד הלוואה לטובתו בקופה ו'שמירת ותק', ככל שרלוונטית".

למסור לעמית המבקש לבצע משיכת כספים ממוצר פנסיוני שמנהל הגוף המוסדי, ומבהיר כי "לפי עמדת אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, נתון כללי שציין גוף מוסדי בפני חוסך בעת משיכת כספים, אינו נכלל בגדר עיסוק בשיווק פנסיוני כהגדרתו בחוק הייעוץ". במסגרת ההבהרה סיווג המפקח והגדיר לעניין זה כי "משיכת כספים לא תכלול העברת כספים בין מסלולי השקעה או מסלולי ביטוח באותו מוצר פנסיוני והעברת

המפקח, פרופ' עודד שריג, פרסם הבהרה לגופים המוסדיים בעניין "מתן מידע ללקוח שמבקש למשוך את כספו ממוצר פנסיוני". לדבריו, "סעיף 13 לחוק הפיקוח על שירותים פינוניים, קובע כי ביצוע עסקה לגבי מוצר פנסיוני בעבור לקוח תיעשה רק כחלק מייעוץ פנסיוני או משיווק פנסיוני ובהמשך לו". בתוך כך מציין פרופ' שריג כי "לאחרונה התקבלו במשרדנו פניות בנוגע לסוג המידע שעובד של גוף מוסדי, שאינו משווק פנסיוני, רשאי

## דו"ח ה-OECD: יש לשקול ביטול הטבות המס בישראל הניתנות בקרנות ההשתלמות

סיכון תשואת השוק. אך ההסכם בנושא הוא חריג ולא פוטרים בו את העובדים המבוגרים יותר. ההערכה היא כי ההסכם עודד כ-730 אלף עובדים, רובם בשכר נמוך, להצטרף לקרנות הפנסיה". על רקע הדברים קוראים מחברי הדו"ח לפשט את מוצרי הפנסיה בישראל ולהגביר את ההשכלה הפיננסית של הציבור. הדו"ח מצביע על כך שמשקי בית רבים אינם מקבלים החלטות מבוססות ידע ו"אפילו הבחירה בין המוצרים מהסוג הבסיסי דורשת היום הערכה מתוחכמת למדי", לשון הדו"ח.

הגמל. בתוך כך, כבר לפני כארבע שנים ניסה שר האוצר דאז, רוני בר און, לקדם תוכנית להקטנת הטבות המס על קרנות השתלמות. אלא שתוכנית זו נגנזה לאחר שנתקלה בהתנגדות קשה מצד ההסתדרות. אז הוערך היקף הטבות המס על קרנות ההשתלמות ב-3.7 מיליארד שקל. גם בעניין הסדר פנסית החובה בישראל ארגון ה-OECD מתריע מפני פגיעה בעובדים מבוגרים, ומציין כי "על פי רוב כאשר מנהיגים או מגדילים הפרשות חובה, פוטרים עובדים הקרובים לגיל פרישה - בשל חשש לגבי

על-פי דו"ח ה-OECD יש לשקול את ביטול הטבות המס הניתנות כיום בישראל על חיסכון עובדים בקרנות השתלמות. בדו"ח נאמר כי "חרף שמן כקרנות השתלמות ניתן להשתמש בחיסכון למגוון רחב של שירותים וצריכה. קשה להצדיק מימוקים כלכליים את הטבות המס על החיסכון לטווח קצר כמו בקרנות ההשתלמות, כיוון שאלו מטות החלטה על צריכה או חיסכון ומעוותות את הקצאת המשאבים". כיום מנהלות קרנות ההשתלמות 111 מיליארד שקל ונחשבות למוצר היחיד שעדיין זוכה לביקוש בענף

## מחזירים לקוחות מהישר

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

אם כל סוכן חבר לשכה, יחזיר אפילו לקוח אחד בחודש, גרענו מהביטוח הישיר 3000 לקוחות לפחות, סדר גודל של 8 מ' ש פרמיה שנתית. כמה פרמיה נגרע מהישר בחודשיים? שלושה? כל מליון ש פרמיה שנגרע מהישר, יגרום בסופו של יום להעלאת המחיר לנשאים וגם לחדשים הנקלטים, כלומר התוצאה העקיפה עוד יותר משמעותית לנו. עם שוקה ובלי שוקה, הכל בידינו, הדבר היחידי שיש לישר זה מחיר, וגם לא תמיד, ולכן אם נעבוד על בסיס השלבים המתוארים לעיל, והלוואי ועוד חברות יעבדו כך, אין כל סיבה שלא נצליח במשימה שלנו.

