



## קרן הפנסיה של "דש מיטב" זכתה במכרז הפנסיה של עובדי המדינה: תנהל את כספי הפנסיה של עובדי המדינה בדמי הניהול הנמוכים ביותר כיום בשוק - 0.045% מהצבירה ו-0.45% מההפקדות

אותם לקרן פנסיה של 10 אלף עמיתים מתוכם 6,000 מוקפאים. הופכים את קרן הפנסיה הזו לקרן סקטוריאלית והסיכונים יחולו רק על העמיתים. קרן פנסיה היא קרן המבוססת על מנגנון ביטוח הדדי ולכן רמת הסיכון היא על העמיתים בלבד. מי שיישא בעלות הביטוח הם עמיתי הקרן. יש פה סיכון דמוגרפי אדיר. הרי כל הרעיון של קרן פנסיה זה לפזר סיכונים. אנחנו ב'מיטב' עתודות מנהלים 22 מיליארד שקל ורק עכשיו ביטלנו את ביטוח המשנה כי הרגשנו שזה גודל מספיק. התשואות שלנו הכי טובות בחמש השנים האחרונות. גם אם מישהו היה מצטרף לדש לפני חמש שנים עם אפס דמי ניהול ואנחנו היינו גובים את דמי הניהול המקסימאליים עדן התשואה שלנו הייתה יותר טובה. אני לא בטוח שמי שהיה מעורב במכרז היה מעביר את הכסף האישי שלו לקרן הפנסיה שזכתה. אני חושב שהמכרז התרכז רק במחיר ולא בסיכון. אין אף יועץ שפוי בדעתו שהיה מעדיף קרן פנסיה של דש גם ב-0% דמי ניהול על פני הקרן שלנו". יצוין כי ההסכם נחתם ל-5 שנים. את ההסכם הובילו יו"ר הסתדרות עובדי המדינה **אריאל יעקובי** ויו"ר אגף הפנסיה של ההסתדרות ר"ח **זאב חושינסקי**.

הפנסיה המובילה. אנו משוכנעים כי עובדי המדינה יבדקו היטב את הנתונים ובטוחים שיצטרפו עמיתים חדשים". הצהרה פחות דיפלומטית והרבה יותר חריפה נשמעה מפיו של **יוני קופרמן**, המיועד לתפקיד משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" וראש חטיבת החיסכון ארוך הטווח בקבוצה. "זכייתה של

**יוני קופרמן, המיועד לתפקיד משנה למנכ"ל "כלל ביטוח" וראש חטיבת החיסכון ארוך הטווח בקבוצה: "זכייתה של קרן הפנסיה של 'דש מיטב' במכרז הפנסיה של עובדי המדינה בדרג המנהלי, היא מכה כואבת אבל היא תכאב בעיקר לעמיתים החדשים שיצטרפו. החלטה שהתקבלה היא שערורייתית בכל קנה מידה"**

קרן הפנסיה של 'דש מיטב' במכרז הפנסיה של עובדי המדינה בדרג המנהלי, היא מכה כואבת אבל היא תכאב בעיקר לעמיתים החדשים שיצטרפו. החלטה שהתקבלה היא שערורייתית בכל קנה מידה". הוא הוסיף ואמר: "אני לא מבין איך התקבלה החלטה כזו. לקחו עובדי מדינה שקצב ההצטרפות השנתי שלהם לקרן פנסיה נע בסדר גודל של 1,000-1,500 עמיתים בשנה ומכניסים

הסתדרות עובדי המדינה ואגף הפנסיה של ההסתדרות בחרו בקרן הפנסיה "דש מיטב" כקרן החדשה לכ-50 אלף עובדי המדינה. במסגרת ההסכם נקבע כי קרן הפנסיה "דש מיטב" תגבה דמי ניהול נמוכים משמעותית של 0.045% מהצבירה ו-0.45% מההפקדות. הבחירה בקרן של "דש מיטב" כקרן היחידה לעובדי המדינה מותירה את "כלל ביטוח" מחוץ למשחק. בכך מסתיימות שמונה שנים שבהם קרן הפנסיה "מיטב" עתודות של כלל ניהלה את כספי הפנסיה של עובדי המדינה. מכרז זה מסמל פריצת דרך בשני היבטים מרכזיים: האחד, דמי הניהול שנקבעו, שהינם הנמוכים ביותר כיום בשוק וקל וחומר ביחס לדמי הניהול הנוכחיים שמשלמים העובדים - 0.25% מהצבירה ו-2% מההפקדות; שנית, את כספי הפנסיה של עובדי המדינה תנהל קרן פנסיה בבעלות בית השקעות, המחזיקה ב-1% משוק הפנסיה עם נכסים מנהלים של מיליארד שקל בלבד. מ"כלל ביטוח" נמסר בתגובה: "קופת כלל פנסיה מיטבית עתודות הניבה ב-5 השנים האחרונות את התשואה הגבוהה ביותר מבין כל קרנות הפנסיה בישראל. למרות המכרז, חשוב להדגיש כי הבחירה נשארתי בידי העובדים עצמם ואין לנו ספק שהעמיתים יבחרו להישאר עם קרן

## ההרשמה נסגרה!

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

## לכינוס ביטוח ופיננסים

שיתקיים באילת בתאריך 22.4-25.4.2013 | לחברי מועדון MDRT 21.4.2013

## על החזירים ובעלי התשובה

### מאת: עו"ד חיים קליר

בתוהו. רק התערבות תחקירנית של ערוץ 10, גרמה להפניקס להשיב למבוטחת את הקיצוץ. רייטר פנתה לבית משפט השלום בהרצליה וביקשה פיצוי על "יחס רשלני ומתעמר". השופטת סיגל רסלר-זכאי קבעה כי "היה על הפניקס להקדים ולפנות אל המבוטחת מיד עם גילוי הטעות. בנסיבות אלו, הגם שבסופו של יום הושבו למבוטחת מלוא הכספים, מצאתי לנכון לחייב את הפניקס בהוצאות המבוטחת בגין ההתנהלות של הפניקס אשר הצריכה התעסקות מוגברת מצידה של המבוטחת וגרמה לה נזק כספי ועגמת נפש". אכן הפיצוי לו זכתה המבוטחת היה זעום, כ- 1,500 שקל. אבל היא הנותנת, האם לא היה ראוי וחכם כי הפניקס תודה בטעות, תשלח למבוטחת זר פרחים עם התנצלות ושי צנוע שיראה כי אכפת לה מהמבוטחים שלה?

### לטעון טענות כך סתם רק כדי להכביד על המבוטח

משאיתו של יהונתן יוחנן, שעליה פרנסתו, נגנבה. הפניקס דחתה את תביעתו בשתי טענות, מבלי להרגיש שהן סותרות: הראשונה, שהמשאית כלל לא נגנבה. השנייה שהיא נגנבה, אבל בידי העובדים. בבית המשפט התברר כי אין להפניקס כל ראיה כדי להוכיח את טענותיה. הנה מה שאמרה שופטת בית משפט השלום דורית פיינשטיין על הפניקס: "עולה בליבי חשש כבד שמא הפניקס הכחישה את הגניבה בהליך שבפני רק כדי להכביד על המבוטח תוך ניסיון לגלגל את חובת הצגת מלוא הראיות בתיק לפתחו".

**למנף את דברי בן שמחון למקום טוב יותר**  
אלה רק ארבע דוגמיות מפסיקת בתי המשפט בעת האחרונה. דוגמיות המעידות כי בן שמחון לא טענה ביחס של הפניקס ללקוחותיה גם בתחום התביעות. נכון, יחסה של הפניקס אל מבוטחיה אינו שונה מיחסם של תאגידי הביטוח האחרים. זאת אני יכול להעיד באופן אישי, ממפגש יומיומי עם מוכי גורל שתאגידי הביטוח מתעללים בהם. לכן דבריה של בן שמחון היו כמשב רוח צונן ביום חמסין. אם הייתי במקום לפידות, הייתי ממנף את דבריה של בן שמחון למקום טוב יותר. גם אנחנו, כך הייתי אומר, כמו כל תאגידי הביטוח התנהגנו כמו חזירים, אך אנחנו בהפניקס הראשונים שמודים בכך. תאגידי הביטוח האחרים אינם מודים ולכן גם אין כל סיכוי שמשוהו אצלם ישנתה. אנחנו הראשונים שמודים ולכן גם יש סיכוי שנשנה את ההתנהלות. אם אייל לפידות בחור חכם, הוא היה מזכיר בהקשר זה ללקוחותיו את הכלל התלמודי: "מקום שבעלי תשובה עומדין גם צדיקים גמורים אינם עומדין" (בבלי ברכות דף ל"ד עמוד ב').

