



מגדל סוגרת את פעילות הביטוח האלמנטרי של איחוד ישיר ומעבירה את התיק הקיים לטיפול סוכני הקבוצה

1,500 סוכני הביטוח שנכחו באירוע הריעו לבעלים החדש של "מגדל", שלמה אליהו, ולהנהלת "מגדל" על ההחלטה האסטרטגית לבטל את המכירות הישירות של הביטוחים האלמנטריים של רכב ודירה ורבים בקהל הבהירו כי בכוונתם להגדיל את נתח הפעילות שלהם במגדל על חשבון חברות שימשיכו למכור ביטוחים ישירים.

המשנה למנכ"ל "מגדל", אריק יוגב, המנהל את חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בקבוצה, הדגיש כי עובדי "איחוד ישיר" יתמקדו מעתה במתן תמיכה עסקית ושיווקית במערכי ההפצה של החברה



אריק יוגב

וסוכניה, וישדרגו בכך את רמת הזמינות והשירות ללקוחות הקבוצה.

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, הגיב ואמר: "אני מברך את מגדל ובעל השליטה בקבוצה, שלמה אליהו, על החלטתם לסגור את פעילות השיווק הישיר באמצעות איחוד ישיר. החלטה זו מביעה אמון מוחלט בסוכנים ומצביעה על החשיבות והתרומה בנכסיהם הייחודיים.

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "החלטה זו מביעה אמון מוחלט בסוכנים ומצביעה על החשיבות והתרומה בנכסיהם הייחודיים. כמי שהיו סוכני ביטוח, שלמה יונל ואריק בוודאי מכירים באותם נכסים. אני קורא לשאר החברות המפעילות מערכי שיווק ישירים ללכת בדרכה של מגדל ולעצור את הפגיעה בערוץ השיווק והעשייה המרכזי שלהן"

כמי שהיו סוכני ביטוח, שלמה יונל בוודאי מכירים באותם נכסים. אני קורא לשאר החברות המפעילות מערכי שיווק ישירים ללכת בדרכה של מגדל ולעצור את הפגיעה בערוץ השיווק והעשייה המרכזי שלהן.

שלא להיגרר לתחרות מול הביטוח הישיר. "זה לא אותו מוצר וזה לא אותה סחורה.

בכנס שקיימה הקבוצה ליותר מ-1,500 סוכני מגדל ואליהו, הודיע מנכ"ל מגדל יונל כהן כי החברה תקצה עשרות מיליוני שקלים למימון שכרם של 150 סוכנים צעירים שישתלבו במשרדי סוכני הביטוח ויקדמו את הכיסויים הביטוחיים של הציבור בהתאם לצרכים האמיתיים

מי שרוצה שירות אחר, פוליסה אחרת, צריך לשלם. האמנתי ואני מאמין שמי שרואה את טובת הלקוח, את כל צרכיו ונותן לו את השירות האישי והמקצועי זה רק הסוכן." "מגדל" מדגישים כי לקוחות "איחוד ישיר" ירוויחו מעתה גם שירות אישי של סוכן ביטוח.

יונל כהן, מנכ"ל "מגדל", הדגיש כי לאחר קליטת תיק הביטוח האלמנטרי של חברת "אליהו" בקבוצת "מגדל", והצטרפותם של סוכני "אליהו", יש בכוח ההפצה של "מגדל" לתת מענה גם ללקוחות "איחוד ישיר". "אני בטוח



יונל כהן

שסוכני הקבוצה ידעו להעריך את הצעד המשמעותי שבו אנחנו נוקטים היום ולהגביר עוד יותר את היקף פעילותם באמצעות הקבוצה", אמר כהן. בתוך כך הכריז מנכ"ל הקבוצה כי "מגדל" תממן ב-2013 שילובם של כ-150 סוכנים צעירים במשרדי הסוכנים הפרטיים שעובדים עם "מגדל", במטרה להזרים לסוכנויות הללו "דם חדש" ולהבטיח כי לקוחות אותן סוכנויות יזכו במלוא ההגנה הביטוחית שהם זקוקים לה ובמיוחד בתחום הבריאות. "הלוקח הוא המלך החדש ואנו חייבים להגביר את ההיכרות שלנו איתו ועם הצרכים שלו ושל בני משפחתו ולוודא כי עם ישראל לא יהיה בתת ביטוח", אמר כהן.

כשלושה חודשים בלבד לאחר שהופיע לראשונה בפני הסוכנים כבעל השליטה ב"מגדל", בכנס האלמנטאר ה-26 של

הלשכה באילת, והכריז על כוונותיו לתמוך בסוכנים תוך שהוא מבקש מהם "100 ימים בלבד של חסד" - שלמה אליהו פורע את הבטחותיו. הבעלים החדש של קבוצת "מגדל" ומנכ"ל הקבוצה, יונל כהן,



שלמה אליהו

הכריזו אתמול (16.2.13) בכנס מיוחד שקיימה הקבוצה לסוכניה לצורך הצגת תוכניות עבודתה ל-2013, על סגירת פעילות המכירה הישירה של ביטוחי רכב ודירות באמצעות "איחוד ישיר", והעברת תיק הביטוחים הקיים לסוכני הקבוצה.

לדברי שלמה אליהו, "אני רוצה שמגדל יעבדו מול סוכנים מקצוענים. סוכן אישי ושירות ישיר ללקוח עדיף על פני טלפון". דבריו אלו מתקשרים למה שאמר בשעתו בכנס האלמנטאר ה-26: "לפני ארבע שנים באתי בטענות לחברות הביטוח - למה אתם פוגעים בסוכנים, למה אתם מתחרים בהם? ועכשיו התהפך הגלגל ואני מחזיק בחברת ביטוח. קרה לכם נס. אין נציג יותר טוב ממני שאייצג אתכם בחברה

מגדל, תחת הבעלות החדשה של שלמה אליהו, סוגרת את פעילות המכירה הישירה של ביטוחי רכב ודירה ומחלקת את התיק הקיים בקרב סוכני מגדל ואליהו

הגדולה ביותר בשוק. מאז ומתמיד טענתו שלחברה בלי סוכן אין מה למכור. החיבור בין השניים הוא מתבקש. תנו לי זמן ותראו את השפעתו". אליהו סיפר אז כי לפני כ-15 שנה, בזמן הקמת "ביטוח ישיר", חברות הביטוח הקימו בתגובה מחלקות ישירות עוקפות סוכנים, אולם הוא החליט

”מסלול ברירת מחדל” - ”הסדר לרבים”

תקציר חוות הדעת

במשך תקופה ממושכת עולה השאלה כיצד על סוכן הביטוח לפרש את המושגים ”מסלול ברירת מחדל” או ”הסדר לרבים”. שאלה זו קיבלה לאחרונה משמעות יתרה בעיקר נוכח תהליכי האכיפה הננקטים ע”י המפקח על הביטוח. על מנת להסיר את הערפל מעל סוגיה זו פנתה הלשכה למשרדו של עו”ד ג’ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה, לקבלת חוות דעת משפטית לסוגיה זו. חוות הדעת נכתבה ע”י עו”ד יניב גל ממשרדו של עו”ד גבע, אשר מתמחה בתקופה ארוכה בהיבטים המשפטיים של חוזרי המפקח על הביטוח. חוות הדעת המנומקת משתרעת על פני 8 עמודים ולידיעת החברים מובאות בזאת מסקנותיה העיקריות, לצורך שימושם בהתנהלות היומיומית. ראשית ולידיעה כללית, רפורמת בכר קבעה שהבעלות על החיסכון הפנסיוני היא של העובד ולא של המעביד ולא נתן לנושי מעסיק לשלוח יד בכספים המופקדים עבור העובד. שנית, החל מינואר 2008 הפך החיסכון הפנסיוני בקרב ציבור העובדים לחובה המוטלת על המעסיק ללא תלות בסוג/גודל המעסיק וכמובן ללא הפליה בין עובדי המעסיק.

