



קנסות בסך כולל של כ-930 אלף ₪ הוטלו על חברות "כלל ביטוח" ו"איילון" בשל אי עמידה בהוראות החוק

התגלו בעקבות ביקורת רוחבית שביצע האגף בשמונה חברות שעוסקות בתחום. המפקח הורה לחברות שהפרו הוראות לתקן את הליקויים שנתגלו ולהשיב למבוטחים כספים שנגבו שלא על פי דין. אגף שוק ההון ימשיך לבצע ביקורות שוטפות ותקופתיות על מנת לוודא כי חברות ביטוח מיישמות את הוראות המפקח.

לא עמדה בהוראות הפיקוח ביחס לחובת משלוח דיווחים שנתיים למבוטחים בביטוחי הבריאות שלה. מדוחות הביקורת של הפיקוח נמצא כי "כלל ביטוח" הפרה סך הכל ארבע הוראות ומכאן הקנס הגבוה יחסית שהוטל עליה. "איילון", לעומתה, הפרה הוראה אחת והקנס שהוטל עליה עמד על כ-180 אלף ₪. באגף הפיקוח באוצר ציינו כי "הממצאים

המפקח על הביטוח, פרופ' עודד שריג, הטיל באחרונה קנסות בסך כולל של 930 אלף ₪ על חברות "כלל ביטוח" ו"איילון". מביקורת שנערכה בחברות נמצא כי הן המשיכו לגבות פרמיית ביטוח סיעודי ממבוטחים גם לאחר שאותם מבוטחים הפכו לסייעדיים - וזאת בניגוד להוראות החוק. "כלל ביטוח", שהקנס נגדה עמד על כ-750 אלף ₪, אף

משרד האוצר: דמי ביטוח חובה ממוצעים לכלי רכב פרטיים ירדו בכ-38% בין השנים 2000-2011

שנה	מספר רכבים	שינוי ממוצע
2001	2,528	-14.7%
2002	2,443	-17.6%
2003	2,405	-18.9%
2004	2,128	-28.2%
2005	1,995	-32.7%
2006	1,841	-37.9%
2007	1,797	-39.4%
2008	1,733	-41.5%
2009	1,694	-42.8%
2010	1,688	-43%
2011	1,618	-45.4%

בענף ביטוח רכב חובה ומעודדת נהיגה זהירה. רון מוסקוביץ, מנכ"ל הרשות הלאומית לביטוחים בדרכים, ציין בהקשר לפרסום הנתונים כי "מעבר לשמירה על חיי אדם, שהיא מעבר לכל ערך כספי, קיים חסכון כלכלי אדיר לציבור ולמשק הישראלי כתוצאה מהגברת הביטוחים בדרכים".

להלן השינויים בדמי ביטוח חובה ממוצעים לרכב פרטי מסוף 1999 ועד לסוף 2011:

שנה	תעריף	שינוי ממוצע
1999	2,752	-7.2%
2000	2,648	-10.7%

מנתונים שפורסמו השבוע על ידי אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, עולה כי דמי ביטוח חובה ממוצעים לכלי רכב פרטיים ירדו בכ-38% מסוף שנת 1999 ועד סוף 2011. באוצר מציינים כי הדבר הביא לחיסכון המוערך בכ-12 מיליארד שקלים עבור הנהגים בישראל. עוד עולה מהנתונים כי חלה ירידה בנזקי גוף מתאונות דרכים ביחס למספר כלי הרכב בישראל וכי חלה ירידה בשיעור של 28% בהסתברות לתאונות דרכים בין אותן שנים. לדברי פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, "הדוח השנתי שב ומוכיח כי פעולות האגף מגבירות את התחרות

משרד הבריאות ישיק מערכת השוואה בין הביטוחים המשלימים של קופות החולים

כי "המערכת תהיה חלק מאתר משרד הבריאות. כל אחד יוכל לראות בדיוק מהי זכאותו בסל הבסיסי ובכל אחד מהביטוחים המשלימים. אם יש ניתוחים מסוימים שמכוסים, או טיפולים בתחום התפתחות הילד, אילו תוספות הביטוחים המשלימים נותנים ובאיזו השתתפות עצמית. כך אפשר יהיה להשוות בין קופות ולשקול האם להצטרף או לא".

פיקוח על קופות חולים וביטוחים משלימים במשרד הבריאות, "כשלב ראשון נאפשר לצרכן להבין מה הוא מקבל במסגרת סל הבריאות הבסיסי, כדי להבין אם הוא בכלל צריך לקנות ביטוח משלים. אם הצרכן יחליט שהוא זקוק לביטוח כזה, הוא יוכל להשוות בין הביטוחים המשלימים של קופות החולים ולראות מה ההבדל בין הרובד הראשון לבין הרובד השני שהן מציעות". עוד אמרה

משרד הבריאות פועל להגביר את השקיפות סביב הביטוחים המשלימים של קופות החולים ולתת בידי הציבור יותר מידע בנושא. במסגרת זו צפוי המשרד להשיק בתחילת אפריל השנה מערכת אינטרנטית ראשונה מסוגה בישראל, שתעניק לציבור יכולת השוואה בין קופות החולים ולדעת מה הוא מקבל מהביטוחים המשלימים ביחס לכל קופה. לדברי רויטל טופר, סמנכ"לית

