



הושלמה עסקת רכישת "מגדל" על-ידי שלמה אליהו

מדובר בהחלפת נציגי בעלי השליטה הקודמים מקונצרן האיטלקי "ג'נרלי" בדירקטוריון "מגדל". במקביל מונה גם **שלמה אליהו** כדירקטור בחברה. **שלמה אליהו** יתייחס להשלמת רכישת "מגדל" בכנס האלמנטאר ה-26 של הלשכה, שיתקיים באילת בין התאריכים 19-22 באוקטובר. לצדו יישא דברים **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל". השניים יסקרו את דרכה של הקבוצה בשנים הבאות. אליהו יסגור מעגל בכנס, תרתי משמע: מי שהחל בשנות ה-50 את דרכו בענף הביטוח, כעובד זוטרי ב"מגדל", שנה בלבד אחרי שעלה כנער צעיר מעיראק, ובהמשך הפך לסוכן ביטוח והקים את חברת הביטוח הנושאת את שמו, חברה המאמינה, פועלת ותומכת בסוכנים, חוזר בגיל 76 ל"מגדל" ויופיע לראשונה כבעל השליטה החדש שלה בפני סוכני הביטוח.

שקל או כמעט 10% על השקעתו במניות החברה. כזכור, במשך חודשים ארוכים העיב השפל בשוק ההון על סיכוי מימוש הרכישה והביא את הצדדים להתדיינות מחודשת על מחיר הרכישה. כעת, עם הורדת מחיר הרכישה והזינוק המפתיע בשוק ההון ובמניית "מגדל", נמצא כי אליהו יכול בהחלט לחייך. מימון העסקה הושג באמצעות הלוואה שניתנה לאליהו על-ידי בנק "לאומי" בסך של 2 מיליארד שקל (כנגד שעבוד 30% ממניות "מגדל") והלוואה בסך של 350 מיליון שקל מבנק "דיסקונט" (כנגד שעבוד כ-2.8% ממניות "מגדל"). לדברי אליהו, "ייקח לי זמן להתרגל למציאות החדשה. חצי שנה של לילות ללא שינה באו לסיום ומהיום אני בעל השליטה במגדל. זה דבר גדול". בתוך כך מינה אליהו את שני בניו, **עופר אליהו** ו**ישראל אליהו**, כדירקטורים ב"מגדל".

עסקת הרכישה של "מגדל" על ידי שלמה אליהו הושלמה השבוע, לאחר שזו יצאה לדרך באופן פומבי בחודש מרץ השנה. הממונה על אגף שוק ההון והביטוח במשרד האוצר, **פרופ' עודד שריג**, אישר את הרכישה במהלכה ירכוש אליהו את השליטה ב"מגדל" (69%) תמורת 3.55 מיליארד שקל. השלמת העסקה התאפשרה לאחר שכל ההיתרים הושגו, ביניהם האישור של בנק ישראל להחזקת המניות של אליהו במניות הבנקים "לאומי" ו"איגוד" בנאמנות לתקופה של 4 שנים, הסדרת גרעין שליטה חדש בבנק "איגוד", מכירת תיק ביטוח החיים של "אליהו" ל"הראל" ואישור הממונה על ההגבלים העסקיים בשבוע שעבר. בתוך כך, בשלושת החודשים האחרונים טיפסה מניית "מגדל" בכ-45%, כך שביחס למחיר הרכישה הרוויח כבר אליהו כ-343 מיליון

משרד האוצר פועל לפשט את חסוך ההנמקה

מיכון המידע והעברתו באמצעות מערכת סליקה פנסיונית מרכזית. דגן הבהירה כי "חוזר זה יחליף מספר חוזרים העוסקים במסמך הנמקה ובמסמכים נוספים שבעל רישיון נדרש להעביר ללקוח במהלך פעולה של שיווק או ייעוץ פנסיוני". יצוין כי הלשכה מקיימת כל העת דיונים בנושא עם אגף הפיקוח ובכוונתה להבטיח כי מסמך ההנמקה בגרסתו החדשה יקל על עבודת הסוכן בעת חובת מילויו, בהתאם לצרכי ופרופיל הלקוח.

רו"ח לי דגן, המשנה לממונה, ציינה במכתב נלווה לטיטת החוזר כי "סעיף 14 לחוק הפיקוח על שירותים פנינסיים מחייב בעל רישיון הממליץ ללקוח על החיסכון הפנסיוני שלו, להעביר מסמך בכתב, המפרט את הנימוקים להמלצתו. טיטת החוזר נועדה לקבוע מבנה ממוקד ואחיד למסמך הנמקה והמחשה. מסמך כזה יקל על לקוח להתמודד עם המידע אליו הוא נחשף בעת קבלת המלצה על החיסכון הפנסיוני שלו, וכן יאפשר את

משרד האוצר פרסם השבוע טיטת חוזר המיועדת לפשט את מסמך ההנמקה. לדברי גורמי האוצר, ההוראות החדשות יקלו על החוסכים להבין את המסמך ולבחור באופן מושכל במוצרי החיסכון הפנסיוני. עוד ציינו באוצר כי פרסום הטיטת הוא השלב האחרון ביישום התכנית להגברת התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני, שהציגו בנובמבר 2010 שר האוצר, **ד"ר יובל שטייניץ**, סגן שר האוצר, **יצחק כהן** והממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, **פרופ' עודד שריג**.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



הלשכה וחבריה מברכים את שלמה אליהו על השלמת רכישת השליטה בקבוצת "מגדל"



שלמה אליהו הוא התגלמות החלום הישראלי
ומסע חייו הינו מקור להשראה.
מנער צעיר שעלה לארץ בגיל 15 מעיראק ללא ידיעת השפה העברית,
דרך ביצוע עבודות זוטרות ב"מגדל",
דרך הפיכתו לסוכן ביטוח ודרך הקמת חברת ביטוח -
הגיע שלמה אליהו ב"עשר אצבעות",
על אף כל הקשיים והמכשולים,
לפסגת המגדל.