השתדל כל חייו, על אף הקשיים, לא להיות נטל כבד על החברה, להיות מועיל ולתרום ככל יכולתו. הוא התנדב לצה"ל ואף שירת במשך זמן משמעותי, עבד בעבודה אשר התאימה למצבו והיה מבצע בעצמו פעולות שיכל לעשות לבדו מיום היוולדו. לא שפר עליו מזלו, ובנוסף לכל צרותיו, הוא נפגע בתאונת דרכים. הפניקס בחרה שלא להקל עליו ו'גררה' אותו לשלב ההוכחות בו עבר הוא ואביו חקירות נגדיות אשר הקשו עליהם, פיזית ונפשית, נוכח מצבם. ואם לא די בכך, בשלב הסיכומים, פלפלה ישב באולם בית המשפט, חולה קשה, צפון בתוך עצמו זעמנו וצופה בבאי כוח הצדדים במחלוקת לוהטת: מתי ילך לבית עולמו?

ודוק, מתוך ניסיון החיים וידיעת הפסיקה המחייבת, הצעתי הצעה לצדדים. פלפלה הסכים להצעה והפניקס סירבה. קיבלתי 'בהכנעה' את עמדת הפניקס. אך בכל העת, הייתי סבור כי הנה הפניקס עומדת 'לשלוף שפן מן הכובע' ולהוכיח כי אין המדובר בתאונת דרכים אלא במשהו אחר או שמא פלפלה לא באמת נפגע וממשיך לתפקד כרגיל. שלב הבאת הראיות של התביעה הסתיים ואז ההגנה הכריזה שאין לה עדים. לא הובא חוקר פרטי או עד כלשהו להטיל בדל של ספק בגרסת התביעה, והדבר הינו תמוה בעיני.

### להתכחש לתמורה שהובטחה עבור תוספת פרמיה רצינית שנגבתה מהמבוטח

שלום בוקטוס עסק משך כשלושים שנה בשיפוצים אמנותיים, עד שנפגע בתאונת עבודה ואיבד את יכולתו לעבוד במלאכתו. כאשר רכש בהפניקס ביטוח לאובדן כושר עבודה, בוקטוס הדגיש את המאפיינים הייחודיים של עבודתו ובתוכם את העובדה שהוא "עובד בעצמו". עבור מאפיינים ייחודיים אלה, דרשה הפניקס תוספת פרמיה רצינית. בוקטוס הסכים ושלם. והנה, כאשר בוקטוס נפגע ולא היה ספק כי הוא לא יכול להמשיך לעבוד בעצמו באופן אישי, התכחשה הפניקס לפוליסה. היא שלחה את בוקטוס לבצע את עבודתו באמצעות אחרים. הפניקס גררה את בוקטוס על פני 3 ערכאות עד העליון. כל השופטים קבעו את המובן מאליו, שלא ייתכן כי חברת הביטוח תתכחש לסיכון שעבורו גבתה פרמיות מוגברות.

### לקצץ מנכה קשה מבלי למנף

הינדה רייטר, נכה שעברה תאונת דרכים קשה, זכאית לקבל מהפניקס קצבה בסכום של 5,000 שקל בחודש. באחד החודשים נדהמה רייטר לגלות כי שולמה לה רק מחצית הקצבה. כל מאמציה לקבל הסברים על הקיצוץ עלו

באחד הימים, נעמדה גלית בן שמחון ליד חלון לשכתה. לפתע, כמו גיבור שירו של יהודה עמיחי "משלושה או ארבעה בחדר", החלה לראות מבעד לחלון "את העוול בין הקוצים". בן שמחון משמשת כסמנכ"ל בחברת הביטוח הפניקס. כמי שמפקדת על תחום השיווק, החלה בן שמחון להבחין כי מחירי הביטוח מופקעים, כי הפוליסות בלתי מובנות והסוכנים דוחפים ללקוחות "סתם מוצרים שלא מיטיבים עמם". עולות אלה טלטלו אותה. בכנס פסגות האחרון, היא לא התאפקה והתוודתה: **"בשנים הקודמות התנהלנו בצורה חזירית מול הלקוחות שלנו"**. משפט זה קיבל כותרות באמצעי התקשורת והכה כמו גלי צונאמי בענף הביטוח בכלל וכנראה בהפניקס בפרט. עורך כנס פסגות, עופר נוריאל, מיהר לפרסם הבעת צער. "זדוניות מרושעת", כך כלשונו, "יצרה מצג שווא לפיו בן שמחון ייחסה את הדברים להפניקס. אולם היא לא ייחסה את הדברים לחברה ספציפית וגם לא לענף הביטוח. בן שמחון תיארה נגע שדבק במגזר העסקי כולו" במקביל יצא מכתב תלונה בהול מאת לשכת סוכני הביטוח אל מנכ"ל הפניקס ותבע את עלבונם של העוסקים בביטוח. "האם הפניקס התנהגה בצורה חזירית ללקוחותיה, או שמא היא התכוונה לכלל החברות", נשאל אייל לפידות, "בשם מי ובאיזו זכות כללה בן שמחון את הסוכנים תחת אותו דימוי נלעג?". ומה הייתה תשובת אייל לפידות למכתב הסוכנים? "מנכ"ל הפניקס מתכוון לקיים בירור בהקדם על מנת להבהיר את הנושא". ואני מקווה כי לפידות יערוך את הבירור לא עם בן שמחון. היא זכאית לחיבוק ולשבח על אומץ לבה. אם יש עתיד לענף הביטוח, הרי זה בזכות התקווה, שאנשים כמו בן שמחון, יפסיקו את ההתנהלות החזירית של תאגידי הביטוח. אם טובת הפניקס מול עיניו, ראוי כי לפידות יערוך את הבירור אצל לקוחות החברה. אלה שנפל עליהם אסון והם ציפו כי החברה שהתעשרה מהם משך שנים, תתייצב לימינם. נקל לשער מה היה לפידות שומע מארבעת המבוטחים שסיפורם יובא מיד.

### השפן שלא נשלף מהכובע

הגורל התאכזר אל אלון פלפלה שלוש פעמים. כאשר נולד עם מחלת שרירים קשה בשם דושן. בגיל 25, כאשר עבר תאונת דרכים קשה ובגיל 28, כאשר הפניקס העבירה אותו שבעה מדורי בושה בבית המשפט. הנה מה שאמר השופט מנחם מריו קליין על הפניקס: "לא אוכל לסיים פסק דין זה מבלי להעלות על הכתב את תחושותי הקשה על כי היה צורך לקיים דיון בתיק זה עד תומו. עסקינן באדם עם מחלה חשוכת מרפא. פלפלה

## על-פי דו"ח בנק ישראל: לכ-40% מהמבוטאים שהגיעו לגיל פרישה אין חיסכון פנסיוני

היא 83.6 שנה לנשים ו-79.7 לגברים. "קצב הגידול של האוכלוסייה המבוגרת גבוה מזה של האוכלוסייה בגילי העבודה העיקריים, מגמה הצפויה להימשך", נכתב בדו"ח, דבר המצביע על כך שהעלאת גיל הפרישה בשנתיים בלבד (62 לנשים ו-67 לגברים) והפרישה בגיל מוקדם יחסית אינן מספיקות ויוצרות עול כלכלי על מערך הפנסיה בישראל. בהקשר לנתונים האחרונים מזכיר כי בחודש נובמבר אשתקד התפרסם סקר שערכו ארגון "ג'וינט ישראל" והלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (הלמ"ס), לפיו נמצא כי לכ-30% מהאוכלוסייה במדינה בני 65 ויותר אין בכלל פנסיה וכי רק למחצית מהציבור יש קרן פנסיה ול-22% ביטוח מנהלים.

