



## בהתערבות ראש הממשלה, בניסין נתניהו:

# דמי הניהול באמל ובביטוחי מנהלים ירדו לתקרה של 1.05% מהצבירה ועד 4% מההפקדות השוטפות

לגמלאות 0.5%. בדמי הניהול בקרנות ההשתלמות ובקרנות הפנסיה החדשות המקיפות לא יחול שינוי. עם הורדת תקרת דמי הניהול והקדמת המועד שלה, דמי הניהול המצרפיים בקופות לתגמולים צפויים להצטמצם כבר מ-2013 בכ-150 עד 190 מיליון ש"ח בשנה. לסיכומו של דבר, הפחתת דמי הניהול המרביים תתבצע בקופות הגמל לתגמולים, בקרנות הפנסיה הכלליות ובביטוחי המנהלים החדשים, בפוליסות שיימכרו לאחר אישור התקנות; בפוליסות שנמכרו במועד מוקדם יותר ימשיכו לגבות את דמי הניהול הישנים. הירידה בדמי הניהול תושלם בתחילת 2014. יצוין כי ההחלטה

הייתה להפחית את תקרת דמי הניהול בגמל ובביטוחי המנהלים ל-1.2% מהצבירה ו-5% מההפקדות מ-2015, ובתקופת הביניים הם יורשו לגבות עד 1.5% מהצבירה. מנגד עמדה הצעתו של ח"כ חיים כץ, יו"ר העבודה והרווחה של הכנסת, לפיה תרד תקרת דמי הניהול ל-0.7% מהצבירה בלבד בגמל ול-4% מההפקדות, לצד 1% מהצבירה בביטוחי המנהלים. לפי הפרשה שהושגה, דמי הניהול ירדו בהדרגה. מתחילת 2013 תרד תקרת דמי הניהול ל-1.1% מהצבירה ו-4% מההפקדות, ובנואר 2014 תרד התקרה ל-1.05% מהצבירה ו-4% מההפקדות. ההפחתה תחול על כל חשבונות הגמל, אך בביטוחי המנהלים היא תהיה תקפה רק לפוליסות חדשות ולא תחול אוטומטית על ביטוחים קיימים. עוד הוחלט כי הגמלאים המקבלים קצבאות ישלמו דמי ניהול של עד 0.6% מהצבירה. הנחיה זו רלבנטית למבוטחים בביטוחי המנהלים, שכיום משלמים עם יציאתם לגמלאות דמי ניהול השווים לסכום מהצבירה שהוסכם בינם לבין חברת הביטוח עם תחילת החיסכון. ההנחיה אינה רלבנטית לעמיתי קרנות הפנסיה המקיפות, המשלמים עם יציאתם

בהתערבות ראש הממשלה, בניסין נתניהו, הסכים משרד האוצר למתווה לפיו משנת 2014 תרד תקרת דמי הניהול המותרים לגבייה בקופות הגמל לתגמולים ובביטוחי המנהלים לתקרה של עד 1.05% מהצבירה ועד 4% מההפקדות השוטפות. כבר מ-2013 תורגש הרפורמה בדמי ניהול,

**הפחתת דמי הניהול המרביים תתבצע בקופות הגמל לתגמולים, בקרנות הפנסיה הכלליות ובביטוחי המנהלים החדשים, בפוליסות שיימכרו לאחר אישור התקנות; בפוליסות שנמכרו במועד מוקדם יותר ימשיכו לגבות את דמי הניהול הישנים. הירידה בדמי הניהול תושלם בתחילת 2014**

**ההחלטה על הורדת דמי הניהול הביאה לפגיעה קשה בחברות הביטוח: מניותיהן רשמו יום אחרי ההחלטה ירידות חדות ומדד הביטוח צנח ב-3.7%**

על הורדת דמי הניהול הביאה לפגיעה קשה ומיידית בחברות הביטוח: מניותיהן רשמו יום אחרי ההחלטה ירידות חדות ומדד הביטוח צנח ב-3.7%.

כאשר הגופים המוסדיים יורשו לגבות דמי ניהול של עד 1.1%, וזאת כשלב ביניים לתקרה המקסימאלית ב-2014. הצעה זו טרם קיבלה את אישורה של ועדת הכספים, אולם ככל הנראה הוועדה צפויה לאשרה. התקנות החדשות יביאו, אם כן, להורדת תקרת דמי הניהול, העומדת כיום על 2% מהצבירה בשנה. תוכנית האוצר המקורית

## רוני שטרן, כחלא חקום וסגן הנשיא:

# "הרפורמה המוצעת בדמי הניהול תוביל לחיסול התחרות בענף, להגברת הריכוזיות ולפגיעה בשירות לחוסך"

המהלכים". שטרן הוסיף וטען כי "כחלק מהפתרונות שיש לאמץ, משרד האוצר חייב להפסיק את הסבסוד הצולב שבין דמי הניהול המזעריים שמשלמים ארגונים גדולים וחזקים, על חשבון הארגונים הקטנים והפרט". "בשורה התחתונה, מדובר בשיעור חוסכים פרטיים וארגונים קטנים העומד על כ-30 עד 40 אחוזים, הנושאים על גבם את נטל דמי הניהול, בשביל ארגונים גדולים וחזקים, שהסערה הציבורית כלל ועיקר איננה רלוונטית להם. זהו עיוות שחייב לתקן ויפה שעה אחת קודם. כל פתרון אחר לא יצליח לצמצם פערים חריגים אלו ולא יביא לצדק הנדרש גם בדמי הניהול", אמר.

