



מהשפעות הרפורמה בדמי הניהול: הגופים המוסדיים כייקרים את דמי הניהול לאובה המקסימאלי המותר

וכמה היה נגבה ממנו לו היה משלם את שיעור דמי הניהול. כדי שההודעה תהיה בתוקף, על הגופים המוסדיים לשלוח אותה ללקוחות שלהם כ-60 יום לפני תחילת השנה. כידוע, הרפורמה שהוביל משרד האוצר נועדה להוריד את דמי הניהול בקופות הגמל ובביטוחי מנהלים ולהגביר את התחרות בענף. הרפורמה שתיכנס לתוקפה ב-1.1.13 תוריד את תקרת דמי הניהול על סכומי הצבירה שבקופות הגמל ובביטוחי מנהלים מ-2% ל-1.1% ובהמשך, ב-1.1.2014, ל-1.05%. אותה רפורמה תאפשר מן הצד השני לאותן חברות לגבות דמי ניהול על ההפקדות השוטפות, מה שלא היה ניתן עד כה. הרפורמה קובעת כי תקרת דמי הניהול המותרת לגבייה תעמוד על 4% מההפקדות השוטפות. נכון ל-2011 עמדו ההפקדות השוטפות בקופות הגמל, להוציא קופות מפעליות שלא חוסות תחת הרפורמה, על כ-2.1 מיליארד שקל.

נמוכים מהתקרה המותרת בחוק, העומדת על 2%". עם זאת יודגש כי "מגדל" קיבלה החלטה אסטרטגית לפיה החברה לא תיגבה דמי ניהול מהפקדות שוטפות. ההחלטה מתייחסת ללקוחות קיימים וללקוחות חדשים שיצטרפו. יצוין כי חוזר

"מגדל" קיבלה החלטה אסטרטגית לפיה החברה לא תיגבה דמי ניהול מהפקדות שוטפות. ההחלטה מתייחסת ללקוחות קיימים וללקוחות חדשים שיצטרפו

הממונה לעניין הרפורמה, אשר תיכנס לתוקף ב-2013, מחייב נוסח מפורט ומורכב מכל גוף אשר רוצה להעלות ללקוחותיו את דמי הניהול. הנוסח החדש יצטרך לפרט ללקוח מהו היקף דמי הניהול שהוא משלם כיום, כמה ישלם לאחר השינוי, כמה כסף נגבה ממנו בשנת הכספים הקודמת,

"הראל", "כלל", "אקסלנס" ו"אלטשולר שחם" - כל הגופים המוסדיים הללו (וסביר להניח כי בקרוב גם גופים מוסדיים נוספים), הגיבו מכבר לרפורמה הנמצאת בפתח בנוגע לדמי הניהול בגמל ובביטוחי מנהלים, והחליטו לגבות מהלקוחות שלהם דמי ניהול בגובה של 4% מההפקדות השוטפות - שיעור דמי הניהול המקסימאלי המותר בחוק לפי רפורמת האוצר. המשמעות עבור החוסך היא תשלום נוסף שיכול להגיע לעשרות אלפי שקלים לאורך השנים. גם "מגדל" שלחה בימים האחרונים מכתבים ללקוחותיה ובהם הודיעה להם כי החל מ-1 בינואר הקרוב, דמי הניהול שהם משלמים בקרנות ההשתלמות שלהם יועלו לרמה של 1.2% מסך הכסף שהם חסכו בקרן ההשתלמות (תגובת "מגדל": "אין מדובר בצעד רוחבי אלא בחוסכים שקיבלו הנחה בדמי ניהול לתקופה מסוימת שמסתיימת כעת. דמי הניהול החדשים, 1.2%, עדיין

חנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה: לשליש מהציבור אין תוכנית פנסיה

רכישות, אך 19% אמרו כי הם רוכשים מוצרים גם אם אין להם כסף פנוי. הרצון לדעת עוד בתחומים הפיננסיים בלט בקרב הציבור ולמעלה ממחציתו ביקש להרחיב את הידע שלו באמצעות עיתונים מודפסים, אתרי אינטרנט, תוכניות רדיו וטלוויזיה. הצורך בשידור הידע הפיננסי של הציבור מתחדד ומתעצם, בזמן שיותר ממחצית (52%) הנשאלים לא השיבו נכון על המשפט: "השקעה עם תשואה גבוהה היא על פי רוב השקעה בסיכון גבוה". בנוסף, 55% לא ידעו לענות על השאלה: "האם גיוון של תיק ההשקעות יקטין את הסיכון בו", 65% ידעו שבמצב של אינפלציה גבוהה יוקר המחייה עולה (אולם 35% לא ידעו או לא ידעו כיצד להשיב על השאלה), כ-41% לא הצליחו לחשב ריבית שנתית (של 2% מסכום של 1,000 שקל) וכ-71% לא הצליחו לחשב ריבית דריבית.

ול-60% אין ביטוח מבנה דירה. בקרב הציבור הערבי ל-90% אין ביטוח מבנה לדירה. כמו כן, ל-37% בלבד מהציבור יש ביטוח חיים ורק כ-31% ביטחו את תכולת הדירה שלהם. בנוגע למעקב שוטף אחר ההוצאות, אזי 84% מהנשאלים ציינו כי

הלמ"ס: רק למחצית מהציבור יש קרן פנסיה ול-22% ביטוח מנהלים. לכ-33% מהציבור אין כלל ביטוח בריאות או ביטוח סיעודי, ל-49% מהציבור אין כלל ביטוח מקיף לרכב ול-60% אין ביטוח מבנה דירה

הם עוקבים באופן מסודר אחר ההוצאות שלהם, ו-82% ציינו שהם משלמים את החשבונות במועד. 82% הסכימו כי הם עורכים השוואה של מחירי מוצרים לפני

חנתוני סקר שערכה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (הלמ"ס), עולה כי חלק משמעותי מהציבור בישראל אינו מחזיק תוכנית פנסיונית כלשהי! מדובר בקרוב לכ-30% מהאוכלוסייה שאין להם חיסכון לטווח ארוך - לא קרן פנסיה או ביטוח מנהלים. מהנתונים נמצא כי רק למחצית מהציבור יש קרן פנסיה, ל-22% ביטוח מנהלים. מנגד נמצא כי לכ-57% מהציבור יש חסכון בבנק, לכ-35% יש קופת גמל ולכ-37% יש קרן השתלמות. הסקר אף מצביע על כך שלכ-33% מהציבור אין כלל ביטוח בריאות או ביטוח סיעודי. במגזר הערבי אף מדובר בלמעלה מ-50%, שאינם מחזיקים בידם ביטוח בריאות או ביטוח סיעודי (54%). בתוך כך, נתון "מפתיע" מהסקר מצביע על כך של-49% מהציבור אין כלל ביטוח מקיף לרכב (ל-62% בציבור הערבי אין ביטוח רכב),

