



המפקח על הביטוח פרסם את הטיטה השלישית לעניין הרכב דמי עמילות הסוכנים

"הלשכה בוחנת בימים אלה את התקנות המוצעות על-פי מידת יכולתם של סוכני הביטוח להמשיך ולשאת את דגל השירות לטובת ציבור המבוטחים. בכפוף לדיונים המתקיימים תוצג בהמשך עמדתה של הלשכה"

ביטוח וחיסכון. כן מוצע כי גוף מוסדי לא ישלם לסוכן ביטוח החזר בעד הוצאות, אלא אם ההחזר הוא בעד סכומים ששילם סוכן ביטוח בפועל בשל פעילותו כסוכן ביטוח, ובהתאם להסכם בכתב ומראש לתקופה של שנתיים לפחות. בין הוצאות השיווק ניתן יהיה לכלול הוצאות משרד והוצאות רכב. בתוך כך, סוכן ביטוח שבכוונתו לצרף לקוח למוצר ביטוח אשר הוא עשוי לקבל בעדו עמלת יעד שאינה באמצעות תשלום כספי, יגלה מראש ללקוחותיו, אודות קיומה של עמלת היעד והאופן שבו היא משתלמת לו. עוד מוצע בתקנות לקבוע כי לא ישולמו דמי עמילות בשל מוצר ביטוחי מסוים ליותר מבעל רישיון אחד באותה עת, אלא לפי הסכם בכתב שבו הוסכם על חלוקת דמי עמילות ביניהם. עם זאת, מוצע כי יותר תשלום דמי עמילות לסוכן ביטוח שצירף לראשונה את הלקוח למוצר הביטוח למשך תקופה של עד שלוש שנים מהיום שהלקוח צורף למוצר לראשונה, בתנאי שהעמלות שישולמו לסוכן הביטוח המצרף יופחתו לחצי משיעורם ערב מועד

מינוי בעל הרישיון החדש. הלשכה הגיבה לטיטה המוצעת ובהודעה שיצאה מטעמה נמסר כי "הלשכה בוחנת בימים אלה את התקנות

המוצעות על-פי מידת יכולתם של סוכני הביטוח להמשיך ולשאת את דגל השירות לטובת ציבור המבוטחים. בכפוף לדיונים המתקיימים תוצג בהמשך עמדתה של הלשכה."

הפסיק להפקיד; מונה למבוטח בעל רישיון אחר לטיפול במוצר הביטוח, החל במועד מינויו של אותו בעל רישיון. על מנת להבטיח, כי חלק מהותי מתגמול המועבר לסוכן יהיה עבור שירות שהוא מעניק ללקוח, מוצע לקבוע כי דמי עמילות המשולמים לסוכן עבור שיווק מוצר ביטוח ארוך טווח, יעמדו בשני התנאים הבאים: שיעור עמלת השירות החודשית לא יפחת לאורך 60 החודשים הראשונים החל ממועד צירוף הלקוח למוצר הביטוח (להלן - מועד הצירוף); עמלת היעד לא תעלה על פי 40 מעמלת השירות החודשית בחודש השני לאחר מועד הצירוף. להלן דוגמה לאפשרות לתגמל סוכן בהתאם לתקנות המוצעות:

	שנה 5	שנה 4	שנה 3	שנה 2	שנה 1
עמלת שירות (10 ₪ לחודש)	120	120	120	120	120
עמלת יעד (עד 10 ₪ X 40)				400	
סה"כ	1,000	880	760	640	520

במקביל, בתקנות מוצע לקבוע כי גוף מוסדי יוכל לקיים הדרכות מקצועיות או לשלם החזר בגין הוצאות הדרכות מקצועיות לסוכני ביטוח. הדרכות והחזר כאמור יהיו בהתאם לכללים שיפרסם הממונה על שוק ההון,

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, פרסם בסוף שבוע שעבר את הטיטה השלישית המתייחסת לתקנות המוצעות להסדרת מבנה דמי העמילות המשולמים לסוכני ביטוח. במסגרת טיטה זו מוצע כי תגמול סוכן ביטוח (לרבות סוכנות ביטוח) יהיה באחת או יותר מהדרכים הבאות: עמלת שירות – אשר תשולם לסוכן ביטוח רק באמצעות תשלום כספי וכן לא תשולם לסוכן ביטוח עמלת שירות בעד עמית או מבוטח שהקשר עמו נותק, החל ממועד הפחתת דמי הניהול, או בתום תשעה חודשים מהמועד שבו הודיע גוף מוסדי לסוכן ביטוח בכתב על ניתוק הקשר עם אותו עמית, לפי המאוחר. הוראות אלו יחולו בשינויים המחויבים גם על עמית שנפטר שאינו מבוטח או מבוטח שנפטר. בנוסף, מוצע לחייב גוף מוסדי לידע את הסוכן על אפשרות שיופסק תשלום עמלת השירות אם נותק הקשר עם עמית או ממועד פטירתו של עמית, לפני העניין, בתוך שישה חודשים; עמלה בגין עמידה ביעדי מכירות - מוצע לקבוע כי תגמול סוכן ביטוח בשל עמידה ביעד מכירות (להלן - עמלת יעד) ייעשה בכפוף ליעד מכירות שייבחן לתקופה שלא תפחת משנה, כאשר עמלת יעד בגין מוצר פנסיוני תשולם רק באמצעות תשלום כספי. בתוך כך, סוכן ביטוח ישיב לגוף מוסדי חלק מעמלת יעד, ששולמה לו באופן יחסי לתקופה שנותרה עד לתום חמש שנים ממועד מכירת המוצר, בהתקיים אחד מאלה, והחל במועד הקבוע בצדו: המבוטח הודיע לחברת הביטוח על רצונו להפסיק להפקיד כספים למוצר; המבוטח לא הפקיד כספים למוצר הביטוח במשך חמישה חודשים לפחות, החל מהחודש החמישי מהמועד שבו

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

מיכל קשרו, בתו של סוכן הביטוח שלמה קשרו, פתחה בפייסבוק דף כחאה נגד ניסיונות ביטוח ישיר לפגוע באביה ובציבור סוכני הביטוח

לסיכום כותבת קשרו כי "החלטתי לקחת יוזמה ולעשות מעשה: לספר את הסיפור של אבא שלי ושאר סוכני הביטוח במשך מספר שבועות. יום יום. את הסיפור האמיתי בכלים שיש לי. אני מזמינה אתכם להצטרף אליי". מסתבר, שקריאתה זוכה לתגובות רבות מאוד והיא מספרת שבתוך ימים בודדים אלפי אנשים נכנסו לדף, מחזקים את ידיה ומביעים הערכה לצעד שיזמה. בתוך כך החליטה **אלינור כבירי**, בתו של סוכן הביטוח **יוסי כבירי** מחיפה, להצטרף למחאה של מיכל וכתבה בדף: "אני מזדהה עם המטרה שלך וחושבת ש-9,000,000 הלכו כמה צעדים רחוק מדי... אבא שלי הוא לא הסוכן הנהנתן והמיושן שמוצג בפרסומות. הוא מעודכן ומסור ללקוחות שלו בצורה שגורמת לי רק להעריך ולאהוב אותו יותר. מצטרפת בשמחה למאבק!". יצוין כי מיכל פנתה ללשכה וביקשה סיוע בהפצת עמוד הפייסבוק לכל חברי הלשכה ובקריאה לילדים נוספים של סוכנים להצטרף למחאה. החברים מוזמנים להיכנס לדף הפייסבוק ולהצטרף למסע יוצא הדופן (והמרגש). חפשו את מיכל ואלינור בפייסבוק, תחת מילות החיפוש: הבת של סוכן הביטוח.

