



ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גיליון מס' 490 | 31 ביולי 2014

אורי אומיד: אנחנו מוכרים לסוכנים פתרון ולא ביטוח

"אנחנו עובדים על כ-85% מהשוק הזה. זהו שוק שיש בו מוצר אחד, ולכן אנו שמים דגש על שירות ומחיר. בשנים האחרונות חל שינוי מהותי בשוק, שמשחק לטובת חברות קטנות: עד לפני חמש-שש שנים חברות הביטוח הקטנות התקשו להתמודד מול חברות הביטוח הגדולות, אך כיום כשקמו אתרי השוואה כמו באפי, פקידת הביטוח של הסוכן יכולה להיכנס אליהם, לבחון את המחירים של כל חברות הביטוח שמציעות את הביטוח המבוקש

המשך בעמוד 2

"שלמה היא חברת סוכנים הצעירה ביותר בענף", כך מעיד המנכ"ל אורי אומיד בראיון לעיתון "ביטוח ופיננסים", על החברה שהוקמה ב-2008. "מבחינת הסוכנים מדובר בערוץ הפצה נוסף. אנחנו פועלים קרוב לשבע שנים בתחומים שנושקים למשקי הבית - רכב על כל תחומיו - ביטוח חובה, ביטוח מקיף וצד ג', דירות ותאונות אישיות".
כיום, לדבריו, מכניס ענף הביטוח האלמנטרי 17 מיליארד שקל בשנה, מתוכם 11 מיליארד ביטוח רכב ו-4 מיליארד ביטוח דירה.

<< נדרשת מהפכה
בפוליסת ההשתלות
עמוד 9

<< הלשכה וחברות הביטוח
ממשיכות להתגייס למען החזית
עמוד 3

לשכת סוכני ביטוח בישראל



שלמה פרימיום. מדובר בביטוח פרטני, שונה וייחודי לכל מכונית, ששוויה יכול להגיע למיליוני שקלים. ואולם בשלמה אנחנו דואגים לכך שתוך כמה דקות מקבל הסוכן הצעת מחיר, לעומת יומיים-ארבעה ימים בחברות ביטוח אחרות. כך גם לגבי שלמה פיקס - רוב הסוכנים מתמודדים עם הביטוחים הישירים. לצורך כך, הקמנו את שלמה פיקס, מוצר סוכנים עם תעריף ישיר, הקמנו כתשובה לביטוחים הישירים. עברנו כבר את קו ה-20 אלף ביטוחים במוצר.

"בניגוד לחברות אחרות, מכרנו לסוכנים פתרון ולא ביטוח. אנחנו גדלים באופן ניכר, מכיוון שאנחנו נלחמים בביטוח הישיר. חשבנו על הסוכן והבנו אנחנו חייבים לפתור עבורו בעיות עסקיות. כל זה לא קשור לגודל אלא לתפישת עולם. בחרנו בנישה שבה סוכנים מתקשים לקבל שירות. המוטו שלנו הוא: אם אתה עובד עם סוכנים עזור להם, והם יעזרו לך."

יש טענה בקרב לקוחות וסוכנים שחברות הביטוח מזניחות את הטיפול בצנרות המים. האם אתה מרוצה מהשירות שאתה מקבל?

"אנחנו עובדים עם שלוש נותנות השירות בתחום צנרת המים ועד היום לא נתקלנו במצבים שבהם לא טיפלנו בתביעה. פיתחנו מוצר VIP בשם פריים סרוויס ואני חייב להגיד שאצלנו אין בעיות ובסך הכל השירות בסדר. ברגע שמתעוררת בעיה, אנחנו לא מעמידים את הלקוח ואת הסוכן מול חברות השירות, אלא חברת הביטוח היא זו שפועלת מול חברת השירות. יש לנו כמה עשרות מקרים כאלה בשנה ואף אחד מהם לא היה בעייתי."

הלשכה מקבלת תלונות מסוכנים המתלוננים על קושי בקבלת תשלום בתביעת כנגד חברת הליסינג שלמה סיקסט מקבוצת שלמה. איך זה מתיישב עם חברת שלמה העובדת ורוצה לגייס את אותם סוכנים?

כל ענף הליסינג עובד בסטנדרטים אחרים ועבודתו שונה לגמרי, מכיוון שהליסינג לא כפוף לחוזר טיפול בתביעות של הפיקוח, ואנחנו ערים לכך. בגלל הקרבה המשפחתית שלנו לשלמה סיקסט, יצרנו מצב שבו כל סוכן שעובד עם שלמה ויש לו לקוח עם בעיה מועבר אוטומטית למסלול ירוק, שבו אנחנו מקדמים תביעות במהירות. כל הסוכנים שעובדים אתנו מסומנים כ-VIP, והם מטופלים בצורה מהירה לשיעור רצונם."