מקצועות חופשיים וחלקם בעלי רקע אקדמי. שיעור דומה עוסקים או מועסקים כפקידים, סוכנים ועובדי מכירות בעיקר בענפי המסחר, הבנקאות, הביטוח והפינוסים. כמו כן מצא הדו"ח כי בתוך עשור עלה שיעור המועסקים בשוק העבודה בקרב גברים שמעבר לגיל הפרישה מ-25% ליותר מ-45% ובקרב נשים מכ-10% לכ-25%. יצוין כי אלה שיעורים הגבוהים מהמוצע במדינות ה-OECD. והאם קיים קשר בין שיעורי המבוגרים שממשיכים לעבוד אחרי גיל הפרישה לעלייה בתוחלת החיים בישראל? הדו"ח מוצא קשר שכזה. בין השנים 1997-2011 עלתה תוחלת החיים בישראל בכ-5.2 שנים לנשים ובכ-4.6 שנים לגברים. תוחלת החיים העדכנית בישראל

הנתונים העגומים בנוגע למצב החיסכון הפנסיוני בישראל זוכים לחיזוק מדו"ח שפרסם באחרונה בנק ישראל. על-פי הדו"ח, לכ-40% מהאוכלוסייה שהגיעה לגיל פרישה אין חיסכון פנסיוני לעת פרישה ולכן הם נאלצים להמשיך ולעבוד גם בהגיעם לגיל זה. בתוך כך עולה מהדו"ח כי רובם של המבוגרים שהגיעו לגיל פרישה ואין ברשותם חיסכון פנסיוני הם עובדים עצמאיים ושיעורם בקרב בני 69 - 65, המשתייכים עדיין לשוק התעסוקה, הוא כ-24%. רובם של אלה הממשיכים לעבוד לאחר גיל הפרישה הם עובדים המשתייכים למקצועות ה"צווארון הלבן", כאשר גם בקרב המבוגרים השכירים, אשר עברו את גיל הפרישה וממשיכים לעבוד, כשליש הם בעלי

## מדוחות החברות: רווחיות סוכנויות ההסדרים בשנת 2012

של כ-4.5 מיליון שקל. עוד עולה מהתמונה הכוללת ביחס לסוכנויות ההסדרים: למעט סוכנויות "אגם לידרים" ו"קלע", אשר רשמו שיפור ניכר בביצועיהן ב-2012 ביחס ל-2011, ולסוכנות "אורות", ששמרה על רף רווחיותה ביחס לשנה קודמת, שאר הסוכנויות המובילות אשר נמצאות בבעלות החברות, הציגו ירידה מתונה עד חדה בביצועיהן בשנת 2012. על-פי דירוג Dun's 100 של קבוצת "דן אנד ברדסטריט" לשנה זו, בנוגע לגודלן של סוכנויות הביטוח בישראל, נמצא כי סוכנות "מבטח סימון", הנמצאת בבעלות קבוצת "מגדל", היא סוכנות הביטוח הגדולה בשוק. יצוין כי הדירוג נקבע על סמך הכנסות הסוכנויות מעמלות בשנת 2011 ולא על-פי מחזורי הפרמיות של כל סוכנות באותה שנה. עוד עלה מהדירוג כי סך הכנסות מעמלות של סוכנות "מבטח סימון" עמד בשנת 2011 על כ-201 מיליון ש"ח. במקום השני ניצבה סוכנות "מדנס" (סוכנות בבעלות פרטית) עם הכנסות מעמלות ב-2011 של 100 מיליון ש"ח ואחריה "שקל" ו"אגם לידרים", שבשליטת "הפניקס", עם הכנסות של 91 ו-84 מיליון ש"ח בהתאמה. אחריהן הסוכנויות: "תמורה" של "כלל ביטוח" (74 מיליון ש"ח), "דוידוף" הנמצאת בחלקה בבעלות משותפת עם

עם פרסום דוחות חברות הביטוח לשנת 2012 מתבררת תמונת רווחיות סוכנויות ההסדרים הגדולות, אשר נמצאות בבעלות החברות. על-פי תמונה זו, סוכנות ההסדרים הפנסיונים "אגם לידרים", הנמצאת ברובה בבעלות "הפניקס", הציגה בשנה החולפת רווח של כ-30 מיליון ש"ח. גם הסוכנות הרווחיות השנייה, "שקל", היא בבעלות "הפניקס". הסוכנות הרוויחה בשנה החולפת כ-6 מיליון ש"ח. הסוכנות הרווחיות השלישית בדירוג היא "תמורה" של "כלל ביטוח", עם יותר מ-3 מיליון ש"ח רווח בשנה החולפת ואחריה סוכנות "קלע" של "הפניקס", עם רווח בשנה החולפת של כ-3 מיליון ש"ח. סוכנות "אורות", שבבעלות "מנורה מבטחים", סוגרת עם רשימת חמשת סוכנויות ההסדר הרווחיות לשנת 2012, עם רווח של כ-2.7 מיליון ש"ח. בעוד סוכנויות ההסדרים של "הפניקס" בולטות בביצועיהן בשנה החולפת, אזי סוכנויות הסדרים הנמצאות בבעלות "מגדל" הציגו מגמה הפוכה. "שגיא יוגב", "מבטח סימון" ו"שחם" רשמו בשנת 2012 הפסדים של 0.3 מיליון ש"ח, 3.5 מיליון ש"ח ו-6.4 מיליון ש"ח בהתאמה. עם זאת, סוכנות הביטוח "פלתורס" של "מגדל", המתמחה בביטוח כללי, השיגה בשנה החולפת רווח מרשים

של כ-47 מיליון ש"ח), "שגיא יוגב" של "מגדל" (45 מיליון ש"ח), "רמות" הנמצאת בבעלות פרטית (34 מיליון ש"ח) ו"תורן" של "כלל ביטוח" (33 מיליון ש"ח). פילוח תחומי הפעילות הצביע על כך שחמש מהסוכנויות הגדולות הן סוכנויות להסדרים פנסיוניים (מבטח סימון, שקל, אגם לידרים, תמורה ושגיא יוגב), אחת היא סוכנות להסדרים פנסיוניים העוסקת גם בביטוח אלמנטארי (דוידוף), שתיים עוסקות רק בביטוח כללי (רמות ותורן) ואחת עוסקת בביטוח כללי ובריאות (מדנס). ומה בנוגע לסוכנויות הנמצאות בבעלות הבנקים ועוסקות בביטוח משכנתאות? מסתבר שהכל טוב ואף יותר מכך. כך לדוגמה סוכנות ביטוח המשכנתאות של "מזרחי טפחות", אשר ממשיכה ומהווה עוגן רווחי ביותר לבנק; למרות ירידה של כ-2 מיליון ש"ח ביחס לשנה קודמת, רשמה הסוכנות ב-2012 על-פי דוחות הבנק רווח מביטוחי משכנתאות בסך של כ-69 מיליון ש"ח! אחריה, סוכנות ביטוח המשכנתאות של בנק הפועלים. הסוכנות רשמה על פי דוחות הבנק ל-2012 רווח של כ-9 מיליון ש"ח. סוכנות "דיסקונט למשכנתאות" שמרה על רווחיות זהה בשנה החולפת של כ-3 מיליון ש"ח.

זהירות! משטרת ישראל הציבה מצלמות חדשות בכבישי ישראל ולכן הלקוח שלכם צריך:

עו"ד לכל נהג

כתב השירות "הגנה משפטית בדרכים" נועד לספק לנהג שירות הגנה משפטית בתחומי תעבורה נזקין ונזקי גוף. לקוח שירכוש את כתב השירות יקבל שירות משפטי מעורך דין מקצועי המתמחה בתחום, תמורת תשלום חודשי קבוע במחיר שווה לכל נפש.



077-4160050  
www.flo.co.il

## קבוצת "הראל" השלימה את עסקת רכישת פעילות "כלל פיננסים"

מיליארד ש"ח מתוכם כ-31 מיליארד ש"ח בקרנות נאמנות, כ-13.5 מיליארד ש"ח בניהול תיקים וכ-8 מיליארד ש"ח בתעודות סל. **שמעון אלקבץ**, יו"ר "הראל פיננסים" ומנכ"ל "הראל השקעות", מסר כי רכישת פעילות זו נעשית בהתאם לאסטרטגיית קבוצת הראל, בה אנו ממשיכים להתמקד בעסקי הליבה, שהם ביטוח וניהול נכסים והשקעות (asset management), תוך הענקת שירות מקצועי ללקוחות החברה. להראל יש את היכולת להמשיך לצמוח הן אורגנית והן על ידי רכישות משמעותיות גם בתקופה זו.