בשנה 880 מיליון ש"ח. זהו סכום עתק, שהגופים הקטנים לא יוכלו להתמודד עמו ללא יכולת לכסותו דרך דמי ניהול ברמה סבירה". לדברי שטרן "המשמעות היא אחת: כמו היעלמותם מהמפה לאורך השנים האחרונות של גופים מנהלים קטנים, שקרסו תחת נטל ההוצאות, כך גופים נוספים לא יוכלו לשאת בעלויות הרגולציה והתפעול, ויאלצו או להתמזג או לצאת מהענף". "ערוצי השייווק וההפצה", הוא הוסיף, "יושפעו בהתאם ודבר זה יוביל לצמצום היקפי פעילות, לפיטורי עובדים ובסופו של דבר, לפגיעה קשה בשירות לחוסכים, אותו ציבור שבשמו קמה הזעקה ולטובתו בוצעו

הלשכה בוחנת בימים אלה את המשמעויות של ההחלטה הנוגעת להורדת דמי הניהול בגמל ובביטוחי מנהלים, וההשלכות הנובעות ממנה בכל הקשור להתנהלותו העתידית של השוק הפנסיוני בישראל. בתוך כך הגיב **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן הנשיא, וטען כי "החלטה זו תוביל לחיסול התחרות בענף, להגברת הריכוזיות ולפגיעה בשירות שיקבל החוסך בשוק הפנסיוני". שטרן ציין בהקשר זה כי גם הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, מודע לעלויות הגבוהות הכרוכות בניהול ההשקעות. "רק דרישות הרגולציה בניהול ההשקעות, ללא קרנות הפנסיה, עולות

## זאב אבן-חן, יו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים: "השיקולים הפוליטיים גברו על השיקולים המקצועיים." מדובר בשבירת כללי המשחק"

היינו בפגישה אצל השר **יובל שטייניץ**, הוא אמר ש'התקנות תצאנה מהכנסת בדיוק כפי שנכנסו, ואם לא, הוא ימשיך אותן'. בסופו של דבר ההבטחות הופרו, היו שינויים משמעותיים". עם זאת, אבן-חן מקווה שההיגיון והשיקולים המקצועיים יגברו לבסוף על השיקולים הפוליטיים. "אני מקווה ששר האוצר והמפקח שריג יתעשתו ולא יביאו את התקנות החדשות לאישור, אחרת ייגרם נזק אדיר לשוק. ההצעה החדשה ממחישה פעם נוספת מדוע משקיעים זרים לא נכנסים להשקעות בענף הביטוח בישראל", אמר.

להפסדים כבר מדמי ניהול מקסימליים של 1.2% מהצבירה. לרדת מתחת לרף הזה עלול לגרום להפסדים, וזה יגרור פגיעה בשירות לחוסך ויביא לפיטורי עובדים". עוד אמר אבן-חן: "מי יפצה את הגופים המנהלים אם יהיו הפסדים ניכרים מהחקיקה? הפגיעה היא גם פגיעה רטרואקטיבית על תיק קיים בגמל ולא הייתה התערבות כה דרמטית מצד הממשלה במחירים. התערבות כזאת לא הייתה צריכה לקרות, ואם כבר קרתה אסור היה לרדת מהצעת האוצר המקורית. כשאני והמנכ"לים של החברות הגדולות

**זאב אבן-חן**, יו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים, הגיב בזעם רב בשם הגופים המוסדיים כנגד הסכם הפשרה שהושג בין משרד האוצר לח"כ **חיים כץ**, בתיווכו של ראש הממשלה **בנימין נתניהו**, והתריס כי מדובר במשחק פוליטי והפרת התחייבויות. "השיקולים הפוליטיים גברו על השיקולים המקצועיים. מדובר בשבירת כללי המשחק", אמר אבן-חן, שהוסיף כי "גם על-פי הנתונים שהמפקח הציג בוועדת הכספים של הכנסת, שדיברו על שיעור ההוצאות של 0.95% מהצבירה, השוק היה על סף מעבר

### הלשכה בפנייה למפקח על הביטוח:

## חברת השכרת הרכב "אוויס" כשווקת ביטוחי רכב ללא רישיון

פסק בית המשפט כי התוספת להסכם הינה משום החלתו של הכיסוי הביטוחי וכי השוכר אינו נדרש להחזיר לחברה המשכירה את סכום הכסף בגין הרכב שנגנב. צרפתי מצוין במכתבו כי בפרוטוקול הדיון בבית המשפט המחוזי מיום 25/01/2012 מנה **עו"ד אהוד ויניצקי**, אשר ייצג את שוכר הרכב, את העבירות שעברה החברה, ביניהן: שיווק ביטוח ללא רישיון, התחזות לחברת ביטוח, גביית כספי השתתפות עצמית כאשר "אוויס" פועלת כחברת ביטוח וזאת ללא כל רישיון, שלשול "כספי הביטוח" שנגבו לכיסה, קביעת התניות על הפוליסה התקנית והתעלמות מהנחיות המפקח על הביטוח לעניין גודל האותיות הדגשות והחרגות. צרפתי חותם את פנייתו בציינו כי "מיותר לציין, כי במידה ואדם פרטי היה עושה ולו מעט מהפעולות המצוינות לעיל, הוא היה מוצא עצמו זה מזמן מאחורי סורג ובריח".

