



מנהלי חברות הביטוח נפגשו עם שר האוצר ודנו עמו על גובה דמי הניהול ותרומת הענף לצמיחה במשק

בנושא, שככל הנראה תובא לאישור מליאת הכנסת בתוך מספר שבועות, הביעו ראשי החברות את חששם כי הדבר יוביל לחוסר כדאיות כלכלית בניהול חסכונית הציבור כאשר יהיו גם חברי כנסת שיבקשו להוריד את תקרת דמי הניהול אף נמוך לזו המוצעת על ידי האוצר. לדברי גורם שהשתתף בפגישה "אנחנו מבינים שהאוצר מעוניין לעזור לחוסך החלש, שלא חוסה תחת גוף מאוגד שמזיז עבורו את דמי הניהול ומשלם לעתים את התקרה המותרת בחוק. עם זאת, ביקשנו מהשר שידאג לחברות הביטוח שעלויות להיקלע לקשיים משמעותיים בעקבות מגמות פופוליסטיות".

בתוך כך ראשי החברות אשר נכחו בפגישה - מנכ"ל "הראל", **מישל סיבובי**, מנכ"ל "כלל ביטוח", **שי טלמון**, מנכ"ל "מגדל", **יונל כהן**, מנכ"ל "הפניקס", **אייל לפידות**, מנכ"ל "מנורה מבטחים", **מוטי רוזן**, יו"ר איגוד חברות הביטוח ומנכ"ל "אליהו", **עופר אליהו**, ומנכ"ל איגוד חברות הביטוח ויו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים **זאב אבן חן** - טענו כי דווקא בתקופה של מחאה ציבורית האוצר צריך לסייע לחברות ולתמוך בהן כדי להבטיח יציבות ואף יצירת מומנטום צמיחה חיובי. סוגיה נוספת שנדונה בפגישה התייחסה לגובה דמי הניהול הנגבים בקופות הגמל ובביטוחי המנהלים. על רקע הרפורמה

בפגישה שנערכה השבוע בין שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**, לבין ראשי חברות הביטוח, דנו הצדדים במה שהוגדר באופן רשמי על ידי משרד האוצר כ"פגישה שעסקה בעיקר בניתוח המצב הכלכלי והמגמות השונות בכלכלת ישראל והמשבר הפיננסי בעולם". מאחורי הגדרה זו התמקדה הפגישה בהד התקשורת השלילי כנגד חברות הביטוח ובאזהרת ראשי החברות כי "העליהם הציבורי על חברות הביטוח והמוסדיים, וההאשמות כנגדם שאינם יודעים לתת אשראי ומבזבזים כספי ציבור, יוביל את חברות הביטוח להשקיע יותר ויותר בחו"ל והדבר יפגע בצמיחת המשק".

רוני שטרן: "התחדשות המגעים בין לה"ב לאוצר מביאה עמה תקווה שסוגיית פנסיית החובה לעצמאים אכן תגיע לייעודה המיוחל"

בין לה"ב לאוצר מביאה עמה תקווה שסוגיית פנסיית החובה לעצמאים אכן תגיע לייעודה המיוחל". יצוין כי הנעת התהליך החלה עוד בתקופת הממונה לשעבר על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, **ידין ענתבי**, אולם נעצרה מאז חילופי הממונים וכניסתו לתפקיד של **פרופ' עודד שריג**. על-פי ההסדר המתגבש, ובהסתמך על העקרונות להסדר שנקבעו דאז, הוא יחול על מי שהכנסתו עולה על שכר המינימום ועל מי שגילו בין 25-60, כאשר שיעור ההפקדה לא יעלה על 10% מההכנסה, וזאת במהלך מדורג.

של כ-400,000 עצמאים בישראל, מתוכם כ-250,000 בעלי עסקים קטנים ובינוניים שאין להם כיום כל פתרון פנסיוני כזה או אחר. שטרן טוען כי ציבור העצמאים סובל מאפליה מתמשכת ביחס לציבור השכירים וכי "בדומה לציבור השכירים, גם לציבור העצמאיים מגיעה הבטחת קיום בכבוד ושמירה על רמת חיים נאותה בעת פרישה". "זוהי בפירוש בשורה חברתית ראשונה במעלה והסדר חיוני בעל חשיבות עצומה, המקיף ציבור עובדים רחב, שלאורך שנים נעדר כל תנאים סוציאליים", אמר שטרן, שהוסיף כי "התחדשות המגעים

רוני שטרן, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, המכהן במקביל כסגן נשיא לה"ב, בירך על חידוש המגעים בין לה"ב לאוצר בסוגיית הסדר פנסיית החובה לעצמאים. זאת על רקע פגישה שהתקיימה בנושא בשבוע שעבר בין נציגי לה"ב בראשות נשיא לה"ב, **עו"ד יהודה טלמון**, לבין נציגי האוצר ופגישה מתוכננת נוספת בנושא, האמורה להתקיים בשבוע הבא. לדברי שטרן, הסדר פנסיית החובה לעצמאיים - שהיה אמור להיכנס לתוקף בתחילת 2011 והחלתו נתקלה בקשיים מצד האוצר - אמור לתת מענה לציבור רחב

היכרונר לכינוס
ביטוח ופיננסים 2012

ההרשמה בעיצומה!