שלמה אליהו היה ונותר סוכן ביטוח בנשמתו, חבר הלשכה
ומנהיג עסקי, שגם ממרום הישגיו ומעמדו -
ידע תמיד לתמוך ולקדם את ציבור סוכני הביטוח בישראל.



הלשכה וחבריה
גאים בשלמה אליהו
ומאחלים לו הצלחה רבה בהובלת קבוצת "מגדל"
יחד עם סוכני הביטוח.

רענון הנחיות לביטוחי רכב פרטי ומסחרי קל (עד 3.5 טון)

מאת: קובי צרפתי, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי

בקרות נזק לרכב המבוטח, על הסוכן ליידע את המבוטח על זכאותו לבחור שמאי חוץ כדי להעריך את הנזק לרכב, ולהפנות אותו לאתר האינטרנט של החברה בו נמצאת הרשימה המעודכנת של שמאי החוץ העובדים עם החברה. לחילופין, על הסוכן להציע למבוטח לקבל את הרשימה המעודכנת של שמאי החוץ ואת תוכן נספח השמאות, באמצעות פקס או דואר אלקטרוני. בנוסף, על הסוכן ליידע את המבוטח כי הוא רשאי לבחור בשמאי אחר (שאינו שמאי חוץ כאמור), ובלבד שהמבוטח יאפשר לשמאי מטעם החברה לבדוק את הרכב המבוטח טרם תיקונו.

6. חידושי פוליסות

לקראת מועד חידוש הפוליסה, יש ליצור קשר עם המבוטח טרם מועד החידוש, לוודא האם ברצונו לחדש את הפוליסה, ולקבל את אישורו לחידוש הפוליסה, כולל אימות הכיסויים הביטוחיים אותם הוא מבקש לכלול בחידוש. בנושא אמצעי תשלום דמי הביטוח, יש לקבל את הסכמת המבוטח כי אמצעי התשלום שנמסר על ידו לחברה בשנה הקודמת (הוראת קבע או כרטיס אשראי), ישמש גם לתשלום דמי הביטוח בפוליסה המתחדשת, או יוחלף באמצעי תשלום אחר לפי בקשתו.

7. דמי אשראי

בשלב הצעת הביטוח ובשלב חידוש הפוליסה, חלה חובה על הסוכן ליידע את המבוטח כי במקרה של גביית דמי הביטוח בתשלומים, יתווספו לדמי הביטוח דמי אשראי בשיעור המותר על פי החוק, ובהתאם למספר התשלומים שבחר המבוטח.

4. תגמולי הביטוח במקרה של אובדן גמור לרכב

בהתאם להוראות הפיקוח על הביטוח, על סוכן הביטוח חלה חובה להודיע למבוטח, בשלב הצעת הביטוח וכן טרם חידוש הפוליסה, על אופן חישוב תגמולי הביטוח במקרה בו נגרם לרכב אובדן גמור. הודעת הסוכן למבוטח תכלול:

א. הסבר למבוטח כי מחירון הרכב המשמש לקביעת ערך הרכב לצורך חישוב תגמולי הביטוח במקרה של אובדן גמור, הינו מחירון "לוי יצחק".

ב. פירוט מלא בכתב של המשתנים המיוחדים במחירון הרכב, שעשויים להשפיע על ערך הרכב המבוטח בעת חישוב תגמולי הביטוח במקרה של אובדן גמור, או לחילופין: הפניית המבוטח למשתנים כאמור במחירון הרכב.

ג. הסבר מפורט בדבר משמעות המשתנים המיוחדים במחירון הרכב והשפעתם על חישוב תגמולי הביטוח. ההסבר יכלול לפחות שתי דוגמאות להבהרת הנושא.

ד. הדגשה למבוטח כי דמי הביטוח שנקבעו עבור הרכב המבוטח, לא הושפעו בשל המשתנים המיוחדים של הרכב המבוטח, למרות שיש בהם כדי להשפיע על ערכו של הרכב במקרה של אובדן גמור.

5. שמאות נזקי רכב

נושא שמאות נזקי רכב רכוש ונזקי רכוש לצד שלישי מוסדר בהתאם להוראות הפיקוח על הביטוח.

על סוכן הביטוח חלה חובה למסור למבוטח בשלב הצעת הביטוח את דף ההסבר הכולל את המידע בנוגע לבחירת שמאי והליך השומה, ובדבר הזכויות העומדות למבוטח על פי הפוליסה.

עם כניסתה לתוקף של הפוליסה החדשה לביטוח רכב פרטי ומסחרי קל, אני, באדיבותו של **שלמה מילר**, סמנכ"ל בכיר בחברת "הפניקס", מבקש להדגיש בפניכם מספר נושאים חשובים לרענון הנחיותינו שניתנו בעבר. מובהר כי כל האמור בחוזר זה מושתת על הוראות החוק והפוליסה מחד, ועל הנחיות הפיקוח על הביטוח מאידך.