מה מדיניות ההנחות בחברה?

"אצלנו זה כלל ברור ומסודר. אין לנו קולקטיבים בחברה. חברת ביטוח אחרת תאמר שיש לה תעריף רגיל ותעריף קולקטיבי, אבל אנחנו החלטנו כהגדרה שאצלנו אין קולקטיבים. הבעיה היא בשיטה העקומה של הקולקטיבי. כל הסוכנים שלנו הם בגדר כולם היו בניי. התעריף של שלמה לסוכנים הוא אחד ואז הצורך של סוכן שלנו להשתמש במימון הקולקטיבים נמוך יותר. יש דברים מוזרים בענף הזה. הסוכנים שלנו יודעים את הכללים. לאחר הנחה שאנחנו לוקחים על שני הצדדים יש רמת הנחות מקסימלית. מעבר לכך היחס בינינו הוא של שלישי-שני שלישי. עד היום לא שמעתי תלונות מסוכנים."

אתם עובדים ללא סניפים - איך זה יתאפשר כששלמה תתחיל לגדול?

"אנחנו לא מתכוונים לפתוח סניפים, מכיוון שהגישה שלנו שונה. אנחנו מגיעים למשרדים של הסוכנים. אנחנו פשוט נותנים שירות אחר. בעידן הדיגיטלי סוכן לא צריך באמת סניף. אם סוכן יושב בכרמיאל והסניף הכי קרוב נמצא בחיפה, זה בכל מקרה רחוק לו מדי בשביל לקפוץ לסניף. אנחנו נותנים שירות טוב יותר וטוטלי לסוכן. המפקחות שלנו מגיעות פיזית למשרדי הסוכנים. השירות הזה יישאר כך גם כשנגדל, ופשוט נגדיל את מספר המפקחות."

ולבחור פרמיה ללקוח על פי המחיר האטרקטיבי. "ערוץ ההפצה העיקרי נהפך להיות אתרי ההשוואה. השכלנו לזהות את המגמה בזמן הנכון, ואנחנו פעילים מאוד באתרים האלה. סימנו לעצמנו את הלקוחות הפוטנציאליים שאנחנו רוצים לעבוד עמם ואנחנו עובדים אך ורק עם סוכנים - וזה מקל עלינו. אנחנו ומגדל, למשל, מתחרות על אותו המוצר, אבל הגודל שלה לא משחק לטובתה כשמסתכלים על אתר ההשוואות באפי. מהבחינה הזו יש לנו הזדמנות שלא היתה בעבר. הלקוח לא מחפש כאן מותג, אלא את הסוכן וזה עוזר לנו כשהסוכנים בוחרים את שלמה."

"שינוי דרמטי נוסף שחל אצלנו הוא העובדה שהשקענו רבות בשירות. מהרגע שהפקידה מתקשרת אלינו יש לנו 20 שניות לתפוס את תשומת לבו - אנחנו דואגים מיד למענה, ואף משלמים על תביעות שבוע לפני כולם. השירות שינה דרמטית את החברה. עברנו מהפסד כבד לרווח בזכות השירות. לראיה, לא היתה לנו הוכחה טובה יותר מהמדד של משרד האוצר שפורסם באחרונה."

במדד השירות של משרד האוצר שפורסם באחרונה זכתה שלמה לעמוד במקום הראשון ברכב רכוש, הענף הכי גדול בתחום הביטוח, עם הכי הרבה תביעות ופרמיה. "אנחנו סבורים שזו היתה טעות טקטית מצד הלשכה לצאת נגד המדד. הסוכן צריך לבוא בטענות לחברת הביטוח ולא למודדת. הסוכנים לא אשמים בציונים האלה. העובדה היא שחברות הביטוח לא משלמות מספיק על תביעות."

אומיד סבור כי גם איגוד חברות הביטוח טעה בכך שהליון על המדד שפירסם משרד האוצר. "אני סבור שיש לבחון את הנתונים וללמוד מטעויות. כולנו עובדים בסופו של דבר עבור המבוטחים. חברות הביטוח שהשירות שלהן טעון שיפור צריכות להפנים את הטענות ולהפיק לקחים. לנו בשלמה זה עושה רק טוב שחברות הביטוח האחרות לא הפנימו זאת. בשנתיים האחרונות הקפדנו לטפל בתחום השירות: אם יש תביעה אנחנו משלמים עליה שבוע לפני כולם. כך, כשהפקידה עושה פוליסה חדשה היא זוכרת את שלמה לטובה. מי שלא נוהג כך עושה טעות."

לשכת סוכני ביטוח פועלת לבניית אמנת זכויות בין חברות הביטוח לסוכנים. האם תהיה מוכן לדון עם הלשכה בנושא?