למחאה של מיכל קשרו הצטרפה אלינור כבירי, בתו של סוכן הביטוח יוסי כבירי מחיפה, וילדים נוספים של סוכנים מוזמנים להצטרף לדף המחאה

ולא מתביישים לנצל אותו כדי להשחיר את פניהם של הסוכנים. שאלתי את אבא שלי, למה הסוכנים לא מתאגדים ומשיבים מלחמה לקמפיין הפוגעני והשקרני? הוא הסביר לי שלסוכנים אין את הכספים האלה לצורך פרסום (אבא שלי חושב שאם יש לחברות ביטוח עשרות מיליוני שקלים פנויים - מוטב שילכו למטרות טובות כמו תמיכה בנזקקים ולא יבוזבזו על פרסומות המכפישות בעלי מקצוע אחרים...) ומה גם שהם לא מעוניינים לרדת לרמה כל-כך נמוכה ולפגוע באחרים". בתוך כך ציינה כי "אני לא תמימה, אני מבינה שאנחנו חיים בשוק תחרותי וכל אחד רוצה להתפרנס ולהרוויח, אבל למה להכפיש את סוכני הביטוח? למה להשתמש באותם סכומי עתק כדי לפגוע בעסקי ביטוח קטנים ובינוניים, שמאחריהם אנשי מקצוע שעובדים קשה מאוד ומתפרנסים בכבוד?!".

בצעד יוצא דופן, **מיכל קשרו**, בתו של סוכן הביטוח הוותיק **שלמה קשרו** מחולון, פתחה השבוע דף פייסבוק מיוחד, המביע את מחאתה נגד הניסיונות החוזרים ונשנים מצדה של חברת "ביטוח ישיר" לפגוע באבא שלה וכפועל יוצא, בכל ציבור סוכני הביטוח בישראל. קשרו מסבירה בדף כי החליטה לעשות את המעשה מכיוון ש"בשנה האחרונה אבא שלי ואיתו כל סוכני הביטוח בישראל זוכים ל'תענוג' שאני לא מאחלת לאף אחד מכם: מדי יום מציגה חברת הביטוח הישיר 9 מיליון בטלוויזיה ובאמצעי התקשורת האחרים את אבא שלי והסוכנים האחרים בצורה נלעגת ומכוערת. נהנתנים, נצלנים, תחמנים... **הכל**, חוץ מזה שהם אנשי מקצוע מנוסים, בעלי הכשרה מקצועית גבוהה, ידע ומומחיות, אשר משרתים בנאמנות רבה את לקוחותיהם שנים רבות". קשרו מוסיפה כי "אבא שלי כבר 35 שנים מתמחה בביטוח. אני מכירה אותו וזה ממש לא האיש שהפרסומות האלה, עם השוקה והמוקה, מציגות. מה שהכי מעצבן אותי זה, שמאחרי הפרסומות האלה, שעולות הון תועפות, לפחות עשרות מיליוני שקלים, עומדים אנשים, שכנראה יש להם הרבה מאוד כסף

טוב סוכן ביטוח אחד מ-9000000 מוקדנים מתחלפים

חברת "ביטוח ישיר" לוקחת הלוואה בסך 200 מיליון ₪ בדרך למחיקה מהבורסה

החברה מגיע לכ-750 מיליון ₪ והמזומנים בקופה לכ-250 מיליון ₪. בתוך כך, ההלוואה תאפשר ל"ביטוח ישיר" לחלק דיבידנדים לחברה האם, "צור שמיר", שגם לה חובות בהיקף דומה. לפני כחודש וחצי חתמה "צור שמיר" עם חברת KCPS על הסכם המאריך בשנתיים הלוואה שלקחה בעבר, בהיקף של כ-50 מיליון ₪, כך שהיא תתחיל להיפרע רק ב-2015. כמו כן סגרו הצדדים, כך לפי "דה-מרקר", על הלוואה נוספת שתיתן KCPS ל"צור שמיר", גם היא בהיקף של כ-50 מיליון ₪.

את החברה מהמסחר. להבטחת ההלוואה תשעבד "ביטוח ישיר" לבנק 58% ממניות חברת הנדל"ן "אדגר" המוחזקת על ידה וכן 30% ממניות חברת הביטוח שבבעלותה, "ישיר ביטוח". בקופת "ביטוח ישיר" כ-50 מיליון ₪ והיא צפויה לקבל בקרוב מחברת הביטוח שבבעלותה דיבידנד של 124 מיליון ₪. אלא, שמנגד, היא מתמודדת עם חוב של 550 מיליון ₪, שעשרות מיליוני שקלים ממנו אמורים להיפרע בשנה הקרובה וכ-200 מיליון ₪ - בתוך שלוש שנים. עם לקיחת ההלוואה הנוכחית מהבנק, החוב של

עיתון "דה-מרקר" (נועם בר, 16.5.2012) מדווח כי משפחת שניידמן, בעלת השליטה בחברת "ביטוח ישיר", חתמה על הסכם עם אחד הבנקים הגדולים לקבלת הלוואה בסך 200 מיליון ₪ למשך שבע שנים - וזאת בדרך למחיקת "ביטוח ישיר" מהבורסה. ההלוואה תאפשר ל"ביטוח ישיר" לממש תוכנית רכישה עצמית של מניות, שאותה אישר דירקטוריון החברה לפני כחצי שנה. עוד מוסיף העיתון כי רכישת המניות תקל על החברה האם, "צור שמיר", להגיש בעתיד לבעלי המניות של "ביטוח ישיר" הצעת רכש מלאה ולמחוק

הלשכה הגישה תלונה למועצת העיתונות בישראל כנגד העיתונאית מירב ארלוזורוב ועיתון "דה-מרקר"

שכיר של חברת הביטוח אשר את מוצריה הוא משווק, וללא כל בחינה עניינית של כמויות הקשרים בענפי הביטוח אותם מקיים כל סוכן וסוכן". בהקשר זה מובא כדוגמה מתוך חלקה האחרון של הכתבה, המשפט: "הכשרת השרץ, לכן, אינה הפתרון. הפתרון היחיד חייב להיות חיסול השרץ בכך שסוכני הביטוח יחדלו להיות סוכנים...". לדברי הלשכה "השימוש בכינוי 'שרץ', בסמוך למעמדו של סוכן הביטוח ועיסוקו, כפי שנעשה לכל אורך הכתבה, הינו בבחינת פרסום 'לשון הרע' הפוגע בציבור סוכני הביטוח עד מאד, שלא לדבר על הקריאה, המוזרה והלא מקצועית כשלעצמה, לחסל את השרץ...". עו"ד גבע חותם ומבקש ממועצת העיתונות, בתור הגוף האחראי על האתיקה העיתונאית בישראל, לרבות העיתונות המקוונת, "להפעיל את מלוא סמכותכם כנגד מערכת 'The Marker', ולכל הפחות להורות להם לפרסם או להעביר למרשתנו, לשכת סוכני ביטוח בישראל, התנצלות בכתב, בגין זיהויו של סוכן הביטוח בכתבה כ'שרץ', אשר מהווה הלכה למעשה הוצאת לשון הרע ופרסום פוגעני שלא על פי כללי האתיקה העיתונאית המקובלים ומעוגנים בתקנון מועצת העיתונות".

וכדוגמה בלבד, מתוך הכתבה: 'מעכשיו ידעו המבוטחים שסוכנויות ההסדרים דואגות לאינטרס של עצמן ושל חברת האם שלהן, ולא לאינטרס של המבוטח...!'. "אולם", תוהה עו"ד גבע לנוכח הדברים המצוינים בכתבה, "כיצד ייתכן הדבר? הרי שהחוק מפריד בין עיסוקו ורישיונו של סוכן הביטוח, המשווק את מוצריהם של '...כלל הגופים המוסדיים שלגבי מוצריהם הפנסיוניים הוא עוסק בשיווק פנסיוני...!' (מתוך סעיף 12 לחוק הפיקוח על הייעוץ והשיווק הפנסיוני הנ"ל), לבין עובדו של גוף מוסדי אחד – הוא ה'משווק הפנסיוני' – אשר משווק מוצרים של גוף יחיד, ואילו בכתבה מצוין שזה וגם זה הם אותו אדם, ובעלי אותו הרישיון??". עוד מציין עו"ד גבע כי "לכל אורכה של הכתבה, מוצג סוכן הביטוח (וכאמור, מדובר בפעילות המתאימה לעובדי הגופים המוסדיים ולא לסוכנים עצמאיים או לסוכנויות ביטוח) כ'שרץ', אשר יש לחסל את פעילותו במשק, שכן הייעוץ אותו הוא מספק לוקה בניגוד עניינים מובנה (אשר אינו מתקיים ככל שמדובר בסוכן הקשור עם מספר סוכנויות ביטוח, ואינו עובד של גוף אחד בלבד). אין חולק, כי הכתבה שמה לעצמה למטרה ללעוג לסוכן הביטוח, ללא כל קשר מציאותי לפעילותו, אף תוך כדי תאור כוזב לכאורה של תפקידו כאילו היה