בחידוש הרכב בישר. את ההצעה הכתובה מעבירים במייל sochenishi@fnx.co.il, מציינים במייל את מספר הסוכן בפניקס, מספר הסניף וטלפון של הסוכן. המוקד המונה 3 עובדים, מקבל את הצעת הישר, עובר על ההצעות, בונה הצעה מתחרה, מתקשר לסוכן ומסדיר מולו את העסקה. חוזרים ללקוח מקבלים את אישור והחזרנו לקוח שעזב אלינו. מתוך תגובות של סוכנים, כולל נשיא הלשכה מר אודי כץ, המערכת עובדת מצוין וניתן להחזיר לקוחות למקומם המתאים.

מסתבר שעוד ועוד סוכנים מצליחים להחזיר לקוחות מהישר, ומסתבר שאם מנסים מצליחים. גם סקרים שהוצגו לאחרונה הראו שלא בהכרח ביטוח ישיר הוא הכי זול, וגם המציאות מלמדת שלקוחות ותיקים בביטוח הישר מסבסדים דרך תעריף מוגדל את הנהגים החדשים בישר, ולכן אסור לוותר לאף לקוח שעבר בזמנו לישר, בד"כ השאיר אצל הסוכן ביטוחים אחרים ו"קפץ" על המחיר הזול שהישר נתן לו. אחת הדרכים היותר טובות היא להיעזר במוקד מיוחד שהוקם ע"י חברת הפניקס לצורך הנושא, איך זה עובד? • מבקשים מהלקוח לקבל הצעה כתובה

## החוק לשינוי נטל המס (תיקוני חקיקה), התשע"ב-1 2011 עבר בכנסת החוק לשינוי נטל המס בעקבות וועדת טרכטנברג.

### משולחנו של צביקה משבנק רו"ח (משפטן) יועץ הלשכה למיסוי פנסיוני

#### השלכות התיקון על השוק הפנסיוני

1. העלאת שיעור המס על רווחים שייצברו בקרנות השתלמות בשל הפקדות מעל ל"תקרת הפקדה מוטבת" הקבועה בחוק. שיעור המס על רווחים שייצברו החל מיום 01.01.2012 יהיה 25% (במקום 20%). הפרשי ההצמדה כעל מרכיב ההפקדות ימשיכו להיות פטורים ממס.

2. העלאת שיעור המס על רווחים שייצברו בפוליסות פרט בחברות ביטוח. שיעור המס על רווחים שייצברו החל מיום 01.01.2012 יהיה 25% (במקום 20%). הפרשי ההצמדה על מרכיב ההפקדות ימשיכו להיות פטורים ממס.

#### תחילה ותחולה

1. ככלל, הוראות החוק החדשות יחולו על רווחים שייצברו מיום 01.01.2012 ואילך.  
 2. הרווחים שייצברו מיום 01.01.2012 יחושבו על-ידי הכפלת סך הרווחים שמשולמים במועד התשלום, ביחס שבין התקופה מיום 01.01.2012 עד למועד התשלום, לבין התקופה שמיום החלו להיצבר הרווחים ועד למועד התשלום (חישוב לינארי פשוט).  
 3. יש להדגיש כי צורת חישוב זו שונה מהותית מצורת החישוב שנקבעה בתיקונים 132 ו-147 לפקודה.

3.1. לגבי קרנות השתלמות - רווחים שנצברו על הפקדות עד 31.12.2002 נהנו מפטור ממס, ואילו רווחים אחרים מוסו ב-15% (רווחים על הפקדות מ-01.01.2003 עד 31.12.2005) וב-20% (רווחים על הפקדות מ-01.01.2006). לעומת זאת, בתיקון החדש הרווחים שייצברו מיום 01.01.2012 **על כל ההפקדות** יהיו חייבים במס בשיעור 25%, ללא כל הבחנה על אילו הפקדות הם ייצברו - שינוי מהותי בגישה של המחוקק!

3.2. לגבי פוליסות פרט - רווחים שנצברו על הפקדות עד 30.11.2002 נהנו מפטור ממס, ואילו רווחים אחרים מוסו ב-15% (רווחים עד 10.08.2005 על הפקדות מ-01.12.2002) וב-20% (רווחים מ-11.08.2005 על הפקדות מ-01.12.2002). לעומת זאת, בתיקון החדש הרווחים שייצברו מיום 01.01.2012 **על כל ההפקדות** יהיו חייבים במס בשיעור 25%, ללא כל הבחנה על אילו הפקדות הם ייצברו - שינוי מהותי בגישה של המחוקק!