ישיבת הוועד המנהל דנה בסוגיות הרבות העומדות על סדר היום הביטוחי

אישר את המועמדים פה אחד. במסגרת הדיון בנושאים שונים נוספים העלה **מוטי דהרי**, יו"ר ועדת הכספים, את נושא רכישת המשכן החדש ללשכה ואת ההצעות למבנים העומדות על הפרק. במקביל, **נאוה ויקלמן**, יו"ר ועדת בריאות וסיעוד, תיארה את ה"קרב" המתנהל כרגע בין המפקח על הביטוח ומנכ"ל משרד הבריאות באשר לשאלת נחיצות הביטוחים הפרטיים, כפל ביטוח וכמובן שאלת העמלות. ויקלמן הוסיפה כי חלה דחייה של שנה בהפעלת הוראת ביטול ביטוחי הסיעוד הקיבוציים. הנושא האחרון שנדון בוועד המנהל עסק בשאלת דור המשך של סוכני ביטוח, נוכח הקשיים הרבים העומדים בפני מועמדים לכניסה לענף. את נושא דור המשך מוביל חבר הוועד, **אהרון כהן**, אשר נתן סקירה מקיפה על הקשיים שבדרך והציע מספר הצעות לפתרון. לדברי כהן, חלקן של אותן הצעות תלוי בהסכמות המפקח, חלקן ברצון החברות להשקיע וחלקן בתרומת הסוכנים הפעילים בתהליך ההשתלבות וההתמחות של הלומדים. בהקשר זה צוין כי מהלך בנושא מקודם בימים אלה יחד עם "הכשרה חברה לביטוח" ויקבל ביטוי בכנס הלשכה הקרוב.

נמסר כי ההצעה תבחן ע"י אקטואר האוצר ויתקיים דיון נוסף בנושא בין הצדדים. במהלך הישיבה התייחס מנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**, לשני מסעי פרסום להעצמת מעמדו של סוכן הביטוח וחיזוקו. האחד בחסות חברת "מנורה מבטחים", שנעצר על-ידי הרשות השנייה ונמצא עתה בתהליך של התדיינות עם, תוך האפשרות לעריכת שינויים קלים בתוכן. קינן הדגיש כי "ביטוח ישיר" נלחצו מהתשדיר ופנו בבהילות לרשות השנייה, אולם הלשכה לא מתכוונת להרפות - כי אם להבטיח את הפרסום המתחייב, כלומר: פרסום נתוני אמת אודות אותה חברה, בהתאם לכללי הרגולציה התקשורתית. הקמפיין השני הוא מסע פרסום שיווקי של חברת "איילון", המוכנה להציע לכל מבוטח "ביטוח ישיר" הצעה זולה יותר בתעריף רכב מקיף פלוס בונוס הצטרפות. בישיבה נמסר כי הסוכנים, כולל סוכנים שאינם סוכני "איילון", יקבלו עמלה מלאה במהלך הקמפיין. פרטים נוספים בנוגע למהלך "איילון" והלשכה יימסרו בכנס הלשכה באילת. כמו כן התייחס מנכ"ל הלשכה לבחירות למוסדות הלשכה שיתקיימו בשנה הבאה והציג לחברי ההנהלה את רשימת המועמדים לוועדת הבחירות. הוועד המנהל

ישיבת הוועד המנהל, שהתקיימה ביום ב' 5.11.12, עסקה בתמהיל הרחב של נושאים העומדים על סדר היום הביטוחי בכלל ושל הלשכה בפרט, לרבות: האכיפה המנהלתית, מקדמי המרה, מסע פרסום לחיזוק תדמית הסוכן, מועמדים לתפקיד ועדת בחירות, טיפוח דור סוכנים צעיר חדש ונושאים שונים נוספים. נשיא הלשכה, **אודי כץ**, פתח וסקר אותם נושאים כיעדים המרכזיים שעמם מתמודדת הלשכה בימים אלו ובהתאם, פעילותה הרבה במישורים השונים. בתוך כך **עקיבא קלימן**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, הרחיב אודות הפגישות שהתקיימו בנושא האכיפה בין נציגי הלשכה לבין נציגי האוצר. במהלך אותן פגישות נדונו היבטים רבים, כגון: "מי יהיו האוכפים", כאשר הלשכה מתנגדת התנגדות נחרצת שהאוכפים יהיו ר"ח חיצוניים, וכן מהם הקריטריונים הברורים לבדיקה. כמו כן, הלשכה עומדת על כך שאין מקום לחייב את הסוכן הנבדק בעלות הבדיקה. בנושא ביטול מקדמי ההמרה בביטוח פנסיוני, לאחר סבב פגישות עם חברות הביטוח ובחינת חלופות, התקיימה פגישה יזומה של הלשכה עם אנשי האוצר שם הוצגה חלופה מעשית לפורמט הקיים.

המפקח פרסם תיקון לחוזר מבנה אחיד להעברת כידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני

המצוי בידי הגוף המוסדי במועד העברת הבקשה מבעל הרישיון. מטרת הוראת המעבר להקל על גופים מוסדיים בתהליך מתן המענה לבקשות לקבלת מידע חד-פעמי.

5. נקבע מבנה אחיד לשם קובץ ולשם מסמך המצורף לקובץ. מבנה אחיד לשם קובץ מאפשר לגורם הקולט את הקובץ לזהות את נתוני הגורם השולח וסוג הקובץ הנשלח.

6. ממשק הצטרפות וממשק אירועים אוחדו לממשק אחד.

ביולי 2013.

2. עודכנה הוראה בדבר העברת מידע מגוף מוסדי לבעל רישיון, ונקבע כי זו תעשה בכפוף לקבלת יפיו כח בתוקף או לקיומו של יפיו כח בתוקף אצל היצרן.

3. עודכנה הגדרת דחיפות היישום של שדות בעדיפות 1. מטרת השינוי לאפשר התאמה מרבית של הפרוטוקול האחיד למוצרים השונים.

4. נקבעה הוראת מעבר לפיה המידע המועבר בממשק טרום הייעוץ יהיה תואם למידע הקיים בממשק אחזקות

המפקח, **פרופ' עודד שריג**, פרסם השבוע תיקון לחוזר גופים מוסדיים שעניינו חוזר מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני. התיקון לחוזר ייכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2013.

במסגרת התיקון נערכו שינויים בנוסח החוזר ובקבצים המצורפים לו. להלן עיקרי השינויים:

1. נקבע כי גוף מוסדי יעביר מידע לבעל רישיון (משווק פנסיוני או יועץ פנסיוני) באמצעות ממשק אחזקות בלבד. על מנת לאפשר היערכות השוק ליישום ההוראה, נקבע כי ההוראה תיכנס לתוקף ביום 1

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.
www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

הם זאב ז'בוטינסקי לא היה יכול להיות סוכן ביטוח

שרוצים להיות סוכני ביטוח, מכללות ומורים פרטיים צצו כפטריות אחרי הגשם... גובות סכומים של ארבע אפסים וזה ללא קשר לתשלום אגרת בחינות (500 ₪) והפסד ימי עבודה כתוצאה מלימודים. יש לציין שרשות לניירות ערך נותנת "פטור" מבחינות אלו למי שמחזיק בתואר ראשון (כלכלה, מנהל עסקים וכו') לצערי עקב מצב כלכלי לא היה באפשרותי לאחר השירות הצבאי ללמוד לתואר ומצד שני לא עמדתי בקריטריון למלגות לכן אין לי תואר (כבר דובר רבות על גסיסתו של מעמד הביניים).