הלשכה הגישה השבוע באמצעות עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, תלונה למועצת העיתונות בישראל כנגד העיתונאית מירב ארלוזורוב ועיתון "דה-מרקר". בתלונתה, תחת הנדון: השתלחות בסוכני הביטוח – הכינוי "שרץ" בפרסום מטעם "The Marker", טוענת הלשכה כי בכתבה שפורסמה בעיתון ביום 27.03.2012, מאת מירב ארלוזורוב, תחת הכותרת "להכשיר את השרץ שנקרא סוכני ביטוח", מוצג ציבור סוכני הביטוח באור שלילי (בלשון המעטה), תוך פגיעה חמורה באמינותם, הוצאת דיבתם רעה, והעלאת טענות בדבר הפרתם חובות שבדין. עו"ד גבע מציין בשמה של הלשכה כי "במסגרת הכתבה, מוצג סוכן הביטוח כמי שדואג אך ורק לחברת ביטוח אחת, עימה הוא קשור בהסכמי הפצה, ומשכך בכל מקום בו נזקק עובד פלוני לשירותי הייעוץ של סוכן הביטוח, מייעץ לו הסוכן, כביכול, להפקיד את כספי החיסכון הפנסיוניים שלו אצל אותה חברת ביטוח, בהתעלם מנתוני האישיים של העובד ומטרת החיסכון שלו... מלשון הכתבה עולה, כי סוכני הביטוח המשווקים מוצרים פנסיוניים עבור ציבור השכירים, רובם ככולם, מייעצים מתוך מוצריה של חברת ביטוח יחידה עימה הם עובדים, כאילו היו עובדים-שכירים של אותה חברה –

רון טוב כול "פסגות":

דורש פיצוי כספי והתנצלות על דרך פיטוריו

ותחושה כאילו הכל הסתיים ברוח טובה. שפירא הודה לטוב וזה שיבח את פועלו בבית ההשקעות. "בימים הקרובים יתכנס דירקטוריון פסגות על מנת למנות לבית ההשקעות הגדול בישראל מנכ"ל חדש, ומיד לאחר מכן תצא על כך הודעה מסודרת לעובדים, ללקוחות ולתקשורת", נאמר בהודעה רשמית שהוציאו ב"פסגות", בעוד שטוב ציין כי "אין ספק שהמשקיעים בפסגות ירוו נחת כבר בתוצאות 2012 ובשנים שלאחריהן בזכות הפעולות הניהוליות וטיפול נקודתי נכון במספר נושאים מרכזיים". כפי שפורסם, חגי בדש, המכהן כיום כמנכ"ל הגמל והפנסיה של "פסגות", צפוי לקבל את תפקיד המנכ"ל החדש של בית ההשקעות הגדול בישראל.

בהקשר זה יצוין כי טוב נפגע מהדרך בה נודע לו על סיום תפקידו בחברה - דרך התקשורת ולא בצורה מסודרת ומכובדת. כבר לפני חודשיים התפרסם כי ב"אייפקס" מחפשים מחליף לטוב, אלא שאז מיהר שפירא להכחיש ואף לשבח את טוב. רון טוב הוא מנכ"ל מוערך והוא ממשיך כרגיל בתפקידו, הוא התבטא. אלא שכעת נראה שההתבטאויות היו הרגעה זמנית כדי לאפשר ל"אייפקס" ולדירקטוריון "פסגות" למצוא לטוב מחליף בניחותא מבלי לגרום לזעזוע מיותר טרם מציאת המנכ"ל המחליף. גם בימים האחרונים לא ידע טוב על המהלך המתוכנן נגדו והוא הופיע כמנכ"ל "פסגות" בכנסים שנערכו ובראיונות בתקשורת. בהודעה רשמית שפרסם השבוע "פסגות" ניסה בית ההשקעות לשדר עסקים כרגיל

פרשת פיטורי רון טוב, המנכ"ל היוצא של "פסגות", מגיעה ככל הנראה לשלביה הסופיים. מסיכומים שהושגו בימים האחרונים צפוי טוב לקבל מבית ההשקעות שבשליטת קרן "אייפקס" בין 4-5 מיליון ₪ עם סיום עבודתו, וזאת כשנה וחצי בלבד ממועד מינויו לתפקיד. את הדיונים בנושא הובילו יו"ר "פסגות" אהוד שפירא ועו"ד דוד חודק, פרקליטו של טוב, במטרה להגיע לפיצוי מוסכם שיאפשר "פרישה שקטה" של טוב מהתפקיד. בנוסף דורש טוב כי שפירא וזהבית כהן, מנכ"לית "אייפקס" ישראל, יפרסמו התנצלות פומבית על התנהלותם כלפיו. ייתכן שבית ההשקעות יסכים לנוסח מרוכך. זו גם הסיבה לכך שרון טוב לא קיבל עד כה מכתב על סיום עבודתו, למרות שברור כי לא ימשיך בתפקידו ב"פסגות".

משרד האוצר חותך ב-20% את עמלות ההפצה של הבנקים בתחום הפנסיוני

בגין קרן השתלמות תמשיך להיות בשיעור שנתי 0.25% מהיקף הנכסים הצבורים לזכות הלקוח בקרן. בנוסף, מוצע לקבוע כי גוף מוסדי המנהל יותר ממוצר פנסיוני אחד, יוכל להתקשר בהסכם הפצה עם יועץ פנסיוני רק אם הסכם ההפצה כולל את כל המוצרים הפנסיוניים של הגוף המוסדי, לרבות כל מסלולי ההשקעה ותכניות הביטוח של המוצר הפנסיוני, ולמעט קרן פנסיה. כמו כן מוצע כי לא תשולם עמלת הפצה בעד עמית או בעד מבוטח שהקשר עמם נותק. העמלה לא תשולם החל ממועד הפחתת דמי הניהול כקבוע באותן תקנות, או בתום תשעה חודשים מהמועד שבו הודיע הגוף המוסדי ליועץ הפנסיוני, על ניתוק הקשר עם אותו עמית, לפי המאוחר. הוראות אלו יחולו בשינויים המחויבים גם על עמית שנפטר שאינו מבוטח או מבוטח שנפטר.

ניתן ללקוח יעוץ פנסיוני. כדי לאפשר יעוץ אובייקטיבי ומותאם לצרכי הלקוח, מוצע לקבוע מבנה עמלת הפצה אחיד בשלושת סוגי המוצרים הפנסיוניים: קופת גמל, קרן פנסיה חדשה וביטוח מנהלים". אשר על כן, בטיטת התקנות נקבע כי עמלת הפצה תורכב משני רכיבים: הראשון - בשיעור שנתי 0.20% מהיקף הנכסים הצבורים לזכות לקוח במוצר פנסיוני; השני - בשיעור 1.6% מהפקדות שוטפות. כמו כן, מוצע לקבוע כי הסכום שישתלם בגין כל אחד מרכיבי עמלת ההפצה יוגבל לנמוך מבין עמלת הפצה המותרת בכל רכיב ובין 40% מגובה דמי הניהול הנגבים בפועל. התקנות אינן משנות את שיעור עמלת ההפצה של הבנקים בגין יעוץ לגבי קרן השתלמות, השונה באופייה מהמוצרים הפנסיוניים המוזכרים לעיל. לפיכך, מהטיטת המוצעת עולה כי תקרת עמלת ההפצה של הבנקים