#### תפעול ומיכון

1. לאור הוראות החוק החדשות, אין צורך ליצור שכבת הפקדות חדשה מיום 01.01.2012 שהרי הבסיס אינו כזה יותר אלא לינארי לפי תקופות. אולם, יהיה צורך לסמן את הרווחים שייצברו מיום 01.01.2012 כדי שבמועד 1 בקרן השתלמות - יש לסמן את הרווחים שייצברו עד 31.12.2011 אשר יחולקו בהתאם לבסיסי ההפקדות המוכרים: הפקדות עד 31.12.2002 - פטורים ממס, הפקדות מ-01.01.2005 - 15%, הפקדות מ-01.01.2006 עד 31.12.2011 - 20%. הכל בכפוף ל"תקרת הפקדה מוטבת" שבגינה הרווחים פטורים ממס. במועד המשיכה, יש לקחת את סך הרווח שנצבר בקרן לכל אורך התקופה, ממועד פתיחתה ועד למועד משיכתה, להכפיל אותם ביחס הלינארי כאשר תוצאת ההכפלה שמתייחסת לתקופה שמיום 01.01.2012 מהווה את הרווחים שנצברו מ-01.01.2012 והם יחויבו ב-25%.

2. בפוליסת פרט - יש לסמן את הרווחים שייצברו עד 31.12.2011 אשר יחולקו לבסיסי ההפקדות המוכרים: הפקדות עד 30.11.2002 - פטורים ממס, הפקדות מ-01.12.2002 - 20% (קיים כבר סימון לרווחים שנצברו עד 10.08.2005 על הפקדות מ-01.12.2002). במועד המשיכה, יש לקחת את סך הרווח שנצבר לעמית בפוליסת הפרט לכל אורך התקופה, ממועד הנפקתה ועד למועד משיכתה, להכפיל אותם ביחס הלינארי כאשר תוצאת ההכפלה שמתייחסת לתקופה שמיום 01.01.2012 מהווה את הרווחים שנצברו מ-01.01.2012 והם יחויבו ב-25%.

#### פטורים

הפטור ממס ליחיד בגין ריבית על פיקדונות ותוכניות חיסכון (לרבות רווחים בפוליסות פרט בחברות ביטוח) עלה מ-9,120 ש"ח ל-13,000 ש"ח ולזוג מ-13,680 ש"ח ל-16,000 ש"ח לשנה. יש לציין כי הפטור ממס מגיע רק בגיל 67 ומתייחס רק למי שמלאו לו לפחות 55 שנים ביום 01.01.2003 (לגבי זוג צריך ששניהם יענו על תנאים אלה).

**סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!**



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה  
הינו בעל רשיון כחוק

סינויים חדשים

פסגות

**אריק פרץ**, לשעבר סגן בכיר לממונה על אגף שוק ההון באוצר וסמנכ"ל בבית ההשקעות מאז תחילת 2011, יקודם לסמנכ"ל בכיר. פרץ, האחראי על התחום הפנסיוני, יקבל תחת אחריותו גם את ניהול המטה, כאשר תחתיו יעבדו היועץ המשפטי, סמנכ"ל הרגולציה, סמנכ"ל משאבי האנוש וסמנכ"ל התפעול. במקביל, **טל קדם**, סמנכ"ל הלקוחות, יקודם אף הוא לתפקיד סמנכ"ל בכיר. בתוך כך יכהנו בבית ההשקעות שלושה סמנכ"לים בכירים: פרץ, קדם ו**שלמה פשה**, סמנכ"ל הכספים. עוד תקודם במסגרת המינויים החדשים בבית ההשקעות הילה **מדינה**, אחראית הפרויקטים, שמונתה לתפקיד סמנכ"ל.

