



שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ, הכריז על יציאתו לדרך של המודל הצ'יליאני - ייחל ב-2013 ויושלם ב-2016

בעלי חשבונות רדומים. לדברי האוצר קיימים כיום חשבונות רדומים, שבהם שוכבים ללא דורש לא פחות מ-15 מיליארד שקל. "הכספים האלה חייבים לחזור הביתה", חזר והדגיש שר האוצר. במסגרת אותן הנחיות תוטל על הגופים המוסדיים החובה לפעול מול מרשם האוכלוסין ומאגרי מידע אחרים, במטרה לזהות בעלי חשבונות רדומים, תוך מתן תמריץ שיניע את הגופים לפעולה. כזכור, במהלך 2009 נקבע כי דמי הניהול שהמוסדיים יורשו לגבות בעבור החשבונות הרדומים יוגבלו ל-0.1% מהצבירה לשנה, וזאת בתום שישה חודשים ממועד ניתוק הקשר עם העמית. כעת, במסיבת העיתונאים נמסר כי הרף המותר לגבייה על-ידי המוסדיים יוכפל לרמה של 0.2% לשנה, כאשר המוסדיים יורשו לגבות את דמי הניהול המלאים "הרגילים" (לפני ההפחתה לרף המוגבה של 0.2%), עד שנה לאחר מועד ניתוק הקשר עם העמית.

המעבר ביניהן, כאשר למקבלי הקצבאות יהיה מסלול אחד, שמטרתו לשמר את הקצבה שהעמית מקבל ולא למקסם תשואה - זאת, לגבי הרובד של הפנסיה המינימאלית שהחוסך מחויב בה. בכל מקרה, להוציא מקבלי הקצבאות (לגבי הרובד הבסיסי), המודל החדש הינו למעשה מסלול ברירת המחל, ולחוסך תהיה אפשרות הבחירה להשקיע את כספיו באופן אחר. מבחינת לוחות הזמנים ליישום המודל, אזי עד 2013 יחויבו המוסדיים ליישם את המודל הצ'יליאני על מקבלי הקצבאות והעמיתים החדשים; עד 2015 יחויבו המוסדיים להחיל את המודל החדש על בני 60 ומעלה; עד 2016 יחול המודל הצ'יליאני על שאר העמיתים - ובה בעת ברירת המחל בחיסכון הפנסיוני תיושם במלואה במסגרת המסלול החכ"מ. בנוסף, במסיבת העיתונאים הודיע האוצר על הנחיות חדשות בנוגע לנוהל "איתור עמיתים ומוטבים", שמטרתו איתורם של

מסיבת עיתונאים מיוחדת, בהשתתפות שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ, סגן שר האוצר, יצחק כהן, והממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון באוצר, פרופ' עודד שריג, הוציאה לדרך באופן רשמי ו"חגיגי" את המודל הצ'יליאני, או בשמו בישראל: המודל החכ"מ - שינוי מבנה החיסכון הפנסיוני, באמצעות השקת מסלול ברירת מחל לחיסכון תלוי גיל ופרופיל החוסך. שטייניץ ציין בהקשר לכך כי "אנו משוכנעים שמודל זה הוא הטוב ביותר, ואני לא מוציא מכלל חשבון שיהיו מדינות שילכו אחרינו". לפי אותן הנחיות, שגיבושן החל עוד בשנת 2009, הגופים המוסדיים יחויבו להגדיר לפחות 5 קבוצות גילים שונות במסגרת החיסכון הפנסיוני, לפי המפתח הבא: קבוצת מקבלי קצבאות; קבוצת בני 60 ומעלה, שטרם יצאו לפנסיה; ושלוש קבוצות גיל (לפחות) של עמיתים חוסכים מתחת לגיל 60. במקביל, חופש הבחירה יינתן למוסדיים בקביעת רמת החיסכון בקבוצות השונות וגילי

שר האוצר ונגיד בנק ישראל כינו צוות לבחינת הגברת התחרותיות בענף הבנקאות

במגזר משקי הבית והעסקים הקטנים. זאת, מדגישה ההודעה, תוך שמירה על חוסנה של המערכת הבנקאית בישראל, לטובת המפקידים והמשק בכללותו. מבין חברי הצוות: **עודדה פרץ**, סגנית המפקח על הבנקים ומנהלת אגף בנק-לקוח בפיקוח על הבנקים; ד"ר **שלומי פריזט**, כלכלן ראשי, הרשות להגבלים עסקיים; **אייל אפשטיין**, סגן בכיר לממונה על התקציבים, משרד האוצר; **ערן היימר**, סגן בכיר לחשבת הכללית, משרד האוצר; עו"ד **רוני נויבאר**, מח"י עו"ד וחקיקה, משרד המשפטים; ו**מוריס דורפמן**, כלכלן בכיר, המועצה הלאומית לכלכלה. הצוות יגיש את המלצותיו לשר האוצר ולנגיד בנק ישראל בתוך 120 ימים ממועד הקמתו.

בענף הבנקאות. ועדת טרכטנברג העלתה חשש שהריכוזיות במערכת הבנקאות עלולה להוביל לפגיעה ברמת התחרות ולגביית מחיר הגבוה מהמחיר התחרותי במקטעי פעילות שונים. לכך מתווספים גורמים שונים כגון מורכבות המוצר הבנקאי, הקושי באיסוף מידע השוואתי על ידי הלקוחות והמידע הא-סימטרי בין הבנקים באשר להיסטוריית האשראי של הלקוח, העלולים להביא להפחתת עוצמת התחרות בין הבנקים. לכן, בהודעת האוצר נמסר כי הצוות יבחן וימליץ על צעדים להגברת התחרותיות בענף הבנקאות, וייתן דעתו לאמצעים שונים לפישוט המוצר הבנקאי, להעצמת כוח המיקוח של הלקוחות ולשיפור ושכלול תחום שירות נתוני האשראי

שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ, ונגיד בנק ישראל, פרופ' סטנלי פישר, הודיעו במהלך חודש דצמבר על הקמת צוות עבודה בינמשרדי לבחינת הגברת התחרותיות בשוק הבנקאות. בראש הצוות יעמוד המפקח על הבנקים, **דוד זקן**, ועל חבריו נמנים נציגי בנק ישראל, משרד האוצר, משרד המשפטים, המועצה הלאומית לכלכלה והרשות להגבלים העסקיים. על פי כתב המינוי, הצוות יבחן וימליץ על מהלכים שונים להגברת התחרותיות בענף הבנקאות, במגזר משקי הבית והעסקים הקטנים. הקמת הצוות באה בהמשך להמלצות הוועדה לשינוי חברתי-כלכלי ("ועדת טרכטנברג") אשר בחנה את הגורמים המשפיעים על יוקר המחיה בישראל בענפים מרכזיים במשק, לרבות

המפקח מבהיר סוגיות הקשורות להעברת כספים בין קופות גמל

שנחתמה ע"י העמית לאחר תקופה זו. בכל מקרה שבו חלפו 18 ימי העסקים והודעה כאמור לא נשלחה לגוף המנהל של הקופה המקבלת, על הגוף המנהל של הקופה המעבירה לבצע את העברת הכספים, בהתאם למועדים הקבועים בתקנות ובחוזר. בעניין "הגשת בקשת העברה של עמית שלו מספר חשבונות בקופה המעבירה", מבהיר המפקח כי על עמית להגיש בקשת העברה נפרדת עבור כל חשבון שממנו ירצה להעביר כספים ולציין במסגרת הבקשה את כל הפרטים הנדרשים כדי שהזיהוי של החשבון יהיה חד ערכי. בתוך כך הוא קובע כי אם לאחר שהוגשה בקשה להעברת כספים בין קופות גמל, התמזגה קופת הגמל המקבלת או קופת הגמל המעבירה, לא יהיה כל שינוי במועדי העברה בהתאם להוראות התקנות החוזר והבקשה תבוצע בהתאם להוראות האמורות ולנתוני החשבון של העמית במועד החתימה על הגשת הבקשה.