"אנחנו עובדים אך ורק באמצעות סוכנים. בשמחה רבה נצטרף לאמנה כזו, אם כי אני לא חושב שאנחנו זקוקים לה, אבל אשמח לשבת עם הלשכה ולדבר. יש חוזה עסקי בינינו לבין הסוכנים, אבל מכיוון שאנחנו חברה של סוכנים אני חסיד של שיתוף פעולה עם הלשכה."

בחודשים האחרונים אנו מקבלים פניות שונות מסוכנים מהמגזר הערבי על קשיים בעבודה מול חברות הביטוח השונות, ובדגש עם חברת שלמה, שסוגרת בפניהם את הדלת לטענתם.

"יש לנו כ-450 סוכנים נאמנים, מתוכם 7%-5% מהמגזר הערבי. אנחנו לא מקבלים כל סוכן. עם זאת, אנחנו עורכים בדיקה לכל סוכן, ללא הבדל דת, גזע ומין. יש לנו גם סוכנים ערבים שעובדים עמנו. בדקנו את הרווחיות שלהם וחלק גדול מהם לא עמדו בסטנדרטים, אבל יש כמה וכמה שעובדים אתנו והם גם חברים שלי באופן אישי."

מה היתרון בעבודה מול חברה ביטוח קטנה?

"יש לנו יתרונות רבים, אבל לאו דווקא בגלל הגודל אלא מפני שאנחנו חושבים ופועלים אחרת. גם כשנגדל אנחנו שואפים להיות שותפים של הסוכנים. בענפים שבהם אנחנו מתמקדים, מהירות התגובה היא קריטית ונבחרנו להתמקד בענפים האלה מפני שאנחנו טובים בזה. "כך למשל, השקנו ביטוח רכב שמתמקד ברכבי יוקרה, בשם

שבועון לשכת סוכני הביטוח, המסגר 18 תל אביב, 03-6396676, מנכ"ל: מוטי קיין.
 המערכת: עורך ראשי: לירן וייס, עריכה וכתובה: עדי הגין, עריכה גרפית: ניר טוביס, הפקה: הוצאת מיל www.mil-media.co.il
 לפניה למערכת: adihagin@gmail.com, לפרסום במגזין: דיו - 050-5543991 מייל: ziv@mil-media.co.il
 הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופיננסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/ שירותים המוצעים ע"י ספקים/נופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם/ להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמ"ל.

עורף איתן: הלשכה וחברות הביטוח ממשיכות להתגייס למען החזית

מבצע צוק איתן דורשים התמודדות מיוחדת ומייצרים לעתים קשירים אצל בני המשפחה של אנשי המילואים, הנעדרים מבתים ימים כלילות. לאור זאת החליטה החברה, בשיתוף קבוצת שחר, לאפשר למבוטחיה ובני משפחותיהם מגוון שירותים מיוחדים, שיסייעו למבוטחים ויקלו עליהם בתקופה זו, כל זאת ללא תשלום. השירותים המוצעים ניתנים במגוון תחומי החיים וכוללים, לדוגמה שירותי חירום לבית בתחום הצנרת והחשמל, שירות החלפת גלגל, הזמנת רופא הביתה בשעות הערב והלילה, עזרה ראשונה לטיפול בשיניים בלילה, כל אלו ללא השתתפות עצמית וללא תשלום. בנוסף, מוצעים מגוון שירותים בהשתתפות עצמית סמלית ומופחתת, כמו שירות תיקון לדוד מים, למקרר ולמכונת כביסה. קבוצת הראל תרמה למאות ילדים, תושבי קו העימות בדרום, ימי נופש והתאווררות מתוך רצון להקל עליהם מעט. הפעילות נעשית בשיתוף פעולה עם עמותת מגדל אור, בראשות הרב גרוסמן. החברה מזמינה את ציבור העובדים להצטרף לתרומת החברה באמצעות תרומה כספית אישית ומאפשרת לפדות ימי חופשה כמקור למימון התרומה. כמו כן, תורמת הראל לעמותת לקט ישראל עשרות חבילות מזון, שיחולקו לנזקקים תושבי קו העימות. הקבוצה העבירה גם תרומה כספית לשני גדודי התובלה המאמצים מזה חמש שנים ו-6,000 חבילות למשפחות נזקקות, לחיילים בודדים ולחיילי צה"ל באמצעות עמותת "למען הכלל". הפניקס חברה לביטוח אימצה את גדוד 77 של השריון שפועל כעת בעזה, ומעבירה לחייליו חבילות מפקות הכוללות מגוון רחב של מוצרים. בנוסף, שלחה החברה באמצעות סוכניה שבאשקלון מאות צעצועים ומשחקים לילדי אשקלון, היושבים במקלטים בצירוף ברכות אישיות שכתבו עובדי הפניקס. במסגרת סיוע לבעלי עסקים מהדרום, ערכה עבורם הפניקס יריד מכירות בבניין החברה בגבעתיים.