אקסלנס

**אבי דויטש**, יו"ר קופות הגמל, פורש מתפקידו לאחר 6 שנים בתפקיד וסך הכל 11 שנות עבודה בבית ההשקעות. את דויטש יחליף בתפקיד **עוזיאל דנינו**, שימשיך ויכהן במקביל גם כיו"ר בית ההשקעות. דויטש החל את דרכו ב"אקסלנס" בשנת 2000, כשהקים את קופות הגמל בשותפות עם בית ההשקעות, שהיה אז בשליטת **רוני בירם וגיל דויטש**. מאז הקמת קופות הגמל ועד 2005 שימש דויטש כמנכ"ל, ולאחר מכן כיו"ר. **דוד ברוך**, מנכ"ל "אקסלנס", שבשליטת "הפניקס" כיום, הודה לדויטש ואמר כי: "אבי ראוי להערכה כמי שתרם לפיתוחו של ענף קופות הגמל בישראל

בכלל ולא רק לקופות הגמל של אקסלנס. במסגרת תפקידו השונים באקסלנס במהלך השנים האחרונות, הביא עימו אבי ניסיון מקצועי רב בפעילות בשוק ההון, שהקנה לו ערך מוסף רב בתפקידו מפתח בחברה".

כלל ביטוח

**שלומי נחום** מונה למנהל מרחב אריה ומחליף בתפקידו את **אבי סלומון**, המסיים קדנציה של חמש שנים. נחום (35) שימש בשנתיים האחרונות כסגן מנהל מרחב ת"א וקודם לכן שימש במשך שלוש וחצי שנים כסגן מנהל מרחב ירושלים והדרום. הוא בעל תואר ראשון בביטוח ותואר שני במנהל עסקים.

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון סניף אשדוד אשקלון

יתקיים בתאריך - 20.12.11 משעה 9:00 עד 13:30 במלון הולידי אין אשקלון. בחסות - "שומרה חברה לביטוח"

יום עיון מחוז ת"א

יתקיים בתאריך - 19.12.11 משעה 8:30 עד 13:30 במלון שרתון ת"א. בחסות - "איתוראן וחברת סטארט"

מפגש בוקר - סניף השרון

ב"קפה קפה" במדרחוב רחוב ירושלים כפר סבא. ביום 10.1.12 החל מ- 08:30 ועד 11:00. בחסות שגריר-פויניטר.

סיור חנוכה לירושלים - לחברי סניפי ראשכ"צ, רחובות ונס ציונה

יתקיים ביום ה', 22/12/11 בשעה 16:45. הסיור בחסות "שומרה חברה לביטוח - וסיני סוכנות לביטוח". בתוכנית: מפגש בלטרון, סיור בעקבות חנוכיות, סיפורי חנוכה ושירים בשכונות הנחלאות האשכנזיות והספרדיות, שוק מחנה יהודה, השכונות בירושלים כולל תצפית מהר הצופים.

החג של החגים - לחברי מחוז חיפה והצפון

אריה אברמוביץ', עו"ד ג'ון גבע, יובל ארנון, משה מורגנשטרן, קלרה שני, רג'ואן גרייב ממשרד המפקח על הביטוח. אירוע מיוחד לחברי לשכת סוכני ביטוח בלבד ובחסות "מנורה מבטחים חב' לביטוח בע"מ" ו"ארנון את וינשטוק". שי מיוחד יוענק למשתתפים ע"י מנורה חב' לביטוח בע"מ.

בהר הקפיצה נצרת. נפגשים בשעה 15:00 בכניסה למלון גולדן קראון, יציאה לסיור מודרך, טעימות ממעדני החג והמקום וארוחת ערב עשירה וחגיגית. בהשתתפות: סגן ראש הממשלה והשר לענייני מודיעין **דן מרידור**, ראש עיריית נצרת **ראמז ג'ריסי**, **אודי כץ**, **קובי ורדי**,

כמסורת מחוז הצפון יתקיים גם השנה אירוע "החג של החגים" המשותף לכלל העדות בארצנו: חג החנוכה ליהודים, חג הקרבן לעדה המוסלמית, הדרוזית והצ'רקסית, וחג המולד לעדה הנוצרית. האירוע יתקיים ביום חמישי כ"ו כסלו תשע"ב, 22/12/2011 במלון "גולדן קראון"

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

## בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

### הטריק: מוכרים ביטוח ואז מרוקנים אותו כתוכן

בסך 4,000 ₪. השופט צור גם הוסיפה, כי עשתה עם זהבי חסד ופסקה הוצאות "בסכום מתון שכן התחשבת בעובדה שהמבוטח שילם במשך כשנתיים וחצי פרמיה עבור ציוד שלא היה לו כיסוי ביטוחי בפוליסה".