הגמל המשלמת לקצבה במועד ההפקדה המקורי. בעניין אחר, זה של "העברת כספי פיצויים לקופת גמל לקצבה", מבהיר המפקח כי לא קיימת חובה להפקדת כספים למרכיב תגמולי המעביד בקופת גמל לתגמולים או בקופת גמל לקצבה ואין מניעה להעברת כספים ממרכיב הפיצויים כאמור. כמו כן מציין המפקח כי האחריות לבדיקה האם במקור הייתה קיימת חובה להפקדת מרכיב הפיצויים לצד מרכיב התגמולים מוטלת על הגוף המנהל של הקופה המעבירה. כן הוא מבהיר תחת סעיף "מגבלת הזמן לביטול בקשת העברת כספים של עמית" כי חתימה של עמית על הודעת ביטול תהיה תקפה רק אם בוצעה במהלך 18 ימי העסקים שחלפו ממועד העברת ההודעה על קבלת הבקשה, ללא קשר למועד הקובע לפי התקנות. אשר על כן, בהתאם להוראות המפקח הגוף המנהל של הקופה המעבירה אינו רשאי לשלוח לגוף המנהל של הקופה המקבלת הודעת ביטול

המפקח פרסם טיוטה לתיקון תקנות וחוזר העברת כספים בין קופות גמל. מדובר בחוזר שמטרתו, בהמשך ובהתאם לתקנות הניוד, להבהיר ולהסדיר את הליכי העברת הכספים בין קופות גמל. החוזר מטפל בין השאר בלוחות הזמנים להעברת הכספים, באופן ובמועדים להעברת הכספים הביטוחי וכן בנתונים שיש להעביר בין החברות המנהלות. כזכור, בתחילת מרץ 2008 הותקנו תקנות "הניוד" - אפשרויות העברת הכספים בין מכשירי החיסכון הפנסיוני השונים. במסגרת הטיטה הנוכחית מבהיר המפקח מספר סוגיות בנושא, לנוכח פניות שהתקבלו באגף הפיקוח. כך, בעניין "העברת כספים מקופת גמל משלמת לקצבה לקופה לא משלמת לקצבה", קובע המפקח כי ניתן להעביר כספים מקופת גמל משלמת לקצבה לקופות גמל לא משלמת לקצבה, ובלבד שמעמד של כל הכספים, כולל אלו שהופקדו לפני שנת 2008, יהיה בהתאם למעמדם בקופת

המפקח פרסם עדכון שני לחוזר סוכנים ויועצים בנושא "הסכמים לכתן שירותים"

בשם חברה מנהלת, גם שלא כחלק מייעוץ פנסיוני. מבין "השירותים הבאים" המפורטים בעדכון החוזר: א. מתן מידע לעמיתים, לרבות באמצעות האינטרנט; ב. קבלת מידע ישירות מעמיתים, לרבות עדכון פרטי עמית, זיהוי עמית ואישור חתימתו; ג. קבלת מידע ישירות ממעסיקים בנוגע להפקדת כספים בקשר לעובדיהם. כן ציין המפקח בדבריו כי "עד ליום 31 בדצמבר 2013, מידע שניתן לעמית בסניף התאגיד הבנקאי יכול לכלול את הלוגו של התאגיד הבנקאי ולא לכלול את הלוגו של הגוף המוסדי. עם זאת, על הגוף המתפעל לציין באופן מפורש כי המידע אינו ניתן על ידו בכובעו כבעל רישיון". תחילתו של חוזר זה ביום 1 בינואר 2012 וחל גם לגבי קרן השתלמות וקופת גמל שאינה קשורה בהסכם הפצה עם התאגיד הבנקאי.

שירותים פקעה, וכדי לא לפגוע בשירותים אשר ניתנו לעמית קופות הגמל טרם כניסתו לתוקף של חוק הייעוץ, עלה הצורך לקבוע הוראות מעבר חדשות שיחולו עד ליום 31 בדצמבר 2013. לטענת המפקח, מדובר בתקופת ביניים שתשמש, בין היתר, לבחינת הצורך בהסדרת מיקור חוץ. במסגרת זו יבחנו מגוון הפעילויות המועברות מגופים מוסדיים אל מיקור חוץ, לרבות שירותי תפעול. אשר על כן קובע המפקח כי "במהלך תקופת הביניים יורשה תאגיד בנקאי לספק לעמיתי קופת הגמל שירותים שאמורים להינתן על ידי החברה המנהלת או על ידי בעל רישיון יועץ פנסיוני או רישיון סוכן פנסיוני, כחלק משירותי התפעול הניתנים על ידו לחברה מנהלת... ועד ליום 31 בדצמבר 2013 רשאי תאגיד בנקאי לתת את השירותים הבאים,

המפקח פרסם ב-29.12.2011 עדכון שני לחוזר סוכנים ויועצים בעניין "הסכמים למתן שירותים". עדכון זה מהווה למעשה "הוראות מעבר" במסגרת אותו חוזר. המפקח מציין בדברי ההסבר כי "החוזר קובע שהתקשרות בין יועץ פנסיוני לבין גוף מוסדי בהסכם ניהול או תפעול הינה בבחינת התקשרות היוצרת זיקה, האסורה לפי סעיף 19 לחוק הייעוץ... תאגיד בנקאי שהוא יועץ פנסיוני לא יספק לחברה מנהלת שירותים הכלולים במסגרת חובותיו ופעילויותיו של בעל רישיון יועץ פנסיוני לפי חוק הייעוץ". בתוך כך מבהיר המפקח כי "במסגרת חוזר הסכמים למתן שירותים נקבעו הוראות מעבר, המאפשרות התקשרות בין תאגיד בנקאי לבין חברה מנהלת בהתקיים התנאים המפורטים בחוזר. מאחר שהוראת המעבר שנקבעה לחוזר הסכמים למתן

האם כבר הצטרפת למועצת הביטוח למציעה לאלכה לחברה?

ביטוח בריאות וסיעוד

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות כיסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

קופות החולים:

סך המבוטחים בביטוחים המשלימים עמד נכון לסוף 2010 על כ-5.5 מיליון איש וסך ההכנסות על כ-3 מיליארד ₪

של תוכניות הביטוח המשלים של הקופות. במקום השני ברשימת הכיסויים נמצאת חוות דעת שנייה (התייעצות עם מומחה) - כיסוי שהגיע להיקף של 323 מיליון שקל (14% מההוצאות) ב-2010. תרופות וחיסונים מוזלים הם הכיסוי השלישי בגודלו, שהגיע בשנה זו לסכום של 210 מיליון שקל (9% מההוצאה). נתון מעניין נוסף שהוצג השנה לראשונה בדו"ח הוא שיעור הכסף שמפנות קופות החולים להוצאות שאינן רפואיות, כמו הוצאות על שכר ותפעול, שיווק, הנהלה וכלליות, מסך ההכנסות שלהן מדמי החבר של המבוטחים. בנושא זה ניכר פער גדול בין הקופות מכבי והכללית, שמוציאות בהתאמה 13% ו-16% מהכנסותיהן על נושאים אלה, לבין מאוחדת ולאומית, שמוציאות נתח ניכר מהכנסותיהן - 25% ו-28% בהתאמה. כלומר, קופות מאוחדת ולאומית מפנות כרבע מההכנסות מדמי החבר להוצאות שאינן מוגדרות כ"רפואיות".