הכינוס ה-33 באילת
2012 במרץ 19-22

כד' באדר - כח' באדר תשע"ב

18 במרץ יום ה-M.D.R.T

יהודה בן-אסאייג, מנכ"ל "מנורה מבטחים פנסיה":

"דמי הניהול ילכו וירדו בעתיד... זה לא משהו שמצריך התערבות"

מבטחים פנסיה", התריע על כך ש"רמת התודעה לחיסכון בגיל צעיר הולכת ומתמעטת". לדבריו, "גם אני - שהייתי בקבע כמה שנים, עבדתי כמאבטח מטוסים ואחר כך הייתי סטודנט - הדבר האחרון שחשבתי עליו זה איך תיראה הפנסיה שלי. זה בכלל לא היה במודעות, גם לא היה מי שידריך אותי למחשבה בכיוון... התרבות הישראלית היא צעירה, ואין לה ניסיון של יותר מ-3 עד 4 דורות כדי לבנות חשיבה עמוקה יותר... אני מקבל כמעט כל שבוע דו"ח של מי שיוצא לפרישה ואני רואה את רמות ההכנסה שהוא מגיע אליהן. זה מביך, אנשים לא יכולים לחיות מהמספרים שאני רואה כקצבה חודשית, הם פשוט לא צוברים מספיק".

שצריך לטפל בה. זה קורה בכל תחום: גופים גדולים, כמו מועדון צרכנים, זוכים להטבות גדולות יותר. אבל בזמן האחרון גם הצרכן הקטן, שאין לו יכולת המיקוח, מקבל תנאים טובים עם התחרות הגוברת, ואני יכול להעיד על תחרות מאוד אגרסיבית בעניין הזה. אצלנו ממוצע דמי הניהול קרוב למחצית התקרות הנקובות". במקביל קרא בן-אסאייג "לא להיסחף בהתלהמות סביב דמי הניהול", זאת על רקע מה שהוא מכנה "פוקוס תקשורתי סביב דמי הניהול". בן-אסאייג הודה כי "אנחנו מרגישים אצל לא מעט לקוחות את הלחץ לבדוק ולהבין. חלקם הגדול רואה שרמת המחירים היא סבירה. יש את הסקרנות והדקדקנות לחקור ולפשפש". בנוסף, מנכ"ל "מנורה

יהודה בן אסאייג, מנכ"ל "מנורה מבטחים פנסיה", התבטא השבוע בראיון עיתונאי וטען כי "אני יכול כמעט להבטיח שבעתיד דמי הניהול ילכו וירדו". לדבריו, מגמה זו תושפע מהגדלת הצבירה במקביל לתחרות המתעצמת. "אני עוקב אחר ההתנהגות של קרנות דומות לנו באירופה ובארה"ב ואני רואה את התהליך הזה קורה. זה לא משהו שמצריך התערבות, הוא יקרה מפני שאני אוכל לאפשר זאת לעצמי מבחינת הצבירה והגבייה שהולכים וגדלים, בגלל צמיחת הפעילות הכלכלית של כוח התעסוקה והשכר במשק". בתוך כך, הוא טען כי "קיים פער גדול בין תקרות דמי הניהול הנקובות לבין מה שגובים בפועל. יש בעיה אחרת של אפליה לגודל, שהיא סוג של בעיה חברתית

"איילון" פתחה את שנת העסקים החדשה בכנס חגיגי בהשתתפות ראשי החברה

"איילון", הסוכנים. מבין הפנים החדשות שהשתתפו בכנס נמנו המינוריים האחרונים ב"איילון": יוסי כהן, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף חסכון לטווח ארוך בחברה ובמקביל מנכ"ל קרנות הפנסיה "איילון פנסיה" ו"מגן"; אלי שמש, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף בריאות בחברה; וניצן צעיר-הרים, סמנכ"ל בכיר ומנהל התביעות ואחראי לוגיסטיקה בחברה. את הלשכה יצגו בכנס נשיא הלשכה, אודי כץ CLU, מנכ"ל הלשכה, מוטי קינן, וראשי המחוזות והסניפים.