בטרם נפרט את המשמעויות השונות הנוגעות למסלול ”ברירת מחדל” (הסכם לרבים) מומלץ לסוכן הביטוח הפנסיוני שלא לערב עצמו ביחסי עובד ומעביד ולוודא אצל המעביד המבקש לכלול את עובדיו במסגרת מסלול ברירת מחדל (הסכם לרבים) שאכן פנה לעובדיו, הציג בפניהם את הקופה אליה הוא מעוניין להעביר את ההפרשות, רכיבי הכיסוי הפנסיוני והשרות שיקבל העובד. רק לאחר שוויידא הסוכן שכך נהג המעסיק, ניתן לבצע עסקת מסלול ברירת מחדל לגבי כל העובדים שלא ביקשו ייעוץ מלווה.

להלן המידע הרלוונטי:

1. צעד משלים ברפורמת בכר הוא זכות הבחירה של העובד לגבי מהות הגוף המנהל של הקופה והקופה עצמה. (אך לא את סוג /מטרת הקופה הנקבעים בהסכם קיבוצי או בהסכם העבודה). ניצל העובד את זכותו, זכות זו היא זכות מתמשכת כך שכספי החיסכון הפנסיוני ימשיכו להיות מופרשים לאותה קופה והמעסיק אינו רשאי להתנות את ביצוע ההפרשות להן זכאי העובד לקופה מסוימת אחרת.
2. חריג - מסלול ברירת מחדל, סעיף 20(ב) לחוק הפיקוח על הגמל. **”נקבעה בדין או בהסכם, או מכוחם, קופת גמל לצורך הפקדת תשלומים כאמור בסעיף קטן (א), והעובד לא בחר קופת גמל אחרת לפי הוראות סעיף זה, על אף שניתנה לו הזדמנות לעשות כן, רשאי המעביד להפקיד את התשלומים האמורים באותה קופה, בהתאם להוראות הדין או ההסכם, או מכוחם, ולפי המטרות הקבועות בדין או בהסכם, כל עוד לא בחר העובד בקופה אחרת לפי הוראות סעיף זה...”**
3. עובד שלא הודיע למעסיקו אודות בחירתו קופת גמל שבה ברצונו ייחסכו עבורו כספי החיסכון הפנסיוני, בשל חובת המעסיק להפריש עבורו לתנאים סוציאליים למוצר פנסיוני, במקרה זה תיעשה בחירת הקופה והגוף המנהל, לרבות צרוף העובד למוצר ע”י המעסיק עצמו. יצוין כי העברת הכספים ורשימות העובדים אל הקופה, יכולה להיעשות באמצעות סוכן הביטוח (מנהל ההסדרים של המעסיק), וכן כי אין מניעה שהמעסיק ייוועץ בבחירת קופת ברירת המחדל עם הסוכן.
4. חשוב לציין כי בשיטת צירוף זו המעוגנת בסעיף 20(ב) לחוק קופות הגמל לא חלות הוראות מכוח חוק הייעוץ ומכאן שאין חובת עריכת הליך ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני, ובלבד שסוכן הביטוח לא נפגש עם העובדים המצטרפים או מייעץ להם באופן פרטני. אולם אם קוימה פגישה או התקשרות שאינה בעלת אופי טכני גרידא תחייב הליך שיווק רגיל ומלא לרבות מילוי מסמך הנמקה לגבי אותו עובד שעומו נפגש או התקשר הסוכן.
5. אם כן, מובא בזאת סיכום סוגיית ”ברירת המחדל” (הסכם לרבים) ויישומה.
 - 5.1 כפי שנאמר חובת המעסיק לבצע הפרשות סוציאליות לעובדיו.
 - 5.2 המעסיק חייב לאפשר לעובד את זכות הבחירה (בין בקבלה לעבודה ובין בכל עת בתוך תקופת ההעסקה) אך המחוקק לא קבע הסדר לפיו המעסיק חייב להפנות את העובד לייעוץ פנסיוני פרטני בידי בעל רישיון.
 - 5.3 אם העובד לא מנצל זכות זו, אזי רשאי המעסיק לקבוע את הקרן והקופה אליו יופרשו כספי החיסכון הסוציאליים של העובד.
 - 5.4 זכות הייעוץ נשמרת לעובד גם לאחר שצורף להסדר ”ברירת מחדל”. זכות זו נמשכת לאורך כל תקופת עבודתו ומאפשרת לו לקבל ייעוץ ולנייד כספים בכול עת שיחפוץ (אולם העברת הכספים לא יכולה להתבצע בין הסוכן לבין המעסיק בלבד, וללא דרישת העובד עצמו).
 - 5.5 הקופה שאליה ינוידו הכספים תהא כמובן לאותה מטרה. כגון קצבה או השתלמות (ואם הניוד יתבצע באמצעות פגישת הסוכן עם העובד, כמובן שתחולנה הוראות השיווק הפנסיוני באופן מלא, לרבות חובת הנמקה).
- מסלול ברירת מחדל יכול להיבחר על ידי המעסיק ובלבד שהוא אחיד (מסלול אחד לכל מעסיק, לכל מטרת חסכון - קרי, קרן פנסיה מסוימת אחת, קרן השתלמות מסוימת אחת, וכיו”ב), לכל עובדיו שלא בחרו בייעוץ פרטני.
6. מעורבות הסוכן בהסכם לרבים.
 - 6.1 הסוכן נמצא בקשר ישיר עם המעסיק אך אינו בקשר עם העובדים (אחרת יחויב בהליך מלא ובהנמקה).
 - 6.2 אופי הקשר בין הסוכן למעסיק הוא פניית הסוכן אל גוף מוסדי לשם קבלת מידע אודות העמית ללא צורך בהצגת יפוי כוח חתום בידי העובד כנדרש באופן רגיל.
7. תיאום הכוונה וייעוץ ייעשו בין הסוכן לבין המעסיק באשר לקופת הגמל שתהווה מסלול ברירת מחדל. ואילו עובד אשר יוותר על זכות הבחירה לייעוץ, יצורף לקופה הנבחרת ע”י העברת פרטים לגבי העובד מהמעסיק אל הסוכן או הגוף המוסדי.
8. בכל מקרה שבו נוצר קשר מכל סוג שהוא, בין הסוכן לעובד, תחול חובה לעריכת הליך שיווק פנסיוני מלא (ראו סעיף 13 לחוק הפיקוח על העיסוק הפנסיוני).
9. נציין, שעל הסוכן לא חלה כל חובה ליידע את העובד באשר לתנאים, החובות, הזכויות להם זכאי מי שצורף לברירת המחדל.
10. היעדר חובת הנמקה בצרוף למסלול ברירת מחדל.
- 10.1 ככלל, צירופו של עובד לקופת גמל ולמסלול פנסיוני מחייבת הנמקה.
- 10.2 למרות האמור, בעת צירוף עובד למסלול ברירת מחדל, לא קמה חובת הנמקה וגוף מוסדי לא מחויב לקבל מסמך הנמקה.

ההסברים המובאים לעיל עושים סדר בכל הסוגיות הנובעות מ”ברירת מחדל” או ”הסכם רבים”. אולם, אין באמור במסמך זה כדי לייתר ו/או להחליף את חוות הדעת המלאה. באתר הלשכה, www.insurance.org.il - במדור מידע מקצועי לסוכן, מוצגת חוות הדעת במלואה.