תוכנית נוספת של הקופה, "מכבי מגן כסף", עם החזר דמי חבר בשיעור של 89%. "כללית מושלם" ניצבה ב-2010 במקום השלישי, עם שיעורי החזר של 85%. בתוך כך, ההוצאה הממוצעת הגבוהה ביותר על ביטוחים משלימים היא של מבוטחי קופת חולים לאומית, ששילמו בממוצע 558 שקל ב-2010 לביטוח המשלים. מבוטחי מאוחדת ומכבי שילמו סכום דומה - 532 שקל בממוצע לשנה, ואילו בכללית עומד הסכום הממוצע על 507 שקל, הנמוך ביותר. לעומת זאת, מבוטחי מכבי, כאמור, זכו לקבל את החזרים הגבוהים ביותר: 479 שקל לשנה בממוצע, ואילו מבוטחי שאר הקופות קיבלו החזרים שנעו בין 373 ל-384 שקל לשנה בממוצע. מהדוח עולה כי הכיסוי המרכזי בביטוחים המשלימים הוא בחירת המנתח, כלומר - ניתוח פרטי בבתי חולים פרטיים. ב-2010 הגיע היקף הכיסוי לניתוחים פרטיים ל-865 מיליון שקל, שהם 38% מסך ההוצאות

מדו"ח משרד הבריאות בנוגע לביטוחים המשלימים של קופות החולים ל-2010 עולים מספר נתונים מעניינים. כך, למשל, בשנה זו הגיע מספר המבוטחים בביטוחים אלה ל-5.578 מיליון איש, כ-73% מכלל מבוטחי קופות החולים, כאשר הכנסות הקופות מהביטוחים המשלימים הגיעו לסכום שיא של כ-3 מיליארד שקל - גידול של 11% לעומת 2009. מדובר בנתח של 11% מתקציב הקופות כולו, אשר על פי הערכות עשוי לעבור את רף 3 מיליארד השקלים ב-2011. מתוך סכום כולל זה, סכומי הכסף שחזרו למבוטחים בצורת החזרים וכיסויים, הגיעה לכ-2 מיליארד שקל, כאשר גם כאן נרשם גידול לעומת 2009, בשיעור של 8%. מבין הביטוחים המשלימים של הקופות, תוכנית "מכבי מגן זהב" החזירה הכי הרבה כספים למבוטחיה - 92% מהכנסות התוכנית בגין דמי החבר הוחזרו למבוטחים עבור כיסוי עלויות רפואיות. אחריה ניצבת

חספר מסירות שיא של כ-226 אלף כלי רכב נרשם ב-2011

עשרת כלי הרכב המבוקשים ביותר בשנה החולפת. בתוך כך, "מאזדה 3" נותר דגם המכונית הנמכרת ביותר בישראל ב-2011 (בפער ואחריו, במקום השני, "טויוטה קורולה" (בפער קטן של כ-200 מכוניות). מבחינת המכוניות היברידיות (ידידותיות לסביבה), תפס דגם "טויוטה פריוס" את המקום הראשון במספר המכירות ב-2011 - כ-1,500 מכוניות, אחריו "הונדה אינסטיט" ו"הונדה ג'אז". בקטגוריית רכבי היוקרה, "אאודי" עם כ-2,000 רכבים שנמסרו, "ב.מ.וו" עם כ-1,000 רכבים שנמסרו ו"מרצדס", עם כ-700 רכבים - בלטו מעל פני כל השאר.

קודמת), מול כ-21 אלף מכוניות "מאזדה" שנמסרו (לעומת כ-32 אלף שנה קודמת). במקום השלישי ניצבה "טויוטה", עם מסירות של כ-20 אלף רכבים חדשים (כ-2,000 רכבים פחות משנה קודמת), ואחריה קיה - עם זינוק של כ-15 אלף רכבים שנמסרו, לעומת כ-10 אלף שנה קודמת. את החמישייה הראשונה בשנה החולפת סוגרת "שברולט" - גם היא עם עליה נאה במסירות ב-2011 של כ-14 אלף כלי רכב, לעומת כ-10 אלף שנה קודמת. "סוזוקי", עם מספר מסירות זהה בין 2011 ל-2010 (כ-12 אלף), "פולקסווגן", "פורד", "ניסאן" ו"סקודה" - משלימות את תמונת

2011 הייתה שנה מטלטלת מבחינת רבות, אולם נדמה כי מבחינת שוק הרכב המקומי אין כל סיבה לתלונות: בשנה החולפת נמכרו בישראל 225,949 כלי רכב חדשים - גידול ניכר לעומת כ-216 אלף כלי רכב שנמכרו ב-2010. בתוך כך נרשם מהפך בפופולאריות קבוצת כלי הרכב שנמסרו בישראל בשנה החולפת, כאשר "מאזדה", קבוצת המכוניות ששלטה ללא עוררין בטבלת מכירות הרכבים, פינתה את מקומה לקבוצת מכוניות ה"יונדאי". נתוני מסירות כלי הרכב החדשים מצביעים על כך שבין ינואר לדצמבר 2011 נמסרו כ-33 אלף מכוניות "יונדאי" (לעומת כ-30 אלף שנה

ביטוח ופיננסים 2012 לכינוס היכונן



הכינוס ה-33
ביטוח ופיננסים
חיים, פנסיה, פיננסים

הכינוס ה-33 באילת
2012 במרץ 19-22
כד' באדר - כח' באדר תשע"ב
18 במרץ יום ה-M.D.R.T

תוכנית הכינוס וטפסי הרשמה יופצו בקרוב

מוטי רוזן, מנכ"ל "מבטחים-מנורה", בתגובה לפרסום אנונימי לכאורה מטעמה של הקבוצה:

"מנורה מבטחים ואני אישית, נעשה כל מאמץ בכדי לאתר את כפיץ ההודעה, ונפעל נגדו בכל האמצעים העומדים לרשותנו, לרבות הגשת תלונה למשטרת ישראל"

של הקבוצה עם סוכניה". לדבריו "מנורה מבטחים ואני אישית, נעשה כל מאמץ בכדי לאתר את כפיץ ההודעה, ונפעל נגדו בכל האמצעים העומדים לרשותנו, לרבות הגשת תלונה למשטרת ישראל". רוזן חתם ואמר כי "מנורה מבטחים הנה חברה של סוכנים, מאמינה בסוכניה, בתרומתם ובחשיבותם הרבה ותמשיך להיות כזו תמיד. את שותפות האמת הקיימת בין מנורה מבטחים לסוכניה אף אחד לא יצליח לערער".

נשלחה לציבור הסוכנים בישראל הודעת דואר אלקטרוני שלפיה, כביכול, מנורה מבטחים פנסיה פונה ישירות לקהל לקוחות, כדי לעודד אותם לחסוך את פערי התיווך ולהתקשר ישירות מול מנורה מבטחים פנסיה". רוזן מדגיש כי "הודעת הדואר האלקטרוני האמורה נשלחה מגורם אשר אינו קשור למנורה מבטחים, וזאת כביכול בשם מנורה מבטחים ומטרתו הייתה לפגוע בקבוצת מנורה מבטחים, בסוכניה ובמערכת היחסים

שנשלחה השבוע בתפוצה רחבה מאוד ברשת האינטרנט, ולפיה מחלקת הישירים בקרן "מבטחים החדשה" לכאורה קוראת לציבור להתרחק מסוכן הביטוח (ואף מהבנקים) בתמורה להורדת דמי הניהול ב"חצי" - לשון המודעה - למי שיענה להצעה ויהפוך ל"עמית ישיר", הסעירה השבוע את הענף. ב"מנורה מבטחים" הגיבו בזעם למודעה זו ולתוכנה. במכתב ששיגר מנכ"ל הקבוצה, **מוטי רוזן**, הוא ציין כי "אתמול בערב

עופר טרמצי, מנכ"ל "הכשרה ביטוח": כ-200 סוכנים חדשים הצטרפו לשורות החברה ב-2011

פיתוח פתרונות פינוסים יצירתיים, המהווים מודל לחיקוי בענף כולו". טרמצי חותם את הפנייה לסוכנים באומרו כי "מאמץ זה ימשיך וילווה את 'הכשרה', אשר חרתה על דגלה עבודה עם סוכנים בלבד מתוך הכרה בחשיבות ובתרומת השליחות המקצועית והחברתית שאתם מבצעים. אני משוכנע כי גם בשנת פעילות זו תמשיכו להוות את עמוד התווך המקצועי המרכזי בענף... ויחד נשיג הישגים מרשימים בדרך לשגשוג ולמקסום רווחים".