דרישות הרגולציה, ההשקעות הטכנולוגיות וככלל, התשתיות השירותיות - מחייבות משאבים רבים ומכאן, שאין כל הצדקה להד תקשורתי השלילי כנגד גובה דמי הניהול בכלל וכנגד דמי הניהול הנגבים בפועל מהלקוח בפרט. בהמשך הציג מנכ"ל "איילון" החדש, אמיל וינשל, את מגמות הפעילות שעל פיהן בכוונתו להוביל את החברה בשנים הבאות, תוכניות העבודה הצפויות בשנה הקרובה והצעדים לחיזוק הקשרים עם ערוץ ההפצה המרכזי של

בכנס רשמי וחגיגי, בהשתתפות נשיא קבוצת "איילון", לוי רחמני, פתחה החברה את שנת העסקים החדשה. בכנס אשר התקיים היום (יום חמישי, 19 בינואר 2012) במלון "דניאל" הרצליה, התייחס רחמני לפניה של החברה בשנים הבאות וחוסנה אל מול האתגרים הנכונים לה בהמשך. בתוך כך ניתח רחמני בפני סוכני החברה את מצב כלכלת העולם והשפעתה על כלכלת ישראל, והתייחס לעליהם התקשורתית בנושא דמי הניהול. נשיא "איילון" טען כי

קרן כלואות ליחודים לשנת 2012

הידע בעולם המוצרים החדשים, שנית לאמץ טכנולוגיות חדשות התומכות ביכולת הסוכן להציג מוצרים בשקיפות ומקצועיות ולבסוף לסגל רמת שירות לקוחות מתקדמת. המשימה מחייבת בין השאר הכנסת דור חדש וצעיר למשרד הסוכן ואין טוב מדור המשך טבעי. קרן המלגות שהוקמה בלשכה באה לתת ביטוי לחשיבות המהלך ולהקל כלכלית על השואפים לחזק את משרדם בדור המשך. פרטים ושאלון בקשה לצרוף בן משפחה (בת/בן/כלה וחתן) נמצאים בהודעה המצרפת לעיתון זה.

זו השנה השלישית ברציפות שמשפחת המבורגר והראל חברה לביטוח מעמידים לרשות הלשכה, קרן מלגות ללימודי ביטוח והכשרת דור המשך של סוכני ומשווקי ביטוח במשפחות חברי הלשכה. תעשיית הביטוח הפנסיוני עוברת מהפך כבר כמה שנים, המהפך הוא בתחום המוצרים הפנסיוניים וכמובן בהזדמנות הניתנת לסוכן לפעול בתחומי הגמל ההשתלמות החיסכון ושאר המוצרים הפיננסים ובכך להגדיל את פוטנציאל הרווח מתיק הביטוח. אין ספק שכדי להגיע ליעדים אלה חובה לשפר מיומנויות. ראשית את



ביטוחי מנהלים וקרנות הפנסיה: "מגדל" ו"אליהו" בלטו בשנת 2011

רשמו בשנה החולפת תשואה שלילית - החל מ"הפניקס פנסיה" שרשמה בשנה החולפת תשואה שלילית של כ-0.5% ועד "מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח", שרשמה תשואה שלילית ב-2011 בשיעור של 1.18%. במבט על שלוש השנים האחרונות התמונה משתנה לחלוטין: "מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח" בראש דירוג התשואות המצטברות עם 45.8% ו"מקפת" של "מגדל" סוגרת את דירוג חמש הקרנות של החברות הגדולות, עם תשואה מצטברת של כ-37.6%.

(1.15%), בעוד שהפוליסה של "איילון" איבדה בשנה החולפת כ-6.24%. ביחס לשלוש השנים האחרונות, אזי "מנורה מבטחים" מובילה בראש, עם תשואה חיובית מצטברת של כ-48% לעומת "הפניקס", שגוררת אחריה הפסדים משנים עברו, שהשיגה תשואה חיובית מצטברת של כ-36.5%. בקרב קרנות הפנסיה הגדולות בולטת ב-2011 שוב "מגדל", כאשר קרן "מקפת" סיימה את השנה עם תשואה חיובית של 0.47%. שאר קרנות הפנסיה המנהלות מעל למיליארד ₪

עם פתיחת שנת העסקים החדשה מתבהרת תמונת התשואות אותן רשמו הפוליסות המשתתפות ברווחים של החברות ב-2011. את דירוג התשואות מובילה "מגדל" כשהיא רושמת את התשואה השלילית הנמוכה ביותר - 3%. מצדו השני של המתרס נמצאת "הפניקס", שרשמה בביטוחי המנהלים תשואה שלילית של כ-7%. מבין הפוליסות המשתתפות ברווחים של החברות הקטנות ביותר, אזי הפוליסה של "אליהו" היא היחידה מבין כלל החברות שהשיגה תשואה חיובית

"מגדל" מחשיכה לחזק את פעילותה האלכנטארית:

רכשה את סוכנות הביטוח הירושלמית "אל-עד"

זכור, "מגדל" רכשה במהלך 2011 30% ממניות סוכנות הביטוח "אורלן", שבבעלות **חגי לוינסון**. לדברי **אריק יוגב**, מנהל חטיבת הלקוחות ב"מגדל", המכהן במקביל כמנכ"ל "מגדל סוכנויות" וכיו"ר סוכנות "פלתורס", בכוננת "מגדל" להמשיך ולהרחיב את פעילותה באמצעות רכישות ומיזוגים. "נמשיך לחזק את ערוצי ההפצה באמצעות סוכנויות מכל הגדלים העוסקות בערוצי פרט - בעסקי האלמנטרי והבריאות", אמר.