מכרה לשוכר תוספת להסכם השכירות, תוספת שאינה נכללת במסגרת של פוליסת ביטוח וכלל ועיקר זו אינה ייעודה בכל הקשור לביטוח מקיף לרכב. לסיכום טענה החברה כי מדובר ב"נטו" שלטונות מצדו של השוכר וגם במידה והייתה נכנסת לנעלי חברת ביטוח, אזי במקרה הנדון השוכר לא היה זכאי לכיסוי ביטוחי וזאת עקב "מבחן השליטה וקשר עין עם הרכב". מנגד טען השוכר כי "אוויס" הציגה עצמה כחברת ביטוח ומכרה לו פוליסת ביטוח המכסה מקרה של גניבת רכב. בית המשפט המחוזי קיבל את טענת השוכר ואשרר את פסיקת בית משפט השלום ופסק כי "אוויס" אכן מכרה לו כיסוי ביטוחי לרכב, גם אם מדובר לדבריה בתוספת להסכם השכירות. יתרה מכך: פסק הדין נסמך על העובדה שהחברה גבתה מהנתבע את סכום ההשתתפות העצמית של 350 שקל בגין המקרה. אשר על כן,

**קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכה, שלח השבוע מכתב למפקח על הביטוח, **פרופ' עודד שריג**, שבו הוא מתריע בפניו כי חברת השכרת הרכב "אוויס" משווקת ביטוחי רכב ומוכרת ביטוחים ללא רישיון הנדרש כחוק. פנייה זו נסמכת על פסק דין שניתן באחרונה בבתי המשפט השלום והמחוזי כנגד "דן רכב ותחבורה", הישות המשפטית העומדת מאחורי חברת "אוויס". בפסק דין זה תבעה "אוויס" שוכר רכב של החברה, שבזמן תקופת ההשכרה נגנב הרכב. "אוויס" טענה כי לא שיווקה לשוכר כיסוי ביטוחי וכי עליו להחזיר לחברה את סכום הרכב בגין גניבתו. מנגד, ומהעדויות שנאספו, קבע בית המשפט כי "התובעת מכרה לנתבע או למי מטעמו 'כיסוי ביטוחי' כנגד אירוע גניבה". חברת השכרת הרכב לא יתרה וערערה לבית המשפט המחוזי. גם כאן חזרה על טענתה, אולם ציינה שכן

**ההרשמה הסתיימה!**



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



אלופים גם בהתנדבות:

קבוצה של 30 סוכני ביטוח יצאה לפעילות קהילתית בקריית שמונה, בשיתוף עם חברת "איתוראן" בראשות משפחת שרצקי

בפעילות ההתנדבותית משום סיפוק רב וחוויה מעשירה לנו ולילדים כאחד. זה לא ברור מאילו שהסוכנים עוזבים את עיסוקם השוטף למשך יומיים, מצפינים לקריית שמונה ותורמים בהתנדבות מלאה למען הדורות הבאים". ספורטה ביקש להדגיש את מעורבותם של חבריו לוועדה, שהשתתפו בפעילות: **מנחם (אל-רום) אליפנט, רמי שבת ובני חנונה**, ככוח המניע את הפעילות ההתנדבותית של ציבור סוכני הביטוח. "אנחנו צוות מנצח, כמו הפועל קריית שמונה", אמר ספורטה. שיתוף הפעולה הייחודי של הסוכנים התבטא גם בשילוב ידעם והתגייסות סוכני מחוז חיפה והצפון, בראשות **אריה אברמוביץ** לפרויקט. יצוין כי אברמוביץ נרתם וסייע ככל יכולתו להצלחתו של הפרויקט הקהילתי בקריית שמונה.

שבעיר. הסיוע של הסוכנים בפרויקט כלל עבודות צביעה, שיפוץ וגינון סביבתי. במסגרת התרומה לקהילה שילבה הפעילות אף סיור בצפון לילדי עמותת "גיבורים קטנים" - עמותה אשר מטרתה לשרת קהילת ילדים חריגים ומוגבלים, עם נכות שכלית, כחלק מהצורך בשינוי בתודעה הציבורית כלפי הילד והבוגר עם הנכות השכלית. את ילדי העמותה מכל הארץ הסיעו וליוו ברחבי הצפון סוכני הביטוח. בסיומה של הפעילות התקצבו כל הילדים יחדיו - ילדי קריית שמונה המיועדים לעלות לכיתה א' וילדי עמותת "גיבורים קטנים" - לחנוך את הכיתה המשופצת והמחודשת בקריית שמונה. **אבי ספורטה**, יו"ר הוועדה לפעילות למען הקהילה בלשכה: "זהו פרויקט שביטא פעם נוספת את הזיקה בין הסוכנים לקהילה ויחד עם משפחת שרצקי אנו רואים

קריית שמונה על המפה. על רקע הישגיה של קבוצת הכדורגל הפועל קריית שמונה ובעליה, משפחת שרצקי, שעל פי כל התחזיות תוכתר השנה כאלופת המדינה בכדורגל, יצאה ביום ד' (22.2.2012) קבוצה של 30 סוכני ביטוח, יחד עם עובדי חברת "איתוראן", בראשות **ניר שרצקי**, מנכ"ל משותף, **ואורן שמלץ**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, לפעילות של אלופים: פעילות התנדבותית בת יומיים לטובת קהילת הילדים בעיר הגבול הצפונית. מדובר בפרויקט תרומה לקהילה אשר התקיים זו השנה הרביעית ברציפות על ידי שני הצדדים, כאשר הפעם סייעו סוכני הביטוח וחברת "איתוראן" בפרויקט ייחודי יוזמת עיריית קריית שמונה, הנקרא "כיתה גננת" - שיפוץ כיתה מיוחדת, אשר תהווה כיתה הכנה לילדים שיעלו בשנה הבאה לכיתה א' בבית הספר "מגינים"

חברת המחקר הבינלאומית Forrester Research משבחת את "מגדל" על האסטרטגיה הדיגיטלית שלה לכיתות סוכני הביטוח

יעילות תהליך המכירה של הסוכנים, יכולות השיווק והמיתוג העצמי שלהם והתחברותם למסע הרב ערוצי של הלקוח. לדברי החברה הבינלאומית, כלים כמו אתרי הסוכנים ואפליקציית ה- iPhone, תורמים הן ל"מגדל", הן לסוכנים והן ללקוח הסופי, ומהווים דוגמה ממנה יכולות ללמוד חברות ביטוח אחרות כיצד לנצל את הפוטנציאל הטמון בטכנולוגיית האינטרנט והסלולר.