באופן אישי יש לי ניסיון רב בענף הביטוח - אך בפועל אין לי את הרישיון המיוחל שנותן לי סוג של ביטחון תעסוקתי לעתיד מכיוון שהמדינה מטרפדת אותי מלעשות כך. אני כותב מילים אלה בשמי הפרטי בלבד אבל אני בטוח שאני מייצג את תחושותיהם של רבים כמוני. אחוז המעבר בבחינות של הרשות לניירות ערך אומר דרשני! לכן - כבודו ומעמדו של הסוכן - בשפל; פרנסתו - נפגעת שנה בשנה; ההכשרה - כמעט ובלתי מושגת; אז למה שיהיה בכלל דור חדש? למה שאדם יחשוב בכלל על אופציה שהוא יהיה סוכן ביטוח? תנו לחיות בכבוד! תנו להתפרנס בכבוד!

סוכן הביטוח הוא איש מקצוע חשוב מאין כמוהו וניתן להרחיב על כך רבות. אם המדינה תחליט שאין לה צורך בסוכני ביטוח (לטעמי החלטה שגויה) שתאמר זאת במפורש! מכיוון שבינתיים אנשים שבחלקם דלי אמצעים שאכן חושבים על עתידם המקצועי ממשיכים להוציא את מרב כספם על אותם לימודים שלא קשורים לאותו המקצוע רק כדי שלבסוף יהיה בידם את הרישיון והמקצוע "הנכסף". בישראל 2012 זאב ז'בוטינסקי לא היה עובר את בחינות הרשות לניירות ערך וכמוהו רוב סוכני הביטוח הפעילים בארץ. אני מבקש לבחון שוב את המלצות ועדת בכר כעניין רישוי סוכני הביטוח ובעיקר הביטוח הכללי. המציאות מוכיחה שתוך 10 שנים לא יישארו סוכני ביטוח. תיקי הלקוחות שלהם יירכשו ע"י הטייקונים. את המחיר כמובן ישלם האזרח.

בכבוד רב,
ערן דורון
סטודנט לביטוח

השלישי והמצער שבעצם מעלים לגמרי את סוכן הביטוח והוא הכשרת הדור הבא. בעולם שבו יש צורך בסוכני ביטוח ובהכשרתם ורק למדינה (משרד האוצר) הזכות להנפיק רישיון סוכן ביטוח מורשה צריך גם ליישר קו. אני באופן אישי רשום ללימודים במכללה מסוימת (הנחשבת לאחת הטובות בתחום). בישראל של 2012 על מנת להיות בעל רישיון סוכן ביטוח בענף ביטוח כללי עליך לעבור סידרה של בחינות - יסודות הביטוח, מימון וסטטיסטיקה, חשבונאות וכלכלה. לאחר מעבר של הבחינות האלו יש לבצע סטאז' ולעבור 2 בחינות נוספות (תאונות ורכוש). בביטוח חיים (פנסיוני) - את כל התהליך המוזכר + מקצועית א' ועוד בחינה נוספת + סטאז' וכו"ל בביטוח ימי. לעומת כל זאת, סוכני הביטוח הוותיקים (שמשיחות איתם פשוט לא מבינים למה מקשיחים את העמדות נגד דור ההמשך של הסוכנים) ניגשו ל-3 בחינות בלבד + התמחות ובחינת גמר. כל הבחינות שעברו קשורות לתעסוקתם גרידא!

אתמקד בביטוח כללי: **ביטוח כללי - הוא מכלול של ענפי ביטוח המבטחים מפני סיכון לרכוש, אובדן הרכוש וסיכון לפגיעה כתוצאה משימוש ברכוש. ענפים עיקריים: ביטוח רכב, דירה, עסקים, חבויות צד שלישי**. תעסוקתו של סוכן ביטוח נעה לרוב סביב-מכירה, שירות ללקוח וטיפול בתביעות. אינני מתנגד להעלאת רמת ההשכלה והידע של סוכני הביטוח. להיפך, אני בעד אבל אין כל קשר בין הבחינות של הרשות לניירות ערך (כלכלה, מימון וסטטיסטיקה, חשבונאות) לתעסוקתם של הסוכנים. אני גם לא אומר שאלו לא נושאים חשובים ללימוד אבל מעבר בחינות בנושאים אלו **לא אמור להיות הבסיס לקבלת רישיון**.

אם היו רוצים להכשיר סוכני ביטוח שיהיו הגורם המקצועי הטוב ביותר והמומחים בתחומם אני למשל הייתי מציע כתנאי לרישיון מעבר בחינות הקשורות בחוזים (סוכן הביטוח חייב לדעת לקרוא פוליסה, פוליסה = חוזה! על מנת שיוכל לדעת מה עדיף ללקוח שלו), כמו כן בשיווק ומכירות. **הבחינות של הרשות לניירות ערך מכשילות בכוונה! רמתם של הבחינות לא עומדות בקנה אחד עם קהל היעד!** ומאז כולם "מתעשרים" על גבם של אלו

שמי ערן דורון, אני בן 31, מרגע סיום השירות הצבאי (בהצטיינות) בסוף שנת 2002 התחלתי בקריירה בענף הביטוח הישראלי, ענף מכובד ומקצוע מכובד (דאז). את אהבתי לענף זה אני מייחס לאדם קרוב לליבי, מנהיג דגול בתולדות הצינונות - זאב ז'בוטינסקי שמו. וכך התייחס ז'בוטינסקי לעבודת הסוכן ואני מצטט:

"...מעולם לא הבנתי מניין להם לאנשים חוצפה ברורה וערומה כזאת- להחרים את זיעת אפיים לטובת מעמד אחד ויחיד... מבקשים לשכנע אותנו כי מבקר כרטיסים בקולנוע הוא "עובד" ואילו סוכן ביטוח איננו עובד. הרי זה פשוט אווילי!!! עבודה פירושה כל מאמץ של הגוף או של המוח שתכליתו לזכות בפרנסה או לסייע לפרנסתם של אחרים. העושה את המאמץ הזה שייך לעם העובד והוא בדיוק כמו הטוב שבחלוצים..."

ז'בוטינסקי האמין בבחירה חופשית של הפרט שיכול לנהוג כמו "בן מלך", יחד עם זאת האמין בעקרונות של צדק חברתי. אילו היה חי עימנו היום היתה לו גישה מוצקה בעניין פנסיה ממלכתית והיא שאובה מרעיון חמשת הממ"ים שהם: מזון, מעון, מלבוש, מורה ומרפא, שלדבריו חייבת המדינה להבטיח לכל אזרחיה והוא המינימום הבסיסי. הייתה לו גם גישה חיובית כלפי סוכני הביטוח והוא התייחס אליהם כאל עובדים המשתמשים במוח שלהם לפרנסתם, כפי שעובדים אחרים מרוויחים את לחמם בזיעת אפיים.