בעבודתו, ופעלנו כל העת לשדרג את מערך השירות העומד לרשותכם". בתוך כך, הוא מציין כי "הודות לאמון שלכם במקצועיות העסקית ומדיניות השירות שלנו, 'הכשרה' דורגה, זו השנה השנייה ברציפות, בצמרת דירוג השירות והמקצועיות בסקר שביעות הרצון של לשכת סוכני הביטוח". כן מדגיש מנכ"ל "הכשרה" כי במהלך השנה החולפת הצטרפו לשורות החברה כ-200 סוכנים חדשים. לדבריו, "את כל זה עשינו בזכות מאמץ משותף ומקצועיות מוכחת, תוך

עופר טרמצי, מנכ"ל "הכשרה ביטוח", שלח באחרונה איגרת מיוחדת לסוכנים לרגל סיומה של שנת העסקים 2011 ופתיחתה של שנת העסקים 2012. באיגרת מודה טרמצי לסוכנים "על שיתוף הפעולה הפורה", אשר הביא לדבריו לכך ש"הכשרה" חתמה את 2011 עם שיעורי צמיחה מרשימים במכירות ביטוח כללי וחיים. "במקביל", מוסיף טרמצי, "כחברת סוכנים השקנו גם בשנה החולפת מוצרי ארומה ייחודיים, שהיוו עזר רב לכל סוכן

אחד מכל חמישה ישראלים מתכנן לצאת לחופשת חורף בחו"ל

חברת "TNS טלסקר" ערכה באחרונה סקר עבור אחת מחברות כרטיסי האשראי כדי לבדוק מה תהיה תנועת היוצאים מישראל לחו"ל במסגרת חופשת חורף. מהנתונים עולה כי 22% מהישראלים מתכננים לצאת לחופשה זו, כאשר מתוכם מדובר על אחוז גבוה יותר של גברים לעומת נשים. אז מה יעשו הישראלים בחו"ל במהלך חודשי החורף? מהסקר עולה כי רובם ישלבו בילוי וביקור במוזיאונים ובהופעות מוזיקה ותיאטרון יחד עם שופינג, אחרים יתמקדו בשופינג ואף יטוסו לבקר קרובי משפחה, וחלק קטן מאוד מכלל היוצאים ינצל זאת לחופשת סקי. כן נמצא כי קיים מתאם (קשר) בין רמת ההכנסה ליציאה לחופשת חורף בחו"ל: בעלי ההכנסה הגבוהה מהממוצע יוצאים יותר לחו"ל מאשר בעלי ההכנסה הנמוכה מהממוצע.

בקשה לתביעה ייצוגית נגד "מגדל": ביטחה בביטוח שארים שלא לצורך

שני עמיתים בקרן הפנסיה "מקפת אישית" של "מגדל" הגישו באחרונה לבית המשפט בקשה לאישור תביעה נגד הקרן כייצוגית. לטענתם, הם נאלצו לשלם לקרן הפנסיה במסלול המוגדר "בסיסי" בעבור כיסוי ביטוחי לסיכונים נכות ומוות, המכונה "ביטוח שארים", זאת למרות היותם רווקים. שארים בקרן פנסיה הם בן הזוג של המבוטח או ילדיו עד גיל 21 התלויים בו לפרנסתם. עוד הם טוענים כי "מגדל" גובה את הסכום באופן אוטומטי כ"ברירת מחדל" שני עמיתים בקרן הפנסיה "מקפת אישית" של "מגדל" הגישו באחרונה לבית המשפט בקשה לאישור תביעה נגד הקרן כייצוגית. לטענתם, הם נאלצו לשלם לקרן הפנסיה במסלול המוגדר "בסיסי" בעבור כיסוי ביטוחי לסיכונים נכות ומוות, המכונה "ביטוח שארים", זאת למרות היותם רווקים. שארים בקרן פנסיה הם בן הזוג של המבוטח או ילדיו עד גיל 21 התלויים בו לפרנסתם. עוד הם טוענים כי "מגדל" גובה את הסכום באופן אוטומטי כ"ברירת מחדל" מבלי שהובהרו להם הדברים, הועמדו בפניהם אופציות אחרות וניתנה על ידם הסכמה אקטיבית לכך. התובעים מבקשים להכיל במסגרת התביעה הייצוגית רווקים, אלמנים והורים במשפחות חד-הוריות שהצטרפו בשבע השנים האחרונות לקרן הפנסיה - למסלול המוגדר "בסיסי", שכן כל אלו, לטענתם, משלמים בעבור "ביטוח שארים" שאין לו משמעות או תוחלת מבחינתם. התביעה הייצוגית לכלל הקבוצה עומדת על סכום של 126 מיליון שקל.

ביטוח שווה

מאת: ישי לפידות | דברים ששודרו ברדיו "קול חי", תוכנית "איש בשישי", 23.12.2011

של שאלו חסדיאל היה החלום הוורוד, החולם הטוב, של כל מי שנקלע למצוקה שמצריכה התערבות של חברת ביטוח. אולי אני הנאיבי... אולי זה ככה צריך להיות בכל מצב נורמאלי, אולי רק אני התמים חיקיתי לראות איפה תבוא הנפילה... איפה הרגע שבו מתברר לך שהגוף הרשמי שאמור לתת שירות יעקוף או יעגל ויקמבן אותך איפה שאפשר, מה לעשות שבעולם הקומבינות הישראלי לא ציפיתי שנותני שירות כמו גב' רותי פטמן מהמשרד של חסדיאל, או כמו הפקידה האדיבה מבטוח הראל, או כמו שאר האנשים, שחלקם הגדול אגב לא ידע מי אני ומה מקצועי, ונתנו את הכל - את ליבם, עבודתם, אדיבותם, זריזותם ומרצם - בכדי שאני ובני ביתי נרגיש שהיה שווה לשלם בכל חודש סכום מסוים שייתן מענה הוגן ושווה ביום צר וגנב... אז מכאן שלוחה הברכה והתודה לכל העוסקים במלכה, לכל אלה שפתחו ראש, שלא עגלו פיות, שלא הסתבכו והתבוססו במילים הקטנות [לפעמים הקטנוניות] של החוזה. שידעו לצאת גדולים. ובמקום שאין אנשים אלא גנבים, הם אלה שידעו לתת נוחם וכתף בשעות קשות, ולא פחות חשוב להשיב אמן חזק במערכת שאמורה לתת לנו שירות ביום כואב. **ותודה ענקית לך שאול, תודה רותי, תודה לכם אנשי הביטוח שלי שלא אכזבתם.** ואולי כל סוגי הביטוחים הישירים, מלאי המזכירות האלקטרוניות, ומלאי העזרה הקולית המונטונית הם זולים יותר וחוסכים לכם עוד כמה שקלים בחודש... אולי... אבל אני מהיום כנראה שאתפקד כפרסומת הכי טובה לכך שאין כמו סוכן ביטוח חי, מדבר, מעודד ונותן שירות עם כל הנשמה והלב.