ישתלבו בתפקידים רבים, לרבות בתפקידי מפתח. החברה תנוהל על ידי שני מנכ"לים משותפים: **לימור ברדה** שהגיעה מ"כלל פיננסים" ו**רועי סדן** מ"הראל פיננסים". לאחר רכישת פעילות ניהול התיקים של "כלל ביטוח" הופכת חברת ניהול התיקים של "הראל" לאחת מחברות ניהול התיקים המובילות בישראל, עם כ-8,000 לקוחות והיקף נכסים של כ-13.5 מיליארד ש"ח. היקף הנכס המנוהל אינו כולל קופות גמל ענפיות, אלא ממוקד בעיקר בלקוחות פרטיים ותאגידיים. סך הכל תנהל "הראל פיננסים" נכסים בהיקף של כ-48.5

קבוצת "הראל" דיווחה באחרונה לבורסה על השלמת עסקת רכישת פעילות "כלל פיננסים" מקבוצת "כלל ביטוח". במסגרת העסקה רכשה "הראל" מ"כלל פיננסים" את פעילות ניהול התיקים וחברת קרנות הנאמנות בהיקף נכסים של כ-15 מיליארד ש"ח, תמורת 210 מיליון ש"ח. לדברי גורמים ב"הראל", העסקה שהושלמה בתוך פחות משלושה חודשים, מהווה נדבך נוסף בהרחבה וביסוס מעמדה של הקבוצה בתחום הפיננסים. במסגרת העסקה יצטרפו ל"הראל פיננסים", הזרוע הפיננסית של הקבוצה, כ-60 מעובדי "כלל פיננסים", אשר

## "איילון" הרוויחה ב-2012 כ-73 מיליון ש"ח לעומת הפסד של 67 מיליון ש"ח שנה קודמת

גידול בשיעור של 10.6% וביתר הענפים גידול של כ-7.6%. במגזר החיסכון ארוך הטווח השיגה "איילון" הישג משמעותי בביטוחי החיים: מחזור דמי ביטוחי החיים שגבתה "איילון" ב-2012 הסתכם ל-447.3 מיליון ש"ח - גידול בשיעור של 23% לעומת שנה קודמת. בתוך כך, סך הנכסים המנוהלים על ידי "איילון" לסוף 2012 עמד על כ-7.6 מיליארד ש"ח, ביחס לסך של 7.2 מיליארד ש"ח נכון לסוף 2011 - גידול בשיעור של 5.5%.

ודמי גמולים של "איילון" הייתה כ-55% דמי ביטוח מביטוח כללי ו-45% דמי ביטוח וגמולים בתחום חיסכון ארוך טווח (ביטוח חיים, פנסיה וגמל). היקף דמי הביטוח בביטוח כללי של "איילון" ב-2012 הסתכם בכ-1,299 מיליון ש"ח - גידול של 5.8% לעומת שנה קודמת. הקבוצה הציגה גידול במחזור דמי הביטוח הכללי בכל תחומי הפעילות ובכללם: בתחום רכב רכוש גידול של 5.2%, בתחום רכב חובה גידול בשיעור של כ-1.5%, בתחום החבויות האחרות

"איילון", בניהולו של **אמיל ויינשל**, פרסמה טרם כניסת חג הפסח את תוצאותיה העסקיות ל-2012. מהתוצאות עולה כי הקבוצה השיגה בשנה החולפת רווח כולל של כ-73 מיליון ש"ח לעומת הפסד כולל של 67 מיליון ש"ח בשנת 2011. במסגרת חיזוק פעילויות הקבוצה במכלול התחומים דיווחה "איילון" על דמי ביטוח ודמי גמולים לשנת 2012 בסך של כ-2.4 מיליארד ש"ח, ביחס לסך של 2.2 מיליארד ש"ח ביחס לשנת 2011. התפלגות ההכנסות מדמי ביטוח

## "הפניקס" הרוויחה ב-2012 כ-403 מיליון ש"ח לעומת הפסד של כ-30 מיליון ש"ח שנה קודמת

הפרמיות ברוטו הסתכמו בשנת 2012 לכ-2,125 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ-2,051 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד; בתחום השירותים הפיננסיים (באמצעות "אקסלנס") הסתכם הרווח הכולל של "הפניקס" לשנת 2012 לסך של 78 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של 95 מיליון ש"ח שנה קודמת. **אייל לפידות**, מנכ"ל "הפניקס": "התוצאות הכספיות המוצלחות של הקבוצה, מעידות שוב על האפקטיביות של אסטרטגיית 'הצמיחה ממוקדת רווחיות' אותה מיישמת הקבוצה מזה מספר שנים. לצד התוצאות החייתומיות הטובות במרבית אפיקי הפעילות, הקבוצה ממשיכה למצב את עצמה כגורם מוביל בענף, בכלל התחומים".

בתקופה המקבילה שנה קודמת; בפעילות הפנסיה גדל היקף הנכסים המנוהלים על ידי "הפניקס" נכון ל-31 בדצמבר 2012 בכ-27% והסתכם בכ-7 מיליארד ש"ח, לעומת היקף נכסים של כ-5.5 מיליארד ש"ח ליום 31 בדצמבר 2011; בפעילות הגמל התבססו התוצאות בעיקר על פעילותו של בית ההשקעות "אקסלנס". הרווח לתקופה והרווח הכולל לפני מס לשנת 2012 עמד על סך של כ-49 מיליון ש"ח בהשוואה להפסד בסך של 65 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה שנה קודמת; בביטוח בריאות צמחו הפרמיות ברוטו בשנת 2012 והסתכמו לכ-1,273 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ-1,147 מיליון ש"ח ב-2011; בביטוח כללי

הרווח הכולל של "הפניקס" בשנת 2012 הסתכם בכ-403 מיליון ש"ח, בהשוואה להפסד כולל בסך 30 מיליון ש"ח שנה קודמת. הרווח הכולל של "הפניקס" ברבעון הרביעי של שנת 2012 הסתכם בכ-205 מיליון ש"ח בהשוואה להפסד כולל של כ-16 מיליון ש"ח ברבעון המקביל של 2011. בתוך כך רשמה "הפניקס" ב-2012 גידול של כ-11% בפרמיות ביטוח בריאות, גידול של כ-4% בפרמיות ביטוח כללי וגידול של כ-4% בפרמיות השוטפות בביטוח חיים. מבין ביצועי הקבוצה: בענף ביטוח החיים הפרמיות השוטפות ל-2012 הסתכמו בכ-3,051 מיליון ש"ח, בהשוואה לפרמיות שוטפות בהיקף של 2,935 מיליון ש"ח

## Go get your dream, we'll protect it

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

שזוג פונה לבנק לקחת משכנתא, הוא למעשה מחפש "פרטנר" להגשמת החלום שלו לרכישת דירה. מסתבר שלא בהכרח דווקא מסלול הריבית הוא זה שקובע היכן לוקחים משכנתא, אלא בעיקר המקום בו מרגישים הזדהות עם החלום ונכונות ללכת לקראת הגשמתו. זה בדיוק ההבדל בין השאלה: "כמה כסף תרצה שיהיה לך שתפרוש?" לבין השאלה: "בוא נחשוב ביחד איך היית מדמיין את הפרישה שלך? לאן תרצה לטייל? איך תרצה לדאוג לבריאותך? מה תרצה לתת לנכדים? ועוד". זה נכון שקיימת תפיסה אצל הלקוח כי הסוכן נמדד בעת תביעה ולכן הוא תמיד מזוהה עם משהו שלילי. עם זאת, אולי כדאי לעבוד על התפיסה לפיה הסוכן נמדד למעשה בדרך בה עזר ללקוח להגשים חלום או רצון. שינוי קטן, הבדל ענק.