אין דור המשך לסוכני הביטוח - אתם כורתים את הענף מהיסוד!!! קצרה היריעה מלהרחיב בעניין התדמית. בכל 30 דקות שידור בכל אמצעי תקשורת (רדיו טלוויזיה, אינטרנט ועיתונות) מופיעה פרסומת מכפישה המציגה את סוכן הביטוח כ"עולם הולך ונעלם" מציגה אותו בצורה נלעגת ומכוערת נהנתנים, נצלנים ותחמנים וזה הפך למושג בפי העם "שוקה". מדובר באנשים עובדים אנשים שעוזרים לקהילה ותומכים בה, נותני שירות ברמה אישית ומקצועית גבוהה, אנשים שמשרתים בנאמנות את לקוחותיהם במשך שנים. מי מאיתנו לא שמע על אותו סוכן ביטוח מתל אביב שנסע ללקוח בחיפה רק בכדי למסור לו תעודת ביטוח חובה מקורית ולהכיר את הלקוח? כמובן שבנוסף לתדמית השלילית ישנו נדבך נוסף והוא פרנסתו של הסוכן. עובדה שבשנים האחרונות עמלות הסוכנים נפגעו קשות. וכמובן הנושא

שלמה אליהו: "באתי למהדל כדי להעניק ולא לקחת"

צריך ללכת מתוך אמונה ומתוך ראייה שהוא מסוגל להילחם בשטח. גורלי היה להתחיל הכל ולעבוד קשה, ותודה לאל, הקשיים עשו אותי למה שאני. אם אני יכול לתת עצה לעובד, למנהל ולכל מי שרואה אותי עכשיו, קודם כל שיאמין בעצמו ואז יש סיכויים שיאמינו בו כי אין קיצור דרך. **שלמה אליהו** יכבד את סוכני הביטוח ויישא דברים בכנס האלמנטאר ה-26 של הלשכה באילת, בין ה-22-19 בנובמבר, כשלאחריו יישא דברים **יונל כהן**, מנכ"ל "מגדל".

לעובדים כי "צפוי להם רק טוב. אני ביסוד אוהב אנשים וכל מי שמכיר אותי יודע זאת. אני לא פגעתי באף אחד ואין שום סיבה שאף אחד ייפגע. באתי להעניק ולא לקחת. קניתי קונצרן מנוהל הקיים על המפה מעל 80 שנה. זה מה שראיתי, זה מה שאני יודע ואני חושב שצריך לברך את כל המנהלים בעבר ובהווה, שהביאו את הקונצרן לרמה כזאת שאדם כמוני, למרות כל ההיצע של הנכסים בשוק, מאוהב בו ולכן הוא קונה אותו". לדברי אליהו, "כדי להצליח אדם

שלמה אליהו, בעל השליטה החדש ב"מגדל", התראיין שבוע שעבר לערוצי האינטראנט (ערוצי המידע המקוונים הפנימיים) של הקבוצה. מדבריו, ששודרו בפני עובדי הקבוצה ציין כי היה לו חשוב לרכוש את "מגדל" מכיוון ש"חברת אליהו היא חברה לא גדולה בשוק עם שם טוב, עם יכולות ביצועיות לא רעות. הפחד שאחרי לא תישאר חברה בגודל כזה של אליהו, ולכן דאגתי שיהיה לדורות הבאים קונצרן ברמה של מגדל". עוד אמר אליהו בפנייתו

איזי כהן, המנכ"ל החדש של "כלל ביטוח":

אנחנו עוברים למדיניות של יוזמה והובלה, נבטיח את מעמדה הבכיר של "כלל ביטוח" בענף

גיוסים של עובדים חדשים וכי חיזוק העובדים הקיימים יסייע לקבוצה לעמוד ביעדיה. כמו כן מסר כהן כי בכונתו להוביל מהלך של ארגון מחדש בנוגע לאופן הניהול של חברות הבנות ב"כלל ביטוח", במטרה להביא לניהול הדוק יותר, ממוקד יותר ויעיל יותר.

וציין כי הוא משוכנע ביכולתה של "כלל ביטוח" למנף את פעילותה - ובכך לבסס ולהבטיח את מעמדה הבכיר בענף. מנכ"ל הקבוצה החדש אף פנה באמצעות שדרת הניהול לכלל עובדי החברה וציין כי העובדים יזכו לתנאים ברורים ושקופים. כהן אמר כי לא יהיו

איזי כהן, המנכ"ל החדש של "כלל ביטוח", כינס בתחילת השבוע את שדרת הניהול של הקבוצה ופרס בפניהם את משנתו. לדברי כהן, "כלל ביטוח" תהפוך בראשותו לקבוצה יוזמת ומובילה, שמציבה לפניה יעדים ברורים וחותרת להישגים רבים. כהן היה נחוש בדבריו

חותו של סוכן - כותרת חכפישה ופוגענית כנגד סוכני הביטוח -

כתבה ב"חמון" | 6 נובמבר 2012

מקצועית כשלעצמה, המכוונת למותו של סוכן הביטוח...!!!!
7. **אשר על כן, הינכם נדרשים מיידית, בשלב זה, לשנות מיידית את הכותרת באתרי העתון.**
8. **בנוסף, הינכם נדרשים לפרסם, מיידית, במקום בולט בעתון עצמו ובמוסף "ממון" התנצלות בכתב, בגודל שלא יפחת מגודל אותיות כותרת הכתבה ובנוסף שיתואם עם ה-ח"מ מראש.**
9. **ככל שלא תפעלו כאמור עד ולא יאוחר מיום חמישי 8 בנובמבר 2012, הורתי מרשתי לפעול בכל האמצעים העומדים לרשותי על פי החוק.**

אין באמור במסמך זה, או במה שאינו אמור בו, כדי למצות את מלוא טיעוניה ו/או סעדיה של מרשתי.

3. הכתבה מוצגת כ"מדריך" לקורא (או לצרכן), ומגמתה הינה המלצות להשוואת מחירים ורכישת ביטוח רכב במחירים מוזלים.
4. אין שום קשר תוכני או הגיוני בין כותרת הכתבה ("...מותו של סוכן") לבין הכתבה עצמה וההמלצות הכלולות בה.
5. הכותרת הינה פוגענית, מכפישה, אלימה ומטעה את הציבור (האם מדובר בביקורת על המחזה "מותו של סוכן" מאת ארתור מילר...?? או שמא מדובר בהסתה פרועה שמסקנתה הינה "בואו נהרוג את סוכני הביטוח כי זה יביא להוזלת מחירים..."), שכן אין שום קשר בין מותו של סוכן הביטוח לבין מדריך לצרכן לבחירת מוצר זול יותר ואין כל ספק שהכותרת נועדה "למשוך" את הקורא ולפתותו לקרוא את הכתבה בהיותה אטרקטיבית ופרובוקטיבית.
6. למותר לציין, כי השימוש במלים "מותו של סוכן", בקשר למעמדו של סוכן הביטוח ועיסוקו, כפי שנעשה בכותרת הכתבה, הינו בבחינת פרסום "לשון הרע" הפוגע בציבור סוכני הביטוח, שלא לדבר על הכוונה המפורשת, המזרזה והלא

בתאריך ה-6 בנובמבר 2012 פורסמה במוסף "ממון" של "ידיעות אחרונות" כתבה מכפישה כנגד סוכני הביטוח. כתבה זו כללה התבטאויות קשות כנגד הסוכנים. בעקבות פרסומה פעלה הלשכה מיידית מול מו"ל העיתון, עורכת "ממון", מול עורך הכתבה **אודי עציון** ומול העיתונאי שכתב את הכתבה, **בני ברק**. במקביל בפעילות נחושה אל מול גורמי העיתון, תוך פניה למועצת העיתונות, פעלה הלשכה גם במישור המשפטי. להלן המכתב מטעמה של הלשכה, שהוציא עו"ד ג'ון גבע.
הנדון: אלימות והסתה כנגד סוכני הביטוח - הכותרת "מותו של סוכן" בכתבה מטעם "ידיעות אחרונות"
בתוקף תפקידי כיועץ המשפטי של לשכת סוכני ביטוח בישראל, הריני מתכבד לפנות אליכם, בעניין שבנדון, כדלקמן:
1. כותרת כתבה, שפורסמה ב"ממון" המוסף הכלכלי של עיתון "ידיעות אחרונות", ביום 6.11.12, מאת בני ברק, מתריעה באותיות של קידוש לבנה כי: **"בקרוב אצלכם: מותו של סוכן"** (להלן: **"הכתבה"**).
2. הכתבה מצורפת בזאת למכתב קובלנה זה ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

יצוין כי בעקבות הכתבה הודיעו חברים רבים על ביטול המנוי שלהם לעיתון "ידיעות אחרונות". מספר חברים אף מסרו כי יפעלו למנף את גל הביטולים בקרב חבריהם, סוכני הביטוח והלקוחות.