במקביל לפרסום הטיטת השלישית לעניין הרכב דמי עמילות הסוכנים, פרסם הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, טיטת תקנות שנייה לעניין עמלות ההפצה של הבנקים בתחום הפנסיוני. בדברי ההסבר לטיטת נכתב כי "ב-27 בדצמבר 2007 התקבל בכנסת תיקון עקיף לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים. בתיקון נקבע כי יועץ פנסיוני יוכל לקבל עמלת הפצה בגין ביצוע עסקה בקופת ביטוח או בתכנית ביטוח מפני סיכון מוות או מפני סיכון אבדן כושר עבודה שנמכרה אגב מכירת מוצר פנסיוני. בנוסף נקבע כי החל מיום 1 בינואר 2009 יוכל תאגיד בנקאי בעל רישיון יועץ פנסיוני לתת יעוץ פנסיוני גם במוצרים אלו". הממונה מוסיף כי "התיקון משלים את תיקון החוק, וקובע שגם מבוטח יוכל לשלם עמלת הפצה בגין מוצרים פנסיוניים שבניהולו ושלגביהם

נגה רחמני מסיים את דרכו ב"איילון" ועובר לתחום החיזמים באינטרנט

נגה רחמני, בנו של לוי רחמני, בעל השליטה ב"איילון", מסיים בימים אלה את דרכו בחברה. בכך למעשה מסיים נגה תקופה של 32 שנות עבודה ב"איילון", במהלכן שימש משנה למנכ"ל "איילון" (2005-1987) ויו"ר "איילון ביטוח" (משנת 2008). באוקטובר השנה צפוי לוי רחמני לחזור לתפקיד היו"ר, כאשר בתקופת הביניים ישמש בתפקיד משה טיומקין, המכהן כיום כדירקטור בחברה. עם סיומה דרכו ב"איילון" צפוי נגה רחמני לפנות לשיווק מערכות פינוסים וביטוח באינטרנט. הוא מסר בנושא כי "מדובר בחברה פרטית שאהיה שותף בה לצד גורם נוסף מתחום המחשוב והאינטרנט".

שלב ראשון בגיבוש המדיניות הלאומית לקידום החינוך הפיננסי בישראל המחממה על שוק ההון פרסם קול קורא לגופים העוסקים בחינוך פיננסי

כלכלית וביטחון פיננסי ואף מוביל לשיפור היציבות הפיננסית של המשק". עוד נמסר מהאוצר כי "לצורך גיבוש המדיניות הלאומית לקידום החינוך הפיננסי, פועלת מחלקת חינוך פיננסי למיפוי ומיון יוזמות שונות הקיימות בתחום. בשל המגוון הרחב של הגופים העוסקים בנושא והפעילויות השונות הנערכות סביבו, פונה הממונה של שוק ההון לגופים להציג את פעילותם כאמור".

בדצמבר 2011, על מנת לרכז את העיסוק בתחום החינוך הפיננסי, לפתח ידע ומחקר בתחום, לבנות שיתופי פעולה ולהתוות מדיניות לאומית כוללת לקידום החינוך הפיננסי. בהודעת משרד האוצר נמסר כי "קיימת חשיבות רבה בהטמעה וחיזוק החינוך הפיננסי, שכן הוא מסייע לאזרחים לקבל החלטות מושכלות בחיי היומיום, בתחומים כלכליים-פיננסיים. החינוך הפיננסי משמש כאמצעי להשגת רווחה

הממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע פנייה לגופים העוסקים בחינוך פיננסי במסגרתה הוא קורא לגופים להציג את פעילותם בתחום החינוך הפיננסי. הפנייה לגופים מתבצעת כשלב ראשון בתהליך גיבוש מדיניות לאומית לקידום החינוך הפיננסי בישראל. כזכור, מחלקת חינוך פיננסי באגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, הוקמה בעקבות החלטת הממשלה מיום ה-8

הרשות לניירות ערך קנסה את "פסגות" ב-412 אלף ₪

חובות אלה הינן משמעותיות לצורך יישום הוראות החוק ולאיתור ואכיפה כנגד פעילות הלבנת הון והפשיעה המאורגנת. כאמור, הרשות החליטה בעקבות ממצאי הביקורת להטיל על "פסגות" קנס בהיקף של 825 אלף שקל. עם זאת, הרשות מציינת כי לאחר שבית ההשקעות פעל לתיקון הליקויים שנמצאו והושקעו ומושקעים מאמצים ומשאבים מרובים לצורך עמידה בהוראות החוק והצווים, היא החליטה להפחית את הקנס ב-50%. בין הפעולות שביצע ומבצע "פסגות" לתיקון הליקויים: גיוס עובדים לצורך מילוי תפקידים הנוגעים לאיסור הלבנת הון, הדרכות ובחינות לעובדים, ביצוע ביקורות פנימיות וכן הטלת סנקציות על עובדים אשר נמצאו ליקויים בפעילותם. עוד מסרו ברשות כי "היקף ההפרות שנמצאו בביקורת נמוך באופן יחסי להיקף הפעילות בחברה, והחברה שיתפה פעולה עם הביקורת".

הקנס המקורי עמד על 825 אלף שקל, אך לאחר שבית ההשקעות תיקן את הליקויים שהתגלו - החליטה הרשות להפחית את הקנס במחצית. עוד מסרו ברשות כי "היקף ההפרות שנמצאו בביקורת נמוך באופן יחסי להיקף הפעילות בחברה, והחברה שיתפה פעולה עם הביקורת"

הזיהוי, הרישום, שמירת המסמכים וקיום מאגר נתונים ממוחשב". עוד טענה הרשות כי "נוכח חשיבותה של חובת הדיווח למאבק בהלבנת הון ומימון טרור, וחומרת המקרים שנמצאו בביקורת, המעידים על כך כי אין המדובר בהפרות נקודתיות בלבד, אלא בכשל רחב יותר בהליך הבקרה, החליטה הוועדה כי יש מקום להטיל עיצום כספי בגין הפרות אלה. כמו כן, החליטה הוועדה להטיל עיצום כספי בגין הפרות נוספות של חובות

הרשות לניירות ערך קנסה את בית ההשקעות "פסגות" בקנס כספי בהיקף של 412 אלף ₪. הקנס ניתן לאחר שבביקורת שנערכה בבית ההשקעות נמצאו מספר הפרות לכאורה של צווי איסור הלבנת הון. הקנס המקורי עמד על 825 אלף שקל, אך לאחר שבית ההשקעות תיקן את הליקויים שהתגלו - החליטה הרשות להפחית את הקנס במחצית. בהודעתה מסרה הרשות כי בביקורת שנערכה מטעמה נמצא, בין היתר, כי בית ההשקעות לא דיווח על פעילות בלתי רגילה בחשבונות של לקוחות שחשבונותיהם מנוהלים בבנקים. כיום, החוק מחייב מנהלי תיקים לדווח לרשות להלבנת הון על תנועות חריגות בחשבונות הלקוחות - מבלי ליידע אותם. הרשות מציינת כי "לאחר שמיעת טענות החברה בכתב ובעל פה וקבלת חלק מהן, החליטה הוועדה על הטלת העיצום בגין ארבע הפרות של חובת הדיווח הבלתי רגיל, ובגין מספר הפרות נוספות של חובות

תבונה בכו"ס לקראת חתימת הסכם העבודה עושה ביטוח לעמלות

מאת: עו"ד שלמה ברמץ

- (בין הממכן לסוכן) להגדרות בהסכם.
- נודא כי ניתן להזין למחשב החברה את ההגדרות כפי שמופיעות בהסכם.
- נבקש לבצע "ריצת" מחשב על פוליסה אחת או שתיים - "ריצה מדגמית".
- נבקש לקבל דו"ח עמלות על אותה פוליסה מדגמית.
- נבדוק האם ההגדרה לפרמיה או לעמלת ההיקף עולה בקנה אחד עם ההגדרה בהסכם ובקיצור, האם קיבלנו בשקלים את העמלה התאימה לרשום בהסכם. לדוגמה: בהנחה שבשנה קלנדארית מכרנו רק פוליסה אחת (לכל תכנית ביטוח) בפרמיה של 1 ₪. כמה פרמיה תילקח בחשבון מתוך 1 ₪ לצורך חישוב: יעדים, שימור תיק, עמלת היקף, פרסים, עמלת הבסיס, פנסיה, ריסק, בריאות וכו? כמה עמלה תופקד בחשבון הבנק מתוך אותו 1 ₪ (פרמיה של הלקוח) לצורך: שימור תיק, עמלת היקף, פרסים, עמלת הבסיס, פנסיה, ריסק, בריאות וכו?