1. טופס ההצעה

מבחינה משפטית, טופס ההצעה מהווה הצעה של המבוטח למבטח ובקשה לערוך לו פוליסת ביטוח.

טופס שבו ימולאו כל הפרטים הרלוונטיים ואשר יחתם ע"י המבוטח, יהווה עדות לרצונו של המבוטח לגבי סוג הכיסוי וההרחבות המבוקשות על ידו, וימנע חילוקי דעות בעתיד בעת קרות מקרה ביטוח.

2. הבהרת הכיסוי הביטוחי

בשלב הצעת הביטוח, על סוכן הביטוח חלה חובה להבהיר למבוטח את מהות הכיסוי הביטוחי, וכן את המיגבלות והתנאים המוקדמים לכיסוי הביטוחי. כמו כן, על הסוכן להסביר למבוטח את מיגוון הכיסויים וההרחבות האופציונליות.

3. צירוף חוברת תנאי הפוליסה

בהתאם להוראות חוק חוזה הביטוח, חלה חובה על סוכן הביטוח לצרף לדף רשימת הפוליסה את חוברת תנאי הפוליסה - הן לגבי פוליסות חדשות והן לגבי חידושים.

לתשומת לב, יש להקפיד על צירוף חוברת תנאי פוליסת הרכב המעודכנת - פוליסה לביטוח רכב פרטי ומסחרי קל (עד 3.5 טון).

הבהרה

בעקבות פניות של חברים ולמען הבהרת הנושא, מכון המחקר "סמית" איננו מבצע סקרים בשם הלשכה או מטעמה.

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

עופר אליהו: "הענף האלמנטארי יוסיף להיות עוון לסוכני הביטוח"

(קטעים מתוך ראיון עם יו"ר איגוד חברות הביטוח.
הראיון יפורסם במלואו במהדורה חגיגית של "ביטוח ופיננסים" - כנס אלמנטאר ה-26 אילת)

ביטוי בירידת גובה הפרמיה, משום שתשלומי התביעות קטנו. בנוסף, הרוב המכריע של תשלומי התביעות הוא בגין אובדן חלקי, ואובדן גמור או גמור להלכה, עקב תאונה - ולא דווקא עקב גניבות רכב. יצוין שהתוצאות העסקיות ברמת הענף, בשנת 2011, מצביעות על היעדר רווח בביטוח רכב רכוש... עמדת חברות הביטוח היא, שקיים בישראל עודף רגולציה. לאחרונה, יזם הפיקוח חקיקה והוראות אשר תהפוכנה את הפיקוח מראש. היינו: בעת הנהגת פוליסה חדשה, לפיקוח בדיעבד, לאחר שהפוליסה כבר שווקה. בנוסף, מאחר ולא יהיה פיקוח מראש, מתכוון אגף הפיקוח ליצור כללים ועקרונות שיחולו על פוליסות, אשר ייצרו אי-ודאות רבה, משום שהם ניתנים לפרשנות ואינם חד-משמעיים במובנם. בנוסף, כדי לאפשר את הפיקוח בדיעבד, מבקשת החקיקה המוצעת להעניק למפקח סמכויות התערבות בפוליסות קיימות, ואף למפרע, ללא אמצעי בקרה ופיקוח משפטי - דבר אשר לדעתנו איננו נכון וראוי, בלי קשר לאישיותו של מפקח זה או אחר.

ביצירת דימוי שלילי לסוכנים. לא בדקתי האם התשדירים פוגעים במכירות של הסוכנים - אך אם זה נכון - כמובן שהדבר פוגע גם בחברות הביטוח הלא ישירות. אולם, מחמת דיני ההגבלים העסקיים, האיגוד איננו רשאי לנקוט פעולות משותפות נגד חברת אי.די.איי, שהיא מתחרה של חברות הביטוח החברות באיגוד. אני סובר, שהדרך הטובה ביותר להגיב, היא להציג את השירות שנותן הסוכן למבוטח, הן בשלב החיתום והן בשלב התביעה. החלק הארי של הסוכנים מייצגים במכירות הביטוח יותר מחברת ביטוח אחת. לפיכך, הם יכולים לבצע בדיקה השוואתית בין חברות הביטוח, ולהשיג מחיר תחרותי. גם שלב התביעה, הטיפול וההדרכה של הסוכן - לא יסולאו בפז... הרווחים בביטוח רכב חובה, נבעו בעבר מרווחי ההשקעות, כך שכיום אין לצפות לרמת רווחים גבוהה בענף זה. ביחס לביטוח רכב רכוש, חלה אמנם ירידה במספר גניבות הרכב, אך הירידה הגדולה לא התרחשה בשנה האחרונה. מכל מקום, יש להניח שהירידה בגניבות באה לידי

"הענף האלמנטארי יוסיף להיות 'עוון' לסוכני הביטוח, וזאת משתי סיבות: האחת, קיום ביקוש יציב לביטוח מפני סיכונים אלמנטאריים, כגון: ביטוח רכב חובה, ביטוח רכב רכוש, ביטוח דירה, ביטוחי מבנה, ביטוחים עסקיים, ביטוחי אחריות מעבידים וכיו"ב. אני סובר שדווקא בעתות משבר כלכלי, אסור לאדם או לפירמה לחשוף עצמם לסיכונים אשר ניתן להיות מבוטחים מפניהם, רק כדי לחסוך בפרמיה. הסיבה השנייה נעוצה בצמצום פערי התיווך בביטוח חיים, עקב הגידול במעבר לקרנות הפנסיה, ללא תיווךם של סוכני ביטוח, וכן כניסת הבנקים לשיווק הפנסיוני, שעדיין לא באה לידי ביטוי משמעותי. שתי הסיבות הללו מביאות לכך, שסוכן הביטוח יצטרך לסמוך יותר ויותר, על הביטוח הכללי כעוגן הכלכלי שלו... גם אני חש מאוד לא בנוח לנוכח תשדירי הפרסום הפוגעניים של המותג ביטוח ישיר, השמים את הסוכן ללעג ולקלס, ואני בהחלט מבין לליבם של הסוכנים. היה רצוי שחברת אי.די.איי תתרכז בתשדיריה בשירות שהיא נותנת, ולא



באוצר החייל
חברי לישכת סוכני הביטוח
מרוויחים יותר!