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון בכנס השנתי של אגף שוק ההון: "חברות הביטוח משקיעות כיום את כספי הנוסטרו בצורה לא מספיק שמרנית. רדיפה מוגזמת אחר תשואות עלולה להסתיים בקשיים עסקיים מיותרים."

פועלות בהתאם להוראות הדין, בהגינות ובייחוד כלפי לקוחותיהן. אם נגלה הפרה מהותית שפגעה בלקוחות נפעיל את כל האמצעים העומדים לרשותנו כנגד המפר, לרבות נקיטת צעדים אישיים כנגד נושאי משרה מרכזיים, אנו נעשה הכל כדי למנוע הפרות קשות של הוראות הדין. בהתייחסו למסלוקה הפנסיונית אמר הממונה כי "חברת נס טכנולוגיות שנבחרה להקים ולתפעל את המסלוקה תחל בפייולוט כבר בחודשים הקרובים. בקיץ הקרוב המסלוקה הפנסיונית תצא לדרך. אנו מודעים לקשיים של החברות בתהליך, אבל בסוף הלידה נחבק ילד פנסיוני דיגיטלי חמוד".

במשק הישראלי אנו מצפים מחברות הביטוח להגביר את השמרנות בניהולן הדבר חייב להתבטא בין היתר בשמרנות נוספת בניהולן הון עצמי ונוסטרו. בתקופה שבה קשה לגייס כספים או למחזר חובות על חברות לדאוג לעודפי הון ולניהול שמרני שלו כדי שיוכלו לספוג הפסדים לא צפויים. חברות הביטוח משקיעות כיום את כספי הנוסטרו בצורה לא מספיק שמרנית. רדיפה מוגזמת אחר תשואות עלולה להסתיים בקשיים עסקיים מיותרים". בהתייחסו לנושא הביקורות שהאגף מבצע אמר הממונה כי "המטרה שלנו היא לא להעניש בעיצומים או בדרך אחרת, אלא לוודא שחברות

הממונה על אגף שוק ההון, הביטוח והחסכון, פרופ' עודד שריג, אמר בכנס אגף שוק ההון שנערך השבוע בת"א כי "המערכת הפיננסית העולמית והישראלית עוברת בשנים האחרונות טלטלות קשות ביחס לעולם. כלכלת ישראל יחסית חזקה, אבל גם בכלכלה בישראלית חלה עלייה חדה ברמת הסיכון. חלק מעלייה נובע מסיכונים בכלכלה העולמית, חלק מסיכונים מדיניים ופוליטיים הייחודיים לישראל, וחלק נובע מכך שבעיצומו של משבר, מדינת ישראל הולכת לפעול עם תקציב מרסן 1/12 מתקציב השנה שחלפה". הממונה הוסיף ואמר כי "לאור הגידול החד בסיכונים

"מנורה מבטחים" מרחיבה את פעילותה הפיננסית: החברה השיקה מוצר חיסכון פיננסי חדש - "טופ קידס"

קנסות יציאה. לדברי גורמים בחברה, דמי הניהול המקסימאליים שהחברה תגבה במוצר זה הינם בשני מסלולים: דמי ניהול מצבירה בלבד בשיעור של 1.5% מהצבירה לשנה; או דמי ניהול חשבון של 12 שקל מדי חודש (144 שקלים לשנה) בתוספת דמי ניהול של 1.2% מצבירה. בתוך כך, ניתן לעשות את הביטוח לילד עם לידתו, כשגיל הכניסה המקסימאלי הינו 17. ההפקדה המינימאלית לחסכון עומדת על 200 שקל, כשניתן להפקיד סכומים חד פעמיים או מדי חודש.

הזו יעשה במסגרת ניהול ההשקעות של קבוצת מנורה, בדומה לפוליסות ביטוחי המנהלים. לפי הודעת החברה, מדובר בחיסכון באמצעות פוליסת פרט המאפשר בחירה בין מסלולי השקעה, ניהול חשבון אישי באינטרנט וכיסוי ביטוחי שמספק ביטחון לכך שבקורות אירוע ביטוחי התשלום עבור החיסכון נמשך כסדרו, כשבמקרה מוות יש גם פיצוי חד פעמי. בנוסף, הכסף בפוליסה, שאינה זוכה להטבות מס בגין הפקדות, נזיל בכל עת - ללא תקופת מינימום וללא

"מנורה מבטחים", בניהולו של מוטי רוזן, פועלת לחזק ולהרחיב את פעילותה בתחום הפיננסי, והשיקה באחרונה במסגרת זו מוצר חיסכון חדש לילד, תחת השם: "טופ קידס". מוצר זה מצטרף למוצר פיננסי אחר שהשיקה החברה לפני מספר שנים, הנקרא: "טופס פייננס". המוצר הפיננסי החדש של "מנורה מבטחים" מכון להורים ולקידום החיסכון לטובת ילדיהם למטרות כגון בר/בת מצווה, חתונה, לימודים גבוהים או קניית דירה על ידי הילד בעתיד. ניהול ההשקעות בפוליסה

שומרה השיקה פוליסה חדשה לעסקים עם כיסויים בלעדיים - שומרה B

חברת "טיק-טק", המספקת שירותי שחזור מידע מקצועיים לכל סוגי המדיות, סיפר על כתב השירות החדש והייחודי בנושא שחזור מידע אותו ניתן לרכוש כריידר אך ורק בחברת "שומרה". בהמשך נשאה דברים גם שרונה לביא, מנהלת השייוק של "שומרה", אודות מהלכי השייוק שמקדמת החברה ולאחר החלק העיוני, נהנו המוזמנים מהופעתו המשעשעת של הסטנדאפיסט אדיר מילר.

להשיק סופית את המוצר. גולת הכותרת של הכנס הייתה הרצאתה של יעל ליבוביץ, מנהלת התחום העסקי ב"שומרה", שבה מנתה את יתרונות המוצר הייחודי: פוליסת עסק מסדרת מוצרי הפרימיום של החברה, הקלות בה כל סוכן במשרדו יכול לקבל הצעה לביטוח עסק ללא תלות בחתמי החברה, העמלות האטרקטיביות, האחידות לכל פרקי פוליסה הכיסויים הרחבים והתעריף המצוין. יואב זילברשטיין, מנכ"ל

"שומרה" השיקה השבוע בכנס סוכנים חגיגי ורב משתתפים את פוליסת העסק החדשה "שומרה B". יו"ר דירקטוריון "שומרה", מנחם הרפז, פתח בברכות להנהלת החברה על השקה עקבית מידי שנה של מוצרים חדשים ומתן פתרונות ביטוחיים יצירתיים ללקוחות החברה. דן יצחקי, מנכ"ל "שומרה", הרחיב על הדרך הארוכה שנעשית בחברה מהרגע שנוצר צורך עליו יש לתת מענה ועד לרגע שניתן