כתרבות התלונות על חברות ביטוח מסוימות החודרות לתיקי סוכנים ומשתמשות במאגרי המידע לצורך נישול סוכן הביטוח מעסקת הביטוח

הפרסומים האחרונים של הלשכה בנוגע לפעולות חברות ביטוח מסוימות, המשתמשות במאגרי המידע של הסוכנים לצורך שיווק ישיר ונישול מעסקת הביטוח - גרמו ל"רעש גדול" בקרב הסוכנים וחברות הביטוח כאחד. מהלך זה, שבו חברות מסוימות חודרות למאגרי מידע של סוכנים כדי לנשלם מעסקת הביטוח, מעלה חשש לשימוש במאגרי מידע שלא כחוק והלשכה תפנה בכל מקרה מסוג כזה בתלונה לרשם מאגרי המידע במשרד המשפטים. חברי לשכה, שחברות ביטוח מסוימות חדרו למאגרי המידע שלהם, מוזמנים לפנות ללשכה בכתב ותוך תאור מפורט של המקרה. לא יתקבלו כל תלונות בע"פ או בטלפון, אלא תלונות המוגשות בעובדות ו/או ראיות. הלשכה תבדוק כל מקרה לגופו.

במקביל, מצ"ב טופס לשימוש חברי הלשכה, אשר יש בו כדי לצמצם את יכולת החברות לפנות ללקוחות הסוכנים באופן העוקף אותם. הטופס המצורף מהווה דוגמה לאחת מאפשרויות הפעולה מול הישנותם של אותם מקרים אמורים. יש להחתיים את הלקוחות על טופס זה ולוודא הגעתו לחברות הביטוח.



תאריך: _____

לכבוד _____

חברה לביטוח בע"מ

א.ג.ב.,

הנדון: סירוב שימוש במידע ו/או סירוב לקבלת דבר פרסומת

מבלי לפגוע בכל זכות הנתונה לי הריני להודיעכם, כי:

- אינני מתיר/ה מסירת פרטיי ו/או כל מידע אודותיי בשום דרך ובשום אופן לכל חברה ו/או גוף, בין אם הינם שייכים לקבוצת _____, ובין אם לאו.
- הוראה זו טובה ותקפה לכל סוג של שימוש, בין אם השימוש קשור למוצרי החברות, ובין אם לאו.
- השימוש במידע אודותי מותר במפורש, אך ורק ל - "חברה לביטוח בע"מ" (להלן: "החברה") וזאת אך ורק לצורך ניהול הפוליסות אשר ברשותי, בחברה, ולמשך תקופת הפוליסה בלבד.
- מתוקף הזכות אשר ניתנה לי בחוק התקשורת (בזק ושידורים) (תיקון מס' 40), התשס"ח-2008 (להלן: "החוק"), הריני להודיעכם על סירובי לקבל כל דבר פרסומת, כהגדרתו בחוק; מכל סוג שהוא, לרבות הודעה אלקטרונית, הודעת מסר קצר, הודעות באמצעות הדואר, הודעת חיוג אוטומטי, וכל הודעה ו/או פניה באמצעי תקשורת אחר, בין אם מחברת _____ ובין אם מכל חברה אחרת לרבות חברות בקבוצת _____.
- כל האמור לעיל יפה, גם למידע בדבר כל אדם ו/או מעסיק אשר פרטים אודותיהם נמסרו לחברת _____ לצורך עריכת פוליסת ביטוח.

שם המבוטח: _____

חתימת המבוטח _____

ת.ז. _____

נחתם שיתוף פעולה עסקי בין יונט לבין חברת הרבור-גרופ להקמת קרן השקעות משותפת

חברת "הרבור-גרופ", העוסקת ברכישה, ניהול, השבחה ומימוש של נדל"ן מניב בארה"ב, שמשרדיה ממוקמים בין היתר בלונדון, תל-אביב וניו-יורק, בחרה ב"יונט" וברשת ההפצה שלה באמצעות סוכניה לשיתוף פעולה עסקי בישראל לצורך הקמת קרן השקעה משותפת. מדובר בקרן שיעודה

חברת "הרבור-גרופ", העוסקת ברכישה, ניהול, השבחה ומימוש של נדל"ן מניב בארה"ב, שמשרדיה ממוקמים בין היתר בלונדון, תל-אביב וניו-יורק, בחרה ב"יונט" וברשת ההפצה שלה באמצעות סוכניה לשיתוף פעולה עסקי בישראל לצורך הקמת קרן השקעה משותפת. מדובר בקרן שיעודה

חברת "הרבור-גרופ", העוסקת ברכישה, ניהול, השבחה ומימוש של נדל"ן מניב בארה"ב, שמשרדיה ממוקמים בין היתר בלונדון, תל-אביב וניו-יורק, בחרה ב"יונט" וברשת ההפצה שלה באמצעות סוכניה לשיתוף פעולה עסקי בישראל לצורך הקמת קרן השקעה משותפת. מדובר בקרן שיעודה