"מגדל" על האסטרטגיה הדיגיטלית שלה הפותחת בפני סוכני הביטוח עולם שלם של הזדמנויות. עבודת המחקר, אשר נסמכה על ניתוח מהלכים רבים, מצביעה על הכלים הדיגיטליים שפיתחה "מגדל" עבור הסוכנים כחלק מאסטרטגיה רב ערוצית כוללת, שמטרתה להתמודד עם מעבר הלקוחות לעולם הדיגיטלי וחיבורם לעולם הפיזי בו מצאים הסוכנים. זאת במקביל לשיפור

חברת המחקר הבינלאומית Forrester Research המספקת מזה 28 שנה מחקר וייעוץ עסקי וטכנולוגי לחברות המובילות בעולם, פרסמה באחרונה מחקר מעמיק ומקיף הכולל, בין השאר, התייחסות לפעילותה הדיגיטלית של "מגדל" לטובת ערוצי הסוכנים. במחקר מטעם הגורם המחקרי הבינלאומי ואשר מוקדש לראשונה לחברת ביטוח ישראל, משבחת Forrester Research את

כזאי אצל!

במהלך החודשים נובמבר-דצמבר 2011 התקיימה ביקורת עומק בלשכה מטעם רשם העמותות ובמסגרתה נבדקו ע"י משרד רו"ח חיצוני הפעולות הכספיות של הלשכה בשנים האחרונות, לרבות פרוטוקולים, דוחות וניהול שוטף. ממכתב שהגיע ללשכה בעקבות הביקורת הודיע רשם העמותות כי הוא מאשר את ניהולה התקין של הלשכה לשנת 2012, ללא כל הערה.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



טסים לחו"ל?

הביטוח אצל סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

## ינואר 2012: תשואות גבוהות לקופות הגמל, ביטוחי המנהלים וקרנות הפנסיה

הפוליסה המשתתפת ברווחים שמנהלת "הפניקס" - 3.07%. הפוליסה המשתתפת ברווחים שמנהלת "מנורה מבטחים" צמודה ל"הפניקס", עם תשואה בינואר של 3.06%. "מנורה מבטחים" מובילה גם את תשואות הענף בטווח הארוך, עם תשואה מצטברת של 43.53% בשלוש השנים האחרונות. מגמה דומה נרשמה בינואר השנה בקרנות הפנסיה, שבהן נרשמו תשואות בשיעור של 2.4%. בשלוש השנים האחרונות הניבה קרן הפנסיה "מיטבית עתודות", שמנהלת "כלל ביטוח", את התשואה הגבוהה ביותר - תשואה מצטברת של 43.6%.

טבלת התשואה המצטברת (58.81%), אחריו "לין לפידות" (54.05%), "דש" (48.83%) ו"אלטשולר שחם" (45.35%). בדירוג קרנות ההשתלמות, מבין הקרנות הגדולות המנהלות מעל מיליארד שקל, רק קרן אחת רשמה תשואה חיובית ב-12 החודשים האחרונים - "השתלמות כללי" של "אלטשולר שחם", שהניבה 2.21%. גם בביטוחי מנהלים התאפיין חודש ינואר 2012 כ"חודש חזק" והפוליסות המשתתפות ברווחים כיסו חלק גדול מההפסדים שצברו ב-2011, לאחר שהניבו תשואות גבוהות חריגות - 2.5%-3.1%. את התשואה הגבוהה ביותר הניבה

בשנה החולפת, 2011, רשם ענף הגמל תשואה שלילית של כ-3% ובסך הכול התכווץ בכ-12 מיליארד ₪. אלא שכבר בחודש הראשון של 2012 כמעט כל ההפסדים הוחזרו, לאחר שהקופות רשמו בינואר תשואה ממוצעת של כ-2.5%-3%. זאת בזכות עליות השערים בבורסה בתל אביב, שנרשמו בכל האפיקים והעליות בבורסות העולם. הקופות הגדולות שבלטו בטווח של 12 החודשים האחרונים הן של "אלטשולר שחם" (תשואה של 5.84%), "אקסלנס" (4.27%) ו"כלל ביטוח" (3.83%). בטווח של 36 החודשים האחרונים בית ההשקעות "אנליסט" בראש

## "כלל ביטוח" כשיקה מרכז תביעות אינטרנטי בתחומי ביטוחי רכב ודירה

התקדמות נוח ולצפות בריכוז הנתונים אודות התביעות בתחומי ביטוח רכב וביטוח דירה. **אורי גינוסר**, סמנכ"ל וראש אגף קשרי חוץ בקבוצת "כלל ביטוח", אמר כי "השקת מרכז התביעות מהווה בשורה של ממש בחוויית השירות של הלקוח. המרכז מציע קבלה של מידע אישי בכל רגע נתון, בדרך קלה, נוחה וידידותית מאוד לשימוש, ובעיצוב גרפי ברור. פעולה זו מתווספת למכלול השירותים הגדול שקבוצת כלל מציעה ללקוחותיה באמצעות אתר האינטרנט שלה".

בתיק האישי המקוון ומאפשר למבוטחי החברה לצפות בריכוז נתוני התביעה באתר, באמצעות ממשק ידידותי ופשוט. משמעות הדבר היא כי מעתה המבוטח יוכל לפנות ישירות לאינטרנט - מבלי שידרש להתקשר לסוכן או למוקד שירות הלקוחות - לפתוח במרכז התביעות האינטרנטי תביעה חדשה בביטוח רכב בעת קרות תאונה או במקרה של גניבה וכל זאת, באופן מקוון, פשוט ומהיר. כמו כן ניתן באמצעות המרכז לעקוב בכל רגע אחר סטאטוס התביעה באמצעות סרגל