הירושלמית "אל-עד", שבבעלות ובניהול **אריאל מונין**. "אל-עד" הינה אחת מסוכנויות הביטוח הותיקות והגדולות בירושלים, אשר נוסדה בשנת 1964 על-ידי **מרדכי מונין**. הסוכנות מבטחת לקוחות רבים גם בביטוחי בריאות וחיים, אולם בהיקפים קטנים מאלה שבביטוחים כלליים. מבחינת "מגדל" מדובר, שוב, בסוכנות ביטוח כללי גדולה, כאשר מונין ינהל את הסוכנות הממוזגת ב"פלתורס" ויחזיק בשותפות כמחצית מהמניות. בנוסף,

"מגדל" פותחת את שנת העסקים החדשה עם מגמה ברורה: לחזק את פעילותה האלמנטארית. לאחר שנודע כי מתקיימים מגעים בין הקבוצה לבין חברת "שלמה" ולאחר רכישת תיק הביטוח הכללי של סוכנות הביטוח הצפונית "מנדלמן כרמל", תחת חברת הבת, סוכנות "פלתורס ביטוח", נודע כעת כי במסגרת סוכנות זו, הנמצאת בבעלותה המלאה של הקבוצה, ביצעה "מגדל" עסקת רכישה בולטת נוספת - זו של סוכנות הביטוח

טוב שיש Aaa מאחוריך

מגדל רושמת הישג מכובד וזוכה בציון הגבוה ביותר: Aaa לאיתנותה הפיננסית (IFSR) ע"י חברת "מידרוג", המתמחה בדירוג האשראי במשק הישראלי.

דירוג מגדל משקף בין היתר את תמהיל העסקים בה, מדיניות ההשקעות של החברה (לרבות איכות הנכסים), הלימות ההון והרווחיות, הגמישות והאיתנות הפיננסית.

תודה

לשותפים העסקיים, הסוכנים, היועצים, ההנהלה והעובדים על תרומתם למיצוב מגדל במיקום מכובד זה. נמשיך לעשות הכל כדי לשמור על ההישג ולהצדיק את האמון, שנותנים בנו למעלה ממיליון וחצי הלקוחות שלנו.

עוד שיתוף פעולה גלובאלי ל"הראל": חתמה על הסכם לשיתוף פעולה עם ענקית הביטוח האוסטרלית QBE

מוכחים את מקצועיותה של הראל, וכן את רמת האמון שהראל זוכה לה מצד מבטחי משנה בעולם. כן הוסיף המבורגר וציין כי "ההסכמים של הראל עם תאגידי הביטוח ברחבי העולם, מאפשרים לה להיענות לדרישות הביטוחיות של חברות ישראליות שיש להן שלוחות ומפעלים בחו"ל. בזכות הסכם זה, כמו גם ההסכמים עם תאגידי הביטוח האחרים, נהנים מבטחי הראל מרמת שרות גבוהה ביותר במסגרת הביטוחים הגלובאליים בכל המדינות בעולם בהן מבטחי הראל פעילים".

העולם. באירופה מהווה פעילותה של QBE מעל 25% מהיקף הפרמיות של כל הקבוצה, שם פעילותה מרוכזת במשרדיה שבלונדון ומבוצעת בין היתר באמצעות החברות הבנות. **גדעון המבורגר**, נשיא "הראל ביטוח ופינוסים", מסר כי "לחברת הראל ניסיון רב בהסכמים גלובאליים עם חברות ביטוח מהמובילות בעולם ובתחומן. לראיה - זה ההסכם התשיעי שהראל חותמת עם מבטחי משנה מהגדולים והמובילים בעולם". המבורגר הדגיש כי "אין ספק שההסכמים עם מבטחי המשנה

חברת "הראל" הודיעה כי חתמה על הסכם שיתוף פעולה גלובאלי נוסף - הפעם, עם ענקית הביטוח האוסטרלית QBE. מדובר על הסכם לשיתוף פעולה גלובאלי תשיעי במספר, לאחר שהחברה חתמה מכבר על הסכמים דומים עם שמונה מתאגידי הביטוח הגדולים בעולם. ענקית הביטוח האוסטרלית נחשבת לאחת מ-20 קבוצות הביטוח הגדולות בעולם במונחי פרמיות (נכון לשנת 2010). מעמדה של QBE בעולם הקנה לה ציבור גדול של מבטחים עם פריסה בינלאומית בכ-50 מדינות ברחבי