- א. קביעת שיעור העמלות.
 - ב. התנאים לזכאות בעמלה.
 - ג. מיכון ההסכם - דיווח נכון של מרכיבי ההסכם למחשב החברה.
- במאמר זה לא נעסוק בשיעור העמלה אלא דווקא בתנאים לזכאות לעמלה, בדיווח נכון של מרכיבי ההסכם למחשב החברה.

א. מיכון ההסכם

ישנה חשיבות עליונה כי מיד עם סיום המו"מ המפרך יוזן ההסכם ככתבו וכלשונו למחשב החברה. יש להימנע ככל הניתן מהתחשבות ידנית. אם אין אפשרות למכן הגדרה זו או אחרת (ולאחר שווידאנו) כדאי לאמץ ולמכן את הנוסחא הנמצאת בקירוב לאמור בהסכם. שיטת ה"סמוך" במקרה זה טובה מאד...לגוף המוסדי. בכל גוף מוסדי ישנו אדם שתפקידו/ה להזין את העמלות וההגדרות למחשב החברה (שיקרא לצורך המאמר "הממכן"). חשוב לדעת כי הגדרות, בין אם זו ההגדרה לעמלת היקף ו/או הגדרה לפרמיה, הופכות לנוסחא מתמטית, עם הזנתה למחשב החברה. על הפיכת ההגדרה לנוסחא מתמטית, אחראי הממכן וכך נפעל מולו:

- נקבע פגישה שמטרתה ליצור הבנה זהה

מהלך מו"מ לקראת חתימת ההסכם עם חברת הביטוח, קופות הגמל וקרנות הפנסיה (שיקראו לצורך המאמר "הגופים המוסדיים"), דורש מסוכן הביטוח ידע והבנה בהסכם, המצוי אצל רוב הסוכנים באופן חלקי. בד"כ השליטה היא במספרים - בשיעורי העמלות. השדה הפחות "חרוש" הוא שדה ההגדרות לעמלות ההיקף. כאן ההתמודדות קשה יותר כי ההגדרות מובנות בתוך ההסכם והמסר המועבר לסוכן הינו כי ההגדרות הן בחזקת "זה ראה וקדש". שדה ההגדרות הן אותן המילים המגדירות מהי העמלה, ממה היא משולמת. מהי ההגדרה לפרמיה המזכה בעמלת ההיקף, מהו אותו אירוע (בזמן) בגינו יהיה הסוכן זכאי לעמלה (להבדיל ממקדמה לעמלה), מהי אותה נוסחא המקיימת את הגדרת הפרמיה ומזכה את סוכן הביטוח בבונוס שימור תיק, מהי אותה נוסחא לפרמיה שתביא אותנו לעמידה ביעד, מתי הפרמיה בפוליסה פרט או מנהלים אינה נספרת ליעדים, ו/או עמלות היקף? חשיבות הבנת ההגדרות ו"הטיפולי" בהן במהלך המו"מ, אינה פחותה מהמו"מ על שיעור העמלות. ניתן לזהות שלושה שלבים עיקריים בכריתת ההסכם ויישומו הלכה ולמעשה.

ב. הגדרת העמלות

מכיוון שקשה להקיף במאמר אחד את כל ההסכמים בגופים המוסדיים, נבחן נקודות מרכזיות. חשוב לזכור כי בד"כ ההגדרה של

המשך הכתבה:

העמלה ו/או הפרמיה נועדה לבנות מנגנון המקטין 1 ש"ח שהופקד ע"י המבוטח לסכום הקטן מ-1 ש"ח לצורך קבלת העמלות. ולכן יש חשיבות יתר להבין מהו אותו מנגנון בכדי שנוכל לנהל מו"מ מתאים.

להלן מספר טיפים:

יש לציין בהסכם כי עמלת הבסיס כפי שפורסמה בחוברת הגוף המוסדי היא העמלה שתהיה תקפה כל עוד מי מהפוליסות שנמכרו בתקופה רלוונטית להסכם, הינן משולמות ו/או בתוקף.

יש להימנע בהסכם מהמילים הבאות: "מעת לעת", "כפי שיקבע בעתיד לבוא", "בהתאם להחלטת החברה", "בהתאם לשיקול החברה", "תוכניות ביטוח חדשות" (כאלה שלא קיימות בזמן חתימת ההסכם). יש להשתמש רק במילים המגדירות זמן הווה ומשפטים מובנים.

3. בקופת גמל - יש לשים לב כי תשלום עמלה גם אם דמי הניהול הגיעו למינימום.

4. אם תיק הביטוח שלך הינו בעל שיעור שימור תיק גבוהה, יש יתרון פריסה של עמלת ההיקף לתקופה ארוכה יותר תמורת קבלה עמלה גבוהה יותר.

5. יש לשים דגש על קבלת מע"מ על כל סוגי העמלות בכל הגופים המוסדיים.

6. בקופת גמל ו/או פנסיה תשלום עמלה על מדמי הניהול שגובה הקרן על היתרה הצוברת גם לאחר שמלאו ללקוח 65 שנים.

7. ישנם הסכמים בהם ניתנת לחברה הסכמה מראש לשנות את שיעור העמלה במהלך ההסכם. דבר שלא יעלה על הדעת.

ג. הגדרת הפרמיה:

1. ההגדרה הנכונה ביותר לפרמיה היא הגדרה המכילה את כל הפרמיה ששולמה

ע"י המבוטח לרבות התוספות המקצועיות והתוספות הרפואיות.

2. במטרה להקטין 1 ש"ח פרמיה שנתית ששילים המבוטח לצורך חישוב הפרמיה, תכלול הגדרה לפרמיה שנתית מילים כמו: ביחס, בניכוי, בהתאמה, פרמיה משוקללת, פרמיית הוצאות, פרמיה קלנדרית, פרמיה סופית, פרמיה קובעת, פרמיה שנתית ממוצעת וכו'.

3. לצורך הפחתת העמלה בביטוח מנהלים או פנסיה תשוקלל הפרמיה בהתאם לשיעור דמי הניהול אשר נקבעו למבוטח. בהסכם תופיע טבלה, שמסבירה את מנגנון ההפחתה. יש לשים לב כי מבוצעות לפחות 2 הפחתות: האחת בהגדרת הפרמיה בכניסה לטבלה והאחרת בטבלה עצמה - בשיעור ההפחתה.

4. יש לשים לב כי הגדלת הפרמיה בביטוח מנהלים תחשב כפרמיה חדשה לכל מנגנון תשלום העמלות. יש לבחון מהו שיעור הנדרש להגדלת הפרמיה שממנו תחשב ההגדלה לפרמיה חדשה? בהחלט יתכן שלמבוטח יש הגדלה בשכר אבל הסוכן אינו נהנה מפרותיה.

דוגמאות:

• באחד מהגופים המוסדיים, הפרמיה ל"ריסק" שתחושב לצורך עמידה ביעדים, ו/או עמלת היקף, היא בגין תוכניות ריסק שנמכרו במסגרת תוכנית יסודי בפוליסה, ולא כביטוח נוסף. כל שאר הרסקים שנמכרו כביטוח נוסף, או שאינם נספרים או שהינם עוברים שקלול.

• באחד מהגופים המוסדיים ההגדרה לביטולים יוצרת את הרושם כי לצורך חישוב ביטולים תילקח הפרמיה שנמכרה רק בשנה א', 12 חודשים מתחילת הביטוח.

בהסתכלות מעמיקה בהסכם ניתן ללמוד כי בחינת הביטולים תעשה במבט על שנה א', אבל לאחר חלוף לפחות 24 חודשים ובנוסף יתווסף לחשבון הביטולים, פרמיה שבוטלה במהלך ה- 24 חודשים.

ד. החזר עמלות:

החזר עמלה כתוצאה מביטול פוליסה אינו הלוואה - ולכן יש להימנע מתשלום של ריבית ו/או הצמדה. החזר העמלה יחויב לשיעורין.