#### הערה

אודה ולא אבוש, כאשר קראתי את פסק הדין לא ידעתי אם לצחוק או לבכות. יש כלל בסיסי בביטוח, כלל שנקבע בחוק חוזה הביטוח, בתקנות הפיקוח על עסקי ביטוח ובמאות פסקי דין: אם קיימת סתירה בין הפוליסה לבין מה שסוכם עם המבוטח, מה שסוכם עם המבוטח גובר ולא להיפך. מה שסוכם עם המבוטח, בין בעל פה ובין בכתב, בין במפורש ובין מכללא, תמיד הוא הקובע. אם ציוד הקול מופיע בדו"ח הסוקר וחברת הביטוח גבתה עבורו פרמיה, אין עדות חזקה יותר מזו, כי ציוד הקול מבוטח.

קביעת השופט מעין צור כי הפוליסה, שהיא מסמך חד צדדי, חתום בידי חברת הביטוח בלבד, הנשלח אל המבוטח רק לאחר הסיכום עמו, גוברת על מה שסוכם קודם לכן עם המבוטח לא רק נוגדת את הפסיקה וגם את חוק חוזה הביטוח. היא גם מסוכנת, לפי השופט צור, חברת הביטוח יכולה לסכם עם המבוטח את תנאי הביטוח, ואחר כך לשלוח לו פוליסה המבטלת כיסויים שעליהם המבוטח משלם במיטב כספו.

יתירה מזו, האמירה כי המבוטח היה צריך לקרוא את הפוליסה ולבדוק שלא גובים ממנו פרמיה עבור כיסויים חסרי תוקף מנותקת מהמציאות. אם הסוקר, שמומחיתו בביטוח, לא יודע שציוד הקול המופיע בדו"ח שלו לא מבוטח בביטוח דירה, איך המבוטח, שהוא חסר ידע בביטוח, אמור לדעת זאת?

למה סתם כך, נעלב איש ביטוח ישיר, הפרמיות שלך משמשות לפרנסתנו. אתה יודע כמה עולה לשכנע את כלל ציבור המבוטחים להפסיק לפרנס את שוקה הסוכן. זהבי לא יתן ופנה לבית משפט השלום בחיפה.

#### פסק הדין

למה שביטוח ישיר תשלם לך עבור ציוד הקול כאשר הפוליסה מחרגישה בשורה 22 בעמוד 6 "ציוד המשמש לעסק", שאלה השופט מעין צור את זהבי. כי ביטוחתי את ציוד הקול באופן מפורש, השיב זהבי. הוא מופיע בדו"ח הסוקר וגם שילמתי תוספת מיוחדת לפרמיה עבור הביטוח ציוד הקול. אתה כנראה לא מבין בביטוח, השיבה השופטת לזהבי. אין כל חשיבות למה שכתוב בדו"ח הסוקר. אין גם כל חשיבות לכך ששילמתי תוספת מיוחדת לביטוח ציוד הקול. מה שחשוב הוא מה שכתוב בפולחיסה שנשלחה אליך על ידי ביטוח ישיר. דו"ח הסוקר רק נועד להעריך את שווי תכולת הדירה. כאשר קיבלת את הפוליסה לידיך, נזפה בזהבי, היית צריך לעבור על הפוליסה ולקרוא בדקדקנות סעיף סעיף. אילו היית עושה זאת, היית מגלה כי לוקחים ממך כך סתם פרמיות עבור ציוד הקול. היית צריך לפנות לביטוח ישיר ולבש שיחזירו לך את הפרמיות המיותרות שגבו ממך עבור ביטוח ציוד הקול. "עצם העובדה שלא עשית כן ושילמתי פרמיה עבור ציוד הקול אינה יכולה להרחיב את היקף הכיסוי הביטוחי שמעניקה הפוליסה".

#### לסיכום

בקיצור, השופט מעין צור דחתה את תביעתו של זהבי ואף חייבה אותו בהוצאות

תארו לעצמכם שאתם קונים מכונית, משלמים עבורה. היבואן שולח אל ביתכם קבלה. בגב הקבלה, באותיות הקטנות, רשום שמחיר המכונית לא כולל מנוע. אתם לא קוראים את הקבלה, כי אתם סומכים על היבואן שהמכונית תהיה עם מנוע. מה יקרה אם המכונית תסופק לכם ללא מנוע? האם השופט ינזוף בכם משום שלא קראתם את מה שכתוב בגב הקבלה? בתחום הביטוח הדבר אפשרי. מיד נראה.