הוועד המנהל קיים ישיבת עבודה כשעל הפרק נושאים מקצועיים רבים

השירות והתמיכה בערוץ ההפצה והשיווק המרכזי שלהן. נקבע כי ארגון ירכז את הטיפול בנושא ויציגו, בדגש על דרכי פעולה, בפני החברים באחת משיבות הוועד הקרובות. כן נקבע כי ארגון ירכז את הטיפול בעמדת הלשכה לעניין האכיפה המנהלתית בכל הקשור לסוכנויות המפעילות סוכנים. סוגיה מהותית זו, הנמצאת במחלוקת בין הפיקוח ללשכה, קובעת כי אחריות הסוכן חלה גם על הסוכנות שאליה משתייך הסוכן ובמסגרתה הוא פועל. ארגון יגבש ויציג את עמדת הסוכנויות המפעילות סוכנים בכדי להגיע להבנות בעניין מול הפיקוח. מכלול אותם נושאים מקצועיים שנסקרו בישיבה, שיקף לדברי **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, את האתגרים הרבים שבפניהם תמשיך ותתמודד הלשכה בשנה הקרובה, כשהוא מתחייב, בשמם של כל חברי הוועד, לפעול בחיפז ובמקצועיות רבה לטובת כלל ציבור החברים, בכל היקף פעילות.

זכות הבחירה של הציבור בין מספר חלופות והחברים דנו בהליכים העתידיים האפשריים, לרבות הליכים משפטיים. על רקע המהלכים הנבחנים יצאו החברים נגד זהות האינטרסים הקיימת בנושא בין הפיקוח לבין חברות הביטוח הגדולות וטענו כי זהות אינטרסים זו פוגעת בתחרותיות השוק ובסופו של דבר בחוסך הבודד. נושא נוסף שקיבל התייחסות בישיבה היה מסמך ההנמקה. **אבי פרדס**, חבר הוועדה לביטוח פנסיוני, הציג את הסתייגות הלשכה לפורמט שהוצע בטייטא הראשונה של הפיקוח וטען, בגיבויו החברים, כי הלשכה חותרת להבטיח פורמט קל, נוח וידידותי למשתמש, בעוד שהפורמט במתכונתו המוצעת אינו נותן מענה לכך. בהמשך, **יובל ארנון**, סגן יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, התייחס בדבריו לצורך בגיבוש אמנת זכויות הסוכנים מול היצרנים, קרי החברות, וכחלק מהסדרת השירות בענף - התחיבות החברות למתן

הוועד המנהל התכנס ביום ב' 14.1.13 לישיבת עבודה, כאשר במרכז עמדו נושאים מקצועיים רבים. בחלקה הראשון של הישיבה התייחסו חברי הוועד לסוגיית "הסכם לרבים" - "מסלול ברירת מחדל". **עו"ד ג'ון גבע**, היועץ המשפטי ללשכה ו**עו"ד יניב גל**, ממשרדו של עו"ד גבע, סקרו את עיקרי חוות הדעת שגיבשו לעניין זה. החברים דנו בעיקרי הדברים והוחלט כי הלשכה תפרסם את תקציר חוות הדעת לעיון החברים בעיתון 'ביטוח ופנינסים' (ראו לעיל) ואת חוות הדעת המלאה באתר הלשכה. זאת במקביל לשליחת מכתב בנושא לפיקוח על הביטוח. בתוך כך התייחסו החברים גם לפעילות המתקיימת אל מול ביטול מקדמי ההמרה והיעדר אישור חלופה מצד הפיקוח. **עקיבא קליימן CLU**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, סקר בפני החברים את עיקרי הצעדים שבהם יזמה הלשכה לטובת הבטחת

רוני שטרן: פנסיית החובה לשכירים

זוהי הבשורה המקצועית והחברתית של סוכני הביטוח!

כבר הרבה מקרים שבהם עובדים שנפגעו תבעו את מעסיקיהם על כך, רק שלא היה להם קרן פנסיה... זהה עלה ביוקר לאותם מעסיקים. אני מצפה כי משרד התמ"ת ימשיך ויאכוף את ההסכם על כלל ציבור השכירים במדינת ישראל. בסיום דבריו לעניין פנסיית החובה חזר שטרן וקרא להחלת הסדר זה גם על ציבור העצמאיים. מדובר בתהליך שכבר עבר את הפיקוח על הביטוח וקיבל את ברכתו, אולם נעצר לפני מספר חודשים. "מסיבות שאני מקווה שלאחר הבחירות יטופלו באותה נחישות ע"י משרד התמ"ת, האוצר ולה"ב שהובילה את המהלך, אין לי ספק קל שבקלים לגבי הצורך האמיתי בפנסיית חובה לציבור העצמאיים, ויפה שעה אחת קודם", אמר שטרן.

קטן, עד כדי כך שהיו מביאים אותו לעיתים במזומן, כאשר חברות ביטוח לא רצו לקבל מבוטחים ולחלקן היו דרישות של פרמיית מינימום... ואני זוכר היטב את הסקפטיזם שנחה על לא מעט מראשי הענף. זוהי אכן תעודת כבוד ענקית לכל אלו שתמכו ואני גאה על כך מאוד ומלא סיפוק על העשייה". שטרן, המזוהה עם החלת הסדר פנסיית החובה ודחיפתו קדימה, מוסיף כי "לפני 6 שנים, כשאמרנו לכולם שלא עוד הרבה זמן נגיע לס"ג של 18% הסתכלו עלינו כחולמים והנה אנחנו עוברים בשנה הבאה לתשלום כולל של 17.5%. אני קורא מכאן לחבריי סוכני הביטוח להמשיך ולהגיע גם לאותם מעסיקים שעדיין בחרו מכל מיני סיבות שלא לצרף את עובדיהם! אנחנו יודעים ומכירים

עם תחילתה של השנה ה-6 לכניסתה של פנסיית החובה לתוקף והעמדת אחוז ההפרשות לתנאים סוציאליים על 15%, מברך **רוני שטרן**, מ"מ וסגן נשיא לשכת סוכני הביטוח וסגן נשיא להב (לשעבר 2006-2012) על המהלך פורץ הדרך הזה ובעיקר על תוצאותיו - בזכות והודות לסוכני הביטוח. "אין ספק שאלמלא אנחנו ציבור סוכני הביטוח לא היינו מגיעים למספר העצום של אלו שצורפו על-ידינו, מהשכיר הבודד (ולעיתים מרובה מעסיקים) ועד לשכירים הזמניים והמתחלפים באולמות השמחה ובתי האוכל. מדובר על 900,000 מבוטחים שהצטרפו להסדר ואין לי ספק שלא היו מגיעים למספר זה בלעדינו! אני מזכיר לכולנו שהתחלנו עם 2.5%, כסף

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

מאות אזרחים פנו למוקד הטלפוני של הלשכה שהוקם בעקבות הסערה שפקדה את ישראל

שהתראינו ברדיו חיפה וקראו לציבור הרחב לפנות למוקד הלשכה ולסוכן הביטוח האישי, ככתובת המקצועית לטיפול באותם נזקים. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, מסר כי "שוב הוכח כי סוכני הביטוח הם הגורם המקצועי והאישי העומד בכל תנאי ועת לטובת המבוטחים ושוב הוכח כי במבחן המציאות, ברגע האמת, אין לנו תחליף. פעילות הלשכה התבצעה ללא דופי ואני מודה לסוכנים, פעילי הלשכה, שנתממו למאמץ וידעו בזמן קצר מאוד לתת מענה למאות הפונים".