לשכת סוכני הביטוח ממשיכה לתרום למאמץ הכולל ומתגייסת לטובת חיילי צה"ל שנמצאים לאורך גבולות ישראל, בים וביבשה, ושעקב המצב אינם יכולים לעזוב את הכוננות והאימונים, כדי לצאת ולקנות מצרכים שלהם הם זקוקים. במסגרת ההתגייסות אפשר לרכוש חבילות החל ב-50 שקל לחבילה, תוך שרמי לוי יכפיל את הסכום על כל קנייה. כך, בעצם על כל חבילה בסך 50 שקל שתתרמו, החיילים יקבלו חבילה בשווי 100 שקל. מהתרומות יורכבו חבילות שבהן תצורף ברכה בשם לשכת סוכני הביטוח. תכולת החבילות תותאם לצורכי החיילים. הלשכה תארוז את כל החבילות ותדאג להעביר לחיילים. "אנו מאמינים שרבים מהסוכנות והסוכנים יתגייסו למשימה וייקחו חלק כל אחד במסגרת יכולותיו", אומרת יו"ר הוועדה לפעילות וקשרי קהילה **מיכל וינצר**. **תרומות יש להעביר לבנק הפועלים, סניף מספר 613, ביאליק רמת גן. מספר חשבון 364175, חשבון נאמנות ד"ר עו"ד יריב וינצר. את אישור ההעברה יש להעביר לפקס מספר - 03-9363680, או למייל yariv_v@netvision.net.il ולציין בו "צו 8". סוכנים שרוצים להתנדב ולעזור באריזה ו/או חלוקת האריזות מתבקשים להירשם בלשכה - vadot@insurance.org.il** כמו כן, לאור הצלחת טיול הג'יפים בשבוע שעבר נרתמת הוועדה לפעילות וקשרי קהילה בלשכת סוכני הביטוח למען ילדי הדרום פעם נוספת. הטיול יתקיים ביום שישי הקרוב מ-7:30 עד 12:30, וכדי שייצא לפועל נדרשים 70 ג'יפים. סוכנים/ות בעלי ג'יפים מוזמנים להירשם ולהשתתף בטיול מיוחד באזור חדרה לכ-200 ילדי החינוך המיוחד מהדרום ובני משפחותיהם, שמתאכסנים בפנימיית חרב לאת. **מהרו להירשם במייל: Michal@vinzer.co.il** איילון חברה לביטוח בשיתוף עם קבוצת שחר, יוצאת בהטבות למבוטחי החברה המשרתים במילואים. במזכר שהפיצה החברה לסוכניה, ציינה החברה כי ימים אלו של

הראל בריאות



חדש ובלעדי בהראל!

ביטוח מקצועי לספורטאים חובבים

אולי יש לך ביטוח בריאות... אבל אין לך הראל.



בשביל השקט הנפשי שלך | ביטוח ופיננסים

אורון שאול הוכרז כחלל שמקום קבורתו לא נודע ומשפחתו החליטה לשבת שבעה

אורון, בן משפחתו של חבר הלשכה **שימי נמימי**, הותיר אחריו הורים ושני אחים: אבירם, 22, שגויס בצו 8 למבצע, ואופק, 14. הוא למד בתיכון בית ירח וחלם לשרת בחטיבת גולני. ביום העצמאות קיבל את אות מצטיין הנשיא, שבו נכתב כי "על אף קשיים מבית ועל אף שיכול היה לשרת ביחידה עורפית, בחר לשרת כלוחם. אורון מבצע את תפקידו במסירות, יוזם ומתנדב לכל מטרה ומשימה ומפגין מקצועיות ואחריות. בעל יחסי אנוש טובים וזוכה להערכה מצד מפקדיו וחבריו ליחידה". חברים ספדו לו בפרופיל הפייסבוק עוד לפני ההודעה הרשמית על מותו: "קשה לי לכתוב עליך ולראות את החיוך שלך בתמונות. ילד מיוחד, אוהב לעזור לכולם, חייל מצטיין, טוב לב, לא מאמין שכך זה נגמר. אוהב ומתגעגע"; "אח יקר שלי. איך נקטפה נשמה כל כך טהורה. אני כבר מתגעגע אליך ולצחוק שלך. יחד אתך הלך חלק מהלב שלי. שמור עלינו מלמעלה מלאך שלנו".