#### עובדות המקרה

באחד הימים, פרצו לביתו של אברהם זהבי. הפורצים גנבו, בין השאר, ציוד קול ששימש אותו בעבודתו כתקליטן. זהבי הקיש על החמש ודיווח על הפריצה לביטוח ישיר, שם דירתו היתה מבוטחת.

ציוד הקול אינו כלול בביטוח, הודיע נציג ביטוח ישיר לזהבי. למה לא, התפלא זהבי, כשרכשתי את הביטוח, שלחתם אלי הביתה סוקר. הוא ראה את הציוד, הוציא דו"ח ועל סמך דו"ח זה ביטחתם גם את ציוד הקול. אמת ויציב, הודה נציג ביטוח ישיר. גם דרשתם תוספת פרמיה עבור ציוד הקול, הוסיף זהבי. גם זה נכון, הודה נציג ביטוח ישיר. ואני גם שילמתי לכם, כמו שעון שוויצרי, משך שנתיים וחצי, מידי חודש בחודשו את תוספת הפרמיה שדרשתם עבור ציוד הקול. איש לא חולק על זה, הודה נציג ביטוח ישיר. אז מה הבעיה, הקשה זהבי. לאחר שרכשת את הביטוח, שלחנו אליך פוליסה. זו החוברת עם 25 העמודים. חבל שלא קראת את שורה 22 בעמוד 6, המשיך נציג ביטוח ישיר להסביר לזהבי, כתוב שם ברחל בתך הקטנה כי הפוליסה לא מכסה "ציוד ומלאי המשמש לעסק". אז בשביל מה שילמתי לכם את התוספת לפרמיה, הקשה זהבי, סתם כך?





מפרסמים יקרים,

# היכוננו לאירוע המרכזי של ענף הביטוח

בו יעמדו לרשותכם חבילות פרסום שמותאמות לתקציב חברתכם

## תערוכת מציגים

אירוע שיווקי ראשון במעלה המאפשר לך להדגים, להציג, להכיר, לשפר, להשתפר ולמכור.

- התערוכה פתוחה בכל ימי הכינוס, החל מהשעה 10:00 בבוקר ועד השעה 18:00 אחה"צ.
- ביום ה' התערוכה תיסגר בשעות הצהריים.
- התערוכה תתקיים במלון ה"רויאל בייג", תתפרש על שתי קומות - במתחם אולם ההרצאות ובקומה שמעל.
- שטח יחידת תצוגה 3/2 מ'.
- בשל הביקוש הרב והכמות המוגבלת של ביתני תצוגה, יש להבטיח ולהזמין בהקדם עמדה.

## גיליון "ביטוח ופיננסים"

המוביל בענף הביטוח בתכניו המקצועיים ובתפוצתו הנרחבת. גיליון במהדורה מיוחדת בפורמט מהודר, יוצא לאור לקראת הכינוס. מחולק למשתתפי הכינוס, סוכני הביטוח חברי לשכה וכן לאישי ציבור ולעיתונאים. מהדורה זו תכלול מאמרים וראיונות עם ראשי ענף הביטוח והפיננסים, תכנית הכינוס, האירועים הנלווים ופרסום. מספר העמודים מוגבל, הבטיחו את מקומכם. (לחברי לשכה ולמציגים בתערוכה תינתן הנחה של 25% על פרסום בגיליון).

## תוכנית כיס

תכנייה מפורטת ובה לוח זמנים של ההרצאות, המושבים והאירועים. גודל התכנייה 8x10 ס"מ ומכילה שוברים וכרטיסי כניסה למופעים. הפרסום בתכנייה כולל 7 עמודי פרסום.

## תיק משתתף

בעת ההגעה למלון יקבלו משתתפי הכינוס תיק משתתף ובו חומר מקצועי. בצידו האחד של התיק יוטבע לוגו הלשכה, ובצידו האחר לוגו של המפרסם.

## פרוספקט

אפשרות לפרסום באמצעות פרוספקט או פולדר בתיק משתתף (הפקת הפרוספקט על ידי המפרסם).

## הקרנת סרט תדמית

אפשרות לפרסום וחשיפה של מוצר חדש או שירות שהמפרסם מעוניין להציג בפני המשתתפים על גבי מסך באולם ההרצאות ( הקרנה בת 2 דק') או בצמוד לאחד מאירועי הכינוס (אורך סרט 3 דק').