* הכותב הוא זמר ומלחין חרדי, סולן להקת אוף שימחע'ס, המפיק המוזיקלי של להקת "הקינדרלעך" ומגיש בתחנת הרדיו "קול חי".

הבאה, זו שתשרוד גם ימים אחדים אחר כך היא תקווה... תקווה שהאוטו מבטוח כראוי, עם פוליסה נכונה ויקרה שתוציא אותי עם כל כיסוי ההפסד, ועם כמה שפחות מזקים... וכאן ברגע הקריטי הזה, בשעה הקשה לעיכול הזו, מגיע תפקידו של אדם, שעד לאותו רגע היה שורה בדף החשבון שלכם בבנק. מכירים את השורה הזו? **מינוס - 500 ₪ - ביטוח רכב, או בית או כל מה ששווה ביטוח.** כי ברגע הדרמטי הזה כל העיניים, הלב, כל התקוות והבקשות מתנקזות לאיש אחד - סוכן הביטוח שלך: האם אקבל את כל כספי חזרה, או האם יוצו כל מיני סעיפים ומילים קטנות שיבשרו לי שעם כל הביטוח המובטח והסכומים הלא מבטלים ששילמתי שנים, עם כל ההבטחות של החברה או הסוכן, איכשהו הם ימצאו שם - בחברה שאומרה לבטח אותנו - סעיף שיאפשר להם לא לספוג את כל המכה... איזה תחמון משפטי או חוזי שיגלה שלא הכל כוסה... אז אין לכם מושג, כמה מעודדת, כמה מחזקת, כמה כוח נתנה בי השיחה הראשונית, שהתקיימה עם שאול. הסוכן שלי.

שיחה שהייתה עוד קודם לטלפון למשטרה. כנראה שכמו במקומות עבודה אחרים גם כאן תפקידו של הסוכן הוא לתפקד כפסיכולוג בשעות משבר. שהרי מעבר לכסף, מעבר להפסד הממון המידי, יש במקרים כאלה משבר גדול מאד אצל הרבה אנשים, כואבים, המומים, שהשיחה הראשונה שלהם לאחר הקטסטרופה הפרטית תהיה לסוכן הביטוח... מה עושים במקרה כזה מבטוחי "ביטוח ישיר" שנענים ע"י מזכירה רחומה, אבל אלקטרונית ונטולת נשמה והשתתפות... אין לי מושג. אבל שם זה רק התחיל. לא אכנס אתכם לכל הפרטים הקטנים והמעצבנים, לא אלאה אתכם בכל המסמכיה והבירוקרטיה הנואשת שיש במצבים כאלה... אבל אני כן אומר לכם - בלי חנפנות ולקקנות, שמה שמצאתי במשרד

זה קרה לפני חודש בערך... אני קם לתפילת שחרית, הבן הגדול שהיה ביום פגרה מהלימודים, קם איתי. אנחנו כבר לבושים ומוכנים לצאת לבית הכנסת. ואז אני לא מוצא את המפתחות. לא על השולחן בסלון, לא על הכורסה, לא במטבח, גם לא בדלת... אין בהלה גדולה, כי בני המשפחה רגילים באבדות הקבועות של ראש המשפחה. פלאפונים, תיקים, ארנקים, כספים, מפתחות... הינם רק חלק משללם של המוצאים. אבדות - זה אני המבולבל. כל מה שלא מחובר אלי באופן טבעי, דינו באחד הימים להיעלם... ובכל זאת אני בלחץ. שעת הבוקר - הייתה אומרת סבתא - היא ביוקר. התפילה מתחילה בעוד 5 דקות, ואיחור מועט למניין המהיר שאליו אנו שמים פעמינו אחת דינו להגיע לשמונה עשרה... נו אז למה קמנו מוקדם...? קדימה, גם הילד נרתם לחיפוש... ואז מגיעה הברקה שלו - "אבא, השעה מאוחרת, בוא ניקח את המפתח הרזרבי של הרכב, זה שקבוע שוכן במגירה, כשנחזור בנחת מהתפילה נחפש את האבוד".

העצה מתקבלת, המפתח נשלף, אנחנו זזים... אז זהו שלא. לא זזים. כי פתח הבית על הכביש השחור בצמוד למדרכה. במקום בו השארתי אמש את הרכב החדש שלי, נשאר רק... אוויר שממלא את הנפח שהשאירה המכונית החדשה שלי. זו שכרע איננה... איננה!!! זה לקח בדיוק 2 שניות עד שבמוחי מתחילה להסתובב סירנה קולנית שצורחת בקולי קולות "הוא נגנב!!! הנח זה קרה לי - אני בקושי מעכל... האוטו שלנו נגנב!!! הם הגיעו גם אלי... אלללי... הלםסםסם!!! התחושה הראשונה היא הלם!!! "לא נכון, זה לא קורה לי" "אין מצב!!! התחושה הבאה היא צער עמוק, דכאון, ורגשי נקמה מיידים... "כפרה על האוטו, הלוואי שהגנבים נפלו לתהום עמוקה ונשרפו עם האוטו...". התחושה

מה קורה בין חברות הביטוח לאגף הפיקוח בכשרד האוצר?

וההתאחדות לא יסכימו להמשיך בהליך ההידברות הישירה עם המשנה לממונה, אזי האוצר יאלץ להסתפק בתכתובות בלבד, שנמסרו לו מכבר מטעם האיגוד וההתאחדות. ההחלטה לשלוח מכתב יוצא דופן זה התקבלה ככל הנראה על-ידי הנהלת ההתאחדות והאיגוד, כאשר גורמים בה מדגישים כי מדובר בצורך בהתדיינות ישירה מול המפקח לנושא זה ספציפית, כאשר בשאר הנושאים העומדים על סדר היום אין להם כל התנגדות להמשיך ולדון עם דגן.

התייחסה דגן לראשונה בכנס האלמנטאר של הלשכה שנערך בספטמבר 2011). לטענת ראשי האיגוד וההתאחדות מדובר בפגישות המתקיימות לצרכים טכניים בלבד ולתחושתם דגן איננה כלל ועיקר נכונה לשמוע את עמדתם. מהאיגוד וההתאחדות נמסר לפרופ' שריג כי הם יהיו מוכנים מעתה ואילך לדון רק איתו בנושא זה. בתגובה שיגר הממונה מכתב לאיגוד לפיו הוא מגבה את דגן וכי היא זו הממונה על הטיפול בנושא במסגרת האגף. פרופ' שריג הוסיף בתגובתו כי במידה והאיגוד

מכתב חריף ולא שגרתי ששלח לאחרונה **זאב אבן חן**, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח ויו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים, לפרופ' **עודד שריג**, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, מגלה טפח ממערכת היחסים השוררת בין הצדדים. במסגרת אותו מכתב הבהיר אבן חן לממונה כי החברות אינן מוכנות לדון עוד עם המשנה לממונה, **לי דגן**, בכל הנוגע לעמדות ענף הביטוח לעניין תוכניות ההסדרה שהאוצר מבקש לקדם בנושא "אישור תוכניות חדשות" (סוגיה שאליה

“מגדל” מנהלת מאגעים לרכישת “שלמה ביטוח”

במקביל, “פלתורס” מקבוצת “מגדל” רכשה את תיק הביטוח הכללי של סוכנות הביטוח הגדולה מהצפון “מנדלמן-כרמל”

צורך בהזרמה נוספת של הון לחברה על-ידי בעל השליטה בה. על רקע הדברים דיווחה השבוע לבורסה קבוצת “שלמה החזקות” כי זו מנהלת משא ומתן לחתימה על הסכם עם גוף מקבוצת מגדל למכירת פעילות הביטוח אשר מנהלת בשלמה ביטוח... אין כל ודאות שהמו”מ האמור יביא לחתימת הסכם בין הצדדים. על רקע הדברים הושלם לאחרונה תהליך רכישת תיק הביטוח הכללי של הסוכנות הצפונית “מנדלמן-כרמל” על-ידי סוכנות “פלתורס” מקבוצת “מגדל”. מדובר בסוכנות גדולה וותיקה, המתמחה בניהול מערכי ביטוח של לקוחות עסקיים ופרטי. את “מנדלמן-כרמל” ייצג בעסקה עו”ד ג’ון גבע.

