



בנק הפועלים מבטל את אגף הייעוץ הפנסיוני - לעשרות עובדים באגף תוצע פרישה מוקדמת

את הפרק העוסק בתחום החיסכון הפנסיוני בדו"ח הכספי ואתם יכולים לראות בזה אקט מחאתי". זאת, אגב, למרות הכללתו בדוחות הבנק מאז תחילת פעילות הבנק במתן ייעוץ פנסיוני. לדבריו, "לפני 5 שנים ההבטחה הייתה מתן ייעוץ אישי ואובייקטיבי למשקי הבית בישראל. הבטיחו גם שכדי להוריד את העלויות של הפרמיות, יאפשרו לבנקים למכור ביטוח, המטרה הייתה ליצור שוק תחרותי. אף דבר מכל אלה לא התרחש". מנגד במשרד האוצר טענו כי לבנקים תרומה לא מבוטלת בהיקף המינורי של המיועצים לפנסיה הדרכים וכי איכות הייעוץ ומקצועיותם הייתה להם, בין השאר, לרועץ. לדברי גורמים באוצר במקום להשקיע בקידום תחום הייעוץ הפנסיוני, לרבות הטמעת מערכות מידע מתקדמות ושדרוג מקצועיות הייעוץ, הבנקים בחרו בגישה פאסיבית ותלו את ציפיותיהם בעזרה מבחוץ. הצעד שנקט באחרונה בנק הפועלים מצטרף, אם כן, לתמונת המצב הכוללת בבנקים בנוגע לתחום הייעוץ הפנסיוני ובאופן מעשי - לדעיכתו.

השינוי המשמעותי שמבצע בנק הפועלים מתווסף לצמצום פעילות הייעוץ הפנסיוני בבנקים במהלך חמש השנים האחרונות, בהם לאומי ומזרחי-טפחות, מאז קיבלו היתר לפעול בתחום

בסביבה העסקית המשתנה. מסקנות הבחינה יובאו לדיון ואישור בהנהלת הבנק ובדירקטוריון עם השלמתן, ציינו בבנק. השינוי המשמעותי שביצע בנק הפועלים מתווסף לצמצום פעילות הייעוץ הפנסיוני בבנקים במהלך חמש השנים האחרונות, בהם לאומי ומזרחי-טפחות, מאז קיבלו היתר לפעול בתחום. כזכור, בכנס הלשכה ב-2009 הכריז **אלי יונס**, מנכ"ל בנק מזרחי-טפחות, כי הבנקים יהיו אלה שיהיו דומיננטיים בתחום הייעוץ הפנסיוני בישראל, וזאת על חשבון הסוכנים. אותו מנכ"ל הודיע כשנתיים לאחר מכן, במהלך פרסום דוחות הבנק ל-2010, כי "לא כללנו

בנק הפועלים הודיע השבוע על שינוי ארגוני משמעותי, במסגרתו יבוטל אגף הייעוץ הפנסיוני ופעילותו תמוזג עם אגפים אחרים בבנק. לעשרות עובדי האגף שלא ימצאו פתרון במסגרות הבנק האחרות, תוצע אפשרות פרישה לפנסיה מוקדמת. בתוך כך תפורק חטיבת נכסי לקוחות בראשות **חנה פריזן**, ויחידותיה יפוזרו בין חטיבות הבנק האחרות. פריזן תפרוש מהנהלת הבנק והיא צפויה להתמנות ליו"ר הדירקטוריון של "פעילים" - החברה לניהול תיקי השקעות של הבנק.

בבנק אמרו כי המהלך הינו חלק מתוכנית אסטרטגית רב שנתית ש"ממוקדת בשיפור השירות ויצירת ערך ללקוחות, לצד חתירה מתמדת לקידום וחיזוק המצוינות של הבנק, והכל תוך כדי תהליכי התייעלות וצמצום הוצאות". עוד נמסר מהפועלים כי במסגרת תוכנית זו יבחן עתה הבנק את מבנה יחידות המטה האחרות של הבנק, כך שייטכנו בהמשך שינויים נוספים. "בחינה זו נועדה לאפשר לבנק לתת מענה מיטבי ויעיל לצורכי הלקוחות, בהתחשב בשינויים ובאתגרים

צעד נוסף ברפורמה לאיתור כספי הפנסיה הרדומים:

משרד האוצר הפיץ חוזר לגופים המוסדיים ובו הנחיות לגיבוש הנתונים עבור אתר האינטרנט לאיתור כספי החיסכון הפנסיוני של הציבור

בגופים מוסדיים כספים השייכים לחוסך. האתר שיהיה בטוח וידידותי למשתמש, יאפשר לאתר כספים בקלות ובמהירות, גם של עמיתים שנפטרו. האוצר טוען כי הקמת האתר מהווה צעד משלים להסדרה מקיפה לאיתור כספי חוסכים או יורשי עמיתים שנפטרו.

שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**: "אני מברך

המשך בעמוד הבא <<

משרד האוצר. מטרתו, כאמור, היא לאפשר לציבור לאתר בקלות חשבונות שונים, גם כאלו שנפתחו לפני שנים רבות. האתר יעלה עם סיום טיוב הנתונים, לקראת הרבעון השני של שנת 2013. לפי הערכות האוצר, חוסכים רבים אינם מודעים לחסכונות שצברו בקרנות הפנסיה, ביטוחי מנהלים, קופות גמל וקרנות השתלמות שצברו במשך חייהם. במספר פעולות פשוטות וללא עלות, ניתן יהיה לדברי האוצר לבדוק אם קיימים

אתר אינטרנט חגיגי לאיתור כספי החיסכון הפנסיוני של הציבור יוקם בעקבות הרפורמה עליה הכריז שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**, סגן השר, **ח"כ יצחק כהן** והממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, **פרופ' עודד שריג** לפני כחצי שנה. אתר האינטרנט יבנה בשיתוף פעולה עם הגופים המוסדיים.

בחוזר שהופץ לגופים המוסדיים, צוינו הדרישות להכנת הנתונים ולממשק העבודה בין הגופים לאתר שיונהל על ידי

>> המשך הכתבה

מיליארדי ש"ח. הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרופ' עודד שריג: "מהלך זה נועד לדאוג לחוסכים שאינם מודעים לכספים להם הם זכאים. כל אזרח בישראל יוכל לבדוק בקלות וביעילות אם קיימים כספים השייכים לו, גם אם הופקדו לפני זמן רב ואת קיומם שכח מזמן".

משרד האוצר. כולי תקווה כי האתר יביא להעלאת המודעות הפיננסית של הציבור". סגן שר האוצר, ח"כ יצחק כהן: "אתר האינטרנט מהווה כלי צרכני חשוב שסייע לציבור החוסכים לפנסיה ולמוטביהם לקבל מידע אמין על כספים שהפקידו ולא היו מודעים לקיומם, בהיקף מצטבר של

על המשך המהלך הצרכני עליו הכרזנו לפני חצי שנה. מתן האפשרות לאזרחים מן השורה לאתר בלחיצת כפתור חשבונות אליהם לא היו מודעים כלל הינה תיקון עיוות של שנים. מדובר ברפורמה צרכנית שמוביל

ספורטאי ישראל חזרו בלי מדליות, אבל הלשכה זכתה למדליית הצטיינות הודות לקמפיין החסות במהלך שידורי האולימפיאדה

צפייה ממוצע של כ-10.5%. שיא הצפייה באולימפיאדה נשבר ביום ראשון, כשהאצן יוסיין בולט שבר שיא אולימפי בריצת 100 מ' גברים. המשדר זכה לרייטינג ממוצע של 17.1% ולשיא צפייה של 20.5% בזמן המרוץ של בולט (בשעה 23:51), עם 320 אלף צופים בממוצע. בהקשר זה צריך לזכור ששידורי האולימפיאדה מתחרים עם תוכניות דגל של הערוצים המסחריים, כגון: תוכנית העשור של "כוכב נולד" ו"הפרלמנט" (ערוץ 2), "הישרדות VIP" ו"היפה והחונן" (ערוץ 10).

מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה, מסר כי "זכינו במהלך ימי האולימפיאדה לתגובות רבות מאוד ואני שמח שהצלחנו בכוחות משותפים להציג בפני קהל גדול מאוד של צופים את הערכים הייחודיים והיתרונות של סוכן הביטוח. הלשכה תמשיך במאמציה לחיזוק מעמד הסוכן והעצמתו, ומצפה כי חברות הביטוח ישכילו להשתלב במאמצים וייסעו במינוף ערוץ השידוק והעשייה המרכזי שלהן.

בשורה התחתונה, סוכני הביטוח הם מנוע הצמיחה של החברות והנוסחה להבטחת יעד זה ברורה ביותר: תמיכה בסוכני הביטוח משמע צמיחת החברות".

כ-17% רייטינג (לאורך כל השבת עמד ממוצע הרייטינג על כ-15%). ככלל, שיעור הצפייה באולימפיאדת לונדון גבוה יותר ביחס לשתי הקודמות לה - אולימפיאדת בייג'ין ב-2008 ואתונה ב-2004. ממוצע הצפייה היומי בשידורי האולימפיאדה באתונה הגיע ל-5.1% ושיעור הצפייה הממוצע בשידורי האולימפיאדה בבייג'ין הגיע ל-5.5%.

מוטי קינן, מנכ"ל הלשכה: "זכינו במהלך ימי האולימפיאדה לתגובות רבות מאוד ואני שמח שהצלחנו בכוחות משותפים להציג בפני קהל גדול מאוד של צופים את הערכים הייחודיים והיתרונות של סוכן הביטוח"

שידורי אולימפיאדת לונדון, ובהם השידורים הישירים והתוכניות הנלוות, רושמים רייטינג ממוצע לרצועת שידור (מקטעי שידור לפי שעות, לאורך כל היום) של 7.3%. בשלב זה של המשחקים, רצועת השידור האטרקטיבית ביותר לצופים היא רצועת הלילה (22:00-24:00), שזוכה לשיעור

אולימפיאדת לונדון 2012 תסתיים ביום א' 12.8.12, אולם כבר כעת ניתן לציין שתי עובדות מרכזיות: האחת, ספורטיבית, לפיה נציגי המשלחת הישראלית לא הצליחו מאז ברצלונה 92 לחזור הביתה עם מדליה אולימפית; והשנייה, מקצועית, לפיה סוכני הביטוח יכולים להתנחם בעובדה שקמפיין החסות שיזמה הלשכה במהלך שידורי האולימפיאדה, נחל הצלחה רבה מאוד וזכה לתהודה ולשבחים מכל עבר.

תגובות רבות בהקשר זה הגיעו ללשכה, תוך ציון הבולטות והמסרים המדויקים שהועברו באמצעות תשדירי החסות, שהוצגו במהלך שידורי האולימפיאדה בערוץ 1 ובאתרי האינטרנט. כידוע, התשדירים כללו "כניסתן" של שלוש מדליות זהב אולימפיות על רקע תרועת קהל. כל מדליה ייצגה ערך אחר של הסוכן: מקצועיות, נאמנות ומומחיות. בהמשך, שלוש המדליות התמזגו למדליית זהב אחת, המציגה את סך אותם ערכים: **סוכן הביטוח האישי**, כשאליו התווספה המסקנה: **האלוף שלך בביטוח**.

מנתוני הצפייה עולה כי טקס הפתיחה של המשחקים האולימפיים ביום ו' הניב בממוצע כ-20% רייטינג ובמוצאי שבת שלאחריו

אכתב הערכה



תרשו לי לחלק 3 מדליות זהב עוד בטרם הסתיימה לה האולימפיאדה:

מדליה ראשונה - אני מבקש להעניק ללשכה ולאחראי על פרסום תשדיר השירות הנפלא במהלך שידורי האולימפיאדה.

מדליה שנייה - אני מבקש להעניק לחברת הפרסום שעשתה עבודה מקצועית כל כך.

מדליה שלישית - אני מבקש להעניק לנו סוכני הביטוח הנאמנים והמקצועיים שעונדים אותה בגאווה בכל ימות השנה.

אותי התשדיר ריגש בכל פעם שהופיע על המסך ואני משוכנע שהוא קלע למטרה יותר מכל תשדיר אחר.

בתודה ובהערכה,
אסף בנדקובסקי
"שחקים" בטוח פנסיוני וכללי

טריק ביטוחי: איך למכור מוצר ולרוקן אותו מתוכן?

מאת: עו"ד חיים קליר

עשתה עם זהבי חסד ופסקה הוצאות "בסכום מתון שכן התחשבתי בעובדה שהמבוטח שילם במשך כשנתיים וחצי פרמיה עבור ציוד שלא היה לו כיסוי ביטוחי בפוליסה". אודה ולא אבוש, כאשר קראתי את פסק הדין לא ידעתי אם לצחוק או לבכות. כלל בסיסי בביטוח, שנקבע בחוק חוזה הביטוח, בתקנות הפיקוח על עסקי ביטוח ובמאות פסקי דין, קובע כי אם קיימת סתירה בין הפוליסה לבין מה שסוכם עם המבוטח, ידו של מה שסוכם עם המבוטח על העליונה. מה שסוכם עם המבוטח, בין בעל פה ובין בכתב, בין במפורש ובין מכללא, הוא תמיד התנאי המחייב. אם ציוד הקול מופיע בדוח הסוקר וחברת הביטוח גבתה עבורו פרמיה, אין עדות חזקה יותר מזו, כי ציוד הקול מבוטח. קביעת השופט מעין צור כי הפוליסה, שהיא מסמך חד צדדי, חתום בידי חברת הביטוח בלבד, הנשלח אל המבוטח רק לאחר הסיכום עמו, כך במפורש קובע סעיף 2 לחוק חוזה הביטוח, גוברת על מה שסוכם קודם לכן עם המבוטח לא רק נוגדת את הפסיקה וגם את חוק חוזה הביטוח. היא גם מסוכנת. לפי דברי השופט צור, חברת הביטוח יכולה לסכם עם המבוטח את תנאי הביטוח, ואחר כך לשלוח לו פוליסה המבטלת כיסויים שעליהם המבוטח משלם במיטב כספו. יתירה מזו, האמירה כי המבוטח היה צריך לקרוא את הפוליסה ולבדוק שלא גובים ממנו פרמיה עבור כיסויים חסרי תוקף מנותקת מהמציאות. אם הסוקר מטעם חברת הביטוח, שמומחיותו בביטוח, לא יודע שציוד הקול המופיע בדוח שלו לא מבוטח בביטוח דירה, איך המבוטח, שהוא חסר ידע בביטוח, אמור לדעת זאת?