משרדים בשיקגו. בתקופה הקרובה יערך כנס מקצועי בקבוצת "יונט" ו"רימונים" בהשתתפות מנהלי קבוצת "הרבור-גרופ", לחשיפת שיתוף הפעולה והאפשרויות הכלכליות העומדות בפני לקוחות הסוכנים והסוכנים עצמם. למעוניינים, ניתן לפנות לאתר החברה בכתובת: www.harborgroupint.com

נתונים חדשים מלמדים:

מאז 1990 שיעור הסיעודיים מקרב הקשישים גדל ב-219%
ומספרם של הקשישים הסיעודיים ביחס לכלל האוכלוסייה ב-410%

- 1. ככל שתוחלת החיים עולה, כך עולה מספר הקשישים הסיעודיים.
- 2. מאז 1990 שיעור הסיעודיים מקרב מנתוני מכון "ברוקדייל" לחקר הזקנה ומשרד הבריאות, מתבהרת תמונת המצב בנוגע למספרם של הקשישים הסיעודיים בישראל, עלויות אשפוזם ועוד. להלן 7 נתונים מרכזיים:
- 3. כיום, כל קשיש רביעי או חמישי בישראל מוגדר "סיעודי".
- 4. כ-20% מהקשישים הסיעודיים הם דמנטיים או חולי אלצהיימר ומרביתם (כ-70%) מאושפזים במוסדות הקשישים גדל ב-219%, ומספרם של הקשישים הסיעודיים ביחס לכלל האוכלוסייה ב-410%.
- 5. עלות אשפוז במוסד גריאטרי היא 15-12 אלף שקל בחודש בממוצע.
- 6. החלק הממוצע של המדינה בעלות האשפוז נאמד בכ-2,350 שקל בלבד.
- 7. הנטל הכספי נופל על בני המשפחה ו/או ממומן מכספם הפרטי של הקשישים.

הפניקס השלימה רכישת סוכנות ההסדר קלע

חברת "הפניקס" השלימה את רכישת יתרת האחזקות בסוכנות ההסדר "קלע" מידי עקיבא קלימן, מייסד ומנכ"ל הסוכנות. בכך השלימה הפניקס את רכישת סוכנות "קלע", בכפוף לאישור המפקח על הביטוח. כחלק מהמהלך יפרוש קלימן מניהול הסוכנות ובמקומו יתמנה לתפקיד המנכ"ל איתן חרדון (49), אשר שימש בעשר השנים האחרונות כסמנכ"ל "קלע". במכתב ששלח ללקוחות הסוכנות ציין קלימן כי "לאחרונה חתמתי על הסכם עם חברת הפניקס על מכירת יתרת המניות שהיו לי בקלע (15%) לחברת הפניקס. החל מינואר 2013 מחזיקה קבוצת הפניקס ב-100% ממניות קלע. הפניקס, אחת החברות הגדולות במשק הישראלי, מעניקה לקלע יציבות וגב כלכלי חזק. סוכם כי ברבעון האחרון של שנת 2013, אסיים את תפקידי כמנכ"ל קלע. אני שמח לדווח כי הצלחנו להגיע לתהליך עזיבה המבטיח את 2 הדברים החשובים לי: מבוטחי קלע ועובדי קלע". יצוין כי חרדון, מחליפו של קלימן ב"קלע", החל את דרכו בענף הביטוח לפני כ-20 שנים, זאת לאחר מספר שנים בהן עבד בפירמת רו"ח "קסלמן וקסלמן". חרדון בעל תואר ראשון בכלכלה מטעם אוניברסיטת תל אביב, מוסמך משפטים ובעל תואר שני במנהל עסקים מטעם אוניברסיטת בר אילן. לדברי מלי שאול, מנכ"לית "הפניקס סוכנויות", "איתן הוא מנהל מוכשר ובעל ניסיון רב בתחום הפנסיוני והוא הבחירה הטבעית לתפקיד המנכ"ל הבא של 'קלע'. אנו מברכים את איתן ומאחלים לו הצלחה בתפקידו החדש. אנו מודים לעקיבא על סוכנות ההסדר המובילה והמקצועית שהקים וניהל משך עשרות שנים ועל השירות הנאמן שהעניק במהלך השנים".

יוצא לדרך פרויקט "תרומה לקהילה" של הלשכה ואיתוראן לטובת קהילת ילדי דימונה

הוועדה למען הקהילה בלשכה, בראשות יו"ר הוועדה אבי ספורטה וחברת "איתוראן", שוקדות על קידומו של פרויקט "תרומה לקהילה" נוסף - הפעם בדימונה. הפרויקט יתקיים בין התאריכים 17-18 במרץ 2013 ובמסגרתו הסוכנים ועובדי "איתוראן" ישפצו את בית הספר "בן עטר" בדימונה. זהו בית ספר לילדים ממשפחות מעוטות יכולת וקשות יום. ספורטה: "הפרויקט, כמו קודמיו, מבטא את המחויבות והזכות החברתית של כל אחד מאיתנו למען אוכלוסיות חלשות. לטובת מלאכת השיפוץ אנו זקוקים לידיים עובדות מקרב סוכני הביטוח. מספר המקומות מוגבל ולכן כל הקודם זוכה בחוויית נתינה ותרומה מזמנו למען הקהילה". עוד הוסיף והדגיש כי "אלו יהיו יומיים שלא יישכחו לעולם!". יצוין כי סוכנים שישתתפו בפרויקט יזכו גם לאירוח מלא של "איתוראן" כולל לינה וארוחת ערב.