עד 30,000 ₪
הלואה לתקופה של עד 30 חודש
בריבית פריים
מינוס 0.5%
(ריבית מתואמת 3.04%)

או

מענק בסך 1,000 ₪
לפותחי חשבון חדש

הטבה ענקית
למצטרפים חדשים

לפרטים חייגו: 1-700-700-175
או הכנסו לאחד מ-48 סניפי בנק אוצר החייל

אוצר החייל
מקבוצת הבינלאומי

www.bankotsar.co.il

■ ההצעה מיועדת לחברי לשכת סוכני הביטוח בלבד בהצגת תעודת חבר ערכנית של לשכת סוכני הביטוח ואינה מיועדת לחברות, שותפויות או כל ישות משפטית אחרת. ■ שיעור ריבית הפריים נכון ל-1/11/2012 - 3.5% נומינלית שנתית. ■ הטבה מיועדת לסוכני ביטוח שיפתחו חשבון עו"ש פעיל, במחזור פעילות חודשית בסך שלא יפחת מ-16,000 ₪. או לבעלי תיק השקעות (לא כולל נכסים פנסיוניים כגון קופות גמל וקרנות השתלמות), בגובה של 100,000 ₪ ומעלה. ■ **קבלת הטבות ההצטרפות מותנית בניהול חשבון פעיל לתקופה של 4 שנים (מינימום 8 פעולות בחודש). תוקף ההסכם עד 31.8.2013.** ■ ביצוע ההלוואה מותנה ביכולת ההחזר של הלווה, טיב הערבים, טיב הבטחונות ושיקול דעת סמכות מאשרת. אין התחייבות למתן אשראי. כל האמור בכפוף לנהלי הבנק. ט.ל.ח. 11/2012.

"הראל", שירביט" ו"איילון" יבטחו את רכבי עובדי המדינה

רכבים נוספים של עובדי מדינה שנושאים בעלות הביטוח. **מרדכי אלישע**, סגן בכיר לחשבת הכללית במשרד האוצר, אמר כי "כתוצאה מהפקת לקחים של מכרזים קודמים, הוחלט השנה על מתן דגש לשיפור רמת השירות הניתנת למבוטחים במסגרת המכרז. כחלק ממאמץ זה ייפתח מוקד טלפוני ייעודי שייתן מענה לתלונות עובדי המדינה ויגביר את רמת האכיפה של אמנת השירות שבמכרז".

המבוטחים דרכה בשירות הציבורי - עובדי המדינה, מ-70% אשתקד ל-80% השנה (על חשבון "שירביט"), בעוד "כלל ביטוח", אשר הייתה מבין החברות המבטחות אשתקד, לא נמנתה על זכות המכרז השנה. במכרז מבוטחים כ-25 אלף רכבי שירות שהם כלי רכב שבגינם זכאי העובד להחזר מלא של הוצאות ביטוח, בעלות כוללת של כ-110 מיליון שקל. בנוסף, צפויים להיות מבוטחים במכרז כ-31

במכרז לביטוח רכבי עובדי המדינה, הנאמד בכ-56 אלף כלי רכב, זכו חברות "הראל", "שירביט" ו"איילון". על-פי נתחי הזכייה, אזי "הראל" תבטח כ-80% מכלל כלי הרכב (כולל חובה וצד ג'), "שירביט" כ-13% מכלל כלי הרכב ו"איילון", לראשונה מזה מספר שנים, השתתפה במכרז וזכתה בנתח ביטוחי של 7% מכלל הרכבים. בהשוואה למכרז בשנה שעברה, "הראל" הגדילה את מספר הרכבים

כה קורה עם ביטוח לעצמאים וביטוח שותפים?

מאת: יובל ארנון, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה

או נכות מקצועית, אשר מגובות תמידית בהסכם משפטי וביום סגריר יאפשרו למעשה לשותפים הנותרים להמשיך ולתפקד. זאת במקביל למתן פתרון הולם לשאיריו של השותף הנפטר או הנכה. מבדיקה שערכנו בקרב קבוצת סוכנים גדולה במסגרת סוכנות "ארנון את וינשטוק", מסתבר שאכן הנושא לא מוכר דיו או בכלל, אולם מצד שני מסתבר שהוא אכן מאוד מעניין ובעל פוטנציאל ביטוחי גבוה ביותר. בהתאם לכך, ובהתאם לדרישה לידע ולהתמקצעות בתחום, נבנתה סדנא מיוחדת לנושא. אז מה עושים מחר בבוקר? ראשית, כמובן דואגים להכיר את הנושא בצורה המקצועית ביותר. שנית, ממפים את תיק הלקוחות ומאתרים את העצמאים והשותפויות הקיימות. ואז, כל מה שנותר זה לקבוע פגישה עם הלקוח העצמאי ועם השותפים, יחד עם רו"ח/יועץ משפטי שלהם, להציג את הנושא כראוי ו... אחוזי הסגירה בתחום זה, תתפלאו, גבוהים ביותר. מומלץ לנסות ובהקדם.