סמ"ר **אורון שאול** נפגע יחד עם שישה חיילי גולני נוספים בתקרית שאירעה ביום ראשון שעבר בשכונת שג'עיה, ובה פוצץ נגמ"ש מפגיעה ישירה של טיל מסוג אר.פי.ג'. בעוד ששאר החיילים שהיו בנגמ"ש זהו כעבור כמה ימים, אורון הוגדר כנעדר. במקביל, טענו בחמאס כי הם מחזיקים באורון ואף הציגו דסקית צבאית עם שמו. במערכת הביטחון בדקו את המידע ואת הסיכוי כי אורון נותר בחיים. רק ביום שישי שעבר קבע צה"ל כי אורון נהרג בתקרית והוכרז כחלל שמקום קבורתו לא נודע. בראשון החליטה משפחתו לשבת עליו שבעה. רחלי גזית, **בת דודתו**, אמרה מחוץ לביתו שבפורייה עלית כי המשפחה החליטה לשבת שבעה, לאחר שנודע כי הוא אכן נהרג. הרב הצבאי הראשי, תת אלוף **רפי פרץ**, שקבע את מותו של אורון אמר בצאתו מבית המשפחה כי "מדובר בהכרעה אמיצה. אנחנו תומכים בהחלטת המשפחה ובעזרת השם, כולנו נהיה בהלוויה של אורון".

לאחר ארבעה ימים שבהם נאבק על חייו נפטר רמי כחלון והותיר אחריו אשה ו-4 ילדים

עלינו מלמעלה. בשבילי אבא, אתה ניצחת במלחמה הזו. אבא, אני פשוט רוצה להיות כמוך: אדם עניו, נותן מעל ומעבר, שאפתן, אדם שכל הזמן מחייך. תנוח על משכבך בשלום, אבא". ראש עיריית חדרה **צביקה גנדלמן** הספיד אף הוא את רמי בפייסבוק: "רמי כחלון, לוחם צנחנים תושב חדרה שנפגע במהלך הפעולה הקרקעית בעזה שירת בקבע קרוב ל-20 שנה ונבחר למצטיין הרמטכ"ל ב-2014. אני שולח לכם את השתתפותם בצער של כל תושבי חדרה". בהלוויה אמר גנדלמן כי "אני חוזר על דבריה של מאור, 'אבא שלי הוא הכי גיבור בעולם', וזה נכון. הוא גיבור, והתכונה הזו באה לידי ביטוי לא פעם".



אלפי אנשים ליוו את רנ"ג **רמי כחלון**, 39, בחלקה הצבאית בבית העלמין הישן בחדרה בתחילת השבוע. לדברי בת משפחתו וחברת הלשכה **דורית יאמין**, "זו היתה משפחה מאוד ידועה ואהובה בחדרה ורבים הגיעו לחלוק לו כבוד. רמי התייתם מאביו בגיל צעיר ואמו נפטרה מסרטן לפני כשנה. כאח הבכור הוא גידל את ארבעת אחיו במסירות. הוא היה מדהים בחוכמה, ביופי, בצניעות ובילדיו שגידל לתפארת. אדם משכמו ומעלה, בעל חיוך ששווה מיליונים. חבל שהלך, חבל על כל חייל שהולך". רמי, איש קבע בחטיבת הצנחנים נפצע אנושות לאחר שבעת חילוץ פצוע התפוצץ עליו רימון מאפודו. הוא נאבק על חייו במשך ארבעה ימים, אך מת מפצעיו ביום שבת. הוא הותיר אחריו אשה, פנינה וארבעה ילדים: יוסיאל, 16, מאור, 15, הלל, 14 ועמיעד, 8.

בנו יוסיאל אמר על אביו קדיש בהלוויה. "אבא, אני עומד עכשיו ולא מאמין שזה אמיתי. אתה גיבור. מושלם. תותח. גם כשהיית רחוק מהבית דאגת לשמור על כולנו. עד הרגע האחרון נלחמת. כזה אתה, פייטר אמיתי. אמא, תהיי חזקה כמו שהיית עד עכשיו. אבא, אני אוהב אותך ומקווה להיות כמוך כשאגדל".