היכוננו!

ביטוח ופיננסים
הכינוס ה-34
2013
חיים, פנסיה, פיננסים

לכינוס ביטוח ופיננסים

שיתקיים באילת בתאריך 22.4-25.4.2013 | 21.4.2013 לחברי מועדון MDRT

סוכנות אורן מזרח מצרפת לשורותיה את אמירה אורן

בשמי ובשם עובדי וסוכני אורן מזרח". אורן מסרה: "בחנתי מספר אפשרויות בענף, כאשר באורן מזרח מצאתי אווירה אחרת, של חזון, יצירתיות וצמיחה. אני מלאת ציפייה ומרץ לקראת הצטרפותי לאורן מזרח ומאמינה כי מצאתי בית בו אוכל להגשים את היכולות והניסיון שצברתי בענף".

האלמנטרי. **אורן כהן**, מנכ"ל סוכנות "אורן מזרח", אמר כי "אנו ממשיכים להרחיב את השדרה הניהולית של אורן מזרח באנשים מצוינים ומקצועיים, כחלק מהמשך התרחבות וצמיחת הסוכנות. אמירה מביאה ניסיון רב בענף הביטוח האלמנטרי, אשר לצד אישיותה, יתרמו לנו רבות. אני מאחל לאמירה בהצלחה

אמירה אורן, מנהלת מוערכת ומנוסה בענף הביטוח האלמנטרי, מצטרפת לסוכנות "אורן מזרח" מקבוצת "הפניקס". אורן, עד לאחרונה סמנכ"לית ומנהלת חטיבת ביטוח כללי בסוכנות "מדנס", תנהל ב"אורן מזרח" את מערך הסוכנים, לרבות אחריות על התיק הישיר של הקבוצה בתחום הביטוח

חינויים חדשים

טל לוינסון חונה למנכ"ל משותף בסוכנות "אורלן"

מוסמכים ומיומנים, בעלי הישגים מוכחים הן ברמת השירות ללקוח והן בפעילות העסקית לאורך זמן". עוד ציין כי "מודל הפעילות שלנו כמגה-ברוקר המשווק את מגוון מוצרי חברות הביטוח ויצרני המוצרים הפיננסיים בישראל, מאפשר לסוכנים אורלן להתמקד במיציאת יתרונם היחסי בהשבת התיק - כל סוכן ביטוח ע"פ התמחותו, המוטיבציה האישית שלו וקהל הלקוחות הייחודי לו".

של טל לוינסון כמנכ"ל משותף לצדו של **חגי לוינסון**, הוא ביטוי נוסף למחויבותה של מגדל לטפח ולקדם כוחות ניהוליים מצוינים מקרב מנהלים שצמחו בקבוצה ובחברות הבנות ולשלב אותם בתפקידים הבכירים ביותר - מבלי לוותר על הכישרון, הידע המקצועי העצום והניסיון המוכח שצברו ענקי הענף הוותיקים". מייסד "אורלן", **חגי לוינסון**, מסר כי "הסוכנות מפעילה כיום יותר מ-110 סוכני ביטוח

סמנכ"ל השיווק של סוכנות "אורלן", **טל לוינסון**, מונה למנכ"ל משותף של הסוכנות מקבוצת "מגדל", המנהלת עסקי ביטוח בהיקף של למעלה מ-150 מיליון ש"ח. לוינסון (39, נשוי+2), הוא בעל תואר בוגר במנהל עסקים וניסיון ניהולי של 17 שנים בפיתוח אסטרטגיות שיווק, הטמעת טכנולוגיות מתקדמות והנעת סוכנים בתחום הביטוח. יו"ר דירקטוריון "אורלן", **אודי רובינשטיין**, אמר כי "מינוי

אחיר ראשוני חונה למנכ"ל סוכנות הביטוח "קפוליסה"

אמיר ראשוני, לשעבר מנהל מערך הסוכנים של חברת "ביטוח חקלאי", מונה למנכ"ל הסוכנות הטבריינית "קפוליסה ביטוח", הנמצאת בבעלות **קובי ורדי**. ורדי, אשר שימש במקביל כיו"ר ומנכ"ל הסוכנות, ימשיך לכהן בתפקיד היו"ר ויתמקד בפיתוח והעצמת הסוכנים, הסוכנים והעובדים. ראשוני הוא בוגר המכללה לביטוח, קורס אקטואריה, ניהול ושיווק ותחומים ניהוליים נוספים. לאורך שנות פעילותו בענף שימש כיועץ וליווה סוכנויות ביטוח בתחום הפיתוח העסקי, השיווקי והמקצועי. בתפקידו האחרון היה כאמור אחראי על הקמת, פיתוח וטיפוח מערך הסוכנים בחברת "ביטוח חקלאי".