"הראל" כשיקה חבילת בריאות חדשה וכוללת למחלת הסרטן: "מאבק בסרטן פרימיום"

ביטוחי הבריאות בישראל. הראל, בשונה מהמקובל, רואה בביטוח בריאות הרבה יותר מתשלום כסיו כספי, אלא מציעה סדרה של שירותים אשר משפרים בצורה מעשית ומשמעותית את איכות השירות הרפואי שמוענק ללקוחותיה ובכך מסייעת למבטוח להגיע לטיפול הרפואי הנכון לו הוא נזקק. לאחר שהתמחינו בטיפול בקטסטרופות רפואיות, השתלות וניתוחים מורכבים בארץ ובחו"ל, אנחנו מאמינים שחבילת הבריאות שאנו משיקים, עונה על צורך משמעותי שקיים בשוק ותעניק ערך מוסף אמיתי ללקוחותינו".

ומשנה את תפיסת ביטוח הבריאות הפרטי בישראל, כאשר חברת הביטוח איננה רק משלמת למבטוח ומסירה דאגות כלכליות, אלא אף מלווה ומסייעת בהתמודדות עם בעיה רפואית על היבטיה השונים. לדברי **פרדי רוזנפלד**, משנה למנכ"ל וראש חטיבת הבריאות ב"הראל", "ביטוח בריאות מספק למבטוחים הגנה כלכלית וגישה לרפואה פרטית. חבילת הבריאות החדשה 'מאבק בסרטן פרימיום', הנותנת מענה מקיף לטיפול ולהתמודדות במחלת הסרטן משלב האבחנה, הטיפול וההחלמה, מהווה שלב נוסף במהפכה שמחוללת הראל בתחום

"הראל" ממשיכה לספק למבטוחיה שירותים חדישים ואיכותיים, ומשיקה ביטוח בריאות ייחודי למחלת הסרטן: "מאבק בסרטן פרימיום". במסגרת הביטוח ניתנים למבטוחים השירותים והכיסויים הבאים: (1) אבחון מהיר של המחלה ע"י רופאים מומחים (2) שירות "רופא מלווה אישי" של רופאים מומחים מהארץ ומחו"ל (3) פיצוי כספי חד פעמי במקרה של גילוי סרטן (4) כיסוי מורחב לתרופות הכולל כיסוי לתרופות נוספות במקרה של סרטן מתקדם באישור רופא בכיר בלבד. בכך למעשה חבילת הבריאות החדשה לסרטן של "הראל" מהווה מהפכה

ככל כשיקה מועדון הטבות כיווחד לסוכניה מועדון "ככל הכל ככול" יעניק לסוכנים הטבות והנחות צרכניות במגוון תחומים

אישי, חוויתי ובלתי אמצעי שמעצים את תחושת השותפות וההדדיות. **אלכס קפלון** מנהל מערך המכירות הקבוצתי של כלל, מציין כי מועדון הטבות לסוכנים הינו שלב נוסף בחיבור ובשותפות עם סוכני הביטוח של החברה. אין שום סיבה שסוכן של כלל לא ייהנה מאותן הטבות בדיוק שמקבל מהנדס באינטל. עוד מציין **קפלון**, כי ההטבות המוצעות מותאמות לקשת רחבה של העדפות פנאי והותאמו במיוחד לצרכיהם של הסוכנים.

הטבות ייעודיות וביניהם רכישת תווי קניה מסוג Gift Card בהנחה של 18% בכ-60 רשתות מובילות, הצטרפות לשנתיים לחוג השמש של ישרוטל המעניק הנחות ברשת בתי המלון, הטבות והנחות ברכישת ליסינג פרטי לרכבים חדשים או משומשים בשיתוף חברת באדג'ט וכן חברות במועדון הצרכנות של כלל. בבסיס מועדון ההטבות, עומדת ההכרה כי מעבר לשיתוף הפעולה העסקי הפורה של כלל עם סוכניה, מאמינה החברה בקשר

קבוצת כלל משיקה את "כלל הכל ככול" - מועדון הטבות ייעודי לסוכני כלל. במסגרת מועדון ההטבות תציע כלל לסוכניה מגוון הטבות ייחודיות בתחומים רבים ובהם, הנחות ברשתות בתחומי הבית, מוצרי צריכה, רשתות חשמל ומחשבים, צעצועים, תיירות ונופש בארץ ובחו"ל, הנחות על פעילויות תרבות פנאי וטיולים וביניהם אטרקציות, הצגות, מופעים, ספא, מועדוני ספורט ועוד. בנוסף מעניקה קבוצת כלל מגוון רחב של

“כנורה מבטחים” בפנייה לבית המשפט: הקנס שהוטל על החברה על-ידי המפקח בלתי סביר באופן קיצוני