סוכן ביטוח אישי ונותרו ללא כתובת שתייע ותקל עליהם במצוקותיהם. הפניות כללו אף שאלות בנוגע לתחומי ביטוח נוספים, כאשר הסוכנים מעמידים את הידע, הניסיון והיכולות לעזרת הפונים. במקביל לחשיפה הרבה לפעילות הלשכה בנושא באמצעי התקשורת הארציים, גם ברמה האזורית/ המקומית זכתה הלשכה לחשיפה ולתהודה אודות לפעילותה המהירה והנמרצת. כך, לדוגמא, **אריה אברמוביץ**, יו"ר מחוז חיפה והצפון, וחבר ועד סניף חיפה **ליאור רוזנפלד**

הלשכה, כזכור, הקימה בשבוע שעבר מוקד מידע לרשות הציבור בעקבות הסערה שפקדה את ישראל. המוקד אויש על ידי חברי הוועדה האלמנטארית וביקש לסייע לציבור שרכשו ניזוק, בין אם מדובר בדירות, ברכבים או בבתי עסק. בסיכומו של תהליך התברר כי מאות אזרחים פנו ללשכה ישירות ולסוכני הביטוח שנמנו עם אנשי המוקד, בבירור זכויותיהם ובבירור תהליכי הפיצוי המגיע להם בעקבות נזקי מזג האוויר. יצוין כי רבים מהפונים היו אזרחים שאין להם

בעקבות הסערה שפקדה את ישראל בשבוע שעבר:

מגדל אפשרה לתושבי בת חפר המבוטחים בחברה לקבל באמצעות הסוכנים מקדמות להתחלת שיקום הרכוש שניזוק

מדור תביעות הרכוש, **חלי עמיאל** והשמאי האחראי על תחום הדירות, **מוטי דבש**, יצרו קשר עם המבוטחים ביישוב וכבר הנפיק להם מקדמות על פי ההערכות הראשוניות של הנזקים. "במקביל לחלוקת המקדמות למבוטחים - באמצעות סוכני מגדל ששיווקו לתושבים את הפוליסות השונות, אנחנו מקיימים מפגש בבת חפר של מומחי מגדל עם התושבים שרכושם נפגע כדי לבחון דרכים נוספות לסייע להם", ציינה סנקביץ. בתוך כך מזמינים ב"מגדל" מבוטחים, נפגעי השיטפון האחרון, שטרם יצרו קשר עם החברה, לעשות זאת בהקדם באמצעות סוכני "מגדל" האמונים על הגשת סיוע מקצועי ומהיר.

דבר השיטפון הקימה זרוע יישוב תביעות של קבוצת "מגדל" - "מגדל ניהול תביעות בע"מ", מערך מקצועי ייעודי להערכת הנזקים

שבוע להצפה הגדולה בבת חפר וסוכני מגדל כבר משלמים מאות אלפי שקלים - מקדמות למבוטחי החברה ביישוב, שרכושם ניזוק בשיטפון

והגשת סיוע מידי לתושבים המבוטחים בקבוצה. **שפרא סנקביץ**, סמנכ"ל ומנהלת אגף תביעות הרכוש ב"מגדל ניהול תביעות", מסרה כי הצוות המיוחד - בראשות מנהלת

בת חפר, יישוב קהילתי בפאתי המועצה האזורית עמק חפר, היה מהיישובים שניזוקו בצורה הקשה ביותר מהסערה שפקדה את ישראל בשבוע שעבר. בתים רבים ביישוב הוצפו ותושביו, כך נדמה, היו מהסמלים הבולטים של הסערה, כמוה לא ידעה המדינה מזה זמן רב. אלא שרק ימי עבודה ספורים חלפו מאז טבעה בת חפר בשיטפון של מים ובז, שגרם נזק אדיר לרכושם של תושבי היישוב, ומ"מגדל" דווח כי מבוטחי הקבוצה קיבלו מכבר באמצעות הסוכנים מאות אלפי שקלים - מקדמות, לצורך תשלום לבעלי מקצועות השיקום למיניהם. לדברי גורמים בחברה, מייד עם היוודע

נמשכת ההרשמה! לקורסי הכשרה לבחינת המפקח על הביטוח



- 22.04.2013 חיפה (אחה"צ)
- 28.04.2013 ירושלים (אחה"צ)
- 30.04.2013 תל-אביב (אחה"צ)
- 02.05.2013 באר-שבע (אחה"צ)
- 16.05.2013 תל-אביב (בוקר)

יסודות זדיני ביטוח

א תפלונו על פחות מפתוח ביומנו!

ממשיך רה-הארגון ב"כלל ביטוח": כ-15 מנהלים בדרג הביניים יפוטרו

בביטוח ובחיסכון ארוך הטווח, תוך חיזוק שדרת הסוכנים. לפי אותם גורמים, כהן מאמין בערוץ הסוכנים כערוץ מרכזי של החברה ומתכוון לפעול לחיזוקם. בהקשר זה נמסר מ"כלל ביטוח" כי "איזי כהן, מנכ"ל כלל ביטוח, מאמין בסוכנים ורואה בהם מאז ומתמיד שותף אסטרטגי ושחקן מרכזי בצמיחת החברה והישגיה. כחלק ממשנתו ומהרקע העשיר שלו בענף הוא ימשיך ללכת יד ביד עם הסוכנים, תוך שיתוף פעולה הדוק ומלא".

עד לאחרונה כסמנכ"ל "כלל מימון" לתפקיד המנכ"ל במקומו של **משה ליבהבר**. קלמן הוא אחיו של **שמעון קלמן**, המשנה למנכ"ל "הפניקס". במקביל, תהליך רה-הארגון בקבוצה כולל כאמור גם פיטורי מנהלים בדרג הביניים. ב"כלל ביטוח" החלו השבוע בהליכי שימוע לפני פיטורים לכ-15 מנהלים בדרג ביניים של ראשי צוותים, מנהלי מכירות ומנהלי תחומים. על פי הערכות גורמים בענף, כהן מוביל שינויים דרמטיים בקבוצה מתוך כוונה ברורה לרכז מאמצים

תהליך רה-הארגון ב"כלל ביטוח", בהובלתו של **איזי כהן**, מנכ"ל החדש של הקבוצה, ממשיך ומקיף את שכבת הדרג הבכיר כמו גם את דרג הביניים. במסגרת זו תמונה **גלי שד**, כיום מנהלת שיווק בבנק לאומי לראש מערך השיווק של "כלל ביטוח" וזאת במסגרת שינוי ארגוני שמוביל כהן בתחום השיווק והפרסום בכלל. שד תהיה כפופה בתפקידה למשנה למנכ"ל וראש מערך קשרי לקוחות, שיווק ואסטרטגיה, **ראובן קפלן**. כמו כן קודם **קובי קלמן**, ששימש

איילון מרחיבה את פעילות הכנסים המקצועיים לסוכני החברה

שנת העסקים 2012. **אמיל וינשל**, מנכ"ל החברה, מסר כי "איילון ממשיכה את תנופת הפעילות של שנת 2012 ופותחת שנה מאתגרת. סוכני החברה ממשיכים ומוכיחים לנו את דבקותם במטרה ואנו מחזקים אותם על כך. איילון, כחברה משפחתית, תמשיך ותפעל לקידום סוכניה וכן תפעל לייצור פעילויות אטרקטיביות לחיזוק הקשר עם הסוכנים הקיימים ועם סוכני הגיוס החדשים, המצטרפים לשורות החברה, בכל תחומי הפעילות, באופן תדיר ומשמעותי".