בוא נחשוב ביחד מה צריך לעשות כדי שהחלום יתגשם ואיך נגן על החלום הזה? בוא נראה מה נחוץ למגן את החלום, מה נחוץ אם החלום יקלע לצרה כדי שתוכל להמשיך את החלום בכל מקרה וכו'. המסר, אם-כן, של סוכני החברה: לא מדברים על אסונות, מדברים על חלומות ואיך בעזרת הסוכן מגנים על החלום כדי שיתממש בכל מצב. על משקל אותם מסרים, כדאי ומומלץ להתחיל לדבר עם הלקוחות בשפה שונה ממה שדיברנו עד היום. מסתבר שאנשים אוהבים לדבר יותר על חלומות ורצונות ופחות על אסונות ובעיות. המלצתי החמה לכל העוסקים במלאכה החשובה של בניית הגנות ללקוחותיהם היא למצוא "חלום" לכל פוליסה ואותו להעביר ללקוח בפגישת המכירה או בפגישה השירות. חשוב לזכור,

**Go get your dream, we'll protect it** - זה המסר שמעבירה חברת הביטוח האמריקאית A.F.I, חברה עם אחוז הצמיחה הגדול ביותר בשנת 2012 בארה"ב. במקום לדבר עם לקוחות על אסונות כל הזמן ולהצטייר בעיני הלקוח כאחד שמטפל רק בדברים "הרעים" - רק באסונות - הגישה שמעבירים סוכני החברה ללקוחות: "בוא נחלום ביחד ואם לא תצליח להגשים את החלום, אנחנו נעזור לך לעשות זאת ע"י הגנה נכונה של החלום...". לדוגמא: יש לכם ההורים חלום שילדכם ילמד באוניברסיטה וירכוש השכלה גבוהה? תנו לנו להגן לכם על החלום הזה... יש לנו בדיוק את הפוליסה אשר נועדה להגשמת החלום והיא זו אשר גם מספקת הגנה נכונה כדי שהחלום יתממש. יש לך חלום לפתוח עסק לתיקון מחשבים?

### נערכים לקיץ:

## הראל כשיקה ביטוח נסיעות חדש לחו"ל - "FIRST CLASS"

האחריות הרשומים בפוליסה, וכן כיוונו להחמרה של מחלה ממאירה בתום שלושה חודשים ממועד סיום הטיפול ובהתאם לגבולות האחריות הרשומים בפוליסה. לדברי **מלי ביגר**, סגנית מנהל חטיבת הבריאות ב"הראל": "הפוליסה מאפשרת למבוטחי הראל כיוונו מקסימאלי ושקט נפשי לכל סוג של נסיעה לחו"ל, בין אם מדובר בנסיעה לצורכי הנאה, עסקים או ספורט אתגרי. הפוליסה פונה לקהלי יעד רחבים במיוחד כך שלקוחות הראל, צעירים כמבוגרים, בריאים כמו גם כאלה הסובלים ממצבים בריאותיים ימצאו שהדרכון החדש נותן להם ביותר פתרונות אופטימאליים, הכוללים החמרות והתערבויות כירורגיות ללא צורך בחיתום רפואי".

פוליסת "FIRST CLASS" כיוונו מורחב במיוחד, תחת קורת גג אחת, למבוטחים עד גיל 90. גבול אחריות המבטח לפוליסה עד \$1,250,000. ובנוסף: ביטוח צד שלישי \$150,000, ביטוח תאונות אישיות \$25,000, החמרה של מחלה קיימת \$250,000, קיצור נסיעה \$7,000 ועוד. במסגרת הפוליסה החדשה נכללים מגוון כיוונו חיוניים דוגמת: הטסה רפואית, פינוי אווירי/ימי ממקום האירוע לבית חולים קרוב, רעידת אדמה, אבחון היריון, היריון מחוץ לרחם ועוד. ב"הראל" מדגישים כי הפוליסה אף כוללת כיוונו חדשים, כגון כיוונו להחמרה של מחלת לב קיימת החל משלושה חודשים ועד ששה חודשים מיום האירוע, כולל התערבות כירורגית בגבולות

קבוצת "הראל" ממשיכה בהרחבת פעילותה בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל ומשיקה בימים אלה פוליסת חדשנית - "**FIRST CLASS**". הפוליסה כוללת גבולות כיוונו גבוהים במיוחד ואפשרות התאמה מיטבית של הכיוונו למצבו הרפואי של הלקוח ולאופי הנסיעה. התוכנית, לדברי גורמים בחברה, מחליפה ומשדרגת את התוכניות "דרכון כסף", המיועדת למבוטחים בעלי בריאות תקינה ו"דרכון זהב", המיועדת בעיקר לאנשים החולים במחלות כרוניות ו/או הסובלים ממחלות לב. ב"הראל" מציינים כי התוכנית החדשנית מאפשרת למעשה לכל מבוטח בריא או הסובל ממחלה קיימת להתאים את הכיוונו למצב בריאות ואופי נסיעתו. בתוך כך מציעה



## מרכז תאומי מיזוגים ורכישות בלשכה

רוצים למכור תיק ביטוח, רוצים לקנות תיק ביטוח, מחפשים שותף, רוצים להתמזג. לרשותך, חבר הלשכה, המרכז למיזוגים ורכישות באתר הלשכה [www.insurance.org.il](http://www.insurance.org.il) באייקון מידע מקצועי לסוכן, מרכז למיזוגים ורכישות.

## רו"ח יעקב כהן: "לדעתי, החלטת המפקח לבטל את המשך שיווקן של פוליסות מנהלים במתכונתן הקודמת, לבני למטה מגיל 60, הייתה סבירה בהחלט והמפקח מיכלא בכך את חובתו המקצועית. הראוי לדעת שמקדם ההמרה איננו אמור להיות חזות הכל, וישנם לא מעט אלמנטים נוספים ומשמעותיים בפוליסות המנהלים, שיש לקחתם בחשבון, כאשר שוקלים את איכותה של פוליסת ביטוח פנסיוני כלשהי. יש לקחת בחשבון גם נתונים כגון: מה התשואות שפוליסת המנהלים המדוברת השיגה, מהו גובה דמי הניהול המשולם על ידי המבוטח, מידת יעילות הטיפול בכיסויים בקרות מקרה הביטוח, וכדומה. בכל מקרה, לא ייתכן צדק אבסולוטי בביטוח כלשהו, כי ישנה מערכת שלמה של משתנים האמורים להשפיע על ההחלטה לגבי טיבה האמיתי של פוליסת ביטוח

(קטעים מראיון עם מומחה בתחום המיסוי הפנסיוני. הראיון המלא יפורסם במהדורה המיוחדת של "ביטוח ופיננסים" - כנס אילת 2013.25.4-22)

כלשהי, ובכלל זה פוליסת ביטוח המנהלים. באשר להשפעת ביטול הפוליסות בעלות מקדם ההמרה, על מיסויים של הפורשים מעבודה, הייתי אומר שהוראות המס הן ניטרליות בין המוצרים השונים. לפיכך הוראות המס אינן מעדיפות מוצר אחד על מוצר אחר... אני צופה שהסוכן יהפוך להיות בהדרגה לא רק משווק של מוצרים פנסיוניים, אלא גם יועץ פיננסי ללקוחותיו - בהתאם למגבלות החוק - המכוון ומלווה אותם בכל הפעילויות הפיננסיות-פנסיוניות. כפועל יוצא מכך, הסוכן יוכל בצדק גם לדרוש ולקבל שכר טרחה מהלקוח תמורת שירותיו אלו. אך לשם כך, על סוכן הביטוח להזדרז ולשנות את כל תפיסת עולמו המקצועית, ולהכשיר עצמו במקביל, להפוך עד במהרה מאיש שיווק בלבד - גם ליועץ, המבין דבר או שניים בפיננסים והשקעות. זה אולי, איננו

...החלטת המפקח לבטל את המשך שיווקן של פוליסות מנהלים במתכונתן הקודמת, לבני למטה מגיל 60, הייתה לדעתי סבירה בהחלט, והמפקח מיכלא בכך את חובתו המקצועית. הראוי לדעת שמקדם ההמרה איננו אמור להיות חזות הכל, וישנם לא מעט אלמנטים נוספים ומשמעותיים בפוליסות המנהלים, שיש לקחתם בחשבון, כאשר שוקלים את איכותה של פוליסת ביטוח פנסיוני כלשהי. יש לקחת בחשבון גם נתונים כגון: מה התשואות שפוליסת המנהלים המדוברת השיגה, מהו גובה דמי הניהול המשולם על ידי המבוטח, מידת יעילות הטיפול בכיסויים בקרות מקרה הביטוח, וכדומה. בכל מקרה, לא ייתכן צדק אבסולוטי בביטוח כלשהו, כי ישנה מערכת שלמה של משתנים האמורים להשפיע על ההחלטה לגבי טיבה האמיתי של פוליסת ביטוח

## כוטי רוזן: "אני אופטימי לגבי עתידו של ענף הביטוח בישראל. סוכן הביטוח ימשיך להיות גורם מרכזי בענף, ועלינו להוסיף ולחזקו!"