יגאל ארנון ושות', טוענת "מנורה מבטחים" כי לא הפרה את החוזר שעליו הסתמך המפקח, כשהטיל עליה את הקנס הכספי. בנוסף, לטענת "מנורה מבטחים" פרשנותה לחוזר ביטוח סיעודי (פרט) "הייתה לכל הפחות סבירה והגיונית", כאשר החברה פעלה בגלוי ובתום לב, "ואף תוך אישורו של הפיקוח בזמן אמת לאופן בו פורש החוזר על ידה". יצוין כי שתי החברות הנוספות שנקנסו בנושא זה: "כלל בריאות", שבבעלות "כלל ביטוח" (קנס של 1.46 מיליון שקל) ו"הפניקס" (קנס של 1.43 מיליון שקל), בחרו לשלם את הקנסות ולא לערער על החלטת המפקח. "כלל בריאות" אף שילמה קנס נוסף בשל "מסירת מידע באופן שיש בו כדי להטעות את המפקח במהלך הביקורת". בתגובתה מסרה החברה כי "כל התקלות שהתגלו, טופלו באופן מהיר וכל הכסף למבטחים הוחזר במלואו... אין כלפי כלל ביטוח כל טענה של הטעיה".

כאילו לא היו, ובראשן הטענה כי פרשנותו של המפקח לחוזר בלתי סבירה, בלתי הגיונית וסותרת את האמור בחוזר עצמו. לפיכך, ובניגוד לקביעה בהכרעה, 'מנורה מבטחים' כלל לא הפרה את החוזר. בנוסף, הפעלת הכלי של קנס בנסיבות אלה היא מעשה מנהלי בלתי סביר באופן קיצוני, ובוודאי לא מידתי".

לאחר תגובה זו, מגיע גם השלב המעשי: בפנייה לבית המשפט השלום בת"א טוענת החברה כי החלטת הפיקוח על הביטוח במשרד אוצר, בראשות פרופ' עודד שריג, בגין כך שלא שילמה כספים למבטחים שביטלו פוליסות סיעוד, בהתאם להוראות המפקח, הינה תולדה של קביעה "חסרת יסוד" מצד האוצר, שמפרש לא נכון את החוזרים שהוא עצמו הוציא בעבר, והיא שרירותית ו"בלתי סבירה באופן קיצוני, וודאי שאינה מידתית". בערעור, שהוגש באמצעות משרד עו"ד

במהלך חודש דצמבר 2011 קנס המפקח על הביטוח שלוש חברות ביטוח - "כלל ביטוח", "הפניקס" ו"מנורה מבטחים" - בסכום כולל של 4.3 מיליון ש"ח. הקנסות הוטלו בעקבות ביקורות שערך הפיקוח על הביטוח, ובמהלכן נמצא כי שלוש החברות לא שילמו כספים למבטחים שביטלו פוליסות סיעוד, בהתאם להוראות המפקח. ב-2003 נקבע כי בפוליסות ביטוח סיעודי בפרמיה קבועה, שבהן צובר המבוטח זכויות, במידה וביטל המבוטח את הפוליסה מחויבת החברה להשיב לו כספים עודפים (ערכי סילוק) בתשלום חד פעמי. זאת, אם צבר קצבה חודשית הנמוכה מ-800 שקל. נמצא כי החברות לא פעלו כך ולכן הורה להן המפקח להחזיר תשלומים למבטחים ובמקביל, קנס אותן. בתוך כך, מ"מנורה מבטחים", שנקנסה בגין הפרה זו בסך של 1.4 מיליון שקל, נטען בתגובה כי "ההכרעה מתעלמת מטענות רבות של 'מנורה מבטחים'

האם גם "מגדל" נמצאת על הכדף?

והגדילה את חלקה ל-70%, שהינו כאמור שיעור אחזקותיה בחברה כיום. מאז רכישת השליטה, הוסיפה מניית ג'נרלי 78%. הודעה זו, שכלל הנראה איננה מצביעה בשלב זה על משא ומתן "רציני" כלשהו, מצטרפת אם כן לידיעות רבות שפורסמו באחרונה סביב בחינת אפשרויות המכירה של גופים נוספים בענף כגון "כלל ביטוח", "הפניקס", "איילון" (שבעל השליטה בחברה, לוי רחמני, הכחיש לחלוטין כוונה זו), "הכשרה - חברה לביטוח", "שלמה ביטוח" ו"ביטוח חקלאי".