* השיחה בין נציג השירות לבין אברהם זהבי נכתבה ברוח היתולית, ואינה ציטוט מדויק

לעסק".
- אז בשביל מה שילמתי לכם את התוספת לפרמיה, הקשה זהבי, סתם כך?
- למה סתם כך? נעלב איש ביטוח ישיר. אתה תורם לפרנסתנו. אתה יודע כמה עולה לשכנע את כלל ציבור המבוטחים להפסיק לפרנס את שוקה הסוכן?
זהבי לא יותר ופנה לבית משפט השלום בחיפה.
- מדוע על ביטוח ישיר לשלם לך עבור ציוד הקול כאשר הפוליסה מחריגה בשורה 22 בעמוד 6 "ציוד המשמש לעסק"? שאלה השופט מעין צור את זהבי.
- כיוון שביטחתי את ציוד הקול באופן מפורש, השיב זהבי. הוא מופיע בדוח הסוקר וגם שילמתי תוספת מיוחדת לפרמיה עבור ביטוח ציוד הקול.
- אתה כנראה לא מבין בביטוח, השיבה השופטת לזהבי. "אין כל חשיבות למה שכתוב בדוח הסוקר. אין גם כל חשיבות לכך ששילמת תוספת מיוחדת לביטוח ציוד הקול. מה שחשוב הוא מה שכתוב בפוליסה שנשלחה אליך על ידי ביטוח ישיר. דוח הסוקר רק נועד להעריך את שווי תכולת הדירה. כאשר קיבלת את הפוליסה לידיך, אמרה לזהבי, היית צריך לעבור על הפוליסה ולקרוא בדקדקנות סעיף אחר סעיף. אילו היית עושה זאת, היית מגלה כי גובים ממך פרמיות ללא סיבה עבור ציוד הקול. היית צריך לפנות לביטוח ישיר ולבקש שיחזירו לך את הפרמיות המיותרות שגבו ממך עבור ביטוח ציוד הקול. "עצם העובדה שלא עשית כן ושילמת פרמיה עבור ציוד הקול אינה יכולה להרחיב את היקף הכיסוי הביטוחי שמעניקה הפוליסה".

כך דחתה השופטת מעין צור את תביעתו של זהבי ואף חייבה אותו בהוצאות בסך 4,000 שקלים. השופטת גם הוסיפה כי

תארו לעצמכם שאתם קונים מכונית, ומשלמים עבורה. בגב הקבלה ששלח לביטוח היבואן, באותיות הקטנות, מצוין באותיות קטנות שמחיר המכונית לא כולל מנוע. אתם לא קוראים את הקבלה, כי אתם סומכים על היבואן שהמכונית תהיה עם מנוע. מה יקרה אם המכונית תסופק לכם ללא מנוע? האם השופט ינזוף בכם משום שלא קראתם הכתוב על גב הקבלה? באופן מפתיע בתחום הביטוח הדבר אפשרי. לפני זמן מה פרצו לביתו של אברהם זהבי. בין השאר נגנב ציוד קול ששימש אותו בעבודתו כתקליטן. זהבי הקיש על החמש ודיווח על הפריצה לחברת ביטוח ישיר, בה דירתו הייתה מבוטחת.
- ציוד הקול אינו כלול בביטוח*, הודיע נציג ביטוח ישיר לזהבי.
- למה לא, התפלא זהבי, כשרכשתי את הביטוח, שלחתם אלי הביתה סוקר. הוא ראה את הציוד, ועל סמך הדוח שהוציא ביטחתם גם את ציוד הקול.
- אמת ויציב, הודה נציג ביטוח ישיר.
- גם דרשתם תוספת פרמיה עבור ציוד הקול, הוסיף זהבי.
- גם זה נכון, הודה נציג ביטוח ישיר.
- וגם שילמתי לכם, כמו שעון שוויצרי, במשך שנתיים וחצי, מידי חודש בחודשו את תוספת הפרמיה שדרשתם עבור ציוד הקול.
- איש לא חולק על זה, הודה נציג ביטוח ישיר.
- אז מה הבעיה? הקשה זהבי.
- לאחר שרכשת את הביטוח, שלחנו אליך פוליסה. זו החוברת עם 25 העמודים. חבל שלא קראת את שורה 22 בעמוד 6, המשיך נציג ביטוח ישיר להסביר לזהבי, "שהרי כתוב שם ברחל בתך הקטנה כי הפוליסה לא מכסה "ציוד ומלאי המשמש

עדכונים מהפייסבוק



בועז א. (פרסומאי)

מאוד אוהב את הפרסומות עם שוקה. באמת, לא בצחוק. אפילו חולה עליהן. כתיבה שנונה וביצוע מדהים. הכל מתחבר, אסטרטגיה וקריאייטיב מנצחים... בעולם האמיתי החלטנו אני ואשתי לחזור לשוקה שלנו (העונה לשם עזרא). נמאס לי מסטודנטים שונים שעונים לי כל פעם לטלפון, מניתוק שיחות כאילו בלי כוונה, מהמחירים היותר גבוהים משום מה ומהשירות שממש לא שם ברגע האמת. אה, ואני מעדיף לממן לעזרא ג'יפ מאשר לנוחי. מדהים איזה הבדל יש בין עולם הפרסומות שאנו יוצרים לחיים האמיתיים.

ירון ט. (בתגובה): זה פרסום בזוי... מה חדש באסימון שנפל לך.

איציק ב. (בתגובה): החסויות לאולימפיאדה של סוכני הביטוח נראות יופי.

מכתב הערכה



07.08.2012

לכבוד: מר חוטי קינן - לשכת סוכני ביטוח הנדון: טיפול בתביעות צד ג' ע"י עו"ד מיכאלה יגר

א.נ.

אנו פונים אליך וכולנו הערכה וכבוד לגברת מיכאלה יגר על טיפולה בתביעות צד ג' הקשורה למשרדנו. היא טיפלה ומטפלת בתביעות מול חברות הביטוח באופן מקצועי, נאמן ומהיר, ומביאה לסיום של כל תביעה על הצד הטוב ביותר ומשביע רצון. כל הכבוד לה וללשכה על בחירתה בגב' מיכאלה לטיפול בתביעות.

בכבוד רב,
סוהיל ובשיר מרג'יה
סוכני ביטוח (נצרת)

"אגוז" ציינה את סוכניה המצטיינים בכנס השנתי שנערך באבניו

הבנקים, להשתלב, אולם במבחן המציאות הנוכחית לא קיימת האפשרות להתפרנס ולהעניק שרות ממכירת קרן פנסיה בלבד: רוב תוכניות הפנסיה המשווקות כיום הן בעמלה נמוכה מאוד... אם בכלל. בראיה עתידית, מנכ"ל "אגוז" התייחסו להיערכות הנדרשת בעולם המשתנה והצורך בהשקעת משאבים טכנולוגיים רבים ובשדרוג מתמיד בידע ובמיומנויות המקצועיות, על מנת להפוך את המבוססים ללקוחות נאמנים. לאחר הנאומים, שנחתמו באמירה ברורה לפיה: סוכני הביטוח יידעו, כמו תמיד, להתרומם ולהצליח גם אל מול התמורות והשינויים בעת הזו, חולקו מגני הצטיינות ל-22 סוכנים במכירות ביטוח חיים ואלמנטרי לשנת 2011. את הכנס נעלו באווירה אופטימית ומלאת גאווה יורם טהר-לב והזמרת דלית כהנא.