"כלל ביטוח" הודיעה השבוע על הרחבת השירות שמעניקה החברה למבוטחיה באמצעות אתר האינטרנט והשקת מרכז תביעות חדש בתיק האישי בתחומי ביטוח רכב וביטוח דירה. לדברי גורמים ב"כלל ביטוח" הרעיון שעומד מאחורי היוזמה הוא שמבוטח המעוניין לעקוב אחר סטאטוס התביעה שלו יוכל לעשות זאת באופן מיידי באתר האינטרנט ולחסוך לעצמו את הזמן שבהתקשרות לסוכן הביטוח או למוקד התביעות הטלפוני. בתוך כך, המרכז החדש מרחיב את אזור התביעות

## "הראל" זכתה לאחרונה במספר מכרזים משמעותיים בהיקף מצטבר של כ-2 מיליארד דולר ופרסומים שנתיות של כ-7 מיליון דולר

עם גבול אחריות בהיקף של כ-300 מיליון דולר למקרה, ובמצטבר לתקופת הביטוח. **גדעון המבורגר**, נשיא קבוצת "הראל ביטוח ופיננסים", מסר כי "בזכות הניסיון הרב של הראל בביטוחי דירקטורים ובביטוחי קבלנים ולקשריה הענפים עם מבטחי משנה בינלאומיים מהדרגה הראשונה המתמחים בביטוחים מהסוג הנ"ל, ממשיכה הראל להגיש הצעות טובות הן בעלויות הביטוח והן בתנאי הפוליסות, ולהצליח לזכות במכרזים משמעותיים". המבורגר הוסיף כי "את הזכיית הרבות של הראל ניתן לזקוף לצוות המקצועי ולקשרים הבינלאומיים הענפיים עם מבטחים".

מיזם משותף של חברת "מנרב" הישראלית וחברת SADYT הקבלנית מספרד. היקף הפרויקט כ-360 מיליון דולר והיקף הפרמיה השנתית, הכוללת ביטוחי קבלנים, חבויות ואחריות מקצועית, מסתכמת ב-4 מיליון דולר. היקף הביטוח כ-27 חודשים, בתוספת תקופת תחזוקה. כמו כן זכתה "הראל" בחידוש ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של חברת החשמל, אשר מבטחים ב"הראל" החל מינואר 2011. זהו אחד מביטוחי הדירקטורים הגדולים ביותר לחברות בישראל והזכייה הנוכחית הינה לשנה נוספת. הביטוח הינו בפוליסה רחבה במיוחד ומותאמת לאופי פעילותה של חברת החשמל,

לאחרונה זכתה "הראל" במספר מכרזים משמעותיים בחברות גדולות ומובילות במשק הישראלי, כאשר הגדולים שבהם הוא זכייתה בביטוח הקמת שלוש קיטוריות באתרי חברת החשמל, בטורבינות גז קיימות ברמת חובב, אשכול וחגית. היקף הפרויקט כ-900 מיליון דולר והיקף הפרמיה השנתית כ-2 מיליון דולר. תקופת ההקמה הינה ל-30 חודשים ובתוספת תקופת תחזוקה והרצה. מכרז נוסף בו זכתה "הראל" הינו ביטוח ההקמה של מתקן התפלת מי ים באשדוד של חברת "מקורות". מתקן זה מן המתקדמים בעולם ויהיה בקיבולת של 100 מיליון מטרים מעוקבים לשנה, במסגרת

## חברת "שגריר" כשיקה שירות חדש: רכב חלופי הכותאם לנכים במקרה של תאונה או גניבה

כיסוי ביטוחי לרכב חלופי, ניתן יהיה להשכיר רכב מותאם חלופי ב"שגריר", וזאת בהתאם לנסיבות ולצרכים. **מיכה קראוס**, מנכ"ל "שגריר", אמר כי מדובר בפעם הראשונה שבה מתאפשר לנכים לקבל רכב חלופי מותאם המאפשר, באמצעות המשפחות או החברים, להמשיך ולהבטיח את ניידותם ואף לנסוע יחד איתם. בנוסף ציין קראוס כי אותו רכב ייעודי יצויד בכל אביזרי המיגון של "פוינטר", כולל לחצן מצוקה ויכולת איתור און-ליין.

הייחודיים. בשירות החדש מאפשרת למעשה "שגריר" לנהגים נכים ליהנות גם מרכב חלופי המותאם להסעת נכים המרותקים לכסא גלגלים. בתוך כך, מדובר ברכב המצויד במעלון חשמלי ובעל יכולת להסיע מוגבלי ניידות במקביל לנוסעים רגילים. יצוין כי הרכב החלופי אינו מיועד לנהיגה עצמאית על ידי הנכה, אולם נותן פתרון היקפי - הסעת הנכה על ידי בני המשפחה או המכרים בזמן השבתת הרכב. במקביל לשירות ייחודי זה, שיינתן למנויי החברה אשר רכשו מנוי הכולל

חברת שרותי הדרך "שגריר" משיקה שירות ייחודי חדש: מתן רכב חלופי מותאם לנהגים נכים במקרה של תאונה או גניבה. זהו שירות פורץ דרך בשירות לציבור הנהגים הנכים, שכן עד היום נהג נכה שרכבו עבר תאונה היה זכאי לפיצוי כספי בלבד בזמן שרכבו תוקן במוסך. אותו כיסוי כספי לא נתן מענה לנהגים הרתוקים לכיסאות גלגליים, שכן הוא נאלצו להמתין עד לסיום תיקון הרכב מבלי היכולת לשכור רכב לתקופת הביניים, המותאם למגבלותיהם או לצרכיהם

### פעילות בסניפים ובמחוזות

#### יום עיון מחוז השרון ומחוז תל אביב

מהמינימום" ול"דרכים לבניית תכנית עבודה". הרצאת אורח מפי **רון אנגלנדר**, פסיכולוג ומאמן אישי, בנושא הדרכים להגדלת מספר הלקוחות ב"3" שיעורים קצרים" קדמה לדבריו של נשיא הלשכה, **אודי כץ**, בפני הסוכנים. כץ התייחס לארבעה נושאים עיקריים: סוגיית דמי הניהול, חוזר ייפוי הכוח לבעל רישיון, חוק האכיפה המנהלתית והשלכותיו, ומאבק הלשכה מול ביטוח ישיר והקמפיינים השייוקים שמובילה אותה החברה בשם טייקונים עסקיים, המשתייכים לאלפיון העליון, אשר מבקשים בדרך של השחרת פניהם של הסוכנים להעצים את הונם. יצוין כי הסוכנים הפנו שאלות רבות לנשיא הלשכה, אשר השיב באריכות ובפירוט לכל אחת מהן. בסיומה של מסכת הנואמים, פנו הסוכנים לארוחת צהריים משותפת, שחתמה יום עיון רב עוצמה ובעל ערך רב, בזכות התובנות המקצועיות הרבות שאליהן נחשפו הסוכנים.