בתיק לקוחותיו אין עצמאים, אין סוכן ביטוח אשר לא מבטח בביטוח כללי עסקים, אבל יש הרבה סוכנים שלא מבטחים עצמאים. ממוצע הפוליסות שנמכרות בשנה במסגרת תגמולים לעצמאים עומד על כ-15,000 בלבד. אם נחלק סכום זה במס' הסוכנים, חברי הלשכה, נגיע לנתון מדהים: פחות מ-3 פוליסות בשנה... לסוכן. אחד התחומים הנוספים המוזנחים כיום הינו ביטוח לשותפים. חלק גדול מהסוכנים מסתפקים בביטוח העסק או במכירת תוכנית פנסיה כזו או אחרת במקרה הטוב, אך שוכחים לדבר עם עצמאים, שהינם שותפים, על הנושא החשוב הזה. למעשה, במקרה מוות של אחד השותפים או במקרה של אובדן כושר עבודה/נכות, קיימת בעיה לשותף או לשותפים האחרים ואלו לא בעיות קלות. באין פתרון ראוי, מקרים אלה אף עלולים למוטט את העסק לחלוטין, או להכניס חלופות לא מתאימות לשותפים הנשארים. מדובר כמובן בפוליסות ריסק גדולות יחד עם אובדן כושר

אחד התחומים אשר שנים רבות מוזנח בנושא ההגנות הביטוחיות והפנסיוניות הוא תחום העצמאים. מדובר במגזר גדול ביותר אשר אינו מגובה בכל הסכם, להוציא קצבאות ביטוח לאומי (כיום יש ניסיון להכניס פנסיית חובה לעצמאים, אך לא בטוח שהדבר יצא לפועל). מגזר זה אינו מטופל ומוזנח למרות הפוטנציאל הרב הגלום בו, וגם האפשרות לעצמאי לנצל את הטבות המס בצורה אופטימאלית, אשר יכולה להזיל לו את עלות הביטוח ב-30% לפחות, לא מנוצלת כראוי. מה עוד שלאחר תיקון 3 גם אלו מהעצמאים אשר הפרישו לקופות גמל, הפסיקו לעשות זאת... אם יש מגזר אשר חשוף לסכנות גם במקרה של אובדן כושר עבודה וגם כמובן בנושא הפנסיה, זהו במיוחד המגזר העצמאי. העצמאים יודעים להפריש כנדרש עבור עובדיהם, אולם כיוון שאינם מחויבים בהפרשה כלשהי עבור עצמם (להוציא ביטוח לאומי), הם מפרישים מעט מידי... אם בכלל. אין סוכן ביטוח אשר

חשש כי הסופה הקשה בארה"ב תביא לעלייה עולמית בפרמיות הביטוח

אלה הישראלים. למרות שההשפעה של הסופה על מחירי הביטוח בעולם אינו ודאי, הוא יורגש בוודאות בשוק האמריקאי, שפרמיות הביטוח בו עלו בהתמדה בשנים האחרונות. פרמיות ביטוח הרכוש לבתים פרטיים בארה"ב עלו ב-5% רק בשנה האחרונה, ובהשוואה ל-2007 הן עלו בשיעור של 22%.

התבטאו באחרונה כי ייתכן בהחלט שמכת הטבע שחוותה ארה"ב תשליך על כל תעשיית הביטוח בעולם ועלולה להביא לעלייה גלובלית בפרמיות הביטוח. בהקשר זה, הפסדים כבדים של מבטחי המשנה, גוררים ייקור הביטוח עבור חברות הביטוח בעולם והעלויות מתגלגלות לבסוף על כל הצרכנים, גם

הסופה הקשה שפקדה בימים האחרונים את החוף המזרחי של ארה"ב, גרמה על פי ההערכות לנזקים עצומים הנאמדים בכ-10 עד 20 מיליארד דולר. מחציתם של אותם נזקים, ברכוש ובנפש, מכוסים ככל הידוע על-ידי חברות ביטוח. מוקדם עדיין להעריך את משמעותם של אותם נתונים, אולם מומחי ביטוח עולמיים

שלמה ביטוח חתמה על הסכם ביטוח משנה עם קבוצת וורן באפט

הקבוצה האמריקאית מתחייבת לשפות את המבוטחים בסכום של עד 235 מיליון שקל ומעבר לכך תישא "שלמה" בסכום השיפוי. יצוין כי בשנה שעברה חתמה "שלמה" על הסכם דומה עם הקבוצה האמריקאית לגבי השנים 2008 - 2010. "שלמה" רשמה בין השנים 2009 - 2011 הפסד של למעלה מ-30 מיליון ש"ח, אשר נבע בעיקר מליבת פעילותה של החברה בתחום ביטוחי הרכב. בתוך כך השלימה החברה באחרונה תהליך של ארגון מחדש, תחת המנכ"ל החדש אורי אומיד.