ניר סטילוגלו חונה לסמנכ"ל ומנהל מערך סוכנים במערך העסקים של "כלל ביטוח"

במסגרת השינויים הפרסונאליים הרבים הנערכים ב"כלל ביטוח" מאז כניסתו של **איזי כהן** לתפקיד מנכ"ל הקבוצה, נודע כי **ניר סטילוגלו**, מנהל מערך המכירות ב"כלל פיננסיים", מונה לתפקיד סמנכ"ל ומנהל מערך סוכנים במערך העסקים של "כלל ביטוח". טרם תפקידו האחרון ב"כלל פיננסיים" כמנהל מערך המכירות הקים סטילוגלו וניהל במשך 5 שנים את מוצר הדגל הפיננסי של כלל - "חיסכון בטוחה".

שומרה הפכה באופן רשמי לחברת בת בקבוצת סנורה מבטחים החזקות

מבטחים, שמהווה אחת הקבוצות הגדולות והמובילות בשוק הביטוח. עד לשינוי במעמדה הוחזקה "שומרה" כחברה-נכדה על ידי "מנורה מבטחים ביטוח", תחת קבוצת "מנורה מבטחים החזקות". כעת, כאמור, משתווה "שומרה" במעמדה לשאר החברות בנות

פיננסיים" ו"מנורה מבטחים פנסיה" - חברות בנות בקבוצת "מנורה מבטחים החזקות". יצחקי: "אנו רואים בצעד זה הבעת אמון של הקבוצה בשומרה וחיזוק עצמאותה. הצעד מבטא את הערכה לה החברה זוכה כחברה צומחת ומרוויחה. אנו גאים להיות חלק מקבוצת מנורה

צעד קטן לחברה - צעד גדול בהבעת האמון של קבוצת "מנורה מבטחים" בחברת "שומרה". כך עולה מהודעתו של **דן יצחקי**, מנכ"ל "שומרה", לאחר שהחברה הפכה באופן רשמי מתחילת פברואר 2013 לחברה אחות של החברות "מנורה מבטחים ביטוח", "מנורה מבטחים

למה צריך ביטוח בריאות שמשלים את הביטוח הקשלים?

מאת: שאול אמסטרדמסקי, עיתון "כלכליסט", 6.2.2013

הראשון הוא טיפולי השיניים, כי העלויות מאוד גבוהות. במשרד הבריאות היו מעדיפים לא לאשר למכבי את הרובד הנוסף החדש, בעיקר לא את האלמנטים השיווקיים שבו, כמו מאמן כושר אישי. אלא שניסיון שכזה היה גורר את משרד הבריאות לבג"ץ, בטענה לאפליה מול הקופות האחרות. לכן, למשרד הבריאות לא היתה ממש ברירה, למרות הצהרותיו הלוחמניות נגד התפתחות שוק הביטוחים הפרטיים. "היו הרבה דברים שמכבי רצו ולא אישרנו", אומרת טופר, "דברים שאנחנו חושבים שלא צריכים להיות בביטוח המשלים כי בסופו של דבר, הביטוח המשלים הוא לא פלטפורמה לשיווק של שווקים רפואיים חדשים שאין להם ביקוש היום. אנחנו לא מעוניינים ליצור שווקים חדשים אלא לענות על ביקוש קיים לשירותים קיימים. זו היתה גם אחת המסקנות של עבודת הצוות. אנחנו לא מנוף לקידום של שווקים חדשים". דברים אלו של טופר הם קריטיים, משום שבכלכלת בריאות כללי השוק לעתים הפוכים מבשווקים אחרים. אחד מכללי הברזל בכלכלת בריאות הוא שההיצע (של השירותים הרפואיים) יוצר את הביקוש, ולא להפך. הסיבה העיקרית לכך היא העובדה שכל המידע נמצא בידי הרופאים, הם אלו שנותנים את האבחנה לחולה, הם אלו שמציעים את הטיפול וגם משווקים אותו. לחולה שניצב מנגד אין מושג מה קורה והוא סומך לחלוטין על חוות הדעת של הרופא, כי אין לו ברירה אחרת. לכן, אם קופות החולים היו מורשות לכלול בביטוחים המשלימים שלהן שירותים שהציבור אינו צורך היום, הוא היה מתחיל לצרוך אותם. התוצאה, ככל הנראה, היתה עליית מחירים הדרגתית, שהיתה מובילה לכך שהציבור היה מוציא עוד ועוד כסף ולא דווקא משפר את רמת הבריאות שלו. "הכניסה של הביטוחים המשלימים (ב-1998 - ש"א) העלתה דרסטית את המחירים", מסביר גורם במערכת הבריאות הציבורית שמטעמים מובנים ביקש להישאר בעילום שם. "ברגע שאנשים יכולים ללכת לניתוח פרטי עם השתתפות עצמית נמוכה, זה מעלה את המחירים. הרופאים מבינים שהם יכולים לגבות יותר, כי ממילא הביטוח המשלים מכסה את התשלום. בתחילת דרכם של הביטוחים המשלימים, התייעצות עם רופא מומחה בעל שם עלתה 500-800 שקל, ואילו היום התייעצות עם רופא מדרג בינוני עולה 800-900 שקל, ומגמת הייקור נמשכת. כך הביטוחים המשלימים גורמים לעלייה בהוצאה הפרטית לבריאות", אומר הגורם. מנגד, בתחומים אחרים הביטוחים המשלימים דווקא הורידו מחירים. בזכות כוח הקנייה הגדול של קופות החולים, הן דרשו מחירים נמוכים יותר מהספקים עבור תרופות.