לודאי מעוניין בטובת הלקוחות, אולם מאידך התהליכים שהוא מוביל צפויים להביא לתוצאה הפוכה. לדבריהם, בשנתיים האחרונות יצאו עשרות תקנות מבית מדרשו של המפקח, אשר חלקן עלולות להערכתם לפגוע באופן משמעותי בתחום ביטוח החיים ובהפצה על ידי סוכנים. הם חזרו וטענו כי אין חילוקי דעות בין הסוכנים לפיקוח כי מגיע ללקוח התנאים והשרות המיטביים, ובלבד שהמשווקים ונותני השירות יוכלו לקבל את התמורה הנאותה, שתאפשר להם להתקיים ולהתפרנס בכבוד. עוד הודגש בכנס כי ביטול ביטוחי המנהלים עם המקדם המובטח יחסל למעשה את התחרות בענף הפנסיוני וישיאיר מוצר פנסיוני אחד בלבד למכירה - קרן פנסיה. דבר זה יקל על המתחרים, כדוגמת

מאות העובדים והסוכנים של "אגוז סוכנות לביטוח" התכנסו ביום שישי באולם "אבניו" לארוחת בוקר והענקת מגנים ופרסים לסוכנים והעובדים המצטיינים לשנת 2011. את הכנס כיבדו נציגים רבים מכל חברות הביטוח. שלושת המנכ"לים של "אגוז", **רם מסחרי, קובי צרפתי ואבי אקהאוס** סקרו במהלכו את ההישגים שרשמה הסוכנות בשנה האחרונה, לרבות הצטרפותם של סוכנים רבים, הרחבת צוות העובדים, עלייה ניכרת במחזורי הפרמיות והמכירות, ושלובן של חברות ביטוח נוספות בקשרי העבודה שמקיימת "אגוז" - קשרים המקיפים כיום את כל חברות הביטוח בישראל. שלושת המנכ"לים התייחסו בדבריהם גם לנעשה בענף הביטוח בשנתיים האחרונות ובעיקר בתחום ביטוח החיים. מסקירתם עולה כי מחד, הפיקוח על הביטוח קרוב

עופר אלעד פורש מניהול חברת הסוכנויות של פסגות

פסגות ולעובדים בחברה על הסיוע הרב שנתנו לי בהקמתה ופיתוחה של החברה. אני מסיים תקופה מאתגרת ומרתקת בה זכיתי להקים חברה יש מאין ולראות אותה מתקדמת ופורחת. אין ספק כי חוויה מקצועית ואישית זו היא אחת המהותיות ביותר שעשיתי בחיי המקצועיים. "בהזדמנות זו אני מבקש להודות באופן מיוחד לבעלים והיזמים של הסוכנויות איתם בנינו את השותפויות, וכן לכלל הסוכנים העובדים עם פסגות, ולאחל להם המשך הצלחה והגשמה".

אלעד החליט לצאת לדרך עצמאית חדשה. **חגי בדש**, מנכ"ל "פסגות", הודה לאלעד על פעילותו בחברה, ואמר כי "עופר הקים את חברת הסוכנויות של פסגות בכישרון רב ותרם לה מניסיונו המקצועי העשיר. המערך שהקים אלעד מציב את פסגות כמובילה מבין בתי ההשקעות בתחום זה. מעבר ליכולותיו המקצועיות עופר שימש חבר הנהלה בכיר בפסגות ותרם תרומה רבה להצלחתו של בית ההשקעות. אני מאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו". אלעד מסר כי "אני מודה לחגי, לחברי הנהלת

עופר אלעד, מנכ"ל פסגות השקעות בסוכנויות ביטוח ומנהל מערך הסוכנים, הסוכנויות ומנהלי ההסדר ב"פסגות", יפרוש בשבועות הקרובים מתפקידו לאחר ארבע שנים בחברה. בזמן כהונתו יזם והקים אלעד את פעילויות הסוכנויות בבעלות "פסגות", לרבות הקמת החברות, רכישה של סוכנויות ביטוח וכיו"ב. הוא הגיע ל"פסגות" לאחר ששימש סמנכ"ל השיווק ב"פריזמה" ופרש מבית ההשקעות ב-2008 עם גל העזיבות ממנו דאז. טרם לכן, שימש בתפקיד דומה בחברת "מגדל".

“מגדל” רשמה במחצית הראשונה של 2012 רווח כולל של כ-81 מיליון ש”ח

אשתקד, גידול של כ-5% בביטוח בריאות רשמה הקבוצה גידול של כ-12% בפרמיות שהורווחו ברוטו והסתכמו לכדי כ-335 מיליון ש”ח לעומת כ-299 מיליון ש”ח במחצית המקבילה אשתקד; בביטוח כללי נרשם ל”מגדל” רווח כולל לתקופה לפני מס במחצית הראשונה של השנה בסך כ-56 מיליון ש”ח, לעומת הפסד כולל בסך כ-45 מיליון ש”ח במחצית המקבילה אשתקד. זאת, בעיקר מעלייה בהכנסות מהשקעות העומדות כנגד העתודות וגם מעלייה ברווח החיתומי בעיקר בענפי רכב חובה, רכב רכוש וחבויות. הפרמיה ברוטו בביטוח כללי הסתכמה בכ-847 מיליון ש”ח, קיטון של כ-3% לעומת המחצית המקבילה אשתקד. סך הנכסים המנוהלים של הקבוצה - ביטוח, פנסיה, גמל ושירותים פיננסיים - הסתכמו בכ-30.6.2012 בכ-147 מיליארד ש”ח לעומת כ-136 מיליארד ש”ח ביום 30.6.2011. הגידול בהיקף הנכסים המנוהלים הושפע בעיקרו מהצבירה השוטפת נטו של פרמיות הביטוח ודמי הגמולים וכן מהתשואות בשוקי ההון.

לדברי **יונל כהן**, מנכ”ל “מגדל”, “כוונת האוצר להגביל שיווק תכניות ביטוח חיים עם מקדמי קצבה מובטחים רק שמלאו לו 55 שנים לפחות, תביא להגברת הצמיחה של שוק מוצרי ‘הגיל השלישי’ שמגדל השכילה לפתח מבעוד מועד.” “פיתחנו שורה של מוצרים אטרקטיביים המתבססים, בין השאר, על הפקדות חד פעמיות של צבירות מתכניות ביטוח קיימות בגיל פרישה”, אמר כהן.

מיליון ש”ח לעומת רווח כולל לפני מס בסך כ-5 מיליון ש”ח ברבעון המקביל אשתקד. המעבר מרווח כולל לפני מס להפסד כולל לפני מס (במחצית הראשונה של השנה כמו גם ברבעון השני של השנה) הושפע מעדכון הערכות החברה בדבר המשתנים הדמוגרפיים בהתאם לאומדני אריכות החיים המופיעים בטיטוט נייר העמדה שפורסמה על ידי המפקח.