ה. קיזוז:

לחברה אין כל זכות קיזוז מכל מעמלת הסוכן, אלא חוב אישי של הסוכן ובהודעה בכתב מראש של 60 ימים.

ו. למי שייר הלקוח:

המבוטחים ו/או העמיתים ו/או הנהנים הם לקוחות הסוכן בלבד (להלן: "הלקוחות"). חל איסור על החברה ו/או על מי מעובדיה לפנות למי מלקוחות הסוכן בכל דרך, ללא הסכמתו ובכתב של הסוכן אלא במקרים בהם החברה מחייבת ע"פ החוק. איסור זה יחול גם אם נסתיימו כל היחסים עסקיים בין החברה לסוכן. בכל מקרה בה פנתה החברה למי מלקוחות הסוכן ונהנתה מפירותיה יהיה הסוכן זכאי לעמלה לפחות כאמור בהסכם האחרון הקיים או שהיה קיים בין החברה לסוכן.

לסיכום: מאמר זה נגע רק בקצה הקרחון עליו ניצבים בעת המו"מ לקראת חתימת הסכם עבודה. חשוב לזכור את הכלל: כי הכול נתון למו"מ! על כל מה עמלה או הגדרה שנאמר לך כי זה בבחינת "ייהרג ובל יעבור", אצל סוכן אחר בהסכם זה - עבר "בלי ייהרג".

חסקר חברתי שפורסם על-ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה:

הציבור חושב שחייבים יותר רופאים ואחיות במערכת הבריאות בישראל

יותר, לפחות לכאורה, תמורת תשלום. באשר לתחום הרפואה המונעת, 33% מהציבור סבורים כי ההשקעה היעילה ביותר למניעת תחלואה צריכה להיות באמצעות עידוד אורח חיים בריא - מהלך שמשרד הבריאות מתכוון להשיק בקרוב בהשקעה של עשרות מיליונים. מנגד, 32% סבורים כי המדינה צריכה להשקיע יותר בגילוי מוקדם של מחלות, 17% מהציבור מעדיפים כי הממשלה תשקיע במימון מחקרים רפואיים ו-16.5% מעדיפים השקעה בתוכניות לימוד בנושאי בריאות.

החשוב ביותר שצריך להשקיע בו הוא העלאת שכר לצוות הרפואי. ניתוח הנתונים מעלה כי עמדות הציבור משתנות ככל שהנושא קרוב יותר לליבן של אוכלוסיות מסוימות. כך למשל, כשבוחנים את התשובות של בני 65 ומעלה, מגלים כי 42% מהם סבורים שהטיפול הסיעודי בקשישים הוא הנושא החשוב ביותר לדעתם שיש לרכז בו מאמץ, לעומת 24% בקרב בני 20-64 לפי תוצאות הסקר, 62% מהציבור מוטרדים מהעובדה שניתן לרכוש בישראל שירותי בריאות טובים

מנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (למ"ס), המתייחסים לסקר החברתי שנערך ב-2010, עולה כי 37% מהציבור סבורים כי הנושא העיקרי שהמדינה צריכה להשקיע בו כדי לשדרג את מערכת הבריאות הוא תוספת של רופאים ואחיות. על פי הסקר, 27% סבורים כי הנושא החשוב ביותר הוא טיפול סיעודי בקשישים, 17% מעדיפים יותר משאבים לטיפול שיניים ו-11% סבורים כי דרושה בעיקר תוספת של מיטות אשפוז. במקביל, רק 8% מהציבור סבורים כי הנושא

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכת סוכני ביטוח בישראל

בית משפט העליון - ביטוח כפול לא יעמוד לזכות המזיק ולחברת הביטוח שלו, מקום בו עומדת לניזוק ולמבטחת שלו זכות תחלוף

שיקבל בגין הפגיעה באינטרס זה, כנאמן של הבעלים". בית המשפט אף קבע, כי במקרה ביטוח כפל, תחול חובת השתתפות בין המבטחים, וזאת בהסתמך על מניעת עשיית עושר ולא במשפט. תשלום בגין הנזק מצד חברת ביטוח אחת בלבד, יקנה טובת הנאה בלתי צודקת לחברה השנייה.

בית המשפט בענייננו ציין, כי בפס"ד סיגנא **לא נדונה** סוגיית ההתנגשות בין עילת ההשתתפות בביטוח כפל לבין זכות השיפוי של הניזוק והחברה אשר ביטחה אותו, מהמזיק. אך בפסק הדין **ת"א (שלוש ת"א) 179050/02 איילון חברה לביטוח בע"מ נ' אריה חברה לביטוח בע"מ**, נדונה הסוגיה, ושם נקבע, כי "בסיטואציה בה הפוליסה שהוצאה ע"י המזיק היתה פוליסה מסוג 'ביטוח רכוש' ואשר לא באה לכסות את אחריותו של המזיק, יחול הסדר כפל ביטוח. שונה הדבר כאשר הפוליסה שהוצאה ע"י מבטח המזיק, נועדה אף לכסות את אחריותו, שאז לא תהייה תחולה לביטוח הכפל".

לנושא ההתנגשות בין ביטוח כפל לזכות השיבוב, קבע בית המשפט, כי זכות השיבוב גוברת, וזאת לאור תכלית סעיף החוק ועקרונות היושר. בסעיף 62(א) נקבע, כי זכותו של ניזוק לשיבוב עוברת אל מבטחו, כל עוד זכות זו, לא נובעת מחוזה ביטוח. בית המשפט קבע כי יחסי מזיק ניזוק, אינם נובעים מחוזה ביטוח ולכן קמה לניזוק או למבטחו, זכות השיבוב/ תחלוף. אולם, אם הזכות נובעת מכוח חוזה ביטוח, יחול סעיף 59(ד) שאומר, כי המבטחות ישאו בנזק, כל אחת כיחס סכומי הביטוח שנרכשו. בית המשפט ציין, כי סעיף 62(א) מציין במפורש מה הדין בביטוח כפל שנערך על ידי מבטח יחיד, אך לא מתייחס לביטוח כפל שנערך על ידי מבטחים **שונים**.

לענין האחריות לנזק, נקבע, כי החלת סעיף 59(ד)-השתתפות בביטוח כפל, על המבטחות של הניזוק והמזיק, ומבלי לתת משקל לאחריות לנזק, עומד הדבר בסתירה לעקרונות הצדק המתקן, מאחר וחבותה של האחת גבוה יותר מהשנייה. בעוד שזכות התחלוף שומרת על עקרון זה, ומטילה את

חובה ביטוח, עוברת זכות זו למבטח מששילם למוטב תגמולי ביטוח וכשיעור התגמולים ששילם".

בבית המשפט המחוזי נדחה ערעורה של הכשרת הישוב ונפסק, כי צדק בית המשפט השלום בקביעתו כשפסק, כי לא עומדת להכשרת הישוב עילת השתתפות מכוח ביטוח כפל. והוסיף, כי הכרעה זו מונעת "תוצאה מוזרה" בה יכול המזיק לרכוש ביטוח מינימאלי ובכך לגרום לחיוב גדול יותר, לחברת הביטוח של הניזוק מאשר לחברת הביטוח של המזיק (הפיצוי בביטוח כפל, הוא כיחס סכום הביטוח שנרכשו בשתי חברות הביטוח). ואף קבע, כי מטעמי שיקולי יעילות וללא חקיקה מתאימה, לא ניתן לקבוע פסיקה העומדת בסתירה לעקרונות דיני הנזיקין.

בשל כך הגישה הכשרת הישוב לבית המשפט העליון, בקשת רשות ערעור, והסתמכה בעיקר על פסק הדין **רע"א 3948/97 מגדל חברה לביטוח בע"מ נ' מנורה חברה לביטוח בע"מ** (להלן: "פס"ד סיגנא"). לטענתה, מאחר וקמה עילת השתתפות בביטוח כפל, אין כל משמעות לקביעת האשמה. יתירה מכך, התשלום של מגדל הינו להכשרת הישוב, המבטחת של המזיק, ומאחר ולא היה כל תשלום לניזוק מצד מגדל, אין היא נכנסת בנעליו, ואינה עומדת בתנאי סעיף 62(א) לחוק.