(קטעים מראיון עם מנכ"ל קבוצת "מנורה מבטחים". הראיון המלא יפורסם במהדורה המיוחדת של "ביטוח ופיננסים" - כנס אילת 2013.25.4-22)

דומיננטיות קבוצתנו במוצר הפנסיה, יכולנו לשבת בחיבוק ידיים ולא לפתח מוצר חדש בביטוח מנהלים. אבל, לא כך פעלנו, אלא להיפך: כיוון שאנו משוכנעים, כי לצד קרן הפנסיה, על שלל יתרונותיה, חשוב שיהיה מוצר פנסיוני נוסף, אשר יימכר לצדה, ולעתים בשילוב עם חסכון קרן הפנסיה, תוך רכישת השלמות והרחבות, על מנת שללקוח יהיה תמהיל מוצרים מנצח, של קרן הפנסיה הגדולה בישראל, לצד מוצר ביטוח מנהלים אטרקטיבי וייחודי... מוצרים חדשים למיניהם מתווספים כל הזמן לשוק הביטוח, והסוכנים מתמודדים בדרך כלל יפה מאוד עם לימודם ושיווקם. סוכן מקצועי טוב, צריך לשאוף תמיד להכיר היטב את כל המוצרים והכיסויים המשוקקים על ידו ואת יתרונותיהם. לכן, השקתו של מוצר חליפי לפוליסת המנהלים הקודמת - איננה אמורה לדעתי, להכביד מדי על הסוכן...

הצבנו לעצמנו שלושה יעדים מרכזיים לשנת 2013: המשך שיפור השירות לסוכנינו ולקוחותינו; המשך צמיחה בכל תחומי הפעילות שלנו, באמצעות המוצרים הקיימים שלנו והמוצרים החדשים שפיתחנו והשקנו: בתחום ביטוחי המנהלים וביטוחי הבריאות, בתחום המוצרים המיועדים לאוכלוסיית הגיל השלישי; ובסדרת מוצרי הביטוח לילדים 'טופ קידס' אותה השקנו בנובמבר אשתקד. וכל זאת - תוך התייעלות ושמירה על רווחיות נאותה. מטרתנו בפיתוח מוצרים אלו, מעבר לשאיפתנו לעטוף את הלקוח בכיסויים ביטוחיים כמעט לכל מצב אפשרי, הייתה גם להרחיב את סל המוצרים של הסוכן, ובדרך זו לסייע לו להגדיל גם את היקף מכירותיו ותגמולו, ולשפר את רמת השירות שהוא יוכל להעניק ללקוחותיו ולשמרם לאורך שנים..."

"הפסקת שיווקן של פוליסות המנהלים המסורתיות הינה שינוי מהותי המתווסף לשורה ארוכה של שינויים שהוטלו על ענף הביטוח, במיוחד בשנים האחרונות, על ידי אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר, בראשותו של פרופ' עודד שריג. יחד עם זאת, שינוי זה חייב אותנו לייצר פתרונות חכמים ויצירתיים, לציבור הסוכנים והלקוחות... ובאשר לטענה המושמעת על ידי גורמים מסוימים, כאילו את מקומן של פוליסות המנהלים יתפסו כעת קרנות הפנסיה - חשוב לי לציין, כי קבוצת 'מנורה מבטחים' מחזיקה בבעלות על החברה המנהלת של קרן הפנסיה החדשה הגדולה בישראל 'מבטחים החדשה'. סוכני הביטוח של הקבוצה, מזה כשמונה שנים, מצרפים מדי שנה עשרות אלפי לקוחות חדשים לקרן הפנסיה שלנו. לאור

## מנורה מבטחים: רווח כולל של 417 מיליון שקל ב-2012

שנה קודמת - גידול של כ-9.7%. במגזר הבריאות הסתכמו הפרמיות שהורווחו על ידי הקבוצה ב-2012 לסך של כ-428 מיליון שקל, לעומת כ-371 מיליון שקל ב-2011 - גידול של 15.3%. סך הנכסים הפיננסיים המנוהלים על ידי הקבוצה הסתכמו בסוף 2012 לסך של כ-95 מיליארד שקל. נכסי קרן הפנסיה "מבטחים החדשה" הסתכמו לסך של כ-47 מיליארד שקל, לעומת כ-38 מיליארד שקל בסוף 2011 - גידול של כ-24%. נתח השוק של "מנורה מבטחים פנסיה" עמד נכון לסוף 2012 על כ-37% מבין קרנות הפנסיה החדשות המקיפות.

לעומת כ-4.3 מיליארד שקל ב-2011 - גידול של כ-8.2%. במגזר ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח הסתכמו פרמיות הביטוח ודמי הגמולים שהורווחו ב-2012 על ידי הקבוצה לסך של כ-8.7 מיליארד שקל, לעומת כ-7.9 מיליארד שקל שנה קודמת - גידול של כ-11.2%. הפקדות דמי הגמולים ל"מנורה מבטחים פנסיה" ב-2012 עמדו על סך של כ-5.7 מיליארד שקל, לעומת כ-5 מיליארד שקל ב-2011 - גידול של כ-15.4%. הכנסות "מנורה מבטחים" מפרמיות ברוטו במגזר הביטוח הכללי הסתכמו אשתקד בכ-2.5 מיליארד שקל, לעומת כ-2.3 מיליארד שקל

מדוחות החברות לשנת 2012 עולה כי גם "מנורה מבטחים", בניהולו של מוטי רוזן, רשמה הישג מרשים בשנה החולפת, עת דיווחה על רווח כולל של 417 מיליון שקל ב-2012, לעומת הפסד כולל של 53 מיליון שקל ב-2011. סך פרמיות הביטוח והפקדות דמי הגמולים לפנסיה ולגמל שגבתה הקבוצה ב-2012 הסתכמו לכ-11.7 מיליארד שקל, לעומת כ-10.5 מיליארד שקל שנה קודמת - גידול של כ-11%. ההכנסות מפרמיות ביטוח שהורווחו על ידי "מנורה מבטחים" ב-2012 הסתכמו לסך של כ-4.7 מיליארד שקל,

## רוני הלמן, יו"ר איגוד הפנסיה הישראלי, בפניה לשר האוצר יאיר לפיד: מנהלי ההסדרים הפנסיוניים שבבעלות חברות הביטוח, הם אחד החסמים העיקריים לתחרות בתחום הפנסיה

הפנסיוני שנמצא בידי מספר מצומצם של חברות ביטוח, שבבעלותן גם מנהלי הסדרים פנסיוניים, שהם ערוצי ההפצה העיקריים. לדבריו, "לאור ביטול האפשרות לחיסכון הוני בקופות גמל וביטול המקדמים בפוליסות ביטוחי המנהלים, הרי ששיקרי ההפקדות הפנסיוניות החדשות מופנות כיום ל-5 קרנות פנסיה גדולות שבבעלות חברות ביטוח, שמשווקות עצמן באמצעות סוכנויות ניהול הסדרים פנסיוניים שבבעלותן, או בדרכים עוקפות אחרות". הלמן אף מציע להגביל את יכולת השיוק של סוכנויות ניהול ההסדרים הפנסיוניים, שהתקשרו עם מעסיקים ונמצאים בבעלות או שותפות עם חברות ביטוח, כך שתקבע מכסת מכירות מוגבלת של מוצרי אותן חברות שהן בעליהן.