בדאגה לעתיד הסוכנים והופכת כל אבן כדי להגיע למצב שנוכל גם להתפרנס בכבוד וגם לתת את השירות המיטבי ללקוחות", לדבריו. פורת **CLU** ברכה את נותני החסות ליום העיון בחום והודתה לסוכנים הרבים שהגיעו למרות מזג האוויר הסוער ששרר באותו יום. בהמשך נשאו דברים **שמעון גליל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות של "שגריר", בהתייחסו למכלול הכלים שמעניקה החברה לסוכנים וללקוחותיהם, ואחריו - **עו"ד עינת כהן קסטנבאום**, מנהלת מדור דירקטורים וחבויות בחברת "איילון", בנושא אחריותו המקצועית של סוכן הביטוח, ו**עופר פוסט**, יועץ המחשוב ללשכה, בנושא האיזונים הדיגיטליים בעולם הביטוח. לאחר הפסקה קצרה נערך מרתון מצגות בהנחיית **שלמה אייזיק**, מנכ"ל רשת "יונט", אשר כלל התייחסות מעמיקה ל"תקנות דמי הניהול החדשות ועדכונים בפנסיית החובה", ל"השגת המקסימום

למעלה מ-200 סוכנים התקבצו ובאו ליום העיון המשולב של מחוז השרון ומחוז תל-אביב, אשר התקיים ביום חמישי 16 בפברואר 2012, בגן האירועים "טרוראר" שבצומת גלילות, בחסות "יונט", רשת סוכנויות וסוכנים, וחברת "שגריר". את יום העיון פתחו יושבי ראש המחוזות, **דניאל קסלמן** מהשרון ו**זהבה פורת** **CLU** מתל אביב. קסלמן הדגיש את חשיבות האירוע בעת הזו וחיזוק ידם של הסוכנים לאור העלייה התקשורתית-ציבורי סביב סוגיית דמי הניהול. "אנחנו לא גנבים כי אם אנשי מקצוע חשובים, שתורמים לפעילות התקינה של השוק הפנסיוני בישראל ואף לצמיחתו. אנחנו גם לא עושים את הציבור כי אם נותנים פתרונות אמיתיים וטובים לציבור החוסכים. ואנחנו גם לא מבקשים לעצמנו משהו שאינו מגיע לנו - נהפוך הוא: לדעת, מגיע לנו יותר", ציין יו"ר מחוז השרון, תוך שהוא משבח את הנהגת הלשכה ש"עושה ימים כלילות

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לכהן יוסף ג'ון חבר לשכה משתתפים בצערך במות רעיתך כרמלה ז"ל

שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאורי עיני חבר לשכה משתתפים בצערך במות אביך צבי עיני ז"ל

שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לחיה דוידי חברת לשכה משתתפים בצערך במות אביך איסר ציילינגולד ז"ל

שלא תדעי עוד צער

למשפחת ציילינגולד משתתפים בצערכם במות חבר הלשכה איסר ציילינגולד ז"ל

שלא תדעו עוד צער

בעין משפטית



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

# המבטחת לא ביטלה את הפוליסות כדין ולכן הייתה צריכה לשלם את תמכולי הביטוח למבוטח

ביטוח מצד המבטח, בשל אי תשלום דמי הביטוח במועד, וכן ציין כי לא ניתן להתנות על ההוראות אותו סעיף והמועדים הקבועים בו, אלא לטובת המבוטח (או המוטב).

בשלב זה, פנה בית המשפט לדון ב-5 התנאים המצטברים שבסעיף 15(א) לצורך הסעד שהוא מקנה לחברת הביטוח לבטל את הפוליסה, ואלה הם: (1) "לא שולמו דמי הביטוח או חלק מהם במועד"; (2)

המבטח המציא למבוטח דרישה בכתב לשלם את יתרת חוב הפרמיה, כאשר מצוין בגוף הדרישה כי הפוליסה תבוטל אם המבוטח לא יענה לדרישה; (3) על אף שנשלח למבוטח מכתב דרישה כאמור, המבוטח לא הסדיר את חובו; (4) בחלוף 15 הימים האמורים, על חברת הביטוח להודיע למבוטח בכתב כי "החובה יבוטל תוך 21 ימים נוספים אם הסכום שבפיגור לא יסולק לפני כן". (5) רק בחלוף 21 הימים שלפי ההודעה השנייה, וככל שעדיין לא סולק חובו של המבוטח, תהא רשאית חברת הביטוח לבטל הפוליסה.

לדברי בית המשפט, "הראל" לא הוכיחה כי אכן נמסרו 2 ההודעות הנדרשות מכוח סעיף 15 לחוק חוזה הביטוח. יתירה מכך, נפסק, כי גם אם התבטלה הפוליסה באמצע חודש יוני 2008, הרי שדמי הביטוח שולמו בסוף חודש יולי 2008, ב-3 השיקים שנמסרו לסוכן על חשבון דמי הביטוח כאמור, אשר אף הופיעו בספרי החשבונות של "הראל". בהקשר זה ציין בית המשפט, כי הואיל וסוכן הביטוח הינו שלוח של חברת הביטוח לצורך תשלום דמי הביטוח, יש לראות בהעברת השיקים לסוכן, כתשלום לחברת הביטוח עצמה.