מיליון ש"ח כתוצאה מהמכירה. המהלך השני נוגע לרכישת תיק תביעות ביטוח רכב חובה של חברת "שלמה" לשנת 2011. כלומר, התחייבויות שחברת "שלמה" תצטרך לסלק בגין תביעות של נזקי גוף בגין תאונות באותה שנה. את התיק תעביר "שלמה" ל"ברקשייר האטווי" תמורת 175 מיליון שקל. "שלמה" העריכה בדו"חותיה את תיק ההתחייבות הזה ב-188 מיליון שקל ותרשום בגין העסקה רווח הון מיידי של 13 מיליון שקל. זאת בצד הקטנת הסיכון ושיפור ההון העצמי שלה. במסגרת ההסכם,

קבוצת "ברקשייר האטווי", הנמצאת בשליטתו של איש העסקים וורן באפט, השלימה באחרונה שני מהלכים משמעותיים הנוגעים לחברות ביטוח בישראל. האחד, רכישת חברת הבת האמריקאית "גארד" של קבוצת "כלל ביטוח" תמורת כ-865 מיליון שקל (לפני מס). בעקבות קבלת התמורה ממכירת "גארד" תזרים כלל סכום של 200 מיליון שקל לחיזוק ההון של החברות הבנות ותפרע חובות לבנקים בסכום של כ-300 מיליון שקל. כן החליטה כלל על חלוקת דיבידנדים בסך של כ-180

שלמה אייזיק רכש כ-80% מהבעלות על סוכנות "רימונים"

שלמה אייזיק, בעליה של רשת סוכנויות "יונט", רכש 80% מהבעלות על סוכנות הביטוח "רימונים". הסוכנות, שהחלה את דרכה בירושלים וכיום פרוסה באמצעות עשרות סוכנים בכל רחבי הארץ, פועלת בעיקר בתחומי ביטוח החיים והפינוסים. אייזיק רכש את חלקם של **בנצי קפלן ואברהם (צ'וצ'ו) דוידוביץ'**, אשר אמורים להמשיך ולפעול באופן עצמאי במסגרת הסוכנות. את תהליך הרכישה ליוו בצד המשפטי עו"ד ג'ון גבע ועו"ד יניב גל.

סינויים חדשים

צבי ליבושור חונה למנכ"ל קבוצת שחר

צבי ליבושור, עד לאחרונה מנכ"ל חברת הביטוח "שלמה" ובעבר הרחוק יותר מנכ"ל סוכנות הביטוח "מדנס", מונה למנכ"ל קבוצת "שחר". הקבוצה עוסקת במתן שירותים לחברות הביטוח במגוון תחומים ובהם רכב, צנרת, שירותים לנדל"ן, בריאות וטרם טיסה. **אבי אלקיים**, בעל השליטה: "הצטרפותו של צבי ליבושור מהווה נדבך חשוב במרקם הניהולי של הקבוצה ואין לי ספק שהוא יקדם את שיפור רמת השירות למיליוני לקוחותינו, יביא לסנכרון טוב יותר בין יחידות הקבוצה השונות וימנף את פיתוח עסקי הקבוצה". לקבוצה מאות אלפי לקוחות קצה ומחזור הפעילות השנתי שלה נאמד בכ-150 מיליון שקל.

המכללה לפינוסים וביטוח
על שם שלמה רחמני ז"ל



נמשכת ההרשמה **בת"א**

קורס ייחודי ומאתגר
רפרנט בביטוח פנסיוני

הקורס יפתח בתאריך **11.11.2012**

ויעניק לבוגריו ידע מקצועי מעמיק ומיומנות רבה.

אנאוד מקצועי האון מקצועי - כדור הקצרה להצלחה!

לקבלת פרטים נוספים נא לפנות למכללה לפינוסים וביטוח שלייד לשכת סוכני הביטוח בישראל
טל: 03-6395820 | Hamichlala-B.F@insurance.org.il

www.hamichlala-bf.org.il

חברת "איילון" ערכה כנס סוכנים בתחום החיסכון ארוך הטווח והפנסיה

מנכ"ל "איילון", "כנס מקצועי זה מתווסף למגוון ההדרכות והכנסים שאנו מקיימים לאורך השנה, להעשרת הידע המקצועי של סוכני החברה והגדלת הכלים המקצועיים שברשותם". וינשל הוסיף ואמר כי "אנו מתכוונים להמשיך בפעילות זו ולהרחיב אותה, גם ב-2013".

מוצרים חדשים בביטוח חיים והרחבת תמהיל המוצרים בשנה הבאה, בצד מגוון הפעילויות הנוספות המבוצעות בחברה להמשך הרחבת והעמקת פעילותה בתחום. מבין המשתתפים הנוספים בכנס היו אלה עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, ורו"ח קובי יתח. לדברי אמיל וינשל,

חברת "איילון" ערכה השבוע כנס מקצועי בתחומי החיסכון ארוך הטווח והפנסיה, בהשתתפות כ-150 סוכנים. דני קהל, מנכ"ל "איילון פנסיה וגמל" וסמנכ"ל בכיר של אגף חיסכון לטווח ארוך, פתח את הכנס והרצה אודות השינויים הצפויים בענף ב-2013. קהל התייחס לצורך בפיתוח

בעין משפטית



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

בית המשפט: חברת הביטוח תשלם פיצוי בגין ירידת ערך הרכב בתוספת מע"מ גם אם הרכב לא תוקן

הרכב בגין מלוא ירידת הערך כתוצאה מהפגיעה, אך ורק משום שלא מצא הצדקה כלכלית לתקן את הרכב.