גם בתו מאור ספדה לו: "אבא יקר, אני אפילו לא יודעת איך להתחיל ומאיפה. רציתי להגיד לך שאני כל כך אוהבת ומעריצה אותך. כל השבוע הזה רק הוכחת לי כמה אתה גיבור, ואיך אתה נלחם על כל נשימה ונשימה שלך. התפללנו כל כך הרבה שהכל יחזור להיות כמו פעם ונמשיך להיות משפחה רגילה, אבל זה לא קרה. ביקשת שאשמור על אמא והאחים והיום אני מבינה שזו היתה הצוואה שלך. אני מבטיחה לך שמהיום אהיה אחראית, נהיה חזקים ומאוחדים. שמור

לכל המנחמים, תומכים וחברים,

אמוץ שלנו, אדם משכמו ומעלה, ארץ ישראל הטובה והיפה, איש משפחה למופת, הלך מאיתנו במהלך מבצע "צוק איתן" והותיר אחריו תהום עמוקה. אנו רוצים להודות לכל מי שתמך ותומך בנו בשעה קשה זו. לרבים שבאו לנחם אותנו, לחלוק איתנו את כאבנו, למלא ולו במעט את התהום שנפערה בלבנו. תודה לכם על המילה הטובה, על שהייתם לצדנו ואיתנו. אנו בטוחים שגם אמוץ מוקיר לכם תודה.

שגית גרינברג והילדים
מוטי ופאני קינן
אמנון ואילנה גרינברג

כולנו - צוק איתן

מאת זאב פרלשטיין, יו"ר המועצה הארצית, לשכת סוכני הביטוח

הקריבו את היקר להן מכל ולצערנו גיבורים אלו, כבר לא יהיו יותר כל יכול חיייהם נגדעו, כך, ובהקריבם את כולם למען נחיה כולנו, ועבור הנותרים - אין כל ניחם נהיה כולנו בעורף חזקים ונשמור על החיים עבור המשפחות שנותרו, ולמען זכר של אותם הנופלים וכדברי המשפט האלמותי: "במותם ציוו לנו את החיים"
בואו נתחבק ונתאסף כולנו ניתן את כל אשר יש לנו בלב נוכיח כי אנו ראויים לקורבן זה ועם כל הכאב נשלב ידיים ונאחד לבבות ונתמוך בעוצמה ובחוזק ביקירים ובמשפחות ולוואי ולא נדע עוד שכול ומלחמות! נפנה ראשינו לשמיים ונתפלל לאותו הריבון אנא ממך אלוהים, די, תעשה לנו חשבון! שלא ייקטפו עוד פרחי חיים צעירים, יפים ומופלאים כי בוכים אנו מרה וכואבים כל אותם ההולכים



רבות התלבטתי באם להעלות על השורות את אשר עובר לו בלב ואת גודש המחשבות בצוק העתים ואשר בו אנו נמצאים אזרחי המדינה כולנו וללא כל הבדלים השייך הגיאוגרפי אולי חשוב, אולם לא משנה כאשר ילדינו, בנותינו ובנינו נמצאים להם בשדה בשדה הקרב ובמרחבי ברצועה אכן, זוהי עזה אותו מקום מקולל וידוע לשמצה ואשר הכריח אותנו לצאת למלחמת "אין-ברירה" לא מרפות מחשבותיי על אותם ילדינו באשר הם כאשר המוות לא מבדיל, לא מרחם ולוקח איתו כל אחד, כל יילוד אב ואם הכל זה כמו חלום רע, חזון תעתועים של דם וצער, סד ועינויים בתקווה שבזכות הקרבת הגוף והנפש של יקירינו וחיילינו לא תהייה לנו מלחמות עוד מאלו אויבנו ספגנו בלשכה כמה מכות כואבות: "אמוץ", "אוהד", "איתן", כל אותן נשמות אמיצות ומופלאות ואשר תהייה נשמותיהן בצרור החיים, שמורות וצרורות

הלוואות לסוכני ביטוח תושבי הדרום

סוכנות הביטוח קפלו, נעים ושות' בע"מ, מודיעה על הקמת קרן הלוואות לסוכני ביטוח תושבי הדרום בסך: 100,000 (מאה אלף) ₪, אשר ייעודה הענקת הלוואות לסוכני ביטוח פעילים המתגוררים בקו העימות [עד 40 קילומטר מרצועת עזה].

הקרן תעניק הלוואות של עד 10,000 (עשרת אלפים) ₪ ללווה יחיד. על הלווים יהיה לפרוע ההלוואות בשניים עשר תשלומים חודשיים, עוקבים ושווים, **נלא** תוספת הפרשי ריבית ו/או הצמדה [והכל בכפוף להסכם ההלוואה שייחתם עם הסוכן הלווה].

הקרן תעניק הלוואות לסוכני ביטוח פעילים העומדים בתנאים מצטברים הר"מ: מגורים במרחק של עד 40 [ארבעים] ק"מ מרצועת עזה, חברות תקפה בלשכת סוכני הביטוח ורישיון סוכן ביטוח בר תוקף.