יונל כהן, מנכ”ל “מגדל”: “כוונת האוצר להגביל שיווק תכניות ביטוח חיים עם מקדמי קצבה מובטחים רק למי שמלאו לו 55 שנים לפחות, תביא להגברת הצמיחה של שוק מוצרי ‘הגיל השלישי’ שמגדל השכילה לפתח מבעוד מועד. פיתחנו שורה של מוצרים אטרקטיביים המתבססים, בין השאר, על הפקדות חד פעמיות של צבירות מתכניות ביטוח קיימות בגיל פרישה”

עוד מנתוני “מגדל” למחצית הראשונה של 2012: בפעילות הפנסיה המשכיחה מגמת ההתרחבות, דמי הגמולים במחצית הראשונה הסתכמו בכ-2.132 מיליארד ש”ח, לעומת כ-1.843 מיליארד ש”ח במחצית המקבילה אשתקד, גידול של כ-16%; בפעילות הגמל, דמי הגמולים שנגבו במחצית הראשונה של שנת 2012 הסתכמו בכ-777 מיליון ש”ח, לעומת כ-737 מיליון ש”ח בתקופה המקבילה

קבוצת “מגדל” רשמה במחצית הראשונה של 2012 רווח כולל (הכולל את תוצאות דוח רווח והפסד ואת השינוי בקרנות ההון בגין נכסים זמינים למכירה) בסך של כ-81 מיליון ש”ח לעומת רווח כולל של כ-93 מיליון ש”ח במחצית המקבילה אשתקד. ברבעון השני של השנה רשמה “מגדל” הפסד כולל בסך כ-98 מיליון ש”ח, לעומת רווח כולל בסך כ-16 מיליון ש”ח ברבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי הסתכם במחצית הראשונה של 2012 בכ-38 מיליון ש”ח, לעומת כ-289 מיליון ש”ח בתקופה המקבילה אשתקד. בתוך כך, סה”כ הפרמיות ודמי הגמולים במחצית הראשונה של שנת 2012, הסתכמו בכ-7.7 מיליארד ש”ח, לעומת כ-7.2 מיליארד ש”ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-7%.

בעסקי ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה וגמל) נרשם הפסד כולל לפני מס במחצית הראשונה של שנת 2012 בסך כ-15 מיליון ש”ח, לעומת רווח כולל לפני מס בסך כ-112 מיליון ש”ח בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני של השנה רשמה “מגדל” בעסקי ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח, הפסד כולל לפני מס בסך כ-156 מיליון ש”ח, לעומת רווח כולל לפני מס בסך כ-27 מיליון ש”ח ברבעון המקביל אשתקד. בענף ביטוח חיים נרשם לקבוצה הפסד כולל לפני מס בסך כ-66 מיליון ש”ח, לעומת רווח כולל לפני מס בסך כ-62 מיליון ש”ח במחצית המקבילה אשתקד. ברבעון השני של השנה רשמה “מגדל” בעסקי ביטוח חיים הפסד כולל לפני מס בסך כ-183

סוכנות “יונט” תחל לשווק ביטוחי משכנתאות של חברת “איילון”

יונל כהן והצטרפותו של **דני קהל**, כמי שינהל את החטיבה לחיסכון ארוך טווח בחברה. על-פי ההסכם יתמקד שיתוף הפעולה בשלב זה בביטוחי המשכנתאות ובכללם, ביטוחי חיים ומבנה.

ההסכם נועד ליצור ערך מוסף לסוכנים ולהרחיב את היצע הפתרונות שמציעים הסוכנים ללקוחותיהם. עוד הוסיף משה כי בעת הזו בשלו התנאים לעבודה עם “איילון”, תחת ניהולו של **אמיל**

רשת סוכנים וסוכנויות “יונט”, בבעלותו ובניהולו של **שלמה אייזיק**, תחל לשווק ביטוחי משכנתאות של חברת “איילון”. כך על-פי הסכם שהושג באחרונה בין הצדדים. לדברי **איציק משה**, מנהל המכירות ב”יונט”,



לשכת סוכני ביטוח בישראל
החותם המקצועי
של סוכן הביטוח



האם הכפקח יאפשר מעבר חולים בין הקופות בלי לאבד את זכויות הביטוח הסיעודי?

תינתן האפשרות לחברי כללית לעבור עם הביטוח הסיעודי שלהם לקופת חולים אחרת. במשרד האוצר מתנגדים בתוקף משום שהדבר עלול ליצור לטענתם אפליה בין חולים בקופת החולים החדשה, ובכל מקרה הוא מנוגד לחוק ופוגע בעקרון השוויון. כאמור, לאחר שהרפורמה של משרד האוצר לאפשר מעבר בין קופות החולים, תוך שמירה על הזכויות בביטוח הסיעודי תצא לדרך, המחלוקת הבין-משרדית עשויה להיפתר ויתאפשר פרסום המכרז של הכללית. כיום הביטוח הסיעודי של חברי כללית נעשה דרך חברת הביטוח "דיקלה", שבבעלות מלאה של חברת "הראל".

באוגוסט 2009 מכרה כללית את חלקה בחברת הביטוח "דיקלה" - 35% - ל"הראל", לאחר שהמפקח על הביטוח דאז **ידין ענתבי** קבע שמדובר במצב של ניגוד עניינים וחייב את כללית למכור את אחזקותיה. לפי ענתבי, מצב שבו קופת חולים מחזיקה בחברת ביטוח שמעניקה לחברי הקופה ביטוח סיעודי עלול לפגוע בטובת החולים שהיו יכולים, אולי, להשיג ביטוח טוב יותר בחברת ביטוח אחרת. ענתבי הורה על פרסום מכרז חדש לביטוח הסיעודי, לאחר יותר מעשור של מכירת ביטוח סיעודי לחברי הקופה ללא מכרז. מאז, חברות הביטוח הגדולות מחכות לפרסום מכרז שירותי בריאות כללית, הנחשב לחשוב ביותר בתחום.

התיק הרפואי של החולה לקופה החדשה. באגף הפיקוח על הביטוח מציגים את נתוני הביטוח הלאומי, לפיהם עברו בשנת 2011 בין קופות החולים רק 11 אלף איש מקרב המבוטחים הצעירים (בגילים 0-45) מתוך כ-5.4 מיליון מבוטחים בגילים אלה, שפחות מושפעים מחסם אובדן הזכויות בביטוח הסיעודי. "אם כל כך מעט אנשים עוברים בין קופות חולים בלי קשר לביטוח הסיעודי, נראה שהיעדר התחרות בין קופות החולים נובע גם מדברים אחרים", אומרים באגף שוק ההון.

ב-2008 ניסה משרד הבריאות להגביר את התחרות בין קופות החולים בכך שקבע כי בעת מעבר בין הקופות הזכויות של החולים בביטוחים המשלימים יישמרו. אלא שבתחום הביטוחים הסיעודיים שנמכרים דרך קופות החולים, כמו במקרים אחרים, מתברר שאין רגולטור אחד שאחראי על העניין אלא שניים. מצב סבוך? אכן כן. בתוך כך, המהלך של המפקח על הביטוח עשוי לשחרר לדרך - לאחר עיכוב של כ-4 שנים - את מכרז הביטוח הסיעודי של שירותי בריאות כללית, שנוגע ל-2 מיליון איש ומגלגל כ-400 מיליון שקל בשנה. למעשה, המכרז מוכן לפרסום כבר ממאי, אולם מחלוקת בין משרד הבריאות לאוצר מונעת את פרסומו ובשורה התחתונה פוגעת בשני מיליון מבוטחים שהיו יכולים לשלם מחיר נמוך יותר ולקבל ביטוח איכותי יותר. משרד הבריאות מעוניין שחלק מהמכרז

על-פי הערכות, המפקח על הביטוח במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, עומד להשלים בקרוב מהלך רגולטורי מקיף, שיאפשר לראשונה לחולים שמשלמים עבור ביטוח סיעודי דרך קופת החולים לעבור לקופת חולים אחרת בלי שיאבדו את הזכויות בביטוח הסיעודי שלהם. זהו שינוי מהמציב כיום, לפיו מעבר בין קופות כרוך באובדן הזכויות בביטוח סיעודי, עליה בפרמיה החודשית ואף לעיתים סירוב הקופה החדשה לבטח את החולה, במידה וזו חושבת שהמצב הרפואי של החולה הופך את ביטוחו הסיעודי ללא משתלם.

הביטוח הסיעודי שנמכר דרך הקופות (המבטחות בפועל הן חברות ביטוח רגילות) מהווה את חלק הארי של ביטוחי הסיעוד בישראל - 87%. בסוף 2010, מספר המבוטחים בביטוח סיעודי דרך קופות החולים עמד על כ-4 מיליון איש, מחציתם בכללית. הענף גלגל באותה שנה כ-2 מיליארד שקל, עלייה של 20% בממוצע בכל אחת משבע השנים הקודמות. יצוין כי היעדר האפשרות לשמור על הזכויות בביטוח הסיעודי בעת המעבר בין הקופות מהווה חסם לתחרות ביניהן, אולם לא החסם היחיד, כפי שמסבירים באגף הפיקוח על הביטוח.

מלבדו, שני חסמים מרכזיים נוספים, שמהותיים בעיקר לחולים מבוגרים יותר, הם הרצון להישאר אצל אותו רופא מטפל וכן אי-היכולת להעביר בצורה נוחה את

חששיכים הצעדים בוני האמון בין "כלל ביטוח" לעובדי הקבוצה: עובדי כלל ייהנו מתנאים משופרים בעת פרישה מרצון

חלקית בגובה חצי המשכורת שלו. עובד שצבר ותק של שנתיים ומעלה יקבל בכל שנה משכורת 13 מלאה. בנוסף, עובדים בעלי ותק של לפחות שנה ייהנו מקרן השתלמות כשהפרשות המעביד יהיו זהות להפרשות העובדים בגובה של 2.5%. עובדים שלהם ותק של שנתיים ומעלה בחברה יקבלו לקרן ההשתלמות הפרשות מעביד משופרות בגובה של 5%.

אגמון פירט והסביר את שורת ההחלטות בכנס מיוחד שקיימה הקבוצה לעובדיה. כן הבטיח אגמון בדבריו בכנס כי יפעל במלוא הנחישות לביצוע התאמות נדרשות בתנאים ו"יישור קו" בנושא לכל עובדי הקבוצה.

כ-150 עובדים מעל גיל 60 שיוכלו ליהנות מההטבה. בתוך כך הקימה הקבוצה פורטל פנימי, שבו יכולים העובדים לפנות ישירות ל**ניס אגמון**, האחראי על משאבי האנוש בקבוצה.

כזכור, במסגרת תגובתה של הקבוצה לתקופה שאותה הגדיר טלמון "פרשת דרכים", במכתב ששלח לעובדים בחודש יוני (עם הודעת סיום דרכה בכלל של **עירית כהן**, המשנה למשאבי אנוש), החליטה הנהלת "כלל ביטוח" לשפר את תנאי השכר לעובדי הקבוצה.

בין ההחלטות המרכזיות: כל עובד שצבר שנת ותק אחת בקבוצה יקבל משכורת 13

"כלל ביטוח", בניהולו של **שי טלמון**, ממשיכה ומיישמת צעדי בוני אמון עם עובדי הקבוצה. אך בשבוע שעבר הודיעה הקבוצה כי תאמץ נוהל חדש המיטיב עם עובדות שהן אמהות לילדים קטנים, כאשר עובדות שהן אמהות לילדים קטנים (עד גיל 13) ובן זוגן נקרא לשירות מילואים, יוכלו החל מיומו הרביעי של שירות המילואים לסיים את עבודתן שעה אחת מוקדם יותר. בימים אלה הודיעה "כלל ביטוח" כי נענתה לבקשה נוספת מצד העובדים, לפיה עובדים שגילם עולה על 60 ויפרשו מרצון (פרישה מוקדמת) יהיו זכאים לפיצויים בשיעור של 150%. בקבוצה מועסקים כיום

עסקת מהדל ואליהו כחשיכה לספק כותרות: מנכ"ל תאגיד ג'נרלי הגיע לישראל לדיונים עם הפיקוח ועם שלמה אליהו

כך נראה, את הדחיפות והחשיבות בהשלמת העסקה. האם ידרוש אליהו הפחתה במחיר הרכישה? האם הרגולציה תאשר סופית את העסקה? האם מכירת אחזקותיו של אליהו בגופים פיננסיים נוספים, כגון בנק איגוד, תושלם על-ידי הגדלת נתחם של מחזיקי המניות הקיימים ו/או גיוס חדשים? ומה קורה עם מכירת תיק ביטוח החיים של חברת "אליהו" ל"הראל"? אלה מקצת משאלות מהותיות, שהתשובות להן חייבות להתברר בשבועות הקרובים.

במרץ השנה. מאז, נדרש אליהו לעבור "משוכות" שונות ולהתמודד עם שינויים רגולטורים וצניחת מניית "מגדל" בכ-25%. בעת שנחתמה עסקת אליהו-ג'נרלי, היא שיקפה פרמיה של כ-13% בלבד על מחיר מניות "מגדל" בבורסה. כעת, בעקבות הירידה החדה במניות חברת הביטוח, זינקה הפרמיה לכ-40%, נתון המשקף מבחינת אליהו הפסד "על הנייר" של כ-1.2 מיליארד שקל על הרכישה. הגעתו של מנכ"ל ג'נרלי לישראל ממחישה,

המשבר בשוק וההתפתחויות הרגולטוריות הביאו את **מרקו גרקו**, המנכ"ל הנכנס של תאגיד הביטוח האיטלקי "ג'נרלי", בעל השליטה ב"מגדל", להגיע השבוע לישראל ולהיפגש עם פרופ' **עודד שריג**, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, ועם הרוכש המיועד של "מגדל" - **שלמה אליהו**. כזכור, אליהו רכש את השליטה ב"מגדל" מידי ג'נרלי תמורת 814 מיליון אירו (4.2 מיליארד שקל), על-פי הודעה שנמסרה

המפקח על הביטוח פועל למנוע מחברות הביטוח חתן הנחות למעסיקים באובדן כושר עבודה

העובד, חברות הביטוח מציעות לעיתים למעסיקים מחיר של 0.4%-0.5% משכר העובד - מחיר הפסדי לחברות הביטוח. כך, עלול המעסיק להעדיף חברת ביטוח שדורשת דמי ניהול גבוהים יותר מהעובדים עבור קרן הפנסיה שלה מחברה מתחרה, כיוון שאותה מבטחת הציעה לו הנחה בעלות ביטוח אובדן כושר העבודה (מעין "סבסוד צולב"). בתוך כך עומד הפיקוח על הביטוח לאכוף הוראה זו באמצעות ביקורות שוטפות והטלת עיצומים במידת הצורך.

הפנסיוני, גם שלא במסגרת הארגון, אולם בפועל רוב העובדים יבחרו לוודאי בחברות שמציע להם המעסיק, בשל "היתרון לגודל" וההטבות הנלוות. אלא שבדרך לבחירת החברה המנהלת עומד פוטנציאל ניגוד עניינים שיכול לגרום למעסיק להעדיף את טובתו שלו על פני טובת עובדיו. חברות הביטוח נוהגות להציע למעסיקים מחיר מופחת על ביטוח אובדן כושר העבודה של עובדיהם תמורת בחירה בהן. בעוד שהעלות הריאלית של ביטוח אובדן כושר עבודה עומדת על כ-1.0%-1.5% משכר

המפקח על הביטוח, פרופ' **עודד שריג**, פועל למנוע מחברות הביטוח לתת הנחות למעסיקים בביטוח אובדן כושר עבודה לעובדיהם (המשולם על ידי המעסיקים), כנגד קבלת ניהול החסכונות הפנסיוניים שלהם (המשולם על-ידי העובדים). טיטה בנושא צפויה להתפרסם בקרוב. בכך מנסה המפקח להתמודד עם ניגוד אינטרסים מובנה, שבו מעוניין המעסיק בביטוח בעלות נמוכה אל מול הצרכים הפנסיוניים של העובדים. תקנות האוצר יאפשרו בקרוב לעובדים לבחור בכל חברת ביטוח לצורך החיסכון

מפגן אווירי מרהיב לזכרם של שישה טייסי חיל האוויר, בהם ניר לקריף ז"ל, אחיינו של חבר הלשכה ארנון לקריף

ט"ו באב (שהוא גם יום האסון), במנחת האזרחי בשדה התעופה, הטכניון. השתתפו בו שר התקשורת והרווחה **משה כחלון**, קצינים בכירים מחיל האוויר, נציגי המשפחות השכולות, חברים וסוכני ביטוח חברי הלשכה. כן כלל הטקס ביקור בתערוכת מטוסי חיל האוויר בעבר ובהווה, ומופע אומנותי לכל המשפחה.

מפגן אווירי של טיסנים פתח את הטקס לזכרם של שישה טייסי חיל האוויר מבית הספר הטכני בחיפה, שנספו בתאונת מסוקים ברומניה, בהם **סרן ניר לקריף ז"ל**, אחיינו של חבר הלשכה **ארנון לקריף**. הטקס המרשים התקיים ביום שישי 3.8.12 (יום הולדתו של ניר),

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז ירושלים -
סיור העשרה
לזיכרון יעקב וסביבותיה

22.8.2012
בין השעות 07:00 - 18:00

סניף השרון
סיור העשרה לירושלים
(עיר דוד)

15.8.2012
בין השעות 07:00 - 17:30

מחוז תל אביב -
יום עיון

21.8.2012, מלון "שרתון" תל-אביב
בין השעות 09:00 - 14:00
בחסות חברת "סטארט"

בעין משפטית



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

פטירת המנוחה בתוך רכב הסעות חונה ונעול אינו מהווה תאונת דרכים כהגדרתה בחוק

יתר המשיבים (למעט "מגדל") טענו שאין להפוך את פסק דינו של בית המשפט המחוזי, והוסיפו, כי אי ירידת תלמיד מרכב הסעות הינו אחד הסיכונים המיוחדים של רכב מסוג זה, ובמקרה דנן, השימוש ברכב מעולם לא הסתיים, כפי שניתח בית המשפט המחוזי את מרכיב ה"שימוש ברכב מנועי" לצורך ההגדרה בחוק הפלת"ד. יתירה מכך טענו המשיבים האחרים, כי גם אם המנוחה הייתה מסוגלת לצאת מהרכב בכוחות עצמה, היא לא הייתה מסוגלת לפתוח את הדלת שנעלה.

בית המשפט העליון ציין, כי אמנם הגדרת "נסיעה ברכב" חורגת מפעילות הנסיעה הבסיסית ברכב, אך נקבע בפס"ד רע"א 5099/08 נביל נ' הדר חברה לביטוח בע"מ, כי "המקרים הנופלים בגדריה חייבים להיות קשורים קשר ממשי לנסיעה בפועל". בית המשפט העליון פסק, כי קביעת בית המשפט המחוזי, לפיה הימצאות המנוחה בתוך רכב חונה מהווה נסיעה שלא הסתיימה ולא הסתיימה, אינה עונה על הגדרת המונח "נסיעה ברכב" ואינה עונה על הגדרת "תאונת דרכים" וזאת בהתאם להגדרות המקובלות שנקבעו בפסיקה. עוד קבע בית המשפט העליון, כי עם הגעת רכב הסעות לחניה והדממת המנוע- הסתיימה נסיעתו, וכך גם מהבחינה המשפטית. יתירה מכך הדגיש בית המשפט העליון, כי אם בזמן חנייתו של הרכב, היה נפגע מרכב נוסף, והמנוחה הייתה נפגעת בזמן תאונוה, כי אז דינה היה כדין הולכת רגל אשר נפגעה בתאונת דרכים.

למעלה מן הנדרש ציין בית המשפט, כי עצם העובדה שהאירוע הטרגי ארע בחלל סגור כגון רכב הסעות ולא חלל סגור אחר, אין בה כדי להפוך את האירוע לתאונת דרכים.

לסיכום קבע בית המשפט העליון, כי מאחר ולא הוכח "שימוש ברכב מנועי" באירוע הנדון, דין הערעור להתקבל, ודין החלטת בית המשפט המחוזי באשר לאחריותם של המשיבים באירוע הטרגי, להתבטל. בית המשפט החזיר את הדיון למחוזי וקבע, כי ידון תוך קביעה כי האירוע אינו תאונת דרכים, בהתאם לפקנ"ז.

עומס החום בתוכו. בית המשפט ניתח את רכיב ה"מאורע", כך שנעילת הדלת היוותה מאורע חד פעמי ופתאומי שגרם לנזק מהיר תוך 9 שעות. לעניין רכיב "שימוש ברכב מנועי", קבע בית המשפט המחוזי, כי נסיעתה של המנוחה, בניגוד לנוסע המסוגל לרדת בסיום הנסיעה מרכב הסעות, החלה בעליה לרכב ההסעות, לא נסתיימה ולא הסתיימה לעולם, עקב הדלת הנעולה של האוטובוס. לנושא הקשר הסיבתי הנדרש, קבע בית המשפט המחוזי, כי הותרת המנוחה ברכב הסעות נעול הינה הסיבה למותה של המנוחה, וכי מות קטין חסר ישע הינו חלק מהסיכונים הכרוכים בשימוש ברכב. לפיכך פסק בית המשפט המחוזי, כי האירוע דנן עונה על הגדרת "תאונת דרכים" והטיל את האחריות אך ורק, על הנהג, בעלי האוטובוס וחברת הביטוח "מגדל".

לטענת המבקשים, אין להטיל את האחריות לאירוע רק על חברת הביטוח "מגדל" ואין לשחרר את יתר המשיבים מאחריותם לאירוע. יתירה מכך, דיון בתביעה לפי חוק הפלת"ד מקטין את גובה הפיצוי שעל המשיבים לשלם למבקשים, בגין מותה של המנוחה. כן טענו המבקשים, כי בעניין הגדרת "שימוש ברכב מנועי", יש לראות את ה"שימוש" ברכב ההסעות כאילו הסתיים עם רדתו של הנהג מרכב ההסעות. יתירה מכך טענו המבקשים, כי הקשר הסיבתי הנדרש בין השימוש ברכב לבין מות המנוחה לא התקיים, וכי הסיבה למותה הייתה רשלנותם של המשיבים, בכך שלא הבחינו בכך שהמנוחה לא הגיעה לבית הספר.

לטענת המבקשים, גם הקשר הסיבתי המשפטי לא התקיים, שכן מכת חום כתוצאה משהיית המנוחה ברכב אינה חלק מהסיכונים הנלווים לשימוש ברכב, כך שלכל היותר היה הרכב בגדר זירה להתרחשות האירועים שהובילו בסופו של דבר למות המנוחה - דבר אשר יכול לקרות אף במקום סגור אחר כגון חד אטום או מעלית. "מגדל" הצטרפה לטענות המבקשים הנ"ל במסגרת הערעור בבית המשפט העליון.