המתמחה בעיקר בביטוחים כלליים במגזר הקיבוצי. בתוך כך הודיעה אך לפני מספר שבועות “שלמה ביטוח” על הגעתה להסכם למכירת עתודות ביטוח החובה שלה לחברת National Idemnity Company, מקבוצת Berkshire Hathaway, שבבעלות איש העסקים וורן באפט, ברווח נקי של כ-38 מיליון ש. לדברי צבי ליבושור, מנכ”ל החברה, “מכירת עתודות הביטוח של החברה מהווה צעד משמעותי עבור החברה. יש בעסקה משום מימוש רווחים מהותיים מחד ויצירת עודפי הון משמעותיים מאידך, אשר יתנו בידי החברה את הכלים והתשתית הפיננסית להמשך פיתוחה וצמיחתה של החברה ללא

קבוצת “מגדל” מנהלת מאגעים מתקדמים עם חברת “שלמה ביטוח” לרכישת החברה מידי בעל השליטה בה, שלמה שמלצר. “שלמה ביטוח” יצאה לדרך באופן רשמי בפברואר 2008 תחת השם “ניו קופל ביטוח”. בהמשך עברה החברה מיתוג מחדש במסגרת תהליך כולל של קבוצת “שלמה SIXT”. עם השקתה הצהירו ראשיה כי בכוונת החברה להפוך תוך חמש עד שבע שנים לאחת מחמש חברות הביטוח המובילות בישראל בתחום הביטוח הכללי. “מגדל”, מנגד, ביצעה מכר מהלך משמעותי כדי לחזק את התחום האלמנטרי של הקבוצה, עת רכשה את הבעלות על הפעילות הביטוחית של “ביטוח חקלאי” -

דש איפקס רכשה את סוכנות הביטוח “קריב” תמורת כ-43 מיליון ש”ח

הוא “פסגות”, עם שיעורי אחזקות של 50%-25% בשבע סוכנויות, ביניהן: “דוידוף”, “היימן”, “עמיתים”, “אופטיביט” ו“פרופיט”. גם “אלטשולר שחם” מחזיק בבעלות חלקית במספר סוכנויות ביטוח, כמו “מאור שוקי הון” ו“וואן”. עידו נויברגר, מנכ”ל משותף ב”דש איפקס”, מסר כי “אני שמח מאוד על שיתוף הפעולה עם עופר קריב, אשר מנהל את הסוכנות באופן מעורר הערכה. עופר הפך את קריב לסוכנות איכותית ויצירתית, אשר הניית מהערכה גבוהה מצד לקוחותיה”.

- היה דן פנחסי, מנכ”ל “דש גמל”. סוכנות “קריב” הינה סוכנות משפחתית ותיקה, שראשית דרכה בשנות ה-70. משנת 1995 מנהל אותה עופר קריב. על פי נתוני הפעילות סיימה הסוכנות את 2009 עם רווח נקי של כ-12.5 מיליון ש, כאשר עיקר פעילותה מול גופים גדולים מכל רחבי הארץ, בתחום הפנסיוני והאלמנטרי. הרכישה של הסוכנות על-ידי “דש איפקס” מצטרפת לשורה של רכישות דומות שבוצעו בשנים האחרונות על-ידי בתי השקעות, כאשר הבולטת שבהם

ממשיך מסע הרכישות של סוכנויות ביטוח על-ידי בתי ההשקעות. לראשונה מצטרף למסע זה בית ההשקעות “דש איפקס”, שבשליטת אלי ברקת, אשר רכש 80% מסוכנות הביטוח “קריב”, שבניהולו של עופר קריב, תמורת 43 מיליון ש. 20% הנותרים יישארו בידיו של קריב, אשר ימשיך לכהן כמנכ”ל הסוכנות למשך 3 שנים. שווי הסוכנות במסגרת ההסכם נאמד בכ-54 מיליון ש. הרווח החיה מאחורי העסקה - כאמור, הראשונה מסוגה של בית ההשקעות

לראשונה אתר יעודי לסוכני ביטוח בתחום החיזוגים והרכישות

כל צומת עסקית המחייבת ניסיון, זהירות יכולת ניתוח מעמיקה והאפשרות למנף את מלוא היתרונות העסקיים הפרושים בשטח, אלו הם בדיוק הצמתים בהם מתמחה קבוצת גשר, תוך ליווי התהליכים הללו לכל אורך התקופה הדרושה, החל מגיבוש הרעיון של סוכן הביטוח בנושא דרך זיהוי מכלול הסיכונים וההזדמנויות עבור בניית מתווה עסקה תואם ציפיות ועד הבשלת הרעיון והעסקה לכדי מימוש.

האתר פתוח לנוחות סוכני הביטוח **WWW.GSR.CO.IL**

ועד תהליך הביצוע. באתר קטגוריה של מומחי הענף המספקים מידע וידע רחב לטובת סוכני הביטוח, האתר יעודכן באופן שוטף שיבטיח לסוכני הביטוח מידע עדכני וחדשני באופן שוטף. WWW.GSR.CO.IL הוקם בראייה כי עבור סוכנים רבים מדובר בתהליכים, שמטבעם הנם ארוכים, רגשיים, אישיים ומלאי לבטים. אנו מודעים היטב לאוסף הקשיים, החששות והלבטים של סוכן הביטוח בהגיעו לצומת בה נדרשת החלטה מרחיקת לכת בנוגע להשקעות נוספות, נטילת הלוואות, הצעות לרכישה ומיזוג, או

קבוצת גשר משיקה אתר חדש, באתר ניתן לקבל מידע וטיפים על הזדמנויות עסקיות לסוכני ביטוח. האתר מספק כלים לסוכן הביטוח בנושא מיזוגים ורכישות. האתר הוקם כמענה לאבולוציה בשוק הביטוח ולספק יכולת לסוכני הביטוח. בייזום וביצוע מיזוגים ורכישות בעולם סוכני הביטוח. לקבוצת היכרות רחבה עם פעילות סוכני הביטוח לאורך שנים רבות. באתר מוצגות תוכניות מגוונות בפיתוח הזדמנויות עסקיות למענה על צורכי הסוכנים וליווי התהליך מנקודת החשיבה

החלה ההרשמה למועדון MDRT לשנת 2012

(מוכח באישורים).
QUALIFYING AND LIFE - סוכן שעומד בדרישות וביעדים המינימלים של המועדון (מוכח באישורים) לפחות 10 שנים.
LIFE - סוכן שעמד בדרישות וביעדים המינימלים של המועדון (מוכח באישורים) לפחות 10 שנים. ורוצה להירשם למועדון ללא אישורים על עמידה ביעדים.
COURT OF THE TABLE - חברים העומדים ביעדים שהם פי 3 מיעדי החבר המוסמך.
TOP OF THE TABLE - חברים העומדים ביעדים שהם פי 6 מיעדי החבר המוסמך.
 טל' 03-9292777 שירלי 03-9293828