לסיכום, קיבל בית המשפט את התביעה, ופסק כי על "הראל" לשלם לנידאל את תגמולי הביטוח בגין נזקיו בתאונה.

לפיו בטרם בוטלה הפוליסה. לטענתה, שלחה "הראל" לנידאל שני מכתבים, ובהם דרישות לתשלום יתרת הפרמיה, בטרם ביטול הפוליסה. לטענת "הראל", נידאל לא נענה לדרישותיה, ועל כן בוטלה הפוליסה בחודש יוני 2008.

בשלב זה פנה בית המשפט לדון בהוראות חוק חוזה הביטוח. לשיטת בית המשפט, חוק חוזה הביטוח הינו "חוק סוציאלי-צרכני מגן", אשר מסדיר את מערכת היחסים שבין המבוטח לבין חברת הביטוח ולבין סוכן הביטוח.

בנוסף ציין בית המשפט, כי הוראות חוק חוזה הביטוח נועדו, בין היתר, להגן על האינטרסים של המבוטח ולחזק את מעמדו, מפני כוחו העדיף של המבטח. בהתאם לכך, הפנה בית המשפט לדברי פרופ' ידן בספרו: "חוק חוזה הביטוח נמנה עם החוקים שבהם מדינת סעד מודרנית באה לעזרת האיש הקטן, מעין חוק להגנת הצרכן בין שאר החוקים בעלי מגמה זו, כמו חוק הגנת הצרכן... מגמתו הכללית של החוק היא לשמור על המבוטח בפני הכוח העדיף של המבטח ובפני הפעלה וניצול של עמדתו העדיפה. בלשון אחר: החוק בא לתקן, ולו במעט, את חוסר השוויון בין הצדדים לחוזה ביטוח".

אשר על כן הפנה בית המשפט, להוראות סעיף 15(א) לחוק חוזה הביטוח, המורה כי: "לא שולמו דמי הביטוח או חלק מהם במועד ולא שולמו גם תוך 15 ימים לאחר שהמבטח דרש מן המבוטח בכתב לשלם, רשאי המבטח להודיע למבוטח בכתב כי החובה יבטל כעבור 21 ימים נוספים אם הסכום שבפיגור לא יסולק לפני כן".

נפסק, כי סעיף 15 לחוק חוזה הביטוח, קובע את הפרוצדורה של ביטול פוליסת

בבית המשפט השלום בנצרת נדונה תביעתו של נידאל מגאמסה (להלן: "נידאל"), כנגד הראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הראל"). שמות עוה"ד לא צוינו בפסק הדין. פסק הדין ניתן בחודש נובמבר 2011, מפני כב' השופט שכיב סרחאן.

בתחילת חודש מרץ 2008, ביטח נידאל את רכבו ב"הראל" (להלן: "הרכב" ו"הפוליסה"). בהתאם לסיכום עם "הראל" חויב נידאל בפרישת תשלומי הפרמיה, ב-8 תשלומים שווים. אולם, תשלומי הפרמיה לא נפרעו, ובהתאם פנה סוכן הביטוח (להלן: "הסוכן"), לנידאל, על מנת שישלם. לאחר פניית הסוכן, התייצב שליח מטעמו של נידאל ומסר לסוכן שלושה שיקים במקום התשלומים שחזרו.

בחודש ספטמבר 2008, התרחשה תאונת דרכים בה היה מעורב רכבו של נידאל (להלן: "התאונה"). כתוצאה מהתאונה, ניזוק הרכב והוכרז כ"אובדן גמור" (total loss). בהתאם לכך, בחודש נובמבר 2008 שלח נידאל מכתב דרישה לתגמולי ביטוח, אולם לא קיבל כל מענה מ"הראל", ומכאן תביעתו.

לטענתו של נידאל בכתב התביעה, התנהלותה של "הראל" במסגרת דרישתו לתגמולי ביטוח, מהווה הפרה של תנאי הפוליסה והוראות החוק הרלוונטיות.

על פי פסק הדין, "הראל" הכחישה בכתב הגנתה את טענותיו של נידאל, הן לגבי שאלת האחריות והן לגבי שאלת הנזק. לשיטת "הראל", בכך שלא שילם את דמי הביטוח בזמן, הפר נידאל את תנאי הפוליסה, ומשכך הפוליסה לא הייתה בתוקף במועד התאונה.

יתירה מכך, "הראל" הפנתה לסעיף 15 לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: "חוק חוזה הביטוח"), וטענה כי פעלה

סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה הינו בעל רשיון כחוק

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

# לוח הביטוח

## 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](mailto:r_gdoron@netvision.net.il)

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

גשר מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה למכירה תיק באזור השרון [snir@gsr.co.il](mailto:snir@gsr.co.il) [www.gsr.co.il](http://www.gsr.co.il)

דורון ענק הביטוח מעונינת ברכישת תיקי ביטוח חיים. תשלום במזומן ובנוסף מכפיל גבוה - סודיות מוחלטת פני דורון 052-3688700

קלאוזנר סוכנות לביטוח מעונינת בשיתופי פעולה - מכירות על גבי תיקי סוכנים בכל הענפים, בכל הארץ ובכל חברות הביטוח. במשרדינו מוקד טלמרקטינג וטלמיטינג עם נסיון מקצועי רב. ליצירת קשר - [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il) 052-8033305

סוכן ותיק איזור חדרה מעונין למכור תיק ביטוח אלמנטרי+חיים פרטים: [rw3591@gmail.com](mailto:rw3591@gmail.com)