קובי צרפתי: "סוכן ביטוח אלמנטארי כיום, כבר איננו יכול להסתפק בהתמקדות בביטוחי דירות ורכב בלבד"

(קטעים מתוך ראיון עם יו"ר הוועדה האלמנטארית של הלשכה. הראיון יפורסם במלואו במהדורה חגיגית של "ביטוח ופינוסים" - כנס אלמנטאר ה-26 אילת)

הלשכה ערוכה להעניק לכל חבר את כל הידע המקצועי והטכנולוגי הדרוש, על מנת שיוכל לחזק את התחום האלמנטארי בסוכנות שלו. כל שעל הסוכן לעשות לשם כך הוא: לפנות ולבקש את ההשתלמות הרלוונטית עבורו, כי אפילו הלשכה, עם כל רצונה הטוב, איננה מסוגלת לסייע למי שאיננו עושה דבר על מנת לעזור לעצמו... סוכן הביטוח הישראלי היה ונותר גם כיום, מנוע הצמיחה של כל ענף הביטוח, וגם החברות מודות בכך בפה מלא... על הסוכנים להיות ערים למתרחש, להתפכח מאשליות וכצעד ראשון: על כל סוכן לעשות בדיק בית יסודי במשרדו, במטרה לוודא כי הוא מקבל את מלוא העמלות המגיעות לו, בהתאם להסכמי ההתקשרות שבידו, כי מסתבר שלא פעם, בלהט העבודה והריצות - סכומים נכבדים נשכחים לעתים ואובדים במשך הזמן, וחבל. מעבר לכך, היום יותר מתמיד, חייבים לשאוף לצמצם את הוצאות המשרד למינימום ההכרחי בלבד...".

כיום מספר תחומים אקטואליים במיוחד למטרה זו, כגון: ביטוח דירקטורים, ביטוח קבלנים, ביטוח חיזוק בניינים בפני רעידות אדמה (תמ"א 38), ביטוח ימי, ביטוח נוסעים לחו"ל, ועוד. לשם המחשה: למשל, תחום כמו ביטוח ימי - שנכון להיום, משום מה, מעט מאוד סוכנים עוסקים בו, ובכוונת הלשכה לארגן בקרוב קורסים להתמחות בתחום זה - התגמול ראוי בהחלט, הביטוח לא מסובך יותר מתחומי ביטוח אחרים, ומבחינה פראקטית, אין כל סיבה הגיונית שהסוכן המבטח, נניח, את החנות המייבאת נעליים מתוצרת חוץ, לא יבטח באותה הזדמנות, גם את ההובלה הימית של הסחורה המגיעה לחנות. כמו כן, בכוונת הלשכה לעודד השנה כמה שיותר חברים להיכנס לנישה של שיווק משכנתאות לדירות, שעד כה הייתה ברובה בידי הבנקים, כי נראה שהללו מצמצמים את עיסוקם בנושא, ולנו יש יתרון על פניהם. לדעתנו, זהו תחום העשוי להתאים ולהשתלם מאוד לסוכני הביטוח.

"טענתי בעבר ועל אחת כמה וכמה אני טוען כיום - לאחר שינויי הרגולציה האחרונים, המכרסמים בהתמדה בהכנסותיו של הסוכן - שהתחום האלמנטארי היה ונשאר עוגן ההצלחה והיציבות של סוכן הביטוח. מי שהשכיל להרחיב את פעילותו בתחום האלמנטארי, במיוחד בשנים האחרונות, נפגע פחות משינויי הרגולציה בתחומי הביטוח האחרים. לעומת זאת, סוכנים שמתמקדים רק בביטוח חיים ופנסיה, ולא השכילו להתרחב גם לתחום האלמנטארי, מרגישים כיום ירידה משמעותית בהכנסתם ומצבם עלול להחמיר עוד יותר, אם לא יעשו מיד את השינוי המתחייב וייכנסו גם לתחום האלמנטארי. מוטב מאוחר מאשר בכלל לא... לדעתי, סוכן ביטוח אלמנטארי כיום, איננו יכול יותר להסתפק בהתמקדות בביטוחי דירות ורכב בלבד. הוא חייב להיכנס מיוזמתו, או על פי המלצותינו, לנישות נוספות בתחום האלמנטארי, ומספרן של הנישות הללו מתרחב והולך בהתמדה. ישנם

ממשיך צמצום המעריך הפנסיוני בבנקים: בנק דיסקונט יצמצם ב-20% את מערך הייעוץ הפנסיוני שלו

ממשיך גל צמצום מערכי הייעוץ הפנסיוני בבנקים. באחרונה נודע כי גם בנק דיסקונט החליט על קיצוץ של כ-20% במספר היועצים הפנסיוניים בסניפי הבנק, על רקע מהלך התייעלות כולל, היעדר רווחיות מספקת של מערכי הייעוץ הפנסיוני בבנקים וקשיי הרגולציה. דיסקונט הינו אחד הבנקים

הבולטים באופן יחסי בפעילותו בתחום הייעוץ הפנסיוני (בנוסף ללאומי), אולם גם הוא ככל הנראה "התייאש" מהתחום ומצא כי אינו רווחי. לדברי גורם בכיר בענף הפנסיוני, "דיסקונט קידם את הנושא רמה אחת מעל שאר הבנקים האחרים. ניכר כי הוא השקיע משאבים רבים, אז אם גם הוא

ממשיך גל צמצום מערכי הייעוץ הפנסיוני בבנקים. באחרונה נודע כי גם בנק דיסקונט החליט על קיצוץ של כ-20% במספר היועצים הפנסיוניים בסניפי הבנק, על רקע מהלך התייעלות כולל, היעדר רווחיות מספקת של מערכי הייעוץ הפנסיוני בבנקים וקשיי הרגולציה. דיסקונט הינו אחד הבנקים

דורון איתן צפוי לפרוש כ"מגדל" בקרוב

מתחילת שנות ה-2000 ושימש לפני כן כאקטואר הבריאות של הקבוצה. במהלך השנים האחרונות הרחיבה "מגדל" את פעילותה בענף ביטוחי הבריאות הפרטיים ולאיתן נזקף חלק נכבד בביסוס מעמדה כיום, כאחת מחברות הביטוח המובילות בתחום.

דורון איתן, מהמנהלים הבולטים והמוערכים "במגדל", אשר הוביל את תחום הבריאות בקבוצה במהלך שש השנים האחרונות, הודיע על רצונו לפרוש. גורמים המקורבים לאיתן ציינו כי הוא חש מיצוי בתפקידו ובכוונתו לצאת לדרך חדשה. איתן עובד ב"מגדל"

פעילות בסניפים

מחוז חיפה

ביום ד' 14.11.12 בשעה 09.00 ב"קפה קפה" בנהריה, מפגש בוקר עם עופר בן נון בחסות חב' G4S.