סוכנים המעוניינים בקבלת פרטים מתבקשים לפנות להלעד לוין, חשב קפלו, נעים ושות' בע"מ, לטלפון מספר 03-6366937 או לכתובת האלקטרונית הר"מ: gilad_1@naim.co.il

*קפלו, נעים ושות' בע"מ שומרת הזכות שלא לאשר מתן הלוואה לפונים מסוימים. מודעה זו מיועדת הן לסוכנים והן לסוכנות. **הקרן תחדל מלפעול ומלהעניק הלוואות לאחר ניצול מלוא סכום הקרן או בתאריך 31 דצמבר 2014 [המוקדם בין השניים].

סוכן הביטוח שלי עזר לי להחלים מסרטן

מחלתי ובו אני מודה לדודיק, סוכן הביטוח שלי: "כולנו דואגים לעשות ביטוחים. משלמים ממיטב כספנו ומקווים שלא נצטרך ולא נזדקק חלילה להשתמש בביטוח לעת צרה. מניסיוני האישי לא מספיק לעשות ביטוח, אלא חשוב שיהיה לכם סוכן ביטוח מקצועי וטוב שידאג לזכויותיכם, אחרת חברות הביטוח ינהגו בכם כרצונם וכהבנתם. הביטוח נועד במקור להקל על החולה, אבל באופן מביש ובלתי נתפש, חולים רבים מוצאים עצמם במלחמות מתישות עם חברות הביטוח בנוסף לצרה הצרורה שנפלה עליהם. זה המקום להודות לדודיק, סוכן הביטוח הנהדר שלי, שבלי עזרתו הנפלאה, מצבי הנפשי לא היה כה חיובי בימים אלה."



ישנם שלושה סוגי אנשים - אלה שלא השכילו לעשות ביטוח, דבר שבדיעבד התברר כטעות קשה; אלה שהשכילו לעשות ביטוח בחברת ביטוח טובה, אך לא זכו בסוכן ביטוח מקצועי ואמין; ואלה שהשכילו לעשות ביטוח זכו לעשותו אצל סוכן מקצועי ואמין.

כמי שמימשה לא אחת תביעות ביטוח בתחומי רכוש או נזקי צנרת, תמיד זכיתי לטיפול המקצועי הטוב ביותר אצל דודיק עזריאל, סוכן הביטוח שלי מזה למעלה מ-15 שנה. ידעתי שדודיק ימצה את זכויותיי כהלכה ושקבל את מה שמגיע לי לפי הפוליסה. לא היה עלי להטריד עצמי בפניות ובביורוקרטיה מול חברת הביטוח עצמה, כל זה נעשה מאחורי הקלעים דרך הסוכן הנהדר שלי.

מעולם לא תיארתי לעצמי שתרומתו ועזרתו החשובה ביותר תגיע בשעת משבר של מחלה קשה - סרטן השד - שפקדה אותי לפני שנה, ושתודה לאל החלמתי ממנה בתום מסכת טיפולים מפרכים. לצערי, גיליתי שביטוח וחברת ביטוח הם שני מרכיבים חסרי משמעות אלמלא עומד לצדך סוכן מקצועי ואמין שיודע לממש את זכויותיך ולחסוך לך עגמת נפש רבה בנוסף לקושי הרפואי שבו הנך נתון. להלן ציטוט מתוך פוסט של בלוג שכתבתי בתקופת

בברכה
אריאלה סויד



לשכת סוכני ביטוח מברכת את סוכניה לרגל חג עיד אל פיטר וסיום חודש הרמדאן

הגיע הזמן לשנות את הסטיגמה של רמלה

פעילותו מכר לפי רישומו פוליסה בודדת בביטוח אלמנטרי. לכן, כאשר פנה אלינו לאחרונה, לא ראינו לנכון לחדש עמו קשר עסקי. אנו מוחים בתוקף על הטענה. הכשרה פועלת על פי שיקולים עסקיים ותו לא - כל סוכן או מבוסס נבדקים על בסיס מקצועי בלבד, ללא סטיגמות או אפליות כלשהן."

התרשמתי מאד מהריאיון עם מנכ"לית הכשרה שמתיימרת לגלות פתוחות וגמישות, אבל עדיין פועלת לפי סטיגמות ישנות, למשל לא מוכנה לעבוד עם סוכני ביטוח מרמלה ולעשות ביטוחים לתושבי רמלה. הגיע הזמן לשנות הסטיגמה. קוטלר צבי, סוכן ביטוח ותיק מאד ברמלה מהכשרה נמסר בתגובה: "הטענה אינה נכונה. הכשרה עובדת עם כמה סוכנים פעילים הפועלים ברמלה ובסביבתה. גם לצבי קוטלר היה בעבר מספר קיים פעיל בחברתנו, הן באופן ישיר והן תחת סוכנות חיתום. ואולם לצערנו, בכל שנות

שילחו לנו מכתבים נוספים למייל:
mail@mil-media.co.il



לשכת סוכני ביטוח בישראל

פרוייקט המנטורים יצא לדרך

בימים הקרובים המנטורים והסוכנים הצעירים שנרשמו יקבלו את הציוות המתאים.