משרד האוצר ינסה לרסן את הביטוחים

שוק הביטוחים המשלימים מגלגל 3 מיליארד שקל בשנה, נכון ל-2011. מאז 1999 מספר האנשים שקונים את ביטוחי קופות החולים הכפיל את עצמו ועומד כיום על 6 מיליון חברים. הסכום שביטוחים אלה מגלגלים חימש את עצמו בתקופה הזו, והוא מהווה כיום 10% מכלל הכסף שנכנס למערכת הבריאות בישראל. בכנס השנתי של מערכת הבריאות הישראלית, שנערך בים המלח בדצמבר האחרון, הודה מנכ"ל משרד הבריאות פרופ' רוני גמזו כי הביטוחים המשלימים יצאו מכלל שליטה, וכי לא מן הנמנע שתידרש עליהם חשיבה מחודשת. למעשה, ייתכן שבמסגרת חוק ההסדרים הקרוב ינסו לרסן במידה מסוימת את הביטוחים המשלימים. אחת התוצאות תהיה עלייה במחיר הפרמיה שהצרכן משלם, כדי לדכא את הביקוש האדיר לביטוחים המשלימים.

השבוע, לראשונה מאז 2007, אישר משרד הבריאות למכבי שירותי בריאות להשיק ביטוח משלים חדש. לביטוח שהושק קוראים "מכבי שלי" והוא מוצר המקביל לביטוח הפלטינום של קופת חולים כללית - מוצר המכונה ביטוח משלים מרובד שני. כלומר, אם סל הבריאות הממלכתי הוא רובד הבריאות הבסיסי של כל הישראלים, מעליו ישנו רובד ראשון של ביטוחים משלימים שמציעות קופות החולים ו-73% מהאוכלוסייה רוכשים אותם, ומעליו רובד שני של ביטוחים משלימים - ביטוח משלים את הביטוח המשלים. ל"כלכליסט" נודע, כי לראשונה משרד הבריאות אישר את פרטי הביטוח המשלים החדש של מכבי בהתאם לסט כללים חדש שמגדיר איזה סוג של שירותים צריכים להיות כלולים בביטוח מרובד שני. כללים אלה חוברו בוועדה מיוחדת של משרד הבריאות, שכללה גם נציגים של קופות החולים ושל מכון המחקר ברוקדייל, שחוקר את מערכת הבריאות הישראלית. הוועדה, שנחשפת כאן לראשונה, החליטה כי ביטוחי הרובד השני של קופות החולים יכללו בשאיפה רק שירותים שהם בבחינת "נחמד שיהיו" ולא שירותים חיוניים. בין אלה, למשל, אפשר למנות את שירותי הרפואה המשלימה, מרפאות אסתטיקה, מאמן כושר אישי, הסרת משקפיים בלייזר, הלבנת שיניים, וכן אבחונים דידיקטיים לילדים.



עוד קבעה הוועדה כי הביטוחים המשלימים מהרובד השני יורשו לכלול שירותים רפואיים שמשרד הבריאות היה מעוניין להכניס לסל הבריאות הבסיסי, או לביטוחים המשלימים מהרובד הראשון, אולם בגלל שהם יקרים הדבר היה מייקר את הפרמיה החדשית לצרכן, מבלי שכל המבוטחים זקוקים לשירותים אלה. בין אלה אפשר למנות טיפולי שיניים שונים ומימון למשקפיים או עדשות - שני סוגי שירותים שאכן נכללו בביטוח המשלים החדש של מכבי.

"היו הרבה דברים שמכבי רצו ולא אישרנו"

"כשמכבי הגישה לנו את התוכנית לביטוח החדש, אישרנו אותה לפי הראייה החדשה של העבודה שעשינו, לפי האלגוריתם שבנינו", מספרת רויטל טופר, סמנכ"לית פיקוח על קופות חולים וביטוחים משלימים במשרד הבריאות, בשיחה עם "כלכליסט". "אבל בכל מקרה, צריך להבין שמלבד השיקולים התיאורטיים, יש גם שיקולים של עלות-תועלת. לכן, בביטוח שאישרנו למכבי יש בעיקר שירותים שהם רווחתיים באופיים, אבל גם שירותים שהיינו רוצים שייכנסו לרובד הראשון של הביטוחים המשלימים. כמו' למשל, פעילות גופנית מודרכת לאחר אירוע מוחי. אבל משום שברובד הראשון יש גירעונות, ומשום שהביטוח הקיים 'מגן זהב' צריך לייצב את עצמו (מבחינה פיננסית - ש"א), החלטנו שהשירות הזה ייכנס לרובד השני, אבל הקופה התחייבה לכך שבועוד שלוש שנים נבחן את האפשרות להוציא את השירות הזה ולהעבירו לביטוח המשלים ברובד הראשון. ומה שראינו שבטווח הקרוב אין סיכוי שייכנס לרובד

קרנות הפנסיה מובילות בתשואות ב-12 השנים האחרונות

כי קרנות הפנסיה המקיפות כוללות את מרכיב האג"ח המיועדות, שמהווה 30% מנכסיהן. נתון זה מניב להן תשואה ריאלית קבועה של 4.86% לשנה. זהו יתרון שעמד לרשות החוסכים והגופים המנהלים בשנים הקשות בשוקי ההון והיווה חיסרון בולט בשנים שבהן השווקים נהנו מצמיחה. בשורה התחתונה, ניהלו הגופים המוסדיים בענף החיסכון לטווח ארוך (פנסיה, ביטוח וגמל) בין השנים 2000 - 2012 נכסים בהיקף כולל של כ-463 מיליארד ₪. יחד עם קרנות ההשתלמות, עמד היקף זה נכון לסוף 2012 על כ-589 מיליארד ₪.