תכנית הדרכות מקיפה ומשודרגת לשנת 2013 החוצה את מגוון תחומי העיסוק של החברה. הרחבת התוכנית כוללת מגוון הרצאות ותכנים, שיעניקו לסוכנים כלים נוספים להתמקצעות בתחומם. מהחברה נמסר כי הכינוס הקרוב יעסוק בתחומי חסכון לטווח ארוך, במסגרתו תוצג מערכת ייעודית חדשנית לסוכני החברה למכירת מוצרים פנסיונים ופיננסיים, תינתן התייחסות מעמיקה לדיני עבודה ועוד. בתוך כך דיווחה "איילון" על מהלך מכירות בריאות מוצלח מאוד, שחתם את

"איילון חברה לביטוח" מרחיבה את פעילות ההדרכות המקצועיות וההעשרה לסוכניה. זאת מתוך החלטתה האסטרטגית של "איילון", בניהולו של **אמיל וינשל**, לקיים במהלך השנה מגוון הדרכות מקצועיות לסוכניה ובכך לפעול להעצמת הידע ומיומנויות העבודה שלהם. יצוין, על פי גורמי החברה, כי מתשואול הסוכנים שהשתתפו עד כה בהדרכות שקיימה "איילון", עלתה שביעות רצון גבוהה לאורך השנה מפעילות זו ואף בקשה להרחבתה. לאור זאת, נבנתה

סיכום יחידת אתג"ר לשנת 2012: ירידה של כ-4% בגניבות כלי הרכב בישראל

153	אוטובוס + זעיר
119	טרקטורים
188	גרור

פילוח גניבות כלי רכב עפ"י תוצר רכב - שנת 2012

1,890	קטנוע סאן יאנג
1,028	קטנוע קואנג יאנג
807	רכב מיצובישי לנסר
711	רכב מאזדה 3
603	רכב סובארו ליאונה
600	רכב מאזדה 323
524	רכב פולקסוואגן גולף
501	רכב סובארו אימפרזה
441	רכב טויוטה קורולה
333	רכב סקודה אוקטביה

פילוח גניבות כלי רכב ע"פ מחוזות - שנת 2012

774	מחוז צפון
5,050	מחוז ת"א
2,577	מחוז דרום
6,762	מחוז מרכז
3,372	מחוז ירושלים
409	מחוז ש"י
1,852	מחוז חוף

פילוח גניבות כלי רכב ע"פ סוג הרכב - שנת 2012

11,015	פרטי
2,779	רכבים מסחריים
628	משא יעודי
3,567	דו גלגלי
234	מוניות

מנתוני יחידת אתג"ר, היחידה המשטרית למאבק בגניבות הרכב, הפועלת בשיתוף עם איגוד חברות הביטוח, עולה כי ב-2012 נגנבו בישראל 21,084 אלף כלי רכב - ירידה של כ-4% ביחס לנתוני שנת 2011, שבה נגנבו 21,993 אלף כלי רכב. לפי הנתונים, מרבית גניבות כלי הרכב בשנה החולפת, 33%, התרחשו באזור המרכז ובמקום השני נמצא מחוז תל-אביב עם 24% מהיקף הגניבות. אחריו מחוז ירושלים 16%, המחוז הדרומי 12%, מחוז חוף 9% ומחוז צפון 4%. סוגר את הרשימה מחוז ש"י עם 2% מהיקף הגניבות. בתוך כך, בשנת 2012 גניבות הרכב הפרטי היוו 59% מכלל הגניבות, דו גלגלי 19.1%, רכב מסחרי 14.9% והשאר מוניות, טרקטורים, אוטובוסים וכלי רכב אחרים.

הבוכרנה של ביטוח ישיר

לא שנינות ותחכום הוכיחו הכפרסמים, אלא בורות וטעם רע

גדי רוזנטל, "גלובס", 16.1.2013

עיניו בעת ששיבץ את היידיש בתשדיר שלו. הציבור המתאים לתדמית הוא רק הקשישים (שכיום כבר אינם רבים), שעלו בגיל מאוחר יחסית ממזרח אירופה, לא הצליחו לסגל את העברית כלשונם הראשונה, ונתרו משתמשים ביידיש שפת אימם. רבים מהם בעלי קורות-חיים טרגיים מאד. חלק לא קטן הם מעוטי יכולת מהשכבות החלשות ביותר. מהו בדיוק התחכום בהגחכת הקבוצה הזו? האם אין זה לעג גם לדורות הקודמים דוברי היידיש, ענף חשוב בעץ המשפחה של רבים בחברה הישראלית, אפילו בין הלקוחות והעובדים של ביטוח ישיר וחברת הפרסום? ... אם יש מישהו בתשדיר המציג חוסר עדכון ותפישה מיושנת, אלה דווקא המפרסמים של ביטוח ישיר. לא את שנינותם ותחכומם הוכיחו המפרסמים, אלא מידה גדושה של בורות, טעם רע וחוסר רגישות.

סוכני הביטוח. הלעג כורך עמו את היידיש יש כאן הצגה סטריאוטיפית של היידיש כשפתם של המיושנים, הלא מודרניים, הלא ישראליים, המגוחכים, במידה רבה המטופשים. מי הם בעצם דוברי היידיש היום? ראשית נציין כי בישראל מתקיימים מדי שנה עשרות קורסים בשפה היידיש, ובהם נטלו ונוטלים חלק אלפי אנשים. רובם הם בגילאי העמידה (דור שני בטרמינולוגיה מקובלת), וחלקם אנשים צעירים. בבית שלום עליכם לבדו (המוסד הגדול בארץ לשימור התרבות של יהודי מזרח אירופה) עוברים מדי שבוע מאות לומדי יידיש, ובנוסף עוד קורס קיץ בינלאומי גדול. הלומדים באים מכל שכבות הציבור, ואלה ודאי שאינם מתאימים לתדמית שמנסה התשדיר לבטא. היידיש היא השפה גם של חלק גדול מהאוכלוסייה החרדית בישראל. ניתן להניח כי לא אותם ראה הכותב מול

הקמפיין של ביטוח ישיר, שמטרתו להציג באור נלעג את סוכני הביטוח, עושה בדיוק את ההיפך: מצביע על חוסר העדכון של ביטוח ישיר. ואני מוכן לעשות הנחה לביטוח, ולהציע שחוסר העדכון הוא של הקריאייטיב שעשה את הקמפיין הזה (גליקמן-נטלר-סמסונוב). בתשדיר מספר 10 מגיעים איש ואישה צעירים למזכירה ומודיעים כי הם עוברים לביטוח ישיר. המזכירה מנסה להדפיס את בקשתם במכונת כתיבה, וכשזו מתפרקת היא מתקשרת לתמיכה הטכנית ומספרת ביידיש רצוצה על הבעיה והתקלה. אז היא חוזרת ומבשרת כי מיד יישלח עגלון לבדוק את עניינם. מדוע היו עורכי התשדיר צריכים לשים בפי המזכירה את המילים דווקא בשפת היידיש? נראה כי לדעתם, וזהו אכן סטריאוטיפ רווח, הדבר משרת את המסר הלועג שהם מנסים להעביר לגבי

שם הכשחק - שיחור לקוחות

מאת: אשרת בן משה, מנהלת מכירות ארצית תחום סוכנים ומנהלי הסדר ב"כלל פנסיה וגמל"