## הצבת רול אפים בבתי המלון

אפשרות לפרסום באמצעות רול-אפ אחד שעומד בפני עצמו בבתי המלון בהם שוהים משתתפי הכינוס.

## פרסום במסגרת ארוחת צהריים לכלל משתתפי הכינוס

הפרסום מופיע בכל תוכנית שמתפרסמת למשתתפים ובמיוחד בשובר או הקופון לשימוש משתתפי הכינוס בכניסה לארוחה.

## חסות על אירוע/מופע אמנותי

הפרסום מופיע בכל תוכנית שמתפרסמת למשתתפים ובמיוחד בשובר או הקופון לשימוש משתתפי הכינוס בכניסה לאירוע או המופע.

## פרסום על גבי כיסוי המושבים באולם האירועים

המושבים שבאולם בו מתקיימים אירוע הערב במסגרת הכינוס.

## חסות על ערב גאלה, ארוחה חגיגית לחברי MDRT

הפרסום מופיע בכל תוכנית שמתפרסמת למשתתפים ובמיוחד בהזמנה מהודרת לשימוש משתתפי הכינוס בכניסה לאירוע.

הבטח מקומך עוד היום באחת מאפשרויות הפרסום בכינוס



ליסו"ב בע"מ מיסודה של לשכת סוכני ביטוח בישראל

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

# לוח הביטוח

## שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

ממשרדי "הפול" בירושלים ביטוח חובה ישירות למשרדך! אם ברצונך להעניק ללקוחותיך שרות מיוחד, נגיש ומהיר בביטוחי חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים, רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות ו/או כל כיסוי ביטוחי "ללקוחות בעייתיים" שלא נעשו בחברות הביטוח. אנו מתחייבים לספק ישירות למשרדך ו/או כל יעד אחר תוך 24 שעות ביטוח חובה - לא משולם בדואר אקספרס על חשבוננו! טל. 02-6233666, פקס: 02-6255888, נייד: 054-6011160

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

פיני רייך שרותי ביטוח מעוניין ברכישת תיק ביטוח פעיל בכל ענפי הביטוח מאזור המרכז. סודיות מובטחת. ליצירת קשר עסקי: 054-4281134, 050-7604458

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

ליוגט רשת סוכנים וסוכנות ביטוח ופינוסים, דרושים מקצוענים בעלי רישיונות פנסיונים לעבודה במשרדי סוכני הרשת. למתאימים תנאי עבודה טובים + עתיד עסקי מובטח. לפרטים נוספים ניתן לפנות לאיציק - 054-4534652 ו/או לשלוח קו"ח למייל: [itzikm8@gmail.com](mailto:itzikm8@gmail.com)

סוכנות ביטוח המתמחה בביטוחי מנהלים וניהול הסדרים מציעה את שרותיה לסוכנים/ות הן בגיוסי לקוחות גדולים והן בהתמודדות מול סוכנויות ההסדר בניהול הסדרים, גביה מרוכזת, יעוץ ותכנון מקצועי והנחות בדמי ניהול. המעוניינים לפנות ישירות ליוסי 052-6655536

סוכנות ביטוח "זלטקין יפים-ביטוחים" מאשדוד מציעה שיתוף פעולה לסוכנים מתחילים בתחום הביטוח למטרת מכירת פוליסות ביטוח בתחום אלמנטרי בכל חברות הביטוח. לפרטים: נייד 050-5384088 [yafim31@gotec.co.il](mailto:yafim31@gotec.co.il)

סוכן ביטוח מעל 30 שנות פעילות, בשל השתלבות בן בעסק, מעוניין לרכוש תיק ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי באזור שבין חדרה, חיפה, קריות, כרמיאל ועד נהריה. סודיות מוחלטת מובטחת [hprt@zahav.net.il](mailto:hprt@zahav.net.il) טל: 054-7981155

סוכן ביטוח מקצועי ונמרץ מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכנות ביטוח אלמנטרי באזור ירושלים והסביבה למטרת מכירת פוליסות פרט ובריאות והשבחת התיק של הסוכנות. לפרטים: [dandor2@gmail.com](mailto:dandor2@gmail.com) נייד 054-4475666

מעוניין בניהול/רכישת תיק אלמנטרי וחיים באזור חיפה או קריות. אפשרות שיתוף פעולה - 0544523250

סוכנות ביטוח מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל, סודיות מובטחת. לאבי: 050-5234664