מגדל הסתמכה בעיקר על החלטת הערכאות הקודמות, ואף הוסיפה, כי מבטחת של הניזוק זכאית לפיצוי מהמזיק עצמו (במידה אינו מבטוח). העובדה, שהמזיק מבטוח, אין בה כדי לשלול זכאות לפיצוי מהמזיק או מחברת הביטוח שלו. לפיכך, אין חברת הביטוח של המזיק יכולה להסיר אחריות, לפיצוי הניזוק, בטענתה לביטוח כפל.

בית המשפט בפס"ד סיגנא קבע, כי 2 חברות אשר מבטחות את אותו האינטרס וביחס לאותו הנכס, הינו דבר אפשרי, ובתנאי שלרוכש הביטוח יש אינטרס בנכס. כפי שציין בית המשפט: "פתוחה הדרך בפני המחזיק בנכס לבטח גם את אינטרס הבעלים בו ולהחזיק בתגמולי הביטוח

בבית המשפט העליון, נדונה בקשת רשות ערעור על פסק דינו של בית המשפט המחוזי בתל אביב- יפו מיום 20.1.10, אשר הוגשה על ידי הכשרת הישוב חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הכשרת הישוב") שיוצגה על ידי עוה"ד אלישע אטיאס ועו"ד ז'ו כהן, כנגד מגדל חברה לביטוח (להלן: "מגדל") שיוצגה על ידי עוה"ד ב' כחלון ועו"ד ח' באואר.

פסק הדין ניתן באפריל, מפי המשנה לנשיא, השופט אליעזר ריבלין, ודן, בין היתר, בסוגיית ההתנגשות בין עילת ההשתתפות בביטוח כפל לבין זכות התחלוף של הניזוק והחברה אשר ביטחה אותו, מהמזיק.

ברקע פסק הדין, ביטחה הכשרת הישוב את חברת "תעליפלט" (1988) בע"מ" (להלן: "תעליפלט"). מגדל ביטחה את חברת "סטארפלט" (להלן: "סטארפלט"), בפוליסה המכסה נזק לסחורתה של סטארפלט, אשר הופקדה בידי חברת תעליפלט. מאחר והסחורה נגנבה בעת שהייתה ברשות תעליפלט, שילמה הכשרת הישוב את תגמולי הביטוח בגינה לחברת תעליפלט. הכשרת הישוב הגישה תביעה להשתתפות נגד מגדל (להלן: "עילת השתתפות" או "השתתפות"), וזאת מכוח הוראות סעיף 59 (ג)-(ד) לחוק חובה הביטוח, התשמ"א- 1981 (להלן: "חוק חובה ביטוח" או "החוק") הקובע כי: "ג) בביטוח כפל אחראים המבטחים כלפי המבוטח יחד ולחוד לגבי סכום הביטוח החופף. (ד) המבטחים ישאו בנטל החיוב בינם לבין עצמם לפי היחס שבין סכומי הביטוח" (להלן: "זכות השיבוב" או "שיבוב" או "תחלוף").

מנגד, טענה מגדל, כי מאחר ואין מחלוקת שהאחריות לנזק חלה על תעליפלט (והכשרת הישוב כמבטחת), הכשרת הישוב אינה יכולה לדרוש עילת השתתפות בעודה מבטחת את **המזיק**, כלומר, כל עוד חברת הביטוח של הניזוק זכאית לפיצוי (שיבוב/ תחלוף) מהמזיק והחברה המבטחת, אין הם יכולים לדרוש השתתפות מכוח ביטוח כפל (סעיף 59 לחוק). מגדל הסתמכה בטענתה על סעיף 62(א') לחוק חובה ביטוח, הקובע כי: "היתה למבוטח בשל מקרה הביטוח גם זכות פיצוי או שיפוי כלפי אדם שלישי, שלא מכוח

המשך המדור המשפטי:

62(א). לפיכך נפסק, כי טענת ביטוח כפל לא תעמוד לזכות המזיק ולחברת הביטוח שלו, מקום בו עומדת לניזוק ולמבטחת שלו זכות תחלוף.

לעקרונות שהוזכרו לעיל. יתירה מכך, לא יתכן שהתוצאה המשפטית תוכרע על פי מהירות התשלום של חברת הביטוח (אילו הייתה מבטחת הניזוק משלמת לפני מבטחת המזיק, הייתה עונה על הקריטריונים בסעיף

החבות על מבטחו של המזיק. אמנם במקרה דנן, לא שולמו תגמולי ביטוח לניזוק, ובשל כך אין מבטחת הניזוק עומדת בתנאי סעיף 62(א)- זכות הניזוק לשיבוב, אולם החלת ביטוח כפל על המקרה דנן, תעמוד בסתירה

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון - מחוז השפלה

13.6.2012

סינמה סיטי ראשון לציון
בחסות "הכשרה חברה לביטוח"

יום עיון - סניף פתח תקווה

7.6.2012

מלון כפר המכביה ר"ג
בחסות "סטארט שירותי דרך"

משרד האוצר: במידה ודמי הניהול הועלו ללא הודעה מוקדמת של (לפחות) חודשיים מראש - הגופים המוסדיים יחזירו כספים לעמיתים

הודעה ועד לחודשיים לאחר הודעה על שינוי דמי הניהול, שניתנה לעמיתים בדרכים שונות. בנוסף מצוין בהכרעה, כי היה והתייקרות דמי הניהול קרתה בתום תקופת "מבצע" לקידום הצטרפות הלקוחות לגופים המוסדיים, ותועדה מלכתחילה כהטבה זמנית, אזי אין צורך להשיב את הכספים. יצוין כי באחרונה משרד האוצר הוביל הסדרה חדשה, לפיה המוסדיים יחויבו להודיע ללקוח על תום תקופת הטבה וביטול ההנחה, גם אם הוסכם ביניהם בתחילת ההתקשרות על המועד האמור.

ההנחיות, להשיב לעמיתים הללו את הכספים העודפים שנגבו מהם. הרקע להכרעה זו בממצאים שמצא משרד האוצר בביקורות שנערכו בכמה גופים ובמגמה "עקבית" שבהתנהלות השוק. על פי הערכות, מדובר במיליוני שקלים שיש להשיב לעמיתים ואולי אף בעשרות מיליוני שקלים. במשרד אוצר מציינים שעל המוסדיים להשיב את הכספים לעמיתים תוך חצי שנה מפרסום ההכרעה, לרבות הפרשי הצמדה וריבית פיגורים. כן מצוין בהכרעה כי הכספים העודפים יחושבו החל מרגע העלאת דמי הניהול בפועל ללא

הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, פרסם השבוע הכרעה עקרונית בעניין העלאת דמי הניהול, לפיה גופים מוסדיים המנהלים קופות גמל אשר לא הודיעו מבעוד מועד וכנדרש על העלאת דמי ניהול שביצעו לעמיתים בקופות הגמל ובקרנות הפנסיה שבניהולם, ידרשו להחזיר כספים לעמיתים. בטיטוט "הכרעה עקרונית לעניין העלאת דמי ניהול ללא הודעה מוקדמת", מורה פרופ' שריג לגופים המוסדיים שהעלו דמי ניהול מבלי להודיע על כך חודשיים מראש, כנדרש

לשכת סוכני ביטוח בישראל



חיים אורגל חבר הלשכה
משתתפים בצערך במות האב
יששכר דב אורגל ז"ל
שלא תדעו עוד צער



לשכת סוכני ביטוח בישראל

החותם המקצועי של סוכן הביטוח

לחו"ל טסים
ואצל סוכן הביטוח מבטחים!