כלומר תשואה שנתית ממוצעת דומה של כ-7.5%. לעומתן, קופות הגמל לתגמולים השיגו בין אותן שנים תשואה ממוצעת של כ-130% - תשואה שנתית ממוצעת של כ-6.6% בצירוף "גס" של נתון נוסף לאותן תשואות, זה המתייחס לדמי הניהול, עולה כי קרנות הפנסיה המקיפות החדשות הן שהניבו לחוסכים תשואה נומינלית נטו גבוהה יותר מהביטוח ובוודאי מהגמל. על רקע אותם נתונים המוצגים באתר משרד האוצר, יצוין כי קרנות הפנסיה המקיפות החדשות הגדולות עברו לניהולן של חברות הביטוח רק ב-2004. נוסף על כך, יש לציין

מנתוני משרד האוצר בנוגע לתשואות אפיקי החיסכון לטווח ארוך (גמל, פנסיה וביטוח) בין השנים 2000 - 2012, עולה כי תשואות קרנות הפנסיה החדשות הן המובילות בתשואות, מעט יותר מתשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים, מבטיחות תשואה (קרן י') - ביטוחי המנהלים. כך, מתחילת 2000 ועד לסוף 2012 הציגו קרנות הפנסיה המקיפות החדשות תשואה נומינלית ברוטו מצטברת של כ-157%, שהם תשואה שנתית ממוצעת של כ-7.5%. תשואה נומינלית ברוטו מצטברת של כ-156% השיגו בין אותן שנים הפוליסות המשתתפות ברווחים,

סדנה של ארנון את וינשטוק בנושא ביטוח קבלנים, צמ"ה שבר מכני ועוד

ב"ארנון את וינשטוק" מאמינים כי התפיסה הנכונה לעתיד היא הסוכן ההוליסטי, אשר צריך לתת ולעטוף את לקוחותיו במגוון הגנות מתחום הפרט והמשפחה ועד לתחום העסק ועוד. שלושת המפגשים של סדנה זו הם חלק ממערך הדרכה שנתי של קרוב ל-20 הדרכות יומי עיון בנושאים שונים אותם החליטה הסוכנות לתגבר בשנת 2013 ולאור דרישה מהסוכנים לאחר מילוי שאלון בנושא.

נוצרו לאורך השנים אצל סוכנים רבים חוסרים בידע מקצועי אשר מונע מבעדם להיכנס לתחומים בתחום ביטוחי העסקים, כאשר במקביל קיים פוטנציאל במסגרת תיק הלקוחות או יכולת להגיע ללקוחות חדשים עם דרישות לביטוח עסקי ברמות גבוהות. בסדנה בה יקחו חלק כ-30 סוכנים ילמדו במשך 3 מפגשים את הפוליסות הקשורות לנושאים הנ"ל, תוך שימת דגש על כל הסעיפים והחריגים אותם יש להכיר ולדעת.

סוכנות "ארנון את וינשטוק" פותחת בחודש הקרוב סדנה מיוחדת וראשונית בסוגה בתחום הביטוח העסקי תוך התמקדות בנושאים כגון ביטוחי קבלנים, צמ"ה, שבר מכני, מכשירים אלקטרוניים ועוד. הסדנה אשר תועבר בשלושה מפגשים מיועדת לסוכנים אשר מעוניינים להתמקצע ולהגדיל את היכולת העסקית שלהם בתחומים אלו. לאור חוסר ההשקעה של חברות הביטוח בהדרכות בתחומי הביטוח הכללי בעיקר,

פעילות בחוזות ובסניפים

יום עיון מחוז השפלה

בחסות "איתוראן בשיתוף סטארט"
27 בפברואר 2013
אולם אלגריה ברחובות
משעה: 09:00 עד 14:00

יום עיון מחוז השרון

בחסות חברת "שגריר" בשיתוף "פל"
20 בפברואר 2013
מלון דן אכדיה הרצליה
משעה 08:30 עד 14:00

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לאורי ורמוס, חבר הלשכה, משתתפים בצערך
בפטירתה של אשתך ברכה ורמוס ז"ל

שלא תדע צער

למיכאל שוורץ, חבר הלשכה, משתתפים בצערך
על פיטרתו של אביך ארנולד שוורץ ז"ל

שלא תדע צער

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2013, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: lishka@insurance.org.il // הפרסום מוגבל ל- 3 שבועות

*****דרושה/רפרנט/ית ביטוח אלמנטרי עם ניסיון בביטוח אלמנטרי, ידע בתוכנות ביטוח ו-OFFICE. שעות עבודה - משרה מלאה מיקום המשרד - נצרת עלית (צפון) לשלוח קורות חיים yael@rubin-ins.co.il לכתובת מייל - או לפקס - 04-6015223**