שווי של כ-5.66 מיליארד שקל. ג'נרלי מחזיקה ב"מגדל" כבר כ-8 עשורים, לאחר שכבר ב-1934 הייתה שותפה להקמת החברה והחזיקה בראשית דרכה בכ-26% ממניותיה. ב-1977 היא הגדילה את אחזקותיה ב"מגדל" ל-60% לאחר שרכשה את מניות בנק לאומי בחברה. במהלך שנות ה-2000, מימשה ג'נרלי חלק מאחזקתה ב"מגדל" ומכרה 4% מהחברה. מאוחר יותר רכשה ג'נרלי 10% נוספים ממניות לאומי ב"מגדל" תמורת 670 מיליון שקל

ענף הביטוח, כך נדמה, נמצא על מדף הולך ומתארך. לחרושת הידיעות בנושא נוספה הודעת קבוצת "מגדל" לבורסה מתחילת השבוע לפיה "בעלת השליטה בחברה, ג'נרלי האיטלקית, קיבלה באחרונה הצעות לרכישת אחזקות בחברה, וטרם השיבה בנושא". גורמים בשוק ההון טוענים כי לאור המשבר הכלכלי באירופה מבקשת בכך בעלת השליטה האיטלקית - המחזיקה בכ-70% ממניות "מגדל" - להגדיל את הנזילות שלה. יצוין כי "מגדל" נסחרת בבורסה לפי

התעשייה האווירית חידשה את הסכם ביטוחי הרכב עם "שומרה"

לפרמיות האטרקטיביות ולטיפול היעיל על-ידי סוכנות "גמא גולן". מ"שומרה" נמסר כי "אנו גאים בבחירת אגודת עובדי התעשייה האווירית ומודים על האמונה. חידוש ההסכם ב"שומרה" הינו אות והערכה לערכי החברה - יושר, הגינות וחתירה למצוינות".

של עדי ודב גולן. היקף הפרמיות בעסקה מוערך בעשרות מיליוני שקלים. לדברי גורמים בחברה הסיבות המרכזיות לחידוש ההסכם בשנים האחרונות טמונות, בין השאר, בשירות המעולה להם זוכים מבטחי התעשייה האווירית מחברת "שומרה", בנוסף

אגודת עובדי התעשייה האווירית חידשה את ההסכם לביטוח רכבי עובדי התעשייה האווירית בחברת "שומרה" לשנה נוספת. עובדי התעשייה האווירית מבטחים ב"שומרה" מזה שנים רבות, באמצעות סוכנות הביטוח הוותיקה "גמא גולן" בניהולם

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

בעין משפטית



פורסם ע"י עו"ד חיים קליר

אחריותם של חותכי קופונים

מבוא

חברת הביטוח מנורה מוכרת פוליסות לביטוח דירה. אולם כאשר מתרחש נזק, מנורה לא מתקנת אותו בעצמה, גם לא באמצעות עובדים שלה. מנורה מתקשרת אל חברה בשם ש.ח.ר אשר גם היא לא מתקנת את הנזק בעצמה או באמצעות עובדיה. ש.ח.ר מתקשרת אל אינסטלטור ושולחת אותו לבצע את התיקון בבית המבוטח.

לתקן או לשלם למבוטח את עלות התיקון. במקרה זה, מנורה העדיפה לא לשלם למבוטחת את עלות התיקון. בכך הפקיעה מידי המבוטחת את הבחירה מי יבצע את התיקון והותירה אותה בידיה. בכך נטלה על עצמה לבצע את התיקון כהלכה תוך דאגה לטיפול מקצועי לצד שמירה על שלומם של בני הבית במהלך התיקון.

בהתקשרותה עם ש.ח.ר, קובעת השופטת, היתה מנורה חייבת לדאוג לאספקטים הבטיחותיים הכרוכים בביצוע העבודה. מנורה חייבת לפקח על בעלי המקצוע הנשלחים על ידה, על הנחיותם ועל הכוונתם.

מנורה, ממשיכה השופטת וקובעת, לא הראתה כי בהתקשרותה עם ש.ח.ר. עמד עניין הבטיחות לנגד עיניה.

מנורה, קובעת אפוא השופטת, התרשלה בבחירת ש.ח.ר. על כן היא אחראית, יחד עם בוחניק וש.ח.ר. לנזקי המבוטחת.

לסיכום

מנורה, ש.ח.ר. ובוחניק חוייבו אם כן, שלושיתם ביחד וכל אחד מהם לחוד, לפצות את שכטמן בגין נזקה שנפסקו בפסק הדין בסך של כ-115,000 ₪ וכן בשכ"טו עו"ד בשיעור 20% והוצאות משפט.

את הצגרת. אולם לבוחניק אצה הדרך. הוא הותיר את רצפת המטבח פתוחה. פניותיה של שכטמן לש.ח.ר לסיים את הטיפול נענו רק כעבור מספר ימים. בין לבין נפלה שכטמן בבור שנפער ברצפת המטבח וניזוקה. אורטופד מטעם בית המשפט מצא, כי שכטמן סובלת מהגבלה ניכרת בתנועות הקרסול וקבע לה נכות בשיעור 10% לצמיתות.

פסק הדין

השופטת תמר ניסים שי לא התקשתה לקבוע, כי בוחניק אחראי לנזק.