בקבלת אשראי זמין חוץ-בנקאי. במקום לפדות כספים נזילים ניתן לקחת הלוואה, בתנאים אטרקטיביים, ובכך גם להימנע מפגיעה בחיסכון ובהטבות המס הנלוות אליו. כלומר, מעל הכל, מדובר בחלופה שאינה פוגעת בזכויות העמיתים באפיק הפנסיוני. אך מתברר שלא כל הלקוחות מודעים לאפשרות הניתנת להם לנטילת הלוואה על חשבון כספי הגמל וההשתלמות שלהם למרות הפרסומים הנרחבים בעניין, ועוד בריבית אטרקטיבית מאוד, ללא תהליך חיתום כשלהו, ללא צורך לגשת לבנק ולכל מטרה. מי כמונו, כסוכנים, מודעים לכך שפעמים רבות עמיתים נאלצים למשוך את כספי החיסכון כדי לממן הוצאות שונות במהלך חייהם. כאן הילד מתחיל ללמוד, שם הבת מתחתנת. פה צריך להחליף את האוטו, שם חייבים לשפץ את הדירה. אך, כאמור, משיכות אלה עלולות לפגוע בהיקף החיסכון הפנסיוני העתידי שלהם וכן לגרום לאיבוד הטבות המס הנלוות אליו. לפיכך, עמית המעוניין למשוך כספים מקופת הגמל שלו עקב הוצאות כספיות חייב לדעת שיש חלופה למשיכת הכסף, והיא קבלת הלוואה מקופת גמל, קרן ההשתלמות, או קרן

יש חלופה למשיכה - שימור הוא קשת שלמה של אמצעים, אבל אין ספק שהמקום בו הוא אפקטיבי יותר הוא באותן נקודות זמן בהן הלקוח זקק לכסף. אחרי הכל, זהו רגע שבו נפגשים בלקוח עם צורך מיידי ודחוף והיכולת לתת לו מענה נכון, הוגן ומספק, ובזמן הנכון, קובע את המשך מערכת היחסים עימו.

השוק התחרותי מחייב את הסוכנים להגדיל את מאמצי השימור, לצד מאמצי המכירות. שני כלים יכולים לסייע בכך - הלוואות מאפיקי הביטוח הפנסיוני ומשיכה ל"שיעורין". פתרונות אלה מיטיבים עם הלקוחות, מונעים את משיכת הכספים ואת איבוד הטבות המס ומשאירים את הלקוחות בתיק הסוכן

ב"כלל פנסיה וגמל" ישנם שני כלים פנסיוניים-שיווקיים הן לשימור והן למכירה - הלוואות ומשיכה לשיעורין. הכלי הראשון - הלוואה מאחד מאפיקי החיסכון בגמל, השתלמות ופנסיה - הוא אחד מהכלים המרכזיים שקיימים כיום למתן מענה לצורך של לקוח

זה לא סוד ששוק הביטוח הפנסיוני הופך להיות תחרותי יותר, קשה יותר ומורכב יותר מיום ליום. אנו חווים בעבודתנו היומיומית את השינויים הרגולטוריים התכופים, התחרות העזה בין היצרנים, ירידת דמי הניהול, שינוי טעמי הציבור והדרישות הגדלות והולכות של הלקוחות. כל אלה עושים את שלהם וענף החיסכון ארוך הטווח הופך לא רק לדינאמי יותר אלא גם לתובעני יותר. בתוך כך אנו מוצאים את עצמנו, לא פעם, מול דילמה: במה להשקיע יותר - ברכישת לקוחות חדשים, או בשימור לקוחות קיימים? אין "תשובת בית ספר" אחת נכונה לסוגיה זו ובסוף אין מסקנה מלומד: "גם וגם". כמוכן, שלפני שרוכשים לקוחות חדשים יש לוודא, קודם כל, כי ניתן מענה הולם ומספק ללקוחות הקיימים, שכן לפי הכלל הידוע, רכישת לקוח חדש דורשת פי-חמישה יותר משאבים משימור לקוח קיים. מעבר לכך, לקוח שקיים כבר במערכת הוא נגיש יותר וזמין יותר גם למכירות חדשות ומשלימות, ובמידה ומסופקים לו הפתרונות הדרושים הוא גם הופך לשגריר של רצון טוב בפני לקוחות אחרים. את זה כולנו מכירים ויודעים, אך השאלה מה אנו עושים על מנת לקדם בפועל את המכירות ללקוחות הקיימים?

<< המשך הכתבה מעמ' קודם

הפנסיה. כל האפיקים הללו מעמידים לרשות העמית מנגנון הלוואת כספים משוכלל, שניתן על בסיס הכספים שנצברו בחשבון. מנגנון זה מאפשר לעמית להמשיך להפקיד כספים בקופת הגמל ולהינות מהטבות המס הנלוות לכך.

הרחבת האפשרויות לקבלת הלוואות - לאחרונה פרסם משרד האוצר שורה של הנחיות חדשות המרחיבות את האפשרויות לקבלת הלוואה על חשבון קופות הגמל, קרנות הפנסיה וקרנות ההשתלמות. חוזר האוצר מיולי 2012, אשר נכנס לתוקפו בינואר 2013, מפרט את התנאים החדשים. כך למשל, אין עוד הגבלת ותק ותקופת ההלוואה אפשרית עד לשבע שנים (בכל מקרה, היא לא חרוג מגיל הפרישה של העמית). אך השינוי העיקרי נוגע לסכום המקסימלי אותו ניתן לקבל: בקופת גמל - עד 30% מהכספים שאינם נזילים ועד 80% מהכספים הנזילים, בקרן פנסיה - עד 30% מהכספים שאינם נזילים, ובקרן השתלמות - עד 50% מהכספים שאינם נזילים ו-80% מהכספים הנזילים (ראה טבלה מצורפת).

התחנת והבת לומדת באוניברסיטה. הדרך הקלה והפשוטה לעזור לילדים היא להגיש בקשה למשיכה חלקית, או מלאה, של קרן ההשתלמות, או משיכה מקופת הגמל. הדרך שהלקוח מכיר פחות היא האופציה למשוך, אחת לחודש, סכום קבוע או משתנה מהקרן ההשתלמות, או קופת הגמל, תוך שמירה על נזילות הכספים כל הזמן. ונדגיש - ניתן למשוך את הסכום החודשי, כל חודש בחודשו, באופן אוטומטי ולכל תקופה שתיבחר על-ידי הלקוח. זאת ועוד, אם לקוח משך כל חודש כ-4,000 שקלים לחשבון במשך שישה חודשים, ולאחריהם נזקק לכל היתרה שנותרה בקרן - זכותו המלאה למשוך את כל יתרת הכספים כסכום הוני. במילים אחרות, כשאנו אומרים "אנונה" או פתרון "המשיכה לשיעורין", אנו מתכוונים לתשלום חודשי - "הכנסה גמישה", תוך כדי משיכה חלקית של הקרן והריבית מקופת הגמל ומקרן ההשתלמות.

פתרון לגיל השלישי - פתרון "המשיכה לשיעורין" נועד גם ללקוחות המגיעים לגיל פרישה, בני "הגיל השלישי", אשר "מתפתים" למשוך את כספם ההוני מקופת הגמל או מקרנות ההשתלמות לטובת השלמת הכנסה, או אירועים משפחתיים כאלו ואחרים, כמו עזרה לילדים וכו'. נניח שמדובר בעמית עם פנסיה של 4,000 שקלים ועם יתרה בקופת הגמל או קרן ההשתלמות בהיקף של 350,000 שקלים. ניתן להשלים ללקוח את ההכנסה החסרה באמצעות תשלום החודשי מהכספים ההוניים בגמל ובהשתלמות. חשוב לציין, כי יש גמישות בקביעת גובה התשלום החודשי ולפרקי הזמן הנדרשים על ידי הלקוח וכן אין מס רווח הון על כספים שהופקדו עד 01/2008.