הוועדה לסוכנים צעירים קוראת לסוכנים וותיקים הרוצים לשמש כמנטורים להירתם למשימה חשובה זו.

סוכנים צעירים שטרם נרשמו וזקוקים לתמיכה, הכוונה, אוזן מקצועית וקשובה, מוזמנים ליצור קשר בהקדם.

בברכה, דביר רפ, יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים.
לפרטים נוספים וליצירת קשר: מירב ג'והן,
יו"ר צוות הוועדה לסוכנים צעירים.

meiravjohan@gmail.com 052-3229588

האם תוכנית ביטוח החיים "צעירים 21", יש בה כדי להטעות מבוטחים פוטנציאליים?

מאת ג'ון גבע, יועץ משפטי לחברי לשכת סוכני ביטוח

זאת בכתב בשמו ובשם בנו. הוא אף לא הגיש השגה לגבי הפוליסה ולא ביקש לשנות את תנאיה. עוד טוען הסוכן כי לא הטעה את פלוני ולא הציג בפניו מצג כלשהו השונה מתנאי הפוליסה, שנקבעים על ידי חברת הביטוח וכי לנתבע אין כל מעמד בקביעת תנאי הפוליסה. לסוכן אין כל שליטה או קשר לקביעת שם הפוליסה או תוכנה, אלא לחברת הביטוח בלבד.

לפלוני היה ברור כי חלק מהפוליסה היא תוכנית חיסכון וחלק הוא ביטוח חיים, ולכן ישנה כדאיות נוספת, שאינה קיימת בתוכנית חיסכון בבנק.

בית משפט השלום קבע כי יש לדחות את תביעתו של פלוני. אין חולק כי על פי תנאי הפוליסה זכאי המבוטח לקבלת תגמולי ביטוח מחברת הביטוח בגובה סכום הביטוח היסודי בתום תקופת הביטוח או במותו. המוקדם של המבוטח תיכף לאחר פטירתו. השאלה היא אם בשלב המשא ומתן לקראת



הנפקת הפוליסה הוסבר לפלוני על ידי הסוכן כי תקופת הביטוח על פי הפוליסה תבוא לסיומה 91 שנה לאחר תחילת תקופת הביטוח, או בהגיע הבן לגיל 21?

השופט קבע, כי עצם העובדה שתוכנית ביטוח חיים נקראת "צעירים 21" אין בה כשלעצמה כדי להטעות מבוטחים פוטנציאליים שתום תקופת הביטוח על פי הפוליסה יהיה בהגיע הבן לגיל 21. לסוכן אין כל קשר או מעורבות בבחירת שמות מוצרי הביטוח המשווקים על ידי חברת הביטוח. מהות הפוליסה היא מוצר ביטוחי משולב הכולל כיסוי ביטוחי ומרכיב חיסכון, שמיועד בעיקרו לצעירים עד גיל 21, תוך שבהגיע המבוטח לגיל 21 שנה הוא יהיה זכאי לפדיון חמישית מסכום הביטוח ולהיחשב כבעל פוליסה ולא רק כמבוטח. בנוסף, אין חולק כי פלוני היה מודע לכך שתוכנית הביטוח כוללת כיסוי ביטוחי ומרכיב של חיסכון ואילו תוכנית החיסכון בבנק כוללת מרכיב של חיסכון בלבד. כמו כן, אין הלימה סבירה בין גובה הפרמיה החודשית, שהינה 37.60 דולר בחודש, לפני נכחי עלויות הכיסוי הביטוחי (ביטוח חיים ואובדן כושר עבודה לפלוני ובנו, עמלת סוכן הביטוח, רווח של חברת הביטוח) לבין סכום הביטוח הבסיסי (53 אלף דולר) ביחס למועד הזכאות לפדיון סכום הביטוח הבסיסי, לאחר 17 שנות ביטוח.

לפיכך נדחתה התביעה כנגד סוכן הביטוח. עד מועד כתיבת שורות אלו, לא ידוע אם הוגש ערעור לבית המשפט המחוזי על פסק הדין של בית משפט שלום.

בבית משפט השלום בעכו נדונה לאחרונה תביעתו של פלוני ט.ג. כנגד סוכן ביטוח של חברת מנורה. שמות באי כוח הצדדים לא צוינו בפסק הדין, שניתן ביוני 2014, מפי השופט ג'מיל נאסר.

עובדות המקרה: פלוני חתם במשרד סוכן ביטוח של חברת מנורה על הצעה לביטוח חיים לו ולבנו, לפי תוכנית ביטוח צמודה לדולר בשם "צעