



כלל ביטוח הציגה הפסד של כ-124 מ' ש לרבעון השני

רבעון חלש בעיקר כתוצאה משוק ההון ומהשפעות התארכות תוחלת החיים

נסגרה סופית) למכירת גארד, לפני מספר ימים. ב-16 לאוגוסט הודיעה החברה כי היא התקשרה בהסכם למכירת כל החזקותיה בחברת גארד, לחברת בת של ברקשיר התואי, חברת הביטוח בבעלות וורן באפט, תמורת 221 מ'\$. כתוצאה מההתקשרות רשמה החברה בדוחות הרבעון השני הפסד של 13 מ' ש לאחר מס כתוצאה מעלויות המכירה. המכירה לא צפויה להשפיע על הרווח הכולל של החברה.

כתוצאה מעדכון העתודה קטן הרווח הכולל בכ-83 מ' ש לפני מס, וכ-54 מ' ש אחרי המס, כך שבנטרול השינוי הנ"ל הייתה החברה מציגה רווח של כ-63 מ' ש. החברה רשמה שיפור של כ-4% בהיקף הפרמיות ברוטו בחציון הראשון, בהשוואה לתקופה המקבילה. נתוני הפרמיות (כולל מספרי השוואה) אינם כוללים את פעילות החברה באירופה ובארה"ב, אשר נגרעה מדוחות החברה בעקבות מכירתה של ברודגייט בסוף 2011 ועסקה (שטרם

כלל עסקי ביטוח הציגה הפסד כולל לרבעון השני של 2012 כ-124 מ' ש בהשוואה להפסד כולל של כ-33 מ' ש ברבעון המקביל. במחצית 2012, בעקבות רבעון ראשון חזק, רשמה החברה רווח כולל של כ-9 מ' ש, בהשוואה להפסד כולל של כ-87 מ' ש בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני רשמה החברה הפרשה כתוצאה מגידול העתודה בביטוח חיים, בעקבות עדכון לוחות התמותה לאחרונה.

קבוצת הביטוח הראל מציגה הפסד רבעוני של 21 מ' ש בעקבות שינוי אומדן תוחלת החיים

המשתתפות ברווחים עומד על 40 מ' ש בלבד בסוף יולי לעומת הפסד של 793 מ' ש בתחילת השנה. שהפוליסות יציגו רווחיות ריאלית תוכל החברה לשוב ולגבות דמי ניהול משתנים בהיקף של 15% מהתשואה.

חיים בחסכון ארוך הטווח לעומת רווח של 183.7 מ' ש ברבעון הראשון ורווח של 2.4 מ' ש ברבעון המקביל. נקודת האור היא רווחי ההשקעה בפוליסות המשתתפות המתקדמות לעבר הרף של תשואה ריאלית חיובית. ההפסד הריאלי בפוליסות ביטוח החיים

ירידת התשואות בשוק ההון ועדכון לוחות התמותה הובילו את מגזר ביטוחי החיים להפסד של 111 מ' ש. בדוחות החברה התייחסו למגעים לרכישת תיק ביטוח החיים של חברת אליהו כי לא ניתן להעריך אם יחתם הסכם. הראל רשמה הפסד של 110.6 מ' ש בביטוח

עו"ד אוריאל לין יו"ר איגוד לשכות המסחר דורש להעלות לדיון בחמשלה את הרגולציה הגוברת בענף הביטוח ושוק ההון

אני סבור שמועלת כאן בעיה עקרונית ולא רק בחוזר זה, אלא בשפע הרגולציה של אגף שוק ההון. שהיא מכבידה מידי ואינה הולמת את הנטל שראוי להטיל על המגזר העסקי. עו"ד לין בבקשתו להעלות הנושא לדיון בממשלה מציין כי "נוצר פער אדיר בנורמות העבודה של המגזר הציבורי, לעומת נורמות שהמגזר הציבורי דורש ללא היסוס מהמגזר העסקי. בעוד שראש הממשלה מצהיר בתקשורת שיש לצמצם רגולציה, הרי הרגולטורים ממשיכים לעבוד במלוא התנופה".

ללקוח תוך 7 ימים מיום שהלקוח דרש". עוד טען עו"ד לין במכתבו: "החוזר נגוע בחוסר סבירות קיצוני שכן מוצבות בו דרישות שאינן ישימות, בידי בעלי הרישיון לא מצוי אותו המידע שהם נדרשים לתת עליו מענה תוך 2 ימי עסקים, הם תלויים בקבלת המידע מהמעסיקים ומהגופים המוסדיים. פגישה עם לקוח אי אפשר לחייב תוך 7 ימי עסקים. ואותו דבר באשר למסירת מסמכים". יו"ר איגוד לשכות המסחר ממשיך במכתבו וטוען כי הדרישה "המגולמלת בטיוטת החוזר היא דוגמא נוספת לאותה רגולציה נמהרת החונקת כיום את המגזר העסקי."

עו"ד אוריאל לין שיגר מכתב לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, פרופ' עודד שריג עם עותק לראש הממשלה. בפנייתו תקף עו"ד לין את טיוטת חוזר השירות שהופצה לאחרונה מאגף שוק ההון. עו"ד לין התרעם על לוחות הזמנים הקשיחים כהגדרתו שנקבעו בחוזר בהם מחוייבים לעמוד בעלי רישיון במסגרת פעילותם מול הלקוחות. בטיטת החוזר נקבע כי: "מענה ראשוני ללקוח יינתן תוך 2 ימי עסקים, מיום שפנה הלקוח, פגישה עם לקוח תוך 7 ימי עסקים, מיום שביקש הלקוח, מסירת מסמכים

פרופ' יוג'ין קנדל: רוב הציבור לא מבין שעל ייעוץ פנסיוני צריך לשלם

יקבלו ייעוץ פנסיוני רק בבנקים". קנדל מתייחס לדור הצעיר ואומר שחייבים לחנך את הציבור להתייעץ, וחשוב שהייעוץ לא יהיה רק עם מישהו שמנסה למכור מוצר. "הציבור צריך להבין", אומר קנדל, "שמי שמוכר מוצר פנסיוני עובד עבור עצמו ועבור היצרן. כמו שאף אחד לא מצפה שאיש מכירות באולם תצוגה של יבואן רכב ייתן להם סקירה השוואתית על שוק הרכב - ברור שהוא רוצה למכור את המכוניות המוצגות אצלו". הפתרון לבעיה, על פי קנדל, הוא ביצירת תעשייה שמבוססת על תשלום עבור ייעוץ פנסיוני, שמערכת הבנקאות היא חלק ניכר ממנה. "זה יאפשר לבנקים לבנות מודל עסקי הרבה יותר טוב מאשר המודל שבו הבנקים מקבלים תגמול מהיצרנים", כך קנדל.

פוליסה 19 באוגוסט 2012

דירה במיליון שקל, בו עשויים הרוכשים להפסיד 50 אלף או 100 אלף שקל. במצב זה, מתאר קנדל, "נעזרים ביועצים, מהנדסים, שמאים ועושים סקר שוק מקיף בין הבנקים למשכנתאות ומשקיעים זמן רב בהחלטה". לעומת זאת, כאשר חוסך מקבל החלטה בנושא הפנסיה, והפרישה היא בעוד 30 שנה, הוא לא חושב בכלל להוציא כמה מאות שקלים על ייעוץ, למרות שהדבר עשוי לעלות מאות אלפי שקלים - מסביר קנדל. התוצאה, מציין קנדל, היא שאין ביקוש לייעוץ פנסיוני מצד הציבור ועם תופעה זו מנסה הרגולטור להתמודד. קנדל העריך את מטרות הרגולטור ואמר: "אני חושב שאגף שוק ההון רוצה לעודד ייעוץ פנסיוני באופן כללי כדי שהישראלים ייהנו מייעוץ תחרותי ובלתי תלוי". קנדל מסביר כי המערכת הבנקאית היא נדבך חשוב אבל לא נדבך יחיד. "אנחנו לא רוצים ליצור מצב בו אנשים

ראש המועצה הלאומית לכלכלה ציין בדבריו כי הקמת תעשייה המבוססת על תשלום עבור ייעוץ פנסיוני תאפשר לבנקים לבנות מודל עסקי טוב יותר מאשר קבלת תגמול מהיצרנים - הדברים נאמרים דווקא בתקופה בה נראה שהבנקים שוקלים את דרך הטיפול בנושא הייעוץ הפנסיוני "רוב הציבור לא מבין שעל ייעוץ פנסיוני צריך לשלם. אלה ההחלטות הכי חשובות שאנשים מקבלים בחיים", אומר יוג'ין קנדל, ראש המועצה הלאומית לכלכלה במשרד ראש הממשלה. בכך מסביר קנדל מדוע הייעוץ הפנסיוני בבנקים עדיין תקוע. הדברים פורסמו בראיון שהעניק קנדל למגזין "בנקאות" של איגוד הבנקים. קנדל אומר דברים אלו דווקא בתקופה בה נראה שהבנקים שוקלים מחדש את דרך הטיפול בנושא הייעוץ הפנסיוני. קנדל מתאר את המצב שנוצר בעת רכישת

הבנקים שוקלים מחדש את הנושא הפנסיוני

הפסיקו לתת ייעוץ פנסיוני בכל הסניפים, וכעת מתמקדים במתן ייעוץ ב-13 מרכזים ייעודיים עם יועצים ייעודיים. תגובת בנק לאומי לדברים לא התקבלה עד לסגירת הגיליון. השינויים האסטרטגיים נשקלים בבנקים למרות הצעד המרכזי שנוקט הרגולטור בתחום - קידום והקמת המסלוקה הפנסיונית. המסלוקה, שרבים בענף מסכימים כי תיטיב בעיקר עם הבנקים, אמורה להתחיל את פעילותה בתוך פחות משנה.

פוליסה 19 באוגוסט 2012

אולם בבנק מוסרים בתגובה כי עדיין לא התקבלה החלטה זו. "הכוונה היא שאם ימשיכו להצר את צעדי הבנקים בניגוד למה שהוחלט כשיצאנו לדרך, נשקול את צעדינו בהתאם", מסרה שרית וייס, דוברת הבנק. עוד מסרה וייס כי הבנק מזהה שלוש בעיות מרכזיות בתחום הייעוץ: עמלת הפצה נמוכה מדי - 0.2% מהצבירה ו-1.6% מההפקדות, חוסר גישה למקומות עבודה ולמעסיקים, והעיכוב בהקמת המסלוקה, שבבנקים מצפים לה מזה תקופה. בבנק לאומי, אמר בכיר באחת מחברות הביטוח,

דבריו של פרופ' יוג'ין קנדל נאמרים דווקא בתקופה בה נראה שהבנקים שוקלים מחדש את הטיפול בנושא הפנסיוני. בנק הפועלים הודיע בשבוע שעבר כי הוא סוגר את חטיבת נכסי לקוחות, אשר ריכזה את הטיפול בייעוץ הפנסיוני. אמנם הבנק מסר ל"פוליסה" כי מדובר בשינוי מבני בלבד וכי הבנק ימשיך לתת ייעוץ פנסיוני, אולם ניתן להניח כי צפוי שינוי כלשהו בתחום. גם בבנקים אחרים מתחוללים שינויים. מקורבים לבנק דיסקונט אמרו כי הבנק צפוי לצמצם את הייעוץ הפנסיוני הניתן בסניפיו.

הערה



איך יכול להיות שחב' הבטוח לא מביאות את בשורת השירות הגרוע של ביטוח ישיר לידי ביטוי בתקשורת? איך יכול להיות שחברות הבטוח שנמצאו בסקר מידרג המפקח על הבטוח במרחק של פי 250% (מנורה) ועד 450% (הראל) טובים יותר מאשר בטוח ישיר לא מביאות זאת ופונות למבטחי הבטוח הישיר?? איך יכול להיות שעדיין מישהו צוחק מהמיאוס הזה בתשדירי הפירסום בטלוויזיה!....!

זה כבר ממש לא מצחיק!

רוני שטרן, סגן נשיא הלשכה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לחברינו המוסלמים,
חג שמח

לרגל "עיד אלפיטר אל מובאראק!"

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי

אחוזי הצלחה גבוהים בקרב הלומדים במכללה לפיננסים וביטוח של הלשכה

לקידום ולהצלחת הקורסים וכמובן ברכותינו לצוות המרצים המעולה.
גב' אסתר קאלו בתחום יסודות הביטוח, דיני ביטוח וביטוח רכוש, יניב טל בביטוח פנסיוני והגב' נילי כספי בביטוח תאונות. מנתוני הדוח ברור מעבר לכל ספק שהמכללה שלנו, הטובה בקרב המכללות המכשירות את הדור החדש של סוכני ביטוח.

הלשכה וכמו כן בקרב חברות הביטוח, קרנות הפנסיה וקופות הגמל את נתוני הדוח דלהלן המצביע בצורה הבולטת ביותר על שיעורי ההצלחה בבחינות מקרב תלמידי המכללה לפיננסים וביטוח שליד לשכת סוכני ביטוח בישראל.
זו גם הזדמנות נאותה להודות למנהל המכללה לאיליה לכטרמן ומזכירת המכללה ג'ולי בללי שאינם חוסכים מזמנם ומרצים

כמידי שנה בסמוך לפרסום הדוח השנתי של המפקח על הביטוח, דוח המפרט את פעילות תעשיית הביטוח בכל התחומים הנוגעים לביטוח פנסיוני וביטוח כללי, פנסיה וגמל מפרסם המפקח פרק הדן בנושא סוכני הביטוח.
אחד הנושאים בפרק זה הוא שיעורי הצלחה בבחינות לשם קבלת רישיון סוכנים ויועצים. אנו גאים לפרסם בקרב חברות וחברי

השוואת אחוזי הצלחה בבחינות המפקח הנתונים פורסמו בדוח השנתי של הפקוח לשנים 2008-2011

2011		2010		2009		2008		שנים נושא הבחינות
המכללה	כלל ארצי	המכללה	כלל ארצי	המכללה	כלל ארצי	המכללה	כלל ארצי	
88	68	88	44	81	48	88	67	יסודות
77	55	81	55	79	57	91	57	פנסיוני
82	59	91	45	96	53	100	63	רכוש
97	74	79	49	78	41	94	50	תאונות
---	73	---	50	---	40	---	42	ימי

העברת מידע מהיצרנים בתחום הפנסיוני - הבהרות (תמצית)

עו"ד ג'ון גבע ועו"ד יניב גל, משרד עו"ד ג'ון גבע

ספציפי, עבור לקוח פוטנציאלי של הסוכן (דהיינו, לפני הליך שיווק פנסיוני לראשונה) על-הגוף המוסדי למסור את המידע **בתוך 3 ימי עסקים** כנגד קבלת יפוי כח חתום בידי הלקוח הפוטנציאלי, המסמיך את הסוכן לקבל מידע אודותיו, באופן חד פעמי; והמידע שיימסר צריך להיות עדכני לא יאוחר מהיום ה-20 לחודש הקודם כפי שקיים אצל הגוף המוסדי, נכון לתאריך החתך המבוקש. הערה: עד ליום 31.12.2012, יהיה פרק הזמן להעברת המידע **7 ימי עסקים** במקום 3 ימי עסקים.

(4) **פניה לקבלת מידע כללי**, אודות כלל מוצריו הפנסיוניים של העמית אצל אותו גוף מוסדי, שהוא **לקוח פוטנציאלי** של הסוכן (דהיינו, לפני הליך שיווק פנסיוני לראשונה) על-הגוף המוסדי למסור את המידע **בתוך 3 ימי עסקים** כנגד קבלת יפוי כח חתום בידי הלקוח הפוטנציאלי, המסמיך את הסוכן לקבל מידע אודותיו, וכן צילום תעודת זהות של הלקוח הפוטנציאלי; והמידע שיימסר צריך להיות עדכני לא יאוחר מהיום ה-20 לחודש הקודם כפי שקיים אצל הגוף המוסדי, נכון לתאריך החתך המבוקש. הערה: עד ליום 31.12.2012, יהיה פרק

הפנסיוניים של הציבור".
יודגש, כי פניית הסוכן אל הגוף המוסדי, בכפוף לכך שנעשתה על פי התנאים המנויים בו, **מחייבת את הגוף המוסדי להיעתר לבקשת הסוכן לקבלת המידע**, ללא שתותר חריגה כלשהי ממסגרות הזמנים הקבועות בו.
4 סוגי פניה מסוכן ביטוח פנסיוני לגוף מוסדי:

- פניה לקבלת מידע אודות מוצר פנסיוני ספציפי, עבור לקוח קיים** של הסוכן - על הגוף המוסדי למסור את המידע **בתוך 3 ימי עסקים** כנגד קבלת יפוי כח חתום בידי הלקוח, המסמיך את הסוכן לקבל מידע אודותיו; והמידע שיימסר צריך להיות המעודכן ביותר שקיים אודות אותו עמית, נכון לתאריך החתך המבוקש.
- פניה לקבלת מידע כללי**, אודות כלל מוצריו הפנסיוניים של העמית אצל אותו גוף מוסדי, שהוא **לקוח קיים** של הסוכן - על הגוף המוסדי למסור את המידע **בתוך 3 ימי עסקים** כנגד קבלת יפוי כח חתום בידי הלקוח, המסמיך את הסוכן לקבל מידע אודותיו, וכן צילום תעודת זהות של הלקוח; והמידע שיימסר צריך להיות המעודכן ביותר שקיים אודות אותו עמית, נכון לתאריך החתך המבוקש.
- פניה לקבלת מידע אודות מוצר פנסיוני**

לאחרונה אנו נתקלים במספר פניות מצד סוכני הביטוח הפנסיוניים, אשר מלינים על הגופים המוסדיים, כי אלה אינם מספקים מידע מלא אודות העמיתים - לקוחות הסוכנים.
לפיכך מצאנו לנכון, לחזור ולהבהיר את הנחיות הפיקוח על הביטוח בהקשר למסירת מידעים מהגופים המוסדיים אל סוכני הביטוח הפנסיוניים, ולכך מוקדשת כתבה זו (האמור בכתבה זו הינו תמצית בלבד ויש כמובן לעיין בנוסח המלא של החוזר).
ביום 28.02.2011 פירסם הפיקוח על הביטוח הנחיות בדבר מסירת מידע לסוכן ביטוח, באמצעות "פרוטוקול אחיד" (או "רשומה אחודה") - חוזר גופים מוסדיים 2011-9-1 "מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני" (להלן: "חוזר הפרוטוקול האחיד" או "החוזר").
בשולי הדברים נבהיר, כי חוזר הפרוטוקול האחיד, אשר נכנס לתוקף כבר בחודש אוקטובר 2011, מהווה צעד חשוב ונוסף ב"רפורמת הניוד" בשוק החיסכון הפנסיוני.
מטרת החוזר: "לייעל את תהליכי העבודה, להסיר חסמים טכנולוגיים, לעודד ולתמוך בקיומו של שוק תחרותי, משוכלל ומפותח, תוך הגברת השקיפות ושיפור מהימנות וזמינות המידע הרלוונטי לחסכוניותו

>> המשך מהעמוד הקודם

הזמן להעברת המידע 7 ימי עסקים במקום 3 ימי עסקים. נוסף על כך, על המידע להיערך ולהימסר ברמת העמית הבודד, כך שגם אם פנה הסוכן בדרישה לקבלת מידע אודות מספר לקוחות/עמיתים, על הגוף המוסדי למסור את המידע, כשהוא ערוך ברשומות עבור כל עמית בנפרד. הגוף המוסדי חייב לשמור את המידע שמסר לסוכן, למשך 14 ימי עסקים לפחות, ובכל אותם ימים רשאי הסוכן לבקש את איחזור המידע (אך ללא עדכון נוסף), ולקבלו בתוך יום עסקים אחד.

קבלת המידע על ידי הגוף המוסדי (קרי) מסירת מידע על ידי סוכן הביטוח אודות לקוחו, אל הגוף המוסדי) - על הסוכן לצרף יפוי כח חתום בידי הלקוח, אשר מסמך את הסוכן למסור לגוף המוסדי נתונים אודותיו; בקשר למסירת המסמכים אל הגוף המוסדי, תחולנה על סוכן הביטוח אותן דרישות כאמור בדבר שמירת המידע שהועבר אל הגוף המוסדי למשך 14 ימי עסקים, ואחזורם תוך יום עסקים אחד לבקשת הגוף המוסדי. יודגש, כי כל חריגה ממסגרות הזמנים שלפי החוזר, וכן הצבת קשיים ודרישות נוספים, מעבר לנדרש בחוזר לצורך קבלת מידע מהגוף המוסדי, אסורים. כך למשל, חיוב

הסוכן לפנות אל הגוף המוסדי תוך צירוף כתב ויתור על סודיות חתום בידי הלקוח, בנוסף ליפוי כח הנדרש, יהווה הפרה בוטה של הוראות החוזר. נזכיר, לסייום, את האפשרות העומדת בפני סוכן הביטוח החש כי נגרם לו עוול בקבלת מידע מגוף מוסדי, לפנות בתלונה אל הפיקוח על הביטוח (חובה לפנות תוך ציון שם הפונה), בשל התעמרות ו/או עיכוב בטיפול בבקשות להעברת מידע, באמצעות המערכת האינטרנטית שכתובתה: <https://pe.mof.gov.il/SubmitComplaint.aspx> או בדוא"ל: soch-bituach@mof.gov.il.

כי מנהל את הבוס

אודי הוד, יו"ר מחוז השפלה

אותנו גבוה ומייחד אותנו משאר העוסקים בענף לרבות "הישרים" למיניהם. בו"ס (ביטוח וסיכונים). השאלה מי מנהל את הבוס שלך אתה או הסוכן שלך? מופנת לכל לקוח שלנו ועל שאלה זו עלינו לקחת אחריות, ולהסביר ללקוח שלנו, שגם סיכנונו יזכו מהיום למענה מקצועי ומקיף שיבוצע על ידנו באופן מסור ונאמן. למשל נוכל לקבוע פגישת לקוח בה נפרט את רמת הסיכונים המשפחתית והאישית (בחתך אירועים שונים וזמנים מסוימים או בתקופות חיים

במסגרת פעילותנו כסוכני ביטוח, הודבקו לנו מספר שמות כגון: פיננסר, מתכנן, פנסיוני בכיר, משווק פנסיוני, וכו'. למעשה הפעילות שלנו בשטח מסווגת כאנשי סיכונים. כלומר: אנשים שמנהלים ומטפלים מ'א' ועד ת' בסיכונים שלקוחותינו היקרים נוטלים על עצמם בחיי היומיום, הן ברכושם האישי (רכב, דירה, עסק) והן במישור הגופני-פיזי (ביטוחי בריאות, החיים, התאונות האישיות, וכו'). ברצוני להעלות, כאן רעיון ושם הולם למעשינו/עיסוקינו ואופי טיפולנו האמיתי עם לקוחותינו. שם שממתג

שונות - צעיר, בוגר, גמלאי/נשוי, רווק, וכו'.) כך שנוכל לשרטט בפניו את הפיתרון לבעיה של "הסיכונים" שנטל. לסיכום ביניים, רעיון הבו"ס הוא אם כן: א. למתג אותנו מקצועית. ב. לאפשר לנו לסלול את הדרך ללב הלקוח כמנהל. ג. לייחד אותנו מול שאר המתחרים. הבו"ס שלך, הלקוח שלנו. בכתבות הבאות אפרט הלכה למעשה במספר דוגמאות בנושא הבו"ס. שיהיה לנו בהצלחה.

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז ירושלים

4.9.2012

במלון קראון פלזה ירושלים משעה 09:00 עד 14:00 בחסות "שירביט חברה לביטוח"

יום עיון מחוז השרון

3.9.2012

במלון דן אכדיה הרצליה משעה 09:00 עד 14:00 בחסות "נתי שירותי דרך"

יום עיון מחוז תל אביב במלון שרתון תל אביב

ביום העיון השתתפו שני סוכנים שחגגו לאחרונה 50 שנות עבודה רציפה, מר ברנהולץ יחזקאל ומר ברוך יצחק, ועל כך זכו בברכה ומחיאות כפיים של הנוכחים. לאחר הפסקה קצרה עלה באופן ספונטני סוכן הביטוח יונה קירשנבאום ודיבר על חשיבות תרומת דם ועודד הצטרפות לתרומות ולחברות בארגון תורמי דם. עקיבא קלימן, יו"ר הוועדה לביטוח חיים סקר את הקורה בתחום ביטוח החיים בשנים האחרונות, תוך ניתוח עתידי ונקיטת משנה זהירות בלשון הסוכנים על המתרחש בענף כולו. גיל שטיינברג, מנכ"ל נאו ייעוץ והדרכה, סקר בצורה מקסימה את התנהגות בעלי החיים והשוואתה לעולם הניהול העיסקי. את יום העיון חתמה הרצאתו של השופט בדימוס חנן אפרתי, על הקורה מאחורי כס השיפוט.

ביום שלישי ה-21.8.2012 השתתפו כ-150 סוכנים ביום עיון של מחוז תל אביב, שהתקיים במלון שרתון תל אביב, בחסות חברת סטארט שירותי דרך. את יום העיון פתחה זהבה פורת c.i.u. בדברי ברכה ותודה למארגנים ונותני החסות. לכבודו של חזי מנדלאווי ז"ל שהלך לעולמו הוקרנה מצגת מרשימה והחברים התייחדו עם זכרו. עו"ד ג'ון גבע חידד את הידע בנושא מעורבות הסוכנים בתביעות ביטוח, ולאחריו רם מסחרי, יו"ר M.D.R.T, דיבר והציג מצגת על חשיבות הארגון, חזונו ודרך פעילותו. מיקי קופל מנכ"ל ובעלים חברת סטארט סקר את שוק הביטוח מעיניו והציג את קו מוצריו החדש בתחום שירות למוצרי חשמל ואיפונים.

פעילות בסניפים ובמחוזות

סוכני סניף השרון סירו בעיר דוד בתקופת הבית הראשון והשני

מורכבותה וחשיבותה של ירושלים לשלוש הדתות, ומשמעותה למורשת היהודית. את הסיור המשיכו באתריה השונים של ירושלים בתקופת הבית הראשון והשני ובסיומו סעדו המשתתפים את ארוחת הצהריים בשוק מחנה יהודה.

במסגרת הפעילות של סניף השרון יצאו הסוכנים ובני ובנות זוגם לסיור בירושלים, במהלכו ביקרו במרכז הלוגיסטי של חברת שגריר שנתנה את חסותה לסיור זה ועל כל מגיעות לה מלוא הברכות. בהמשך הסיור צפו המשתתפים על עיר דוד, ים המלח, ונחל קידרון ומנקודת תצפית זו ניתן לראות ולהבין טוב יותר את

בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

פיצוי כהביטוח? רק אם את כרותקת לכיטה

לא יכול לצאת מהמיטה. אף מי שחולה במחלות קשות ביותר יכול תמיד לעבודת בעבודה מסוימת, מצומצמת, שעה בשבוע, מהבית, דרך הטלפון". השופטות גם הבינה, שמי שניסח את הפוליסה היא חברת הביטוח ומולה לא ניצב מפקח על ביטוח שבדק את תנאי הפוליסה ומצא שהם מהווים תמורה נאותה לכספו של המבוטח.

בקיצור, השופטת נאות פרי התקוממה על התנאי הדורש שהמבוטח יהא מרותק למיטה וקבעה, כי הוא "תנאי דרקוני, המרוקן מתוכן כמעט לחלוטין את ביטוח המחלות. הוא מצמצם את המקרים בהם תקום זכאות לפי הפוליסה לכדי אבסורד".

לסיכום

בסופו של דיון, השופטת פסקה, כי מנורה חייבת לשלם לסוקולוב את מלוא התשלומים החודשיים עבור מחלתה בתוספת הוצאות משפט ושכר טרחת עורך דין בשיעור 20%.

הערה

בשולי הדברים ייאמר, כי בפוליסות רבות, רבות מדי, שזורים מוקשים בדמותות אותיות קטנות, המרוקנים אותן מתוכן. כך הובא במדור זה פסק דין בו התברר כי הכיסוי לגידול במוח מרוקן מתוכן, משום שכל גידולי המוח למעשה מוחרגים. באותו אופן גילה בית המשפט, כי הביטוח להתקף לב מרוקן מתוכן משום שהרופאים כבר הפסיקו מזמן לבדוק גלי Q המהווים תנאי לתשלום תגמולי הביטוח. הגיע הזמן שהמפקח יתערב וישים קץ לתופעה זו בה מבוטחים נאלצים, בנפול עליהם אסון, לעבור שנים של התדיינות בבתים המשפט כדי לממש פוליסות עבורן שילמו משך שנים במיטב כספם.

חד משמעית, כי היא אינה מסוגלת לשוב לעבודה ואף לא לעבודה אחרת, פנתה סולומון למנורה וביקשה את המגיע על פי הפוליסה. אם הקורא יחשוב לרגע שמדובר בסכום היכול להספיק לפרנסת אדם, טעות בידו. כל כולו, מדובר בפיצוי שבועי בסך 600 ש"ח, למשך תקופה מקסימלית בת 52 שבועות.

גם סכום זעום זה, כפי שנראה מיד, סירבה מנורה לשלם. כדי לזכות בכספי הביטוח, הסבירו מסלקי התביעות במנורה לסולומון, לא מספיק שתהיי חולה. גם לא די בכך שהמחלה תשלול ממך את היכולת לשוב לעבודה. עליך להוכיח כי את מרותקת לביתך או לבית החולים. סולומון לא היתה מרותקת לביתה ולא לבית החולים. אולם היא באמת לא היתה מסוגלת לשוב לעבודתה.

או אז התערער בה זעם. היא הבינה כי למעשה הפוליסה לא נועדה אלא למקרים נדירים שבנדירים. הסיכוי להעביר פיל בקוף המחט גדול מהסיכוי לזכות בכספי הפוליסה. סולומון לא ויתרה. היא פנתה לבית משפט השלום בחיפה.

פסק הדין

השופטת תמר נאות פרי עיינה בפוליסה וגילתה שאכן רשום בה כי רק "מחלה המרתקת את המבוטח לביתו, או לבית חולים" מזכה בפיצוי. ייאמר מיד, רוב השופטים, למרבה הצער, היו מרכינים ראש בפני חברת הביטוח ופוסקים: מה שכתוב בפוליסה קדוש. אין להרהר אחר הכתוב. למזלה של סולומון, לא כך נהגה השופטת נאות פרי.

השופטת הבינה מיד ש"כאשר הרופא מנפיק תעודת מחלה, ברי כי אין הכוונה שהמבוטח

מבוא

איך הייתם מרגישים אילו מוכר המזגנים שלכם היה טוען בבית המשפט כי המזגן שמכר לכם אמנם אינו מסוגל לקרר, אך הדבר רשום באותיות הקטנות של חוברת ההפעלה? הייתם בוודאי מרגישים שהיצרן חושב שהוא יכול למכור לוקשים גם לשופט. בתחום הביטוח, הטענה שלגיטימי לרוקן את הביטוח מתוכן באותיות הקטנות של הפוליסה, נשמעת בכל יום בבתי המשפט. הנה דוגמה חיה:

עובדות המקרה

סיניטה סולומון עבדה כמזכירה בבית ספר בכרמיאל. מדי יום עסקה בהדפסות. צילומים ומשלוח פקסים. כך משך 15 שנה. בשנה ה-16 החלו להופיע כתמים ותפרחת על העור. התללו אליהם תחושות גירוי וגירוד. הרופאים אבחנו דלקת עור (דרמטיטיס) קשה. בבדיקות רפואיות התברר, כי סולומון אלרגית ל-PPD, חומר המצוי בדיו של מדפסות, טונרים ומכונות צילום. כדי למזער את החשיפה לחומר המזיק, הורו הרופאים המטפלים להימנע מעבודות מזכירות. עיריית כרמיאל ניסתה לשבץ אותה בעבודות חילויות, אולם גם אלה היו כרוכות במגע עם החומר המזיק. בסופו של דבר, בחלוף שנה של אובדן כושר עבודה, לא היה מנוס וסולומון פוטרה מעבודה.

בדיקת למצבים כאלה, נאמר לסולומון על ידי וועד העובדים, רכשנו מכספך, בחברת הביטוח מנורה, כיסוי ביטוחי למחלות. הכיסוי, הוסבר לסולומון, מהווה חלק מפוליסת ביטוח מחלות קולקטיבית של עובדי העירייה. מצויידת בחוות דעת רופא, אשר קבע

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

***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 ב.י. פור. יו בתל אביב דרושים:

- פקידת ביטוח חיים
- פקידת אלמנטאר
- אנשי טלמיטינג
תנאים וגמישות מובטחים למתאימים.
סודיות מובטחת
michaele@b4-u.co.il

השכרת משרדים

**משרד בבנין כלל, קומה 8, ירושלים
שני חדרים + מחסן קטן,
מרוהט קומפלט, לתקופה ארוכה.
לפנות ליאיר שקל - 0524226926
shekelyair@gmail.com

**להשכרה בחיפה במקום
מרכזי בהדר הכרמל
משרד מסודר לסוכן ביטוח ו/או לכל צורך.
לפרטים: 052-8490497

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

מודעות דרושים

**דרושה עובדת ביטוח חיים/פנסיה
משרה מלאה בנס ציונה
לישראל 544260833
israel@di-ins.co.il

**לסוכנות ביטוח בפתח תקוה דרושה
פקידת לטלמרקטינג, ותאום פגישות
לעבודה בשעות אחה"צ מ 16.00 עד
19.00. ידע בסיסי בביטוח הכרחי.
לפנות לאילן ilan@ungar-ins.co.il

**לקבוצת הביטוח אורלן דרושה/ה
חתם/ת פרט בעלת ידע חיתומי ברכב
ודירות וניסיון של 3 שנים לפחות בעבודה
מול סוכני ביטוח. יתרון בלוגרי מכללה
לביטוח. קורות חיים נא לשלוח לפקס: 03-
6259831
או מייל: ana@orlan.co.il

**לקבוצת הביטוח אורלן דרושה/ה
מנהלת/ת תיקי לקוחות בעלת ידע חיתומי
ברכב ודירות וניסיון של 3 שנים לפחות
בעבודה מול לקוחות.
קורות חיים נא לשלוח לפקס:
03-6259831
או מייל: ana@orlan.co.il

***סוכנות ביטוח גדולה מתל אביב
מחפשת פקידת ביטוח חיים מנסה
למשרה מלאה.
סודיות מובטחת!!!
קו"ח למייל gadi_l1@bezeqint.net

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

***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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

**סוכנות ביטוח איכותית מעוניינת ברכישת
תיק ביטוח איכותי בשלמותו ו/או חלקו.
סודיות מובטחת.
0507440580 לפנות לאברהם

**גמא ביטוח ופינוסים" מעוניינים לרכוש
תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטארי בשלמותו
או בחלקו ויצירת שיתוף פעולה פורה.
סודיות מובטחת.
דודי: 050-5368629
או במייל: dudi@gamafinansim.co.il

***גמא ביטוח ופינוסים" מעוניינים ליצור
קשר עם סוכנות לביטוח המתמחה בתחום
הפנסיוני / אלמנטארי על מנת ליצור שתוף
פעולה פורה בתחום הפנסיוני / אלמנטארי.
דודי: 050-5368629
או במייל: dudi@gamafinansim.co.il

***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
תיק 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