מתכבדת להזמין ליום עיון ארצי בנושא בריאות, סיעוד ונסיעות לחו"ל:

”בריאות פרטית - בידיים של סוכן הביטוח”

יום העיון ”יתקיים ביום שני, כח סיון תשע”ב, 18 ביוני 2012, בשעה 08:30
ב”אבניו”, קרית שדה התעופה

תכנית יום העיון:

08:30 - 09:00	התכנסות רישום וכיבוד
09:00 - 09:10	דברי פתיחה: גב' נאוה ויקלמן, יו"ר הועדה לביטוחי בריאות וסיעוד
09:10 - 09:20	מר אהוד כץ CLU, נשיא הלשכה
09:30 - 09:50	סיפורה של תביעה (בביטוח בריאות) - עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי ללשכה
09:50 - 10:10	המענה של הרפואה הציבורית אל מול הרפואה הפרטית - ד"ר טוביה חורב, סמנכ"ל כלכלת בריאות, משרד הבריאות
10:10 - 10:15	זרקור - סרטון
10:15 - 10:35	שינויים בביטוח סיעוד קולקטיבי ופרטי - גב' שרונה פלדמן מנהלת מח' ביטוח בריאות במשרד המפקח על הביטוח
10:35 - 10:55	ביטוח סיעוד לצעירים - מר אבי רייטן, יועץ ביטוח סיעודי
10:55 - 11:15	הפסקה
11:15 - 11:20	זרקור - סרטון
11:20 - 11:40	ביטוח נסיעות לחו"ל - מר קובי צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי
11:40 - 12:00	מרצה אורח
12:00 - 12:20	טכנולוגיות מתקדמות בניתוחי לב - פרופ' אהוד רענני, מנהל מערך ניתוחי לב וחזה, בי"ח שיבא
12:20 - 12:25	זרקור - סרטון
12:25 - 13:25	רב-שיח בנושא: סוגיות נוקבות בביטוחי הבריאות הרפואי ובהשתתפות: מר ראובן קפלן - מנכ"ל כלל בריאות מר פרדי רוזנפלד - מנהל חטיבת בריאות הראל חב' לביטוח מר דורון איתן - מנהל אגף בריאות מגדל חב' לביטוח גב' אורית קרמר - מנהלת אגף בריאות מנורה חב' לביטוח גב' דפנה שפירא - מנהלת אגף בריאות הפניקס חב' לביטוח עו"ד יואל ליפשיץ - נציג משרד הבריאות, סמנכ"ל פיקוח על קופות החולים ושירותי בריאות נוספים, משרד הבריאות
	מר עדי בר-און - חבר הועדה לביטוחי בריאות וסיעוד
	מנחה רב-השיח - דר' אודי פרישמן, יועץ ללשכה בנושא ביטוחי בריאות
13:30	ארוחת צהריים.
	מנחה יום העיון - מר רוני שטרן, מ"מ וסגן נשיא הלשכה

* התכנית ניתנת לשינויים

יום העיון מיועד לחברי לשכה

ספח הרשמה ליום עיון "בריאות פרטית - בידיים של סוכן הביטוח" 18.06.2012

לכבוד: לשכת סוכני ביטוח בישראל

פקס: 03-6396322 או באמצעות דואר אלקטרוני vadot@insurance.org.il

הנני מאשר/ת השתתפותי בכנס.

שם פרטי

שם משפחה

ההשתתפות ביום העיון לחברי הלשכה - ללא תשלום.

חברים אשר יאשרו השתתפותם ולא יגיעו מתבקשים להודיע על ביטול השתתפותם בכדי למנוע הוצאה כספית מיותרת דמי ההשתתפות לסוכן שאינו חבר - 300 ₪.

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה, כקובץ word למייל: lishka@insurance.org.il
שימו לב הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות בלבד

שרות ייחודי לסוכנים ולקוחותיהם

*** סוכנות ביטוח גדולה ברמת גן מציעה משרד לסוכן, בעל תיק של מעל 2 מיליון ₪ באלמנטרי, ללא עלות שכר דירה. פניה במייל בלבד studiov@012.net.il סודיות מובטחת

*** 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/סוכניות. לפרטים: r_gdoron@netvision.net.il

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

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

*** סוכן ביטוח מעל 30 שנות פעילות, בשל השתלבות בן בעסק, מעוניין לרכוש תיק ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי באזור שבין חיפה, קריות, כרמיאל ועד נהריה. סודיות מוחלטת מובטחת haimpr@gmail.com 054-7981155

*** גשר מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה למכירה תיק באזור השרון snir@gsr.co.il www.gsr.co.il

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

*** קלאוזנר סוכנות לביטוח מעוניינת 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 052-8033305

*** סוכנות ביטוח איכותית בתל אביב מעוניינת ברכישת תיקים איכותיים במכפיל גבוה

סודיות מובטחת 050-7440580 אברהם

*** פני 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 ופיננסים, 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

* סוכן ביטוח מקצועי ונמרץ בתחום הבריאות הסיעוד והריסק ללקוחות

פרט, מעוניין בשיתוף פעולה עסקי עם סוכנות ביטוח מובילה ורצינית לפרטים: אייל Eyalga1@walla.com 050-6388525

מודעות דרושים

** סוכן ביטוח באשדוד דרושה/פקידה ביטוח חיים ו/או אלמנטרי משרה מלאה או חלקית, קורות חיים ashdodbit@walla.com:ל

**פקידת ביטוח חיים / אלמנטרי 8 שעות עבודה {5 ימים בשבוע} המשרד בתל אביב נא לפנות לסימה 035604799

*** דרושה פקידת ביטוח חיים ואלמנטרי עם נסיון פלאפון 0508509404.

*** ליחידת סוכני ביטוח חיים היושבת ברמת גן דרושה פקידה שירותית בעלת ידע ונסיון קודם בכל הקשור לביטוח פנסיוני ולתפעול מערכות מחשב בביטוח חיים טלפון 050-6784103

*** למשרד סוכן באזור כפר-סבא דרושה פקידת ביטוח חיים/אלמנטרי למשרה חלקית. נסיון עבודה מעל שנה - חובה. התפקיד כולל טיפול בתביעות בתחום הנדרש. יאיר 050-5254967

*** לסוכנות ביטוח בת"א, דרושה פקידה - חתמת עם נסיון באלמנטרי, שליטה טובה בתוכנות מחשב, יחסי אנוש טובים- חובה. לפנות לאיתמר - טל' 050-7720660 או לענות לפי המייל: itamar@arbel-ins.co.il

*** קבוצת הביטוח של פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח בענפים חיים ופיננסים. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח ונסיון רב שנים.

דוא"ל פני חוזז: pini@hozez-group.co.il טלפון נייד פני חוזז: 052-2453199

*סוכנות ביטוח גדולה

בתל אביב מחפשת:

מפקח/ת רכישה בענף האלמנטרי קלדן/נית רכב דירה + רישיון נהיגה משרה מלאה/חלקית

בעלי נסיון בלבד לשלוח קו"ח לפקס 03-7256496

*למשרד סוכן ביטוח באשדוד דרושה/

פקידה/ביטוח חיים ו/או אלמנטרי

נסיון ושפות יתרון-אין הגבלת גיל

משרה מלאה או חלקית, קורות חיים :ל

ashdodbit@walla.com

*לסוכנות ביטוח ותיקה בקריות

דרושה פקידת ביטוח

עם נסיון מוכח באלמנטרי למשרה מלאה

(כולל יום שישי)

קורות חיים למייל: misra5555@gmail.com

com סודיות מובטחת !

השכרת משרדים

** משרד ושירותי משרד בבית UMI לסוכן ביטוח חיים רציני ובעל רישיון נא לפנות במייל אל זאב בר, מנכ"ל zeevbarr@umibit.co.il סודיות מלאה מובטחת.

** להשכרה משרד 55 מ"ר

ניתן לקבל שירותי משרד מלאים

כאופציה. חנייה מקורה בבנין. המשרד

ברחוב המסר 20 ת"א

פרטים- אורי אראל 054-4230302-

** משרדים בחיפה לסוכן ביטוח

70 ממ"ר ברח' הנביאים 26 חיפה(מעל

בנק) קומה א' ללא מעלית.

ללא תווך-0544380208 ליוסי

*** להשכרה משרדים בסוכנות אשכול

פור יו מאובזר וחדשני

ניתן לקבל שרותי משרד וניהול הסדר

בבית אולמפיה בפתח תקווה

0544511401

*** בפתח תקוה, על ציר ז'בוטינסקי,

במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר

לסוכן ביטוח + פקידה, ביטוח תכולה

ומבנה. לפנות לנייד 0522998888