בוחניק לא כיסה את הבור שפער ברצפת ביתה של שכטמן. אילו היה עושה כן היתה התאונה בוודאי נמנעת. חברת ש.ח.ר, קובעת השופטת, אחראית שילוחית להתרשלותו של בוחניק, אשר נשלח על ידה לביצוע התיקון. שליחות זו מטילה על ש.ח.ר. את האחריות למעשיו של בוחניק ולנזק שגרם.

ומה עם מנורה? עצם התקשרותי עם ש.ח.ר., טענה מנורה, משחררת אותי מאחריות למבוטח. הרי ש.ח.ר. היא גורם מקצועי לביצוע תיקוני צנרת.

השופטת דוחה טענה זו. הפוליסה, מדגישה השופטת, מעניקה למנורה את הברירה

בקיצור, מנורה וש.ח.ר. חותכים קופונים. ומה קורה אם האינסטלטור משאיר מפגע בבית הלקוח? האם לחותכי הקופונים, יש אחריות כלפי המבוטח שנפגע בגופו מהמפגע?

שאלה זו הניחה אילנה שכטמן לפתחה של השופטת תמר ניסים שי מבית משפט השלום בטבריה.

עובדות המקרה

במטבח ביתה של שכטמן אירעה נזילה בצנרת המים. שכטמן פנתה למנורה. זו הפנתה את שכטמן לחברת ש.ח.ר. זו האחרונה שלחה את האינסטלטור אבי בוחניק.

לצורך איתור מקור הנזילה ותיקון הצנרת הסיר בוחניק אריחים מרצפת המבוטח וחשף

פעילות בסניפים ובמחוזות

מפגש בוקר - סניף חיפה

סניף חיפה עורך מפגש בוקר ביום א' 29.1.12 בקפה רפאלו בקריון קרית ביאליק, בחסות מרכז שרות הנוצץ בנושא: **חשיבות מעורבות הסוכן בחיתום עסקים**. מעביר את ההרצאה אינג' עופר בן נון.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשה ציטיאט חבר הלשכה
משתתפים בצערך במות האם
פרח ציטיאט ז"ל
שלא תדע 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

סוכן ביטוח 37 שנים לאחר מכירת תיק, עם רקורד של ניהול סוכנות ביטוח +ידע מקצועי מעמיק גם בביטוח אלמנטרי עסקי וגם בביטוחי חיים, פנסיה בריאות וסיעוד מחפש סוכנים/סוכנויות לשיתוף פעולה כ- freelancer לפרטים: r_gdoron@netvision.net.il

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

קלאוזנר סוכנות לביטוח מעוניינת בשיתופי פעולה - מכירות על גבי תיקי סוכנים בכל הענפים, בכל הארץ ובכל חברות הביטוח. במשרדנו מוקד טלמרקטינג וטלמיטינג עם נסיון מקצועי רב.

ליצירת קשר - 052-8033305
shay@klauzner.co.il

קלאוזנר סוכנות לביטוח מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בכל הענפים ובכל הארץ. בעלי נסיון רב בתחום הרכישות- סודיות ואדיבות מובטחות! ליצירת קשר נא לפנות ל 052-8033305
shay@klauzner.co.il

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

ליונט 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 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

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 hppt@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

הזדמנות לא מחמיצים

סוכן ביטוח/מנהל תיקים: קלע דוהרת קדימה. כולם יודעים שקלע זה הבית הטוב ביותר לסוכני ביטוח שכירים ולמנהלי תיקים. יש לך היום הזדמנות מיוחדת להצטרף לקלע ולעבוד בשיטת קלע. שיטת קלע מאפשרת לך לעבוד בעבודה מעניינת ולהרוויח יותר. שיטת קלע: כדאי לך וכדאי לנו.

לתיאום פגישה

*3690 או 03-7641000 (לפנות לשרי)

או במייל hizdamnut@kela.co.il המודעה מיועדת לנשים וגם לגברים.

מספר המקומות מוגבל

לסוכנות ביטוח ותיקה בראשל"צ פקיד/ת ביטוח מנוסה, חרוץ/ה ואחראית למשרה מלאה לפרטים: 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/ מנהלת סוכנות ניסיון בביטוח חיים ואלמנטרי קו"ח dani@gsr.co.il

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

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

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

השכרת משרדים

להשכרה משרדים מאובזרים במיוחד לסוכן ביטוח בבית אולמפיה בפתח תקווה לפרטים 0543131919

בית סוכן בבאר שבע - להשכרה משרדים מסודרים, בכל הגדלים מרוהטים, כולל שירותי משרד - הכול כולל. כולל פתרונות במקום לי: הפקה, חיתום, תשלומי תביעות, גבייה, מזכירות, משרדיות וכיו"ב. למתאימים בלבד. לפרטים נוספים יש לשלוח פרטים על הסוכן, היקפיו ותחום פעילותו המרכזי לכתובת: beitsochen@gmail.com. למתאימים במיוחד תינתן אופציה לקבל הפניות לביטוח חיים, בריאות, סיעוד וקופות על לקוחות חמים