באכל עיצומים: הביטוח הלאומי מסרב לשלם אהלה לנפגעי תאונות עבודה

מאת: חיים ביאור, עיתון "דה מרקר", 6.11.12

אומרת כי מאות ואולי אלפי אנשים שנפגעו במהלך העבודה ואיבדו את היכולת לעבוד אינם יכולים להגיש בקשות לקבלת גמלה לפי תקנה 17. "זו בושה שהמוסד לביטוח לאומי שולח אנשים לבית המשפט כדי לנסות להשיג שם את המגיע להם ממנו", אומרת פורן. שיין הגיש תביעה לבית הדין האזורי לעבודה בתל אביב. "אני יודע שייטכן שהדין יתארך חודשים רבים, אבל אין לי ברירה", הוא אומר. לדברי אורי אלפרין, המטפל בעובדי הביטוח הלאומי מטעם הסתדרות עובדי המדינה, הסיבה לעיצומים היא מחלוקת בין הוועד לבין הנהלת הביטוח הלאומי, סביב דרישתו של הוועד להוסיף כוח אדם לביצועה של התקנה. "לא ייתכן שעל שכמם של העובדים יעמיסו מטלות שונות, ובהן ההפעלה של תקנה 17, זאת ללא תוספת כוח אדם או תגמול כספי נאות", אומר אלפרין. "כל עוד העניין לא יפתר, העיצומים ימשכו וניתן להם גיבוי".

הלאומי שם נקבע כי יקבל גמלה לפי דרגת נכות של 20%. בשנה שעברה הוא ניסה לחזור לעבודה, אך התברר לו שעקב מצבו הרפואי הוא אינו מצליח לעשות זאת. כשראה שהכנסתו נפגעת, הוא מילא טופס בקשה לביטוח לאומי כדי לקבל את הגמלה מתוקף תקנה 17. פקידת התביעות בביטוח הלאומי הבהירה לשיין כי בקשתו לא תטופל, מכיוון שעובדי המוסד נוקטים עיצומים. ואולם הוא לא נואש ואחרי שהמתין כמה חודשים הגיש שוב את הבקשה ולאחר כמה חודשים חזר על בקשה. לאחר שקיבל את אותה התשובה הוא פנה ללשכת שר הרווחה, משה כחלון, באמצעות הלוביסטית מבשרת נבו. מהביטוח הלאומי נמסר כי "עיצומי העובדים עדיין נמשכים, אולם באחרונה מתקיימים דיונים עם הוועד הארצי ובשיתוף הסתדרות העובדים למציאת פתרון". לבנת פורן, בעלת חברה המסייעת למבוטחי הביטוח הלאומי להשיג את הזכויות המגיעות להן,

אזרחים הפונים לביטוח הלאומי כדי לקבל גמלה בגין ירידה בהכנסות עקב אי יכולת לחזור לעבודה, לאחר שנפגעו בתאונת עבודה, נענים שאין אפשרות לטפל בתביעה שהגישו, בגלל עיצומים שנוקטים עובדי המוסד. העיצומים שנוקטים עובדי המוסד נמשכים כבר חמש שנים, אך פקיד ותיק בביטוח הלאומי טוען שהם החלו באופן לא פורמאלי כבר לפני שבע שנים. העיצומים אינם נוגעים לכלל המבוטחים, אלא מתמקדים בתחום ספציפי הנקרא "תקנה 17". תקנה זו מאפשרת למי שנפגע במהלך העבודה שבעקבותיה קיבל גמלת נכות ולאחר מכן התברר כי עקב מצבו הרפואי אינו יכול לחזור לעבוד, להגיש בקשה לקבלת גמלה המשלימה את הכנסתו. בסתיו 2008 נפגע מיכאל שיין, וטרינר מרחובות, מפגיעתה של פרה ברפת בקבוצת שילר, ברגע שבו דקר אותה כדי לבצע בה ניתוח לו הזדקקה. שיין נפגע בברכו. הוא פנה למוסד לביטוח

בעקבות תאונת דרכים גילה לקוח של ביטוח ישיר שאין לו ביטוח חובה, כיוון שהחברה חידשה אוטומטית רק את הביטוח המקיף

מאת: מיכל רז-חיימוביץ, עיתון "גלובס", 7.11.12

עבורכם. תגובת ביטוח ישיר: "החברה דואגת לשקף בצורה ברורה ללקוח את מה שהוא רכש. המקרים בהם נוצרת בעיה הם נדירים". תגובת המפקח על הביטוח: "חידוש אוטומטי של פוליסות ביטוח על-ידי חברות הביטוח מותר בכפוף להסכמת המבוטח. חוזה הביטוח תקף לשנה אחת, ובאחריות המבוטח לוודא טרם הנסיעה כי ברשותו ביטוח תקף. בכל מקרה, אם עולה חשש שהמבוטח הוטעה על-ידי חברת הביטוח, יש לבחון כל מקרה לגופו על-ידי מחלקת פניות הציבור של אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר".

הביטוח המקיף בלבד - בעוד שהוא סבר כי מדובר גם בפוליסות החובה. מובן שאי-אפשר להתעלם מאחריות הלקוח, שחייב לבדוק את פוליסות הביטוח שלו, לוודא שהן תקפות ולבדוק את סכומי החיוב שוודאי היו נמוכים מהרגיל. עם זאת, מתגובת נציג השירות של "ביטוח ישיר" מסתבר כי מדובר בתופעה: "אני שומע על זה כל יום", הוא השיב ללקוח ההמום, "יש הרבה נהגים שנוסעים בלי ביטוח ואינם מודעים לכך". המסקנה: בדקו האם ביטוח הרכב שלכם תקף - ואל תסמכו רק על כך שחברות הביטוח יחדשו את הפוליסות

רק בודדים יוותרו במודע על ביטוח רכב ובטח כשמדובר בביטוח חובה. מסיפורו של מבוטח בחברת ביטוח ישיר עולה תמונת מצב מדאיגה - רבים מהנהגים, ככל הנראה, נוהגים ללא ביטוח חובה מבלי שהם מודעים לכך. אותו מבוטח היה מעורב בתאונת דרכים. במעמד זה, משהזדקק לפוליסת החובה, גילה כי זה שנה שהוא אינו מבוטח, למרות שכמה חודשים לפני כן קיבל מחברת הביטוח הודעת טקסט ומייל לפיה "הביטוח חודש בהצלחה". בדיעבד הוא הבין כי הכוונה בהודעות הללו היא לחידוש פוליסות

לחו"ל טסים

ואצל סוכן הביטוח מבטחים!

בעין משפטית



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

האם עומדת לקרן הפנסיה המשלמת קצבת "פנסיות שאירים" הזכות לתבוע את התשלומים הנ"ל לחברת הביטוח החבה בפיצוי היורשים ככוח פוליסת ביטוח החובה

שתשלומי "מקפת" לא יבואו בחישוב הפיצויים המשולמים על ידי המבטחות, הבאות מכוח פוליסת ביטוח החובה, בנעלי המזיק בתאונה, ולא יהיו נתונים לניכוי על ידן.

בית המשפט הדגיש, כי עם תיקונה של פקודת הנזיקין, והוספת סעיפים 81 ו-86, ההלכה שנקבעה בעניין ערעור אזרחי 154/70 בידה נ' רובין, לפיה תשלומי פנסיה אינם יכולים להיות בבחינת תשלומים לפי חוזה ביטוח, אינה תקפה באופן גורף, וכי לעניין שאלת סיווג הכספים המשולמים מקרן פנסיה יש לבחון את מאפייני הקרן וההצטרפות לה.

לדברי בית המשפט, החברות ב"מקפת" דומה לרכישת ביטוח לכל דבר ועניין. דהיינו, העמית רוכש מהקרן ("מקפת") "ביטוח" למקרה הגיעו לגיל זיקנה, נכות או במקרה מותו, כנגד הפרשות חודשיות לקרן, וכן כי העמית רשאי להחליט בעצמו (בהתאם לתקנוני הקרנות הקיימות), מהו מסלול ההשקעה וגובה הפרשות העדיפים מבחינתו.