קומץ חברות ביטוח, עם כל המשתמע מכך. בהקשר לצורך הדחוף בקידום הצעת החוק בדבר זכות העובד לבחור את הסוכן או היועץ בעצמו, כותב הלמן כי "המדובר בצעד חשוב שיאפשר תחרות הוגנת והולמת בתחום הפנסיה. תיקון החקיקה ימנע ממעסיק להפעיל שיקולים זרים בהפניית העובדים למנהל ההסדרים הפנסיוניים שמטפל בו כמעסיק, כשאותו מנהל הסדרים שמטפל גם במעסיק וגם בעובד, מפנה את העובד בעיקר למוצרים של חברות הביטוח, שהן הבעלים שלו". עוד הוא מוסיף כי "ממצאי דוח בנק ישראל שהוגש אתמול לשר האוצר בדבר הדמיון בניהול השקעות בגופים מוסדיים אמורים להדיר שינה מעיני קובעי המדיניות, בייחוד לאור הריכוזיות הרבה בענף החיסכון

רוני הלמן, יו"ר איגוד הפנסיה הישראלי ומבעליו של בית ההשקעות "הלמן אלדובי", פנה השבוע לשר האוצר, יאיר לפיד, לקדם בדחיפות את הצעת החוק שהונחה עוד בכנסת הקודמת, בדבר מתן זכות לכל עובד לבחור את הסוכן או היועץ שיטפל בתוכנית הפנסיונית שלו. בתוך כך יוצא הלמן נגד סוכנויות ההסדרים שבבעלות חברות הביטוח וטוען כי "איגוד הפנסיה הישראלי רואה במנהלי ההסדרים הפנסיוניים שבבעלות חברות הביטוח, את אחד החסמים העיקריים לתחרות בתחום הפנסיה, חסם שלא מאפשר לעמית בחירה אמיתית ולא מאפשר תחרות של קרנות פנסיה שאינן בבעלות חברות הביטוח, מה שעלול להוביל להמשך ריכוזיות ענף החיסכון הפנסיוני בידי

## פעילות במחוזות ובסניפים

### מחוז חיפה והצפון - סיקור צעדת הדישון ה-16

בשיתופו של חבר הלשכה מנצרת שמעון ברק, שהתגייס לעזור במלאכה, לקחו קבוצה של ילדים מיוחדים מכל המגזרים לסיור במפעל הממתקים של "עלית" בנצרת. הסיור נפתח בסרט על תעשיית השוקולד ובהמשך סיירו הילדים במפעל וראו את תהליכי הייצור בו. בסיומו של הסיור טעמו הילדים ממיטב השוקולדים שמיוצרים במפעל וקיבלו חבילות שי מתוקות במיוחד. הילדים הודו מקרב ללב ללשכה בצפון על הארגון והחוויה שניתנה להם.

האוויר החם. בסיום הצעדה נערך טקס מרגש לזכר הנופלים, בנוכחות השר לביטחון הפנים יצחק אהרונוביץ', חברי מועצת מושב דישון ורב היישוב. בחלק האמנותי שימחו את הילדים צמד הבדרנים אודי ואביעד. ארוחה כשרה משותפת חתמה יום מהנה ביותר, שעליו היה אחראי מטעם המחוז מקסים דרעי, חבר ועד סניף חיפה וסגן יו"ר המועצה הארצית. בתוך כך, בחג המימונה יו"ר המחוז, אברמוביץ, יחד עם חבר ועד סניף חיפה איציק זילברמן,

בחול המועד פסח התכנסו כ-100 סוכנים ובני משפחותיהם לצעדת הדישון ה-16. ההשתתפות בצעדה הפכה לאורך השנים למסורת במחוז חיפה והצפון, בראשות יו"ר המחוז אריה אברמוביץ, והסוכנים בלטי גם השנה בנוכחותם באירוע המתקיים לזכר נופלי הדישון. את החסות לצעדה העניקו "שגריר" ו"מוסך שיא". המשתתפים בה זכו לחוויה מיוחדת כשצעדו בין שבילים המוקפים בפרחי האביב בשילוב הליכה במים אשר אפשרה התרעננות ממצ

## בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע

## המחוזי: משמעויות מעמדו של סוכן הביטוח כשלוח של לקוחו

הסביר, כי סיכום הדברים שבין הסוכן לבין הפניקס היה לטובת ליאון ושבהיעדר התערבות הסוכן לא היה זוכה לביטוח כלל ועיקר: "גם טופס החיתום מיום 25.6.00 תומך, בהשתלשלות זו של העניינים, שכן תחילה מסקנת החתם הייתה של דחיה, ורק לאחר מכן הובא השינוי בדבר בטוח מוגבל, שתואר לעיל. נתונים אלה ברורים מהכתוב בטופס".

בית המשפט הוסיף, כי טענותיו של ליאון בדבר היות התשלום ששולם נמוך מהנכון אינן מוכחות ולמעשה הפורכו על פי בקשתו של ליאון לשנות את הפוליסה ממעמד של פוליסת שכירים לפוליסת פרט. בטופס הנוגע לשינוי הפוליסה, נעשה גם שינוי בגובה התגמול לו יהיה התובע זכאי במקרה של נכות והוא הוקטן.

בית המשפט פסק: "בשים לב לשיקולים דלעיל אינני רואה מנוס אלא לדחות את הערעור וכך אני מחליט".

לעניין ההוצאות, קבע בית המשפט, כי בא כוח הפניקס הסכים לוותר על הוצאות בערעור. בהסתמך על הסכמה זו, ביטל השופט צו בדבר הוצאות. כמו כן נקבע שהעירבון בערעור יוחזר לליאון באמצעות בא כוחו.

בשולי כתבה זו נציין, כי סוכן הביטוח הינו שלוח של חברת הביטוח כאמור בחוק חוזה הביטוח ("שליחות סטאטוטורית"), אלא אם כן פעלו אחרת, בדומה לאירוע נשוא כתבה זו. אנו ממליצים לשקול היטב את שינוי מצב השליחות ואנו סבורים, כי יש להשאיר את מעמד סוכן הביטוח כשלוחה של חברת הביטוח בימשת המצבים שנקבעו בחוק.

מהסכומים שהיו מגיעים לו לפי הפוליסה; שנית, היה על הפניקס להמשיך לשלם מדי חודש בחודשו את התשלומים המגיעים לו בגין אובדן יכולתו להשתכר, כפי ששולמו לו (בתוספת שלטענתו מגיעה לו) עד להפסקת התשלום.

טענתו העיקרית של ליאון הייתה שלא הוא חתם על הטופס ההגבלה האמור וגם לא ראה אותו כלל ואף לא ידע על קיומו עד לרגע הגשת התביעה. עמדתו של ליאון היא שההגבלה האמורה אינה חלק מההסכמה בין הצדדים וכי הוא לא הסכים לה מעולם.

בית המשפט ציין, כי במקרה זה, ידיעתו של סוכן הביטוח ומעשיו כידיעתו של ליאון. ליאון הסכים לכך שסוכן הביטוח יהיה שלוחו לעניין כריתת חוזה הביטוח, המו"מ לכריתתו ותנאיו, כפי שרשאי היה לעשות לפי סעיף 33(א) לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א 1981- וחתם על הסכמה זו בסעיף נפרד על גבי ההצעה.

מדברי בית המשפט, "בסעיף 3 רישא כתב סוכן הביטוח כי הוא הסביר למבוטח "את משמעות תנאי החיתום".

בהמשך אמר הסוכן, כי המבוטח חתם על הסכמתו על גבי הטופס הרלבנטי, שהועבר למשיבה-המבטחת". משכך, אין משמעות עוד לשאלה, חתימתו של מי בדיוק מצויה על גבי טופס החיתום, שכן אפילו לא היה הטופס חתום, משהסכים סוכן הביטוח לאותם תנאים, שוב לא יכול ליאון להתכחש להם.

בית המשפט קבע, כי טופס החיתום "נעשה בידיעתו ובהסכמתו של סוכן הביטוח מטעמו של התובע". השופט

בבית משפט המחוזי בת"א נדון ערעורו של לסטר ליאון (להלן: "ליאון"), כנגד הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס"). פסק הדין ניתן בפברואר 2013, מפי השופט גדעון גינת.