מינימום עמלה
 מוסמך - 285,300 ₪ = \$89,000
 COT - 855,900 ₪ = \$267,000
 TOT - 1,711,800 ₪ = \$534,000 (מכפיל 3.2056)
מינימום פרמיות
 מוסמך - 570,600 ₪ = \$178,000
 COT - 1,711,800 ₪ = \$534,000
 TOT - 3,423,600 ₪ = \$1,068,000 (מכפיל 3.2056)
דרגות הסמכה
QUALIFYING - מוסמך - סוכן שעומד בדרישות וביעדים המינימלים של המועדון

החלה ההרשמה למועדון ה MDRT העולמי לשנת 2012 הנהלת המועדון תשמח לצרף חברים חדשים ומוכנה לעזור ככל שיידרש. לתשומת לבכם תקופת ההרשמה קצרה עד 28/02/2012 והתהליך לא קצר, הסוכנים המבקשים עזרה ברישום אנא פנו לחברי הנהלה הרשומים מטה ונשמח לעזור לכם, דמי הרישום למועדון לשנת 2012 הינם: \$550 למוסמך, \$600 ל COT ו \$1100 ל TOT. חברות הביטוח: כלל, מגדל, הראל, הפניקס, איילון, מנורה, והכשרה משתתפות ב \$275 מדמי הרישום. התנאים לכניסה למועדון הם כדלקמן:

חשבון נפש

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

אחר? איך אתה מתכנן את השנה מבחינת הגדלת הרווח של העסק שלך ביחס לנושא של עלות/תועלת? והכוונה לא רק לביטוח חיים, אלא גם לענף ביטוח כללי, שתמיד נתפס כענף שלא מתכננים בו כלום... מחכים רק לטלפון של הלקוח...
 חשבון הנפש הוא הכרחי, עדיף לשתף בו אדם קרוב אליך בעבודתך השוטפת ולקבל עוד חוות דעת, חשבון הנפש הוא למעשה תהליך המבדיל בין סיום שנה לתחילתה של החדשה, ותרומתו אדירה.
 אז זה נכון שעוד לא החזרנו את האוויר מסיום השנה, הרגליים רועדות קצת, וכבר מבול של מבצעים מוטח בנו, אבל זה הזמן הכי טוב לקחת פסק זמן קצר, ולעשות חשבון נפש לקראת שנת העבודה החדשה.
 נקודה למחשבה.

בשנת 2011, בקש/י את הנתונים בצורה מסודרת מאיש החברה, כמה פרמיה חדשה נמכרה? איזה מוצרים נמכרו יותר? בכנמה גדלה הכנסתי? מהו שיעור הביטולים שלי? האם עשיתי מספיק פעילות עם לקוחות קיימים כגון פגישות שרות? ועוד ועוד ועוד.
 אחרי שנתוני 2011 מול העיניים שלך וברור מה היה, עכשיו שבי/ עם עצמך וקבל החלטה איך אתה רוצה שתראה שנת העבודה החדשה? איזו הכנסה נוספת אתה רוצה לייצר? בעזרת איזה מוצרים? מה תעשה השנה עם לקוחות קיימים שלא עשית עד היום? מה תגדיר כשנה מוצלחת ומה יתפס בעיניך ככישלון?
 לא פעם אתה שואל סוכן מה התוכנית שלך לשנה ואתה שומע סכום פרודוקציה... זו תוכנית עבודה? למה הסכום הזה ולא

נהוג אצלנו לערוך חשבון נפש לפחות פעם בשנה, ביום כיפור, זה הזמן בו כל אחד בוחן את מעשיו, מבקש מחילה על הטעויות שעשה ומבקש שתהיה לו שנה טובה, ואני מציע עוד מועד לחשבון נפש - חודש ינואר בתחילת כל שנה, וזה אינו מנהג זר חו"ח, אלא צורך אמיתי מכל מי שמגדיר את עצמו איש עסקים או מנהל עסק.
 פעם בשנה, בחודש ינואר, לפני שאנחנו נשאבים למרוץ הלא נגמר של המכירות החדשות, של המבצעים שלא מפסיקים לצאת, דרך אגב, כבר ב-1/1/2012 יצאו חברות ביטוח עם מבצעים חדשים, רגע אחד לפני כל התחלת הפעילות, שווה לעשות חשבון נפש.

ומהו אותו חשבון נפש?

ראשית בדיקת הנתונים של מה שנעשה

פעילות בסניפים ובמחוזות

מפגש בוקר - סניף השרון

ב"קפה קפה" במדרחוב רחוב ירושלים כפר סבא. ביום 10.1.12 החל מ- 09:00 ועד 12:00. בחסות שגריר-פויניטר.

לחו"ל טסים
 ואצל סוכן הביטוח מבטחים!

בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

חטאה וביקשה לצאת נשכרת

לחברת כלל שלא טרחה למסור מכתב דחייה להעלות בכתב ההגנה כל טענה אפשרית, הטעימה השופטת, אביא לכך שחוטא יצא נשכר. הדבר עלול להביא לכך שחברות ביטוח לא תקפדנה על קיום הנחיית הפיקוח ואולי אף תמנענה באופן מודע ומכוון מלקיים אחר הנחיית המפקח.

כלל ניסתה עוד לטעון, כי הגם שלא שלחה מכתב דחייה ידעה המבוטחת מן המשא ומתן שניהל סוכן הביטוח, כי כלל כופרת בעצם קרות מקרה הביטוח, היינו גניבת המשאית. מן הראיות לומדת השופטת, כי המבוטחת לא הבינה שכלל כופרת בעצם גניבת המשאית. בדיוק כדי למנוע טענות ממין זה נועדה ההנחיה, מצטטת השופטת מן ההנחיה: "הסברים ארוכים שנמסרו לתובע, בשיחות טלפון רבות ארוכות ומנומקות ככל שיהיו, אינן משנות את העובדה שללא מסמך כתוב בו מוצגת עמדתה של המבוטחת התובע אינו יכול להתייעץ עם גורמים מקצועיים ולפיכך אינו יכול לכלול את צעדיו". אילו היתה כלל מכחישה את קרות מקרה הביטוח במכתב דחייה מפורט, מוסיפה השופטת, היתה המבוטחת נערכת כדבעי להוכחת מקרה הביטוח.

לפיכך קובעת השופטת, הגם שהמבוטחת לא הביאה ראיות להוכחת מקרה הביטוח, מנועה כלל מלהכחיש את קרות מקרה הביטוח, משלא שלחה מכתב דחייה.

לסיכום

כלל חויבה אפוא לשלם למבוטחת, חברת מסילטי הובלות, את תגמולי הביטוח בגין גניבת המשאית בסך של כ-120,000 ש. בנוסף חויבה כלל בשכ"ט עו"ד בסך 25,000 ש ובחזר הוצאות המשפט.

החלה כאשר חברת ביטוח לא שלחה כל מכתב דחיה וגם בית המשפט העליון לא עסק בה.

לסדק זה ניסתה לפרוץ חברת הביטוח כלל.

עובדות המקרה

חברת כלל ביטחה משאית של חברת ההובלות מסילטי. המשאית נגנבה. שנתיים חלפו וחברת כלל לא קיימה את הנחית הפיקוח על הביטוח ולא שלחה כל מכתב דחייה. כלל ניהל משא ומתן עם סוכן הביטוח והציעה הצעות פשרה שנדחו על ידי חברת מסילטי, אך מכתב ובו פירוט עמדתה ונימוקי סירובה כלל לא שלחה. לאחר שנתיים ללא מוצא, החליטה מסילטי לפנות לבית משפט השלום בתל אביב. או אז שינסה כלל מותניים והצליחה להעלות על הכתב, בכתב הגנתה, נימוקים מנימוקים שונים לדחיית התביעה.