ליסיום, נפסק כי ככל שישנם בחברות בקרן הפנסיה יותר מאפיינים של התקשרות בביטוח, "כך ניטה לקבוע כי תשלומי הפנסיה הם למעשה תשלומי ביטוח", אשר לגביהם לא ניתן להחיל את הוראות החוק להטבת נזקי גוף, אלא את הוראות פקודת הנזיקין כאמור.

אשר על כן, דחה בית המשפט את הערעור, וקבע כי התשלומים שהיא משלמת ליורשים, לפי ביטוח שאירים, הינם למעשה תשלומים לפי חוזה ביטוח (הן ביחס לעמיתים במעמד 'שכיר' והן ביחס לעמיתים במעמד 'עצמאי'), כך שאלה אינם ניתנים לניכוי מסך הפיצויים המגיעים ליורשים בשל התאונה, ובמקביל לא תהיה הקרן זכאית לחזור על המבטחת, הנכנסת בנעלי המזיק, בתביעת שיבוב לגביהם.

הנזק על ידי המיטיב (ההדגשות הוספו). לדברי בית המשפט, אם יסווגו התשלומים מ"מקפת" כתשלומים לפי חוזה ביטוח, כי אז הם לא יהיו ניתנים לניכוי מסך הפיצויים בהם חייבות המבטחות ליורשים, ו"מקפת" לא תהיה רשאית לתבוע מהן את התשלומים הנ"ל.

לטענת "מקפת", תשלומי השאירים שהיא משלמת ליורשים, משולמים על ידה, בכובעה כקרן פנסיה, אשר אינה פועלת לפי דיני הביטוח הרגילים, כך שהתשלומים אותם היא משלמת ליורשים אינם מכוח פוליסת ביטוח, אלא לפי תקנון המפוקח על ידי משרד האוצר. עוד טענה "מקפת", כי למעשה החברות בה נועדה להבטחת פרנסת העמית ושאיריו (ובענייננו, המנוח והיורשים, בהתאמה) ולא כפיצוי (או שיפוי) בקרות מקרה ביטוחי, ומשכך אין מדובר בפוליסת ביטוח והיא זכאית לתבוע מהמבטחות שיפוי בגין תשלומי היורשים המשולמים על ידה כאמור.

מאידך טענו היורשים, כי "מקפת" לא הוכיחה שהמנוח התקשר עימה בתור עמית בקרן פנסיה, וכי כוונתו בהתקשרותו עימה הייתה לרכוש מוצר הדומה במהותו לביטוח חיים. יתירה מכך, טענו היורשים, כי על פי תקנון "מקפת", שהיה בתוקף בעת התקשרותו עימה, לא נכלל סעיף המקנה לה אפשרות לחזור אל המזיק בתביעת שיבוב (בניגוד לנוסח התקנון שהיה בתוקף לפני התקשרות המנוח עם "מקפת").

דהיינו, לטענת היורשים התקשרותו של המנוח עם "מקפת" הייתה למעשה שוות ערך לרכישת פוליסת ביטוח, ולא התקשרות במוצר פנסיוני, בדרך של הצטרפות לקרן פנסיה, לגביה חלות הוראות חוק הטבת נזקי גוף, ובהתאם לכך יש להחיל את הוראות סעיפים 81 ו-86 לפקודת הנזיקין, ולקבוע

בבית המשפט העליון נדונה בקשת רשות ערעור של מקפת החדשה ניהול קרנות פנסיה ותגמולים בע"מ, שיוצגה על ידי עו"ד אבי זחר (להלן: "מקפת"), כנגד עזבונו של מר ניר אנוך מעוז ז"ל (להלן: "היורשים" ו"המנוח", בהתאמה), שיוצגו על ידי אילן קנר, וכנגד אי.די.איי חברה לביטוח בע"מ ואבנר איגוד לביטוח נפגעי רכב בע"מ, שיוצגו על ידי עו"ד יעל איפרמן (להלן שתייהן יחד: "המבטחות").

פסק הדין ניתן בפברואר 2012, מפי השופט, המשנה לנשיאה, אליעזר ריבלין (בהסכמת השופטים עדנה ארבל וניר הנדל), ודן בשאלה, האם ניתן לנכות מן הפיצויים המשולמים ליורשים, סכומים המשולמים להם מכוח חברותו של המנוח בקרן פנסיה (ברכיב "ביטוח שאירים"), והאם עומדת לקרן הפנסיה זכות לתבוע את התשלומים הנ"ל מחברת הביטוח החבה בפיצוי היורשים מכוח פוליסת ביטוח החובה.

בגין מותו של המנוח בתאונת דרכים (להלן: "התאונה"), חיובו המבטחות בפיצוי היורשים. במקביל, ומכוח חברותו של המנוח ב"מקפת" (לרבות ב"ביטוח שאירים"), משלמת "מקפת" ליורשים תשלומים חודשיים (קצבת שאירים).

המבטחות טענו, מכוח החוק לתיקון דיני הנזיקין האזרחיים (הטבת נזקי גוף), התשכ"ד-1964 (להלן: חוק הטבת נזקי גוף), כי יש לנכות מסכום הפיצויים שהן משלמות בגין התאונה, את סך התשלומים להם זכאים היורשים מ"מקפת", בין היתר כדי להימנע מצב של כפל פיצוי בשל מות המנוח בתאונה, וכלשונו של סעיף 2 לאותו החוק: "גרם אדם לזולתו נזק גוף, רשאי מי שהיטיב את הנזק להפטר את הטבת הנזק מן המזיק עד כדי סכום שהמזיק היה חייב למוטב על פי כל דין בשל גרימת נזק הגוף אלמלא הוטב

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת ליבנה משתתפים בצערכם
במות חבר הלשכה לבנה יהודה ז"ל

שלא תדע צער

לחבר הלשכה נפתלי מוזס משתתפים בצערך
במות אביך מנחם מוזס ז"ל

שלא תדע צער

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. Rvsv.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
razinsu@gmail.com או

**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, מכפילי 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

*לסוכנות ביטוח בחיפה דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי עם ניסיון מוכח!!
הקמת הצעות מחיר בתחום הרכב והדירות טיפול בחידושים טיפול בתביעות הכרת מערכת הפקה ותפעולה באופן שוטף כושר ביטוי מעולה, אוריינטציה שיווקית גבוהה המשרה הינה משרה חלקית קורות חיים למייל: meirav@alltheway.co.il
טלפון: 04-8621555 פקס: 04-8621919

*דרושה רפרנטית עם אוריינטציה מחשובית, שרותית ומכירתית באזור רחובות קורות חיים נא לשלוח
ל: ap1000@walla.co.il

**בוא ליהנות משני העולמות בטחון של שכיר והכנסה של עצמאי מיזם בתחום הפרט עם הפניות ומשרד לפנות לשרגא לידור 0546655736
shragalidor@gmail.com

**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
lishka@insurance.org.il
מועד אחרון למשלוח בקשה: 20 בנובמבר 2012

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

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

**למשרדנו הנמצא ברמת החייל בתל אביב דרושה פקידה בעלת ידע בביטוח רכב ודירה כולל מערכות הפקה. משרה מלאה + שיש 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/ת 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 קסלמן - 050-5333048
kolan-99@012.net.il או

**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, מרוהט 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