לסיכום, לצד השירות, ההכוונה המקצועית והמכירה הסופית ללקוח, סוגיית שימור הלקוחות הפכה להיות משמעותית מאוד, כפי שאנו חווים בעשייה שלנו בפועל. כאשר אנו מצרפים לקוחות חדשים למעגל לקוחותינו אנו עושים זאת תוך ידיעה שבמהלך התקופה נדרש להעניק פתרונות לפדיונות מלאים או חלקיים. במובן זה, ההלוואות הינן כלי מוכח לא רק למכירות חדשות, אלא גם לשימור לקוחות ולמניעת פדיונות הפוגעים בהטבות המס ובהיקף החיסכון ארוך הטווח. שינויים רגולטוריים אלה ואחרים נועדו להקל על אפשרויות השימור ובכלל נראה כי עדיין לא נאמרה המילה האחרונה בשוק הצבירות של כספי הגמל, ההשתלמות והפיצויים המוערך בכ-300 מיליארד שקלים. אנו עדים לכך שהאוצר מנסה לשקם את קופות הגמל ולהעניק להם יתרונות שאבדו להם במהלך הרפורמות האחרונות.

בטוחה להלוואה. יתר על כן, במהלך תקופת ההלוואה ולאחריה רשאי העמית להמשיך להפקיד כספים לקופת הגמל, או קרן הפנסיה, והוא ממשיך ליהנות מהטבות המס הנלוות. בכלל, מדובר בהליך פשוט למתן הלוואה ונחזור שוב - עם ריבית אטרקטיבית במיוחד, אשר בדרך כלל נמוכה אף מהריביות במסלולי הלוואה חלופיים (בנקים, חברות מימון ועוד). לבסוף, מדובר באמצעי מימון נוסף המספק פתרון לאנשים המעוניינים בהלוואה אך אינם רשאים לקבל אשראי מהבנק משום שניצלו את מלוא האשראי שלהם.

השלמת חודשית ל"הכנסה גמישה" - הכלי השני הוא כאמור, משיכה לשיעורין, המוכרת בז'רגון המקצועי כמוצרי "אנונה" למיניהם. במה מדובר? במסגרת התכונים הפיננסיים והפנסיוניים שאנו עורכים ללקוחותינו, בסופו של דבר אנו מציגים פערים בין המצב המצוי לרצוי. למעשה, ניתן לומר באופן חד-משמעי, כי ברוב המקרים אנו מוצאים פערים ואי-התאמה בין רמת ההשתכרות הנוכחית לרמת ההוצאה החודשית. התוצאה - הלקוחות מחפשים פתרונות להשלמת ההכנסה החודשית

הכלל	סוג קופה	תקנות חדשות החל מינואר 2013	תקנות ישנות - במסגרת ארכה עד סוף 2012	האם קיים שינוי?
ותק נדרש		לא נדרש ותק	3 שנים מינימום	כן
תקופת הלוואה		7 שנים	5 שנים	כן
כספים נזילים (ללא כספי פיצויים בתקנות חדשות)	קופת גמל + השתלמות פנסיה*	עד 80%	עד 50%	כן
כספים לא נזילים (ללא כספי פיצויים בתקנות חדשות)	השתלמות	עד 50%	עד 50%	לא
	פנסיה	עד 30%	עד 50%	כן
מסלול החזר ההלוואה	קופת גמל + פנסיה	בשנה הראשונה - בלון בלבד החל משנה שנייה - תשלום חודשי	עד 50%	כן
	השתלמות	בלון/תשלום חודשי (גרייס ושפיצר)	בלון/תשלום חודשי (גרייס ושפיצר)	לא

שלהם. בדרך כלל, הם מתגלגלים מהלוואה להלוואה, בין שמדובר בהלוואה בנקאית, חוץ-בנקאית, או על חשבון הקופות והקרנות, כמו שצוין לעיל, וכן מהמשיכות ההוניות אחת לשש שנים מקרנות ההשתלמות. ניקח לדוגמה לקוח בן 52, נשוי עם שלושה ילדים, אשר יש לו יתרה של 350,000 שקלים בקרן ההשתלמות, או בקופת הגמל. הבן ראשון

מדובר בהרחבה משמעותית של אפשרויות ההלוואה מאפיקי החיסכון ארוך הטווח, שמיטיבים עם הלקוח ומאפשרים את שימורו. ואכן, שורת היתרונות עבור הלקוח היא רבה: קופת הגמל או קרן הפנסיה אינן גובות עמלה בגין לקיחת ההלוואה והעמית הלווה אינו נדרש להעמיד ערבים כנגד ההלוואה, מאחר שהכספים שנצברו לזכותו בחשבון משמשים

פעילות במחוזות ובסניפים

מחוז חיפה והצפון -
נטיעות ט"ו בשבט

כמיטב המסורת של מחוז חיפה והצפון, יצאו גם השנה חברי מחוז חיפה והצפון לנטיעות ט"ו בשבט במתכונת מיוחדת. הפעילות תתקיים ביום ב', י' בשבט תשע"ג 21.1.13, כולל טיול ג'יפים ואוטובוס. שעות הפעילות: החל משעה 16:00-07:30. הטיול בחסות "קבוצת שגריר".

המעוניינים מתבקשים להירשם אצל ירדנה בסניף חיפה במייל או בפקס 04-8405496 עד לתאריך 20.1.12.

מצוות ביקור חולים



בסוף חודש אוקטובר 2012 נפגעת בתאונת עבודה, שחייבה אותי להיות מאושפז תקופה ארוכה לצורך החלמה ושיקום. חברי הוועד מסניף חיפה, עליהם אני נמנה, פקדו אותי בבית החולים בני ציון בחיפה, וקיימו את ישיבת הוועד בהשתתפותי, בבית החולים, על מנת שאוכל לדעת על הנעשה בלשכה ובענף הביטוח. אני מבקש להודות לחברי הוועד וליו"ר הסניף אריה אברמוביץ, על דאגתם ותמיכתם בי במהלך כל תקופת אשפוזי. מעורבותם ודאגתם חיזקו אותי ונתנו לי תחושת שייכות לקהילת סוכני הביטוח הדואגים לכל חבר בסניף. אני גאה להיות חבר בלשכה הדואגת לחבריה ומקווה כי מסר זה יעבור לכלל החברים.

בתודה,
ג'קי אמסלם
חבר המועצה הארצית

חברים שטרם קיבלו את רישיונם לשנת 2013

מכל סיבה שהיא, עליהם להודיע על כך באמצעות אתר משרד האוצר
המפקח על הביטוח www.ozar.mof.gov.il

לשונית: סוכנים ויועצים // פרק: כללי // תת נושא: כתוב למח' סוכני ביטוח

יפתח דואר אלקטרוני ישירות למחלקה או לפקס: 02-5695380
מענה ינתן תוך 24 ש'

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2013,
מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל:
lishka@insurance.org.il

הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות

בעין משפטית



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

בית המשפט העליון: לחברת ביטוח קמה זכות תחלוף גם כלפי מנהל מס רכוש

לבין הנזק הממשי קבע בית המשפט העליון, כי זכות הניזוק לשיפוי קיימת, אך לא במלואה, מאחר ותקנה 3 משתלבת עם זכות זו ומטילה הגבלה על הפיצוי.