*****לסוכנות מובילה לסניף פ"ת דרושה חתמת פרט שירותית נסיון מוכח בהפקת דירות קו"ח לפקס 03-9208323**

*****דרושה פקידה לחצי משרה מאזור חיפה בלבד קורות חיים ניתן לשלוח בפקס 0722446812**

*****לקבוצת "קמפוליסה" סניף צפון דרוש - מפקח בתחום החיים, בריאות ופינוסים • נסיון של שנתיים בתחום • בוגר קורס מפקחים • מגורים באזור הצפון • רשיון מורשה בביטוח חיים - יתרון נא לשלוח קורות חיים לכתובת אי מייל: mazkirut@campolisa.co.il המודעה מיועדת לגברים ונשים כאחד**

*****לסוכנות ביטוח מובילה בפתח תקוה דרושה/פקידה/תפעול למחלקת ביטוח חיים, פנסיה, גמל והשתלמות. יתרון: אוריינטציה שיווקית ורשיון לסוכנות ביטוח. המעוניינים קו"ח למייל: nava@vikelman.co.il**

השכרת משרדים

***להשכרה, בת"א, רח' נחלת יצחק פינת עליית הנוער, 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: 1.3.13 לפנות ללאי ארליך eli@erlich-insur.co.il או 050-6090880**

*****סוכנות ביטוח מעונינת לרכוש בשת"פ תיקי ביטוח (באופן חלקי או מלא) לפנות ל: eyal@afikeyhon.co.il 0544276891 arieh@afikeyhon.co.il אריה 0524200120 סודיות מובטחת**

*****סוכנות ביטוח גדולה מת"א מעונינת לרכוש תיקים איכותיים ובכל גודל ובכל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת. לאבי - 0505234664**

*****סוכנות ביטוח גדולה מרמת-גן מעונינת לרכוש תיקים מכל סוג, סודיות מובטחת דין / 08-9494949 / 0543971771**

מודעות דרושים

***לסוכנות לביטוח בתל-אביב דרושה חתמת רכב זריזה בעלת יחסי אנוש טובים ויכול עבודה בצוות. ניסיון בהפקת פוליסות רכב בחברות מנורה והפניקס יתרון. עבודה עם לקוחות, כולל מתן הצעות והסבר על ביטוח רכב. שעות עבודה 08:00 ועד 16:30, ללא יום ו' קורות חיים למייל doron@reuveni.co.il טלפון 03-5608822**

***למשרד ביטוח באזור עכו דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי עם ניסיון מוכח!!**

למחלקת מכירות, הקמת הצעות מחיר בתחום הרכב, כושר ביטוי מעולה, אוריינטציה שיווקית גבוהה וראש גדול למייל: partusheli@gmail.com פקס: 04-8750011

***לסוכנות ביטוח דרושים סוכנים שרוצים עמלות והיקפים גבוהים יותר והשתתפות בהוצאות משרד למתאימים. ליצירת קשר 050-4644545 או במייל dudibz1@gmail.com**

****לסוכנות מובילה באשדוד דרושה פקידה למחלקת ביטוח אלמנטרי: רכב, דירות ועסקים. ניסיון מוכח בתחום - חובה אוריינטציה שיווקית ושליטה בשפות רוסית או צרפתית - יתרון למעוניינים נא לשלוח קורות חיים למייל janechka7@hotmail.com או פקס 0577974334**

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

***סוכנות לביטוח ותיקה העוסקת בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים מעונינת לרכוש תיקי ביטוח (באופן חלק או מלא), נא לפנות: dudi@gamafinansim.co.il 050-538629 דודי**

***סוכנות לביטוח ותיקה העוסקת בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים מעונינת לספק לך בסיס להגדלת הכנסותיך על ידי שת"פ בכל אחד מהתחומים נשמח לתאם פגישה לא מחייבת במשרדך: dudi@gamafinansim.co.il 050-538629 דודי**

***סוכנות ביטוח מהאיכותיות בשוק מחפשת סוכן ביטוח עם 2-3 שנות ותק לעבודה על תיק לקוחות קיים! העבודה על בסיס שותפות! מייל לקו"ח dudi@amitim-ins.co.il 052-6881144 דודי**

***עבור לקוחותינו דרושים תיקי ביטוח לרכישה דני 054-4884220 dani@gsr.co.il**

****סוכנות ביטוח מהאיכותיות בשוק מחפשת סוכן ביטוח עם 2-3 שנות ותק לעבודה על תיק לקוחות קיים! העבודה על בסיס שותפות! מייל לקורות חיים dudi@amitim-ins.co.il**

****דרושים סוכנים מורשים בבטוח חיים למיזם חדש עם מאגר בלתי נגלה של מועמדים. בנוסף משרד על שרותיהם המלאים ברחוב היצירה בקרית אריה לפנות לשרגא לידור 0546655736**

****סוכנות ביטוח גדולה וותיקה שמרכזה ברחובות מעונינת לרכוש תיקי ביטוח איכותיים. לפניית מוטי דהרי 057-7490000**