לגבי שכר טרחת השמאי קבעה השופטת, כי על התובע חובה להקטין את נזקי הנתבעת ולא לנפחם. לכן אף שזכותו של נפגע לפנות למומחה הטוב והיקר ביותר, אין זה אומר שחברת הביטוח צריכה לשאת במלוא שכרו. השופטת הדגישה את דברי בית המשפט העליון שפסק ב-ע"א 285/86 גולדפרב נ' כלל חברה לביטוח בע"מ, שעל הניזוק מוטל הנטל, ולא חובה, להפחית את הנזק שעוללת המזיק גרמה לו. נקבע כי הקטנת הנזק כוללת בחובה אמת מידה אובייקטיבית: על הניזוק לנקוט להקטנת נזקו בכל האמצעים שאדם סביר היה נוקט בנסיבות העניין.

לסיכום פסק בית המשפט, כי על הכשרה ביטוח לשלם לתובעת את מלוא המע"מ וכן את ירידת ערך הרכב שנקבעה בחו"ד השמאי. לגבי שכר השמאי נקבע, כי בנוסף ל-400 ₪ שחברת הביטוח הייתה מוכנה לשלם, תחוייב זו לשלם לשמאי עוד 450 ₪ משום שהשמאי העיד בבית המשפט כעד מומחה בשל עמדת הנתבעת. כל הסכומים ישולמו בתוספת מע"מ ויישאו ריבית והצמדה. בנוסף חוייבה חברת הביטוח להחזיר לתובעת את הוצאותיה בסך 450 ₪.

חברת הביטוח, וקבעה כי לפי החוברת המנחה של איגוד השמאים, יכול שמאי להעריך נזקי ירידת ערך גם אם הרכב לא תוקן, ובתנאי שינמק את אופן הגעתו לאותו אומדן. האומדן יתבסס על הערכים המופיעים בחוברת, תוך הפעלת שיקול דעת. כמו כן, באשר לטענת חברת הביטוח, כי אינה מחוייבת בתשלום מע"מ אם הרכב לא תוקן, ציטטה השופטת מבית המשפט העליון (ע"א 1772/99 זלוצין נגד דיור לעולה בע"מ), שם נדרשו בין היתר לשאלת תוספת מע"מ לפיצויי כסף שנפסקו לדיירים. ביהמ"ש העליון קבע, כי הדיירים צודקים בדרישתם, וציין בין היתר, כי: "תשלום מע"מ מהווה חלק בלתי נפרד מעלות התיקונים, ומשנקבע כי זכאים הם לפיצויי כסף כעלות התיקונים, זכאים הם ממילא גם למע"מ המהווה בימינו ובמקומנו חלק בלתי נפרד מעלות התיקונים. הדיירים זכאים להשבת מצבם לקדמותו ורק כך יבואו אל שלהם. אין זה עניינה של דיור לעולה אם יבצעו הדיירים תיקונים אם לאו, וגם אם ימכרו את דירותיהם לצדדים שלישיים יגרע מערכן של הדירות כדי שווי הליקויים, לרבות מע"מ, שכן כך יידרשו הקונים לשלם למי שיבצע תיקונים".

ולכן קבעה השופטת: "לא מצאתי כל הצדקה להימנע מלפצות את בעל

בבית המשפט לתביעות קטנות בקריית גת, נדונה תביעתה של הגב' הדס בנג'ו (להלן: "התובעת"), כנגד חברת הכשרה חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הכשרה ביטוח"). פסק הדין ניתן באוגוסט 2012, מפי כבוד השופטת רובין לביא.

בספטמבר 2011, בעת שעמדה התובעת עם רכבה בצומת באור אדום, החליק אופנוע ופגע ברכבה מאחור תוך גרימת נזק לדופן האחורית שמאלית של רכבה (להלן: "הרכב", "התאונה" ו"האופנוע"). בשל האמור, פנתה התובעת לשמאי רכב מר ויקטור עידן (להלן: "השמאי") לקבלת הערכת נזק לרכב. בהמשך, פנתה התובעת להכשרה ביטוח על מנת לקבל פיצוי בגין הנזק שנגרם לרכב בתוספת ירידת הערך בהתאם לחו"ד השמאי. כמו כן תבעה את עלותו של שכר טרחת השמאי. הכשרה ביטוח שילמה לתובעת רק הערכת הנזק ללא מע"מ, דחתה את בקשתה לתשלום עבור ירידת ערך הרכב ושילמה רק חלק מעלות שכר טרחת השמאי. טענותיה של הכשרה ביטוח היו: (1) התנגדות עקרונית להוסיף מע"מ, הואיל והרכב לא תוקן, וכן כי מסיבה זו אף אין מקום לפצות בגין ירידת ערך; (2) חובה על התובעת להקטין נזקה ולא לפנות לשמאי היקר ביותר. לפיכך הגישה התובעת תביעה לבית המשפט. השופטת לא קיבלה את עמדתה של

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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

*סוכנות ביטוח מובילה מאזור חדרה, העוסקת בכול תחומי הביטוח, מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח ו/או שיתופי פעולה עם סוכנויות מובילות באזור זכרון יעקב/ אור עקיבא/ פרדס חנה/ חדרה. קובי - 054-4663033

**סוכנות ביטוח ותיקה ובעלת מוניטין מהמרכז, העוסקת בכל ענפי הביטוח, מעוניינת ברכישת תיק ו/או במיזוג עם סוכנות איכותית לצורך צמיחה והעצמה. Rvsy.ins@gmail.com סודיות מובטחת

**שוקל למכור את תיק הביטוח? עצור - ותבטיח לך הכנסה לכל החיים!!! תנאים מעולים למתאימים, סודיות מובטחת. לפרטים - גבי נתן טל' אישי: 0522759119 gabina@smile.net.il