בית המשפט העליון אף ציין, כי סעיף 62 לחוק חוזה ביטוח, מדבר על זכות התחלוף, אך אינו מציין במפורש בסעיף, כי זכות התחלוף הינה כלפי מזיק ואף לא כלפי מזיק בלבד אלא כלפי הצד השלישי. מאחר וכוונת הסעיף הינה חד משמעית, לא קיבל בית המשפט את הצעת המדינה ומנהל מס רכוש לפירושם לחוק, כי הסעיף אינו חל על מי שאינו מזיק. בית המשפט אף הביא את דבריו של המלומד ירון אליאס, דיני ביטוח כרך ב 1098 (2009): **"זכות התחלוף של המבטח כלפי הצד השלישי עשויה אפוא להישען על מקורות שונים ומגוונים הכוללים, בין היתר, חבות חוזית של הצד השלישי כלפי המבוטח, חבות נזיקית, חבות שמקורה בדבר חקיקה או כל חבות אחרת שיש בה כדי להקנות למבוטח זכות כספית כלפי צד שלישי בשל מקרה הביטוח"** וקבע, כי צמצום זכות התחלוף, רק לחבות בניזיקין, תפסור צדדים שלישיים אשר לא באים בהגדרת מזיק, אך חייבים בפיצוי.

לנושא הסיכון ותשלום הפרמיה, קבע בית המשפט, כי זכות התחלוף ממנהל מס רכוש אינה מאיינת את הסיכון ש"אריה" לקחה על עצמה בעבור הפרמיה שקיבלה, מאחר ומימוש זכות זו, דורשת משאבים רבים. עוד ציין בית המשפט, כי תקנה 3 לתקנות מס רכוש, אינה שוללת את זכות התחלוף. תכליתה, מניעת פיצוי כפל לניזוק, ולא הטלת אחריות על המדינה, רק במקום בו אין מקור פיצוי אחר. תקנה 3, לתקנות מס רכוש, נועדה להעניק פיצוי שהינו ההפרש שבין הנזק בפועל, לבין תגמולי הביטוח שקיבל הניזוק מחברת הביטוח או מגורם אחר, ואינה שוללת פיצוי המבטח בעד תגמולי הביטוח ששילם לניזוק.

לסיכום, פסק בית המשפט העליון כי דין הערעור להידחות, וקבע כי אין כל סיבה לדון בשאלה האם חברת הביטוח "אריה" עונה על הגדרת "ניזוק" על פי החוק והתקנות, מאחר וזכות התחלוף קמה ל"אריה" גם מבלי להיות "ניזוקה" מכוח החוק.

הערר, שם נקבע, כי באירוע דנו, למפעל 2 מבטחים, האחד סטטוטורי והאחר וולונטרי, וראוי להעדיף את המבטח הסטטוטורי (מנהל מס רכוש) ולפטור אותו מתשלום, מאחר והמבוטח הוולונטרי ("אריה") קיבל פרמיה בעבור הסיכון שהתממש.

מנגד טענה "אריה", כי זכות התחלוף חלה במקרה דנו, מאחר ולמפעל הזכות לתבוע הן את "אריה" והן את מנהל מס רכוש, וכל עוד זכות זו עומדת למפעל הנפגע, מכוח החוק, הרי שזכות זו עוברת ל"אריה" מאחר שפיצתה את המפעל בגין נזקיו. יתירה מכך, מטרתה העיקרית של הזכות, היא למנוע התעשרות של מנהל מס רכוש, ש"אריה" פרעה את חובו. עוד טענה "אריה", כי "ניזוק" מוגדר **בתקנות מס רכוש וקרן פיצויים (תשלום פיצויים) (נזק מלחמה ונזק עקיף), התשל"ג-1973** (להלן: "תקנות מס רכוש"), הקובעות, כ"מי שהיה בעל הנכס ביום שנגרם לו הנזק או מי שהוכיח, להנחת דעתו של המנהל, כי הוא הנושא בהוצאות שיקום הנזק, או שניהם ביחד, הכל כפי שקבע המנהל", ומאחר ואריה נושאת בהוצאות השיקום למפעל, עונה היא על הגדרת הניזוק.

לנושא טענת הפרמיה ונטילת הסיכון, טענה "אריה", כי תשלום הפרמיה חל על כל מבוטחיה, וחברת הביטוח נוטלת על עצמה סיכון בכך שהתשלום למבוטח הינו מידי ללא צורך בהתדיינות ארוכה, וזכות התחלוף דורשת מאמץ רב לגבייתה. "אריה" אף חולקת על העדפת המבטח הסטטוטורי, מאחר ואין כל הוראה בדיון או בפסיקה לכך.

בית המשפט העליון קבע, כי **חוק מס רכוש וקרן פיצויים, תשכ"א-1961** (לעיל ולהלן: "חוק מס רכוש"), תכליתו **ביטוחית** ומטרתו פיזור הנזק.

לעניין טענתו של מס שבח רכוש, כי תקנה 3 לתקנות מס רכוש, שוללת את זכות התחלוף, וקובעת, כי **"היה הסכום המגיע לניזוק לפי תקנות אלו, יחד עם הסכומים שהניזוק זכאי לקבל או קיבל כפיצוי בעד הנזק, מחברת ביטוח או מאדם אחר, עולה על הנזק הממשי, ישולם לו רק אותו סכום שהוא ההפרש שבין הפיצוי כאמור**

בבית המשפט העליון נדון ערעור ברשות, שהוגש על ידי מנהל מס רכוש (להלן: **מנהל מס רכוש**), אשר יוצג על ידי עו"ד יורם הירשברג, כנגד אריה חברה לביטוח בע"מ (להלן: **"אריה"**), שיוצגה על ידי עו"ד גלעד וקסלמן ועו"ד שי כגן.

פסק הדין ניתן בפברואר 2012, מפי המשנה לנשיאה, השופט אליעזר ריבלין ובהסכמת השופט אשר גרוניס והשופטת עדנה ערבל. בקשת רשות הערעור הוגשה לבית המשפט העליון בעקבות פסק דינו של בית המשפט המחוזי, בו התקבל ערעור שהגישה "אריה" על החלטת ועדת ערר שהוקמה לפי חוק מס רכוש, כפי שנראה להלן.

בספטמבר 2002, נפגע מפעל חברת ניסן מוצרי חבישה בע"מ (להלן: **"המפעל"**), מטיל שנורה מרצועת עזה, וגרם לו לנזק רב. הואיל והמפעל בוטח בחברת "אריה" ואף בכיסוי כנגד נזקי טרור, שילמה "אריה" למפעל את תגמולי הביטוח המגיעים לו בגין הנזקים. "אריה" פנתה בתביעת תחלוף למנהל מס רכוש לקבלת פיצוי בגין תגמולי הביטוח אשר שולמו למפעל, ותביעתה נדחתה. לפיכך, פנתה "אריה" בערעור, לוועדת הערר, ואף זה נדחה. אי לכך, הוגש ערעור לבית המשפט המחוזי, ושם נקבע, כי מכוח הוראות סעיף 62(א) **לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981** (להלן: **"חוק חוזה ביטוח"** או **"החוק"**) "אריה" זכאית להיכנס בנעלי המפעל הנפגע, ולתבוע פיצויים ממנהל מס רכוש. כאמור, בעקבות פסק דינו של המחוזי, הגיש מנהל מס רכוש בקשת רשות ערעור לבית משפט העליון. לטענת מנהל מס רכוש בבקשת הערעור בעליון, תכליתה של זכות התחלוף המנויה בסעיף 62(א) לחוק, היא להטיל אחריות על המזיק, ואין כוונת הסעיף להטיל אחריות על גורמים אשר לא הזיקו, כבמקרה דנו.

מנהל מס רכוש אינו הגורם לנזקי המפעל, ועל כן אינו צריך לשאת בעלות הנזק. עוד טען מנהל מס רכוש, כי החלת סעיף 62(א) על המקרה דנו, כלומר, מתן זכות התחלוף ל"אריה" כלפי מנהל מס רכוש והמדינה, לא תמנע את ההתעשרות הבלתי מוצדקת של הניזוק, בניגוד לתכליתו של הסעיף. מנהל מס רכוש אף הביא את עמדת ועדת