פסק הדין

האם רשאית כלל להעלות נימוקים כנגד התביעה משלא קיימה את הנחיית הפיקוח על הביטוח ולא שלחה כל מכתב דחייה, שאלה השופטת בלהה טולקובסקי את נציגי כלל. מכתב דחייה אינו חזות הכול השיבו נציגי כלל. לא יתכן, ניסוי נציגי כלל לשכנע את השופטת, שרק בגלל מכתב דחייה שלא נשלח לא ינתן לכלל יומה בבית המשפט.

מה שלא יתכן, השיבה השופטת, הוא שלחברת כלל שלא קיימה אחר ההנחיה יהיה יתרון ועדיפות על פני חברת ביטוח שקיימה את ההנחיה. לא יהא זה ראוי שחברת כלל, דווקא משום שלא שלחה כל מכתב דחייה, תורשה לטעון כל טענה, בעוד שחברת ביטוח ששלחה מכתב דחייה תהא מוגבלת לנימוקי המכתב ולא תוכל להוסיף עליהם. אם אתיר

מבוא

בשנת 1998 נפל דבר במשפט הביטוח הישראלי. הפיקוח על הביטוח הוציא הנחייה האומרת דבר פשוט ומוכן מאליו: **על חברת ביטוח הדוחה תביעה להודיע בכתב את עמדתה במלואה. ההנחיה קבעה סנקציה. חברת הביטוח לא תוכל להעלות מאוחר יותר נימוקי דחייה אותם לא העלתה במכתב הדחייה. רק אם נתגלו לחברת הביטוח עובדות חדשות, או עובדות שלא היה ביכולתה לדעת עליהן עת דחתה את התביעה, אז ורק אז חברת הביטוח תוכל להעלות טענות חדשות.**

חברות הביטוח נלחמו בהנחיה. הן העלו ק"ן טעמים נגדה וכנגד סמכות הפיקוח לקבוע את ההנחיה. המלחמה ניטשה בכל הערכאות עד אשר הגיעה לבית המשפט העליון. זה אשר את ההנחיה אם כי הטה אוזן לטרוניות חברות הביטוח והסכים להוסיף סייגים לתחולת הסנקציה. הסנקציה כאמור קובעת, כי חברת הביטוח לא תהא רשאית להעלות נימוקי דחייה שלא הועלו על ידה במכתב הדחייה.

אך מה כאשר חברת הביטוח לא שלחה בכלל מכתב דחייה? מה תהא אז הסנקציה? התשובה כמו מתבקשת מאליה. אם חברת ביטוח שקיימה את ההנחיה ושלחה מכתב דחייה המפרט את עמדתה אך "פספסה" נימוק דחייה לא תוכל להעלות נימוקי דחייה נוספים מעבר לאלה שבמכתב הדחייה, על אחת כמה וכמה, חברת ביטוח שהפרה את ההנחיה ולא שלחה בכלל מכתב דחייה ראוי שתחול עליה אותה הסנקציה וגם היא לא תוכל להעלות נימוקים מעבר לאלה שבמכתב הדחייה שלא נשלח.

אלא שבהנחיה לא נדונה במפורש הסנקציה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת אוזן משתתפים
בצערכם במות חבר הלשכה
אוזן מרדכי ז"ל
שלא תדעו עוד צער

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



רוצים ללמוד ביטוח?
בואו למכללה המובילה בתחום!
המכללה לפינוסים וביטוח מבית לשכת סוכני ביטוח

לפרטים נוספים: טל' 03-6395820 או בקרו באתר המכללה: www.hamichlala-bf.org.il

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל 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, טרקטרונים, 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

אורלן קבוצת ביטוח מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים פניות יש להעביר למייל: tal@orlan.co.il

סוכן ותיק איזור חדרה מעוניין למכור תיק ביטוח אלמנטרי+חיים פרטים: rw3591@gmail.com

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה למכירה תיק באזור גוש-דן snir@gsr.co.il www@gsr.co.il

אורלן קבוצת ביטוח מעוניינת ברכישות תיקי ביטוח ושיתופי פעולה בכל הארץ. לפרטים: tal@orlan.co.il

סוכנות ביטוח איכותית בתל אביב מעוניינת ברכישת תיקים איכותיים במכפיל גבוה סודיות מובטחת 050-7440580 אברהם

לגשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה למכירה תיק באזור השרון snir@gsr.co.il www.gsr.co.il

פיני רייך שרותי ביטוח מעוניין ברכישת תיק ביטוח פעיל בכל ענפי הביטוח מאזור המרכז. סודיות מובטחת. ליצירת קשר עסקי: 054-4281112, 050-7604458

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטרי מאזור הצפון / המרכז דיסקרטיות מלאה לפרטים: 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

סוכנות ביטוח המתמחה בביטוחי מנהלים וניהול הסדרים מציעה את שרותיה לסוכנים/ות הן בגיסי 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

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 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 נייד 054-4475666

מודעות דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה בראשל"צ פקידת ביטוח מנוסה, חרוץ/ה ואחראית למשרה מלאה 0522-644152 קלוגמן אמנון

דרושה חתמת מנוסה בתחום האלמנטרי (רכב+עסקים), נסיון חובה. עבודה מול מספר חברות בטוח, סביבת עבודה מהנה, תנאים טובים. יש לפנות למשה שפיגל 054-4700077

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

למשרדנו בבנימינה, דרושה עוזרת מקצועית בתחום ביטוח חיים, פנסיה וגמל חייכנית ובעלת מוטיבציה ראובן רפ- ביטוח ופינוסים 050-5296280 קורות חיים לפקס. 04-6288798 דוא"ל: rap_insr@rap-bit.co.il

לקבוצת גשר דרושה/ה מנהלת/ת סוכנות ניסיון בביטוח חיים ואלמנטרי קו"ח dani@gsr.co.il

לסוכנות ביטוח בגוש-דן דרושה/ה פקיד/ה באלמנטרי למשרה מלאה ניסיון 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 או לארז: 050-7500945

לקבוצת גשר דרושה/ה חתם/חתמת אלמנטרי, מאיזור השרון קו"ח dani@gsr.co.il

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים/ות חתמים/ות דירה ורכב למשרדנו בחיפה. תנאים מצוינים למתאימים. לשליחת קו"ח: noah@klauzner.co.il בפקס 04-8644434 לידי לירון

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים סוכני/ות ביטוח ו/או אנשי מכירות בעלי רשיון בתחום הבריאות הסיעוד והריסק. נסיון - יתרון. תנאים מצוינים + רכב למתאימים. לשליחת קו"ח - 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

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

דרושה/ה פקיד/ת אלמנטרי חרוץ/ה ואחראית 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

השכרת משרדים

משרד מפואר לסוכן ביטוח: בפתח תקוה, על ציר ז'בוטינסקי, במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר לסוכן ביטוח + פקידה הכוללים: ריהוט מלא, מטבחון משותף, 2 מחשבים כולל תוכנות יעדיות לסוכני ביטוח, חיבור מאובטח לכל חברות הביטוח, תקשורת אינטרנט, מערכת טלפוניה משוכללת כולל CC, ארנונה, מים, חשמל, מיזוג, ניקיון ואחזקה, ביטוח תכולה ומבנה. המחיר נע בין 1,000 ש"ח ל-3,000 ש"ח