**סוכן ביטוח ותיק ומנוסה אלמנטרי וחיים מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח או סוכנות ביטוח מהוד השרון, סודיות מובטחת לפרטים: 052-3256205 או razinsu@gmail.com

**באשקלון סוכן מעל 6M כולל חובה מעוניין בהצעות איחוד ו/או שותפות אקטיבית והשתלבות למשרד אחד montiuri@gmail.com נייד: 052-2938563

**2 סוכנים + 2 פקידות מעוניינים בישיבה במשרד/שיתוף פעולה עם סוכן/סוכנות חובה שתתנהל במשרד מחלקה אלמנטרית. לפרטים: yesh.bitu1@gmail.com

**סוכנות ביטוח גדולה מת"א מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל ובכל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת. לאבי: 050-5234664

**דרושה מנהלת תיק אלמנטרי למשרד בגבעת שמואל דרישות התפקיד - תפעול מלא של תיק אלמנטרי כולל חידושים, הצעות מחיר גבייה והפקה קורות חיים למייל: polisa4u@hotmail.com

**קלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ רוכשת תיקי ביטוח בכל הענפים בכל הארץ לרבות השארת משרד קיים כסניף, מכפיל רווח גבוהים ללא התאמה. ניתן לפנות למייל shay@klauzner.co.il

**סוכנות ביטוח מובילה ואיכותית בכל תחומי הביטוח, הפרושה בכל הארץ, מעוניינת ברכישת תיק ביטוח בשלמותו או חלקו ויצירת שיתוף פעולה. סודיות מובטחת. דורון לייטנר: 054-4416307 גיל סופר: 054-5272728

מודעות דרושים

*בוא ליהנות משני העולמות בטחון של שכיר והכנסה של עצמאי מיזם בתחום הפרט עם הפניות ומשרד לפנות לשרגא לידור 0546655735

*לסוב החברה הכלכלית שליד לשכת סוכני ביטוח בישראל לסוב סוכנות לביטוח בע"מ מציעים בזאת משרת מנהל עסקים לסוכנות הביטוח על המועמד/ת להיות בעל רישיון סוכן בכל ענפי הביטוח. בעלת ניסיון מוכח בעבודת משרד סוכן ביטוח של לפחות 5 שנים. בעל יכולת ניהול משא ומתן עם חברות ביטוח הן בתחום החיתום והן בתחום התביעות. כישורים מוכחים בניהול משרד סוכן. היקף המשרה - משרה מלאה. הזוכה במשרה לא יוכל לנהל תיק אישי באופן ישיר או עקיף. בקשה למשרה תלווה בקו"ח ובראיון אישי עם דירקטוריון לסוב סוכנות לביטוח בע"מ בקשות יש לשלוח למוטי קינן מנכ"ל ליסו"ב בע"מ. רח' המסגר 18 תל אביב 57696 מועד אחרון למשלוח בקשה: 20 בנובמבר 2012

*לסוכנות ביטוח קטנה שפועלת מהבית דרושה/פקידה ביטוח אלמנטרי לשלש פעמים בשבוע בשעות הבוקר. נא לשלוח מייל ל- bennybm@013.net

**חתם/ת פרט בביטוח כללי. מנהלת/תיקי לקוחות בביטוח חיים, בעל רישיון סוכן פנסיוני ורישיון נהיגה. תנאים נוחים למתאימים ניסיון מוכח - הכרחי קורות חיים יש להעביר לפקס מ'ס 0722449464

**למשרדנו הנמצא ברמת החייל בתל אביב דרושה פקידה בעלת ידע בביטוח רכב ודירה כולל מערכות הפקה. משרה מלאה + שישי פעם בשבועיים תורנות רק פניות מתאימות תענינה לפרטים: 052-8372214 צוקי

**לקלאוזנר סוכנות לביטוח מהגדולות בצפון דרושה: מנהלת/מחלקה אלמנטרית בעלת ניסיון בתחום + חיתום עסקים חובה. מנהלת/חשבונות סוג 3 למשרה חלקית. יש לשלוח קורות חיים למייל: shay@klauzner.co.il

השכרת משרדים

**בבניין משרדים מפואר, מול הלשכה. ברחוב המסגר 20 תל אביב 2 חדרי מנהלים וחדר מזכירות. אחרי שיפוץ. 55 מ"ר ברוטו. חנייה מקורה בבניין אורי אראל:- 0544-230302

**להשכרה משרד מפואר בן 3 חדרים+מבואת כניסה גדולה+מטבחון+2 חניות כפולות תת קרקעיות בבית קורקס ברעננה. לפרטים: דני קולמן - 050-5333048 או למייל: kolan-99@012.net.il

**במשרדי אשכול פור יו סכנות לביטוח ניתן להשכיר משרדים מתקדמים הכוללים ריהוט מלא ומערכות מחשב מתקדמות בבית אולימפיה בפתח תקווה לפרטים: 054-4511401

**להשכרה, בת"א, רח נחלת יצחק פינת עליית הנוע, משרד מפואר, 165 מ"ר עם 8 חניות צמודות, פעיל כסוכנות ביטוח, מרהט מלא עם רשת תקשורת טלפונים ומיזוג אויר, מתאים לסוכן אחד גדול או לשלושה סוכנים עם מזכירות משותפת. פינוי בינואר 2013. לפנות לאלי ארליך 050-6090880 או eli@erlich-insur.co.il