גבי בריל סוכן ביטוח פנסיוני וכללי מעוניין לרכוש תיק ביטוח באזור גוש דן. המשדר מטפל בכול ענפי הביטוח ומאויש בצוות מקצועי. לפנות ישירות לגבי בריל - 0505257800

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בגוש דן [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

## מודעות דרושים

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

לסוכנות ביטוח ותיקה עם דור המשך בחיפה דרושה/ה פקיד/ת ביטוח בעלת ניסיון בתחום האלמנטרי. קו"ח למייל - [erez@ebit.co.il](mailto:erez@ebit.co.il) או לארז: 050-7500945

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים/ות חתמים/ות דירה ורכב למשרדינו בחיפה. תנאים מצוינים למתאימים. לשליחת קו"ח: במייל [noah@klauzner.co.il](mailto:noah@klauzner.co.il) בפקס 04-8644434 לידי לירון

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים סוכני/ות ביטוח ו/או אנשי מכירות בעלי רישיון בתחום הבריאות הסיעוד והריסק. נסיון - יתרון. תנאים מצוינים + רכב למתאימים. לשליחת קו"ח - [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)

דרושה/ה פקיד/ת אלמנטרי למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ברמת השרון. ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח. קו"ח למייל: [sami@process.co.il](mailto:sami@process.co.il)

למשרד ביטוח ותיק מפ"ת מחפשים פקיד/ה לטיפול בתיק ביטוח חיים ביטוח בריאות, גמל והשתלמות - ניסיון מוכח חובה. קו"ח למייל: [levy@egoz-insu.co.il](mailto:levy@egoz-insu.co.il)

דרושה/ה פקיד/ת אלמנטרי חרוץ/ה ואחראית/ית למשרה מלאה בסוכנות ביטוח ותיקה בראשון לציון. ניסיון מוכח במתן הצעות, טיפול בתביעות ועבודה שוטפת אל מול חברות הביטוח בענפים - רכב, דירות ועסקים. נא לשלוח קו"ח למייל: [havap@hpi.co.il](mailto:havap@hpi.co.il)

לסוכן ביטוח ותיק בת"א דרושה/ה פקיד/ת ביטוח חיים + בריאות לחצי משרה. שעות גמישות מתאים לאמהות עם ילדים קטנים. שליטה בתוכנת מנורה נט + מגדל שולחן עבודה חובה. נייד: 0544747944 פקס: 0508968729 מייל: [ofirinsurance@012.net.il](mailto:ofirinsurance@012.net.il)

לסוכנות ביטוח גדולה בנתניה דרושה/ה פקיד/ה בתחום האלמנטרי - ניסיון חובה. קורות חיים לפקס 09-8644672 לפנות ליורם טל. 054-2828650

דרושה/ה פקיד/ה לחצי משרה עם ידע בביטוח אלמנטרי. הופעה נאה, כושר ביטוי בכתב ובע"פ. המשרה בסוכנות בטוח בפתח תקווה. קורות חיים להעביר למייל - [shmuela@egoz-insu.co.il](mailto:shmuela@egoz-insu.co.il)

דרושה/ה פקיד/ה לסוכנות ביטוח בבאר שבע. דרישות: השכלה תיכונית/ת.בגרות לפחות, שליטה מלאה במחשב, יכולת ארגונית יחסי אנוש מעולים, הופעה ייצוגית. קו"ח בכתב יד בלבד לפקס מס' 08-6275346 ייעוץ מתאימים/ות

## השכרת משרדים

להשכרה בנשר משרד משופץ אופציה עם מכירת ריהוט 27 מטר, כולל שירותים מטבחון קטן, חלון גדול, כניסה נפרדת. המחיר 1700 ₪ כולל מע"מ וארנונה. פינוי החל מ-1.12.11 טל. 052-3526572 ראיסה ו - 054-5441437 אילנה

חדר כולל שרותי משרד במשרד סוכן גדול וותיק בנס ציונה. אפשרות לשיתוף פעולה. [israel@di-ins.co.il](mailto:israel@di-ins.co.il) לפנות לישראל 0544260833

משרד לסוכן ביטוח בראשל"צ מרכז העיר רח' הרצל 91 קומה 5. כניסה נפרדת ועצמאית גודל 15 מ"ר משופץ וחדש כולל ריהוט מלא, תשתיות תקשורת, מיזוג, מעלית, מטבחון משותף בקומה. לפרטים אורי ששון טל' 052-2496104