ליאון היה אחד הבעלים והמנהל של החברה סופר ניר אלקטרוניקה בע"מ, שרכשה עבורו ביטוח "מנהלים", למעשה ביטוח חיים, אצל הפניקס. פוליסת הביטוח כללה גם כיסוי למקרה של "אבדן כושר עבודה" ולפיה התחייבה הפניקס לשלם לליאון תגמולי ביטוח בעת או בגין היותו מצוי במצב של "אבדן כושר עבודה מוחלט" ולשחררו לאותה עת מתשלום פרמיות הביטוח כמפורט בפוליסת הביטוח. לפוליסת הביטוח צורף "טופס תנאי חיתום", ובו הגבלה שנרשמה בכתב-יד. ההגבלה נולדה מהעובדה שליאון חולה במחלת הסוכרת, ורק בתנאים מגבילים אלה ובהשתדלות סוכן הביטוח, הסכימה הפניקס לבטחו. אין חולק על כך שאם תנאי הגבלה זה חל, הרי שהתשלום שהיה על הפניקס לשלם לליאון מדי חודש היה מוגבל תקופתית ל- 24 חודש בלבד.

בית המשפט הדגיש, כי אין חולק על כך שבתקופה של שנתיים, שולמו על ידי הפניקס לליאון כספים עקב אבדן כושר השתכרות, הנובע מנכות שהוכרה לו בהתאם לפוליסה, וזאת מחודש אפריל 2003 ועד חודש מאי 2005 שאז פסקו התשלומים.

התביעה שהוגשה על ידי ליאון נוגעת לשני ראשי תשלום: ראשית, לטעמו, גם בתקופה הנ"ל שולמו לו כספים פחותים

## לשכת סוכני ביטוח בישראל



לחבר הלשכה מתי לוי

משתתפים בצערך במות אימך בתיה לוי ז"ל

שלא תדע עוד צער

לחבר הלשכה יגאל זונה

משתתפים בצערך במות אביך שלמה זונה ז"ל

שלא תדע עוד צער

נאמן רק לי

סוכן הביטוח שלי



# לוח הביטוח

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

## שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

**\*\*סוכן ביטוח מקצוען מאחת הסוכנויות הגדולות בארץ מעוניין לרכוש תיק ביטוח איכותי באזור ירושלים ו/או באזור המרכז גבי 052-6222944**

**\*\*סוכן ביטוח חיים בלבד, מחפש לרכוש תיקי ביטוח חיים קטנים עד בינוניים, ושת"פ מול סוכן אלמנטר למכירת ביטוח חיים פרטים ליצירת קשר - יובל מור 054-7179599 [Mor-ins@012.net.il](mailto:Mor-ins@012.net.il)**

**\*\*קלאוזנר סוכנות לביטוח (2007) בע"מ מעוניינת ברכישת תיקים ללא מנגנון התאמה, בכל הענפים ובכל רחבי הארץ. לפרטים ניתן לפנות לשי 052-8033305 או במייל [shay@klauzner.co.il](mailto:shay@klauzner.co.il)**

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

**\*\*סוכנות ביטוח גדולה מרמת-גן מעוניינת לרכוש תיקים מכל סוג סודיות מובטחת - דין - 0543971771**

**\*\*לסוכני ביטוח פנסיוני:**

**הצטרף למיזם "פרטנרס". שרותי משרד והחשוב ביותר מאגר הפניות בלתי נדלה של לקוחות קיימים. המיזם מתמקד בביטוחי פרט. לפנות אל שרגא לידור 0546655736**

**\*\*סוכנות ביטוח גדולה ואיכותית מעוניינת בשת"פ (מלא ואו חלקי) בתיקי ביטוח נא לפנות לגל 058-5000900 סודיות מובטחת**

**\*\*לבית סוכנים בתל אביב מוזמנים להצטרף סוכנים שעוסקים באלמנטרי ובביטוחי בריאות וחיים אשר נמצאים בחמש שנים הראשונות בדרכם בביטוח. משרדים ושירותי משרד יינתנו למתאימים. לפרטים לפנות לנעמי 03-9239292 שלוחה 101**

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

**\*\*סוכנות לביטוח ותיקה העוסקת בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים מעוניינת לספק לך בסיס להגדלת הכנסותיך על ידי שת"פ בכל אחד מהתחומים נשמח לתאם פגישה לא מחייבת במשרדך: [dudi@gamafinansim.co.il](mailto: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](mailto:dudi@amitim-ins.co.il) 052-6881144 דודי**

## מודעות דרושים

**\*לסוכנות ביטוח דרושה פקידה לתביעות רכב ורכוש חצי משרה ופקידה לעסקים חצי משרה פרטים אבי 0505238448**

**\*לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושה פקידת ביטוח אלמנטרי ידע בביטוחי חיים יתרון קורות חיים יש לשלוח למייל: [motib2@netvision.net.il](mailto:motib2@netvision.net.il)**

**\*\*לסוכנות ביטוח ותיקה באזור נתניה דרושה פקידה בתחום האלמנטרי, דוברת צרפתית. כתובת למשלוח קורות חיים: [gilad@as-ins.co.il](mailto:gilad@as-ins.co.il)**

**\*\*פקיד/ה עם רישיון ביטוח חיים לעבודה בסוכנות ביטוח בפריסה ארצית. דרישות: אין צורך בניסיון בביטוח!! חובה: דיבור והבנה עברית ורוסית. העבודה בהחלט יכולה להתאים לאנשים בגילאי +50. המבקשים משרה מלאה ואף חצי משרה. סוכן/נת עם רישיון בביטוח חיים דוברת/ת השפה הרוסית ועברית לעבודה בסוכנות ביטוח ארצית. העבודה בהחלט יכולה להתאים לאנשים בגילאי +50. המבקשים משרה מלאה ואף חצי משרה. לפרטים: יוליה טיטלמן טל: 0544-867879 0737-956100 נייד:**

**\*\*צפרירים - קבוצת ביטוח "צפונית" סוכנות לביטוח.**

**מרחיבה את פעילותה דרושים סוכני ביטוח מורשים בענף אלמנטרי / חיים, פנסיה ובריאות. דבר פרטים נא להתקשר לאלי שטרק טלפון - 050-5208202 סודיות מובטחת.**

**\*\*רונר סוכנות ביטוח בע"מ מעוניינת לרכוש ואו שת"פ בתיקי ביטוח חיים וכללי לפרטים: דודי - טל. 0507614476 [ronorjoe@smile.net.il](mailto:ronorjoe@smile.net.il) מייל או גבריאל - טל. 0522759119 [gmail.com@7305550](mailto:gmail.com@7305550) מייל**

**\*\*למשרד ביטוח גדול בפארק המדע ברחובות דרושה ל 1/2 משרה פקידה מנוסה בביטוחי חיים עם ניסיון וידע תפעולי מערכות מגדל (חובה), הראל והפניקס נא לשלוח קורות חיים [hadas@financeshop.co.il](mailto:hadas@financeshop.co.il)**

**\*\*דרושה/לסוכנות ביטוח בנס ציונה. חתמת עסקים אלמנטרי למשרה מלאה בעלת ניסיון. ישראל - 0544260833 [Israel@di-ins.co.il](mailto:Israel@di-ins.co.il)**

**\*\*לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושה חתמת רכב וזירות שירותית ומקצועית לטיפול בלקוחות. שעות העבודה 08:30 - 15:30 ללא ימי שישי. קורות חיים יש להעביר ל: [gil@hish-ins.co.il](mailto:gil@hish-ins.co.il)**

**\*\*למשרד סוכן ביטוח בתל אביב דרושה פקידה עם ידע מוכח באלמנטרי וידע מינימלי בחיים למשרה חלקית 0544635717**

**\*\*לסוכנות ביטוח מובילה בראשון לציון דרושים/ות סוכני ביטוח בעלי רישיון חיים שכר בסיס + עמלות + רכב + נייד הכוונה ליוזם מקצועי, ואפשרויות קידום. ניסיון במכירת למגזר העסקי והפרטי הופעה ייצוגית, יחסי אנוש מעולים. קורות חיים לפקס 03-9414114 [shlomo@gotec.co.il](mailto:shlomo@gotec.co.il) למייל -**

## השכרת משרדים

**\*\*בית סוכן מאובזר לסוכנים באזור רחובות תשלום חודשי 1,900 ₪ לחודש ניתן לקבל שירותי מזכירות ושירותי ביטוח בתשלום נוסף. לפרטים נא לפנות ל- 08-9460461 שלוחה 1**

**\*\*לסוכן ביטוח 2 וחצי חדרים בבניין משרדים בקרית חיים מזרחית חניה בשפע. בני 050-3280777**

**\*\*משרד/שני משרדים לסוכן ביטוח באזור קרית מטלון בפ"ת עמית 050-7844326**