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

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

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעונינת ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטארי מאזור הצפון / המרכז דיסקרטיות מלאה לפרטים: [shimon@boazgabay.com](mailto: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 /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: 050-5384088 [yafim31@gotec.co.il](mailto:yafim31@gotec.co.il)

## מודעות דרושים

בחולון התפנה משרד לסוכן מתחיל - הנמרץ. אפשרות לפיתוח עסקי במשותף עם סוכנות בעלת ותק פרטים בדוא"ל [otzmabit@gmail.com](mailto:otzmabit@gmail.com) סודיות מובטחת

בואי/ לשלב ידע בביטוח עם ה-טיק חברת תותים מפתחת פתרונות תוכנה לעולם הביטוח והפינוסים. תותים מחפשת מועמד עם ידע וניסיון בביטוח חיים, הכרות עם עולם הפינוסים - יתרון. המועמד צריך להיות בעל כישורי הדרכה, גישה שירותית ומוטיבציה להתקדם. העבודה כוללת יישום והדרכה של מוצרי חברת תותים בקרב לקוחותיה. שליחת קו"ח למייל: [amos@twoteam.co.il](mailto:amos@twoteam.co.il) המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד

לסוכנות ביטוח באזור תל אביב העוסקת בביטוח פנסיוני דרושה/ מנהל/איש מכירות בעל רישיון סוכן ביטוח (משווק פנסיוני) ללא תיק קיים, דרישות התפקיד: יכולת ניהול מכירה עבודה מול לקוחות ביצוע פגישות ויחסי אנוש מעולים, מסלול קידום והכנסה כשותף עם צבירת וותק. קו"ח לפקס: 057-7973861

לסוכנות ביטוח מובילה בצפון דרושה/ מנהל/ת מוקד טלמרקטינג להקמה, ניהול ופיתוח המוקד. דרישות המשרה: ניסיון מוכח בניהול מוקד מכירות ביטוח - חובה. הגדרת מדדי יעילות, עמידה ביעדי ביצוע, יכולת עבודה בניהול מוקד (2 משמרות), תמיכה ושירות לקוחות, ידע וניסיון בביטוח - יתרון. סודיות מובטחת. מועמדים העונים להגדרות הנ"ל מוזמנים לשלוח קורות חיים לדוא"ל: [haifamain@gmail.com](mailto:haifamain@gmail.com)

משרה חלקית, מתאים גם לסטודנטים, לדוברי שפות דרושה/ פקיד/ת ביטוח לתפקיד מאתגר. המשרה תכלול הפקת פוליסות ועבודה עם מערכות של חברות הביטוח + מערכת ניהול משרד דרישות: צרפתית שוטפת - חובה, אנגלית - יתרון שליטה בתפעול מערכות מחשב, חשיבות לכישורי תקשורת טובים ויכולת שכנוע בכתב ובע"פ.

המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד. לשליחת קו"ח: [shlomysab@gmail.com](mailto:shlomysab@gmail.com)

לסוכנות ביטוח באזור דרושה פקידת תביעות בביטוח דירות משרה מלאה קורות חיים לדוא"ל [eli@baroz.co.il](mailto:eli@baroz.co.il)

לצפונית סוכנויות לביטוח בע"מ דרושים בחיפה עובדי צוות ביטוח חיים קיימת אפשרות גם למישרה חלקית לפרטים נא לפנות למנכ"ל - אורי צפרי 054-4498585 - סודיות מובטחת

דרושה עובדת לסוכנות בטוח בירושלים - ניסיון נדרש בתחום הפנסיוני ולא אלמנטרי קו"ח לשלוח ל: [roni5s@netvision.net.il](mailto:roni5s@netvision.net.il) טל: 054-5662633

למשרד סוכן ביטוח חיים ואלמנטר בירושלים דרושה/ פקיד/ה מקצועית/ ומנוסה לתחום ביטוח חיים, אלמנטר, פנסיה ובריאות. התפקיד כולל עבודה מול לקוחות וחברות ביטוח. דרישות: ניסיון קודם של +3 שנים בתפקיד דומה. שליטה בתוכנות אופיס ומערכת מידע חברות ביטוח. תודעת שרות גבוהה. שליטה טובה בעברית ואנגלית. רוסית יתרון. השכלה: בגרות מלאה, אקדמית בביטוח - יתרון. קו"ח למייל: [shmuelavrahami@gmail.com](mailto:shmuelavrahami@gmail.com)

דרוש חתם/ת עסקים לסוכנות ביטוח גדולה בחיפה המשרתת עשרות סוכני משנה. דרישות: השכלה פורמלית בתחום, ניסיון בחברת ביטוח או בסוכנות חיתום. נא לשלוח קו"ח לפקס 04-9872861

לסוכנות ביטוח באזור ראשון לציון דרושה חתמת אלמנטרית נעימה ועם אוריינטציה שיווקית, מנוסה, למשרה מלאה קו"ח למייל [sochen@hotmail.co.il](mailto:sochen@hotmail.co.il)

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

\*3690 או 03-7641000 (לפנות לשרי) [hizdamnut@kela.co.il](mailto:hizdamnut@kela.co.il) או במייל [hizdamnut@kela.co.il](mailto:hizdamnut@kela.co.il) המודעה מיועדת לנשים וגם לגברים. מספר המקומות מוגבל

## השכרת משרדים

גשר מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה להשכרה משרד מאובזר לסוכן ביטוח בנתניה 1,000 ש"ח לחודש [dani@gsr.co.il](mailto:dani@gsr.co.il)

יחידת משרד לסוכן או לעיסוק מקצוע חופשי אחר בראשון לציון בנין בית צרפתי מרכז העיר רחוב הרצל. הכניסה למשרד עצמאית כולל ציוד קומפלט, כניסה מיידית. אפשרי גם לסוכן צעיר המעוניין להשתלב בתיק קיים. לפרטים אורי 052-2496104