בבית המשפט העליון נדונה בקשת רשות ערעור על החלטת בית המשפט המחוזי, שהוגשה על ידי עיזבון המנוחה אושר רחימי ז"ל והוריה (להלן: "המנוחה", ולהלן יכונה כולם יחד: "המבקשים"), שיוצגו על ידי עו"ד איריס בן-גד, כנגד עמיר חריזי, מסיעי ביטוח (חריזי יוסף) בע"מ, מגדל חברה לביטוח בע"מ, שהייתה המבטחת של רכב ההסעות, ואחרים (להלן: "עמיר", "מסיעי ביטוח", "מגדל", בהתאמה, וכולם יחד: "המשיבים").

פסק הדין ניתן בינואר 2012, מפי המשנה לנשיאה אליעזר ריבלין ודן בשאלה האם נסיבות האירוע דנן, עונות על הגדרת "תאונת דרכים" בהתאם להוראות חוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, תשל"ה-1975 (להלן: "חוק הפלת"ד").

בספטמבר 2001 עלתה אושר רחימי ז"ל על רכב הסעה לבית הספר בראשון לציון. לאחר שירדו כל התלמידים מהרכב, מלבד המנוחה, המשיך נהג רכב ההסעות לכיוון מגרש החניה, בו חנה הרכב במשך היום. המנוחה נמצאה בתוך רכב ההסעות לאחר כ-9 שעות, ושם נקבע מותה (להלן: "האירוע").

עמיר, נהג רכב ההסעות בו נפטרה המנוחה, הורשע בהליך הפלילי שהתנהל סביב האירוע, בעבירת גרם מוות ברשלנות. במקביל הוגשה תביעה אזרחית כנגד המשיבים, על ידי עיזבון המנוחה והוריה. בכתב תביעתם טענו המבקשים לשתי עילות תביעה חלופיות. האחת, על פי פקודת הנזיקין [נוסח חדש] (להלן: "הפקנ"ז"), והשנייה, לפי חוק הפלת"ד. המבקשים ו"מגדל" טענו, כי האירוע אינו נופל בהגדרת "תאונת הדרכים" כמשמעו בחוק הפלת"ד, אולם יתר המשיבים טענו, כי האירוע אכן נכלל בגדר הוראות חוק הפלת"ד, כ"תאונת דרכים".

בית המשפט המחוזי דן בהגדרת "תאונת דרכים" על פי חוק הפלת"ד, על פי שלושה הרכיבים: "מאורע", "עקב" ו"שימוש ברכב מנועי". לדבריו, מותה של המנוחה נגרם עקב נעילת דלת רכב ההסעות והגברת

לוח הביטוח

הפרסום בלוח מיועד לסוכני הביטוח חברי הלשכה, ללא עלות.
את תוכן המודעה ניתן לשלוח למייל: lishka@insurance.org.il
שימו לב הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות בלבד

***למשרד דינמי בר"ג דרושה עובדת היודעת ומתמצאת בביטוחי רכב ודירות, כריזמטית ועם פלפל.
שעות עבודה: 09:00-16:00
יש לפנות לשלמה: 054-8098198

***לסוכנות ביטוח מובילה ומאתגרת ברחובות דרושים מקצוענים לשיווק טלפוני של ביטוח חיים, למתאימים. תנאים מעולים ואפשרויות קידום. ניתן לשלב התמחות. קורות חיים ניתן לשלוח למייל: office@magen-ins.co.il
פקס: 0774-180061

השכרת משרדים

*משרד מפואר של סוכנות ביטוח מתפקדת, מרוהט מלא, 165 מ"ר, 7 חדרים, 8 חניות, על גבול תל אביב גבעתיים, מעלית ישירה למשרד, יחס ברוטו נטו מינימלי, דמי ועד חודשיים 8 שח בלבד. לקבלת פרטים:
אלי ארליך 050-6090880
eli@erlich-insur.co.il

***במרכז פתח תקווה להשכרה חדר גדול (מתאים לסוכן/ת ופקידה). אפשרות לקבלת שירותי משרד. איציק: 052-2454347
izikozma@bezeqint.net

***להשכרה בראשון לציון במרכז העיר משרד מסודר קומפלט לסוכן הביטוח כולל תשתיות אינטרנט יעודי לסוכן הביטוח כולל ציוד למשרד, אזהקה, מצלמות, חנייה פרטית.
לפרטים אורי: 052-2496104

*לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושים: פקידה לאגף בטוח חיים - עדיפות לנסיון קודם, כולל פיזור כספים לפוליסות. פקידת תביעות ותמיכה באגף האלמנטרי. להתקשר ל: 0574850020 - חסיה

*לסוכנות בטוח בצמיחה דרושה: עוזרת/ת מקצועית בתחום ביטוחי החיים והפנסיה. דרישות התפקיד: ידע וניסיון בתחום בטוחי החיים - חובה. שליטה בכל יישומי ה-אופיס. יכולת עבודה בצוות והתמודדות עם לחץ. משרה מלאה.

מקום הסוכנות: מתחם הבורסה ברמת גן. קו"ח יש לשלוח ל: peri1@zahav.net.il

*לסוכנות בי. פור. יו בתל אביב דרושים: פקידת ביטוח חיים - פקידת אלמנטאר - אנשי טלמיטינג תנאים וגמישות מובטחים למתאימים. סודיות מובטחת michaele@b4-u.co.il

***למשרד שלמה מטרסו ביטוחים" המצוי ברמת החי"ל תל אביב דרושה פקידת ביטוח עם ידע בביטוח רכב או דירה (ובעיקר בתחום מערכות ההפקה) לפניות: צוקי מטרסו בטלפון 0528372214

***לסוכנות ביטוח בחולון דרושים: פקיד/ת ביטוח אלמנטרי בעל/ת נסיון. פקידה כללית - רקע בביטוח יתרון. משרה מלאה קו"ח למייל: insjob7@gmail.com

***לעטר קובי סוכן ביטוח דרושה פקידת טלמרקטינג לתאום פגישות. שכר תנאים מעולים למתאימה. נסיון קודם נדרש. קורות חיים למייל: attark@walla.com

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

*סוכנות ביטוח גדולה בפתח תקווה מציעה לך שרותי משרד, חניה, טיפול בתביעות, שרות לקוחות מלא ובנוסף הפניות, הפניות, הפניות... ותיגמול נדיב ומפרגן. לפרטים: dubi@sf-ins.co.il

*קלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ מעוניינת ברכישת תיקים ללא מנגנון התאמה, בכל הענפים ובכל רחבי הארץ. לפרטים ניתן לפנות לשי 052-8033305 או במייל shay@klauzner.co.il

*סוכנות ביטוח מובילה איכותית וגדולה הפרושה בכל הארץ מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בשלמותו או חלקו, ויצירת שיתוף פעולה. סודיות מובטחת. תמיר קמינסקי 054-3300552
גדי לבון 052-5411261

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

***סוכנות ביטוח הפעילה בביטוח אלמנטרי מעוניינת בתיקי ביטוח לקניה תנאים טובים ושימור לקוחות. גבוהה. סודיות מובטחת. יש לפנות לשלמה: 054-8098198

מודעות דרושים

*סוכנות ביטוח גדולה מתל אביב מחפשת פקידת ביטוח חיים מנוסה למשרה מלאה. סודיות מובטחת!!! קו"ח למייל gadi_11@bezeqint.net

*לסוכנות ביטוח אלמנטרי בת"א דרוש סוכן בעל רישיון לניהול ופיתוח תיקי ביטוח אלמנטרי קיים שכר בסיס +בבנוסים למתאים. נא השאר פרטים במייל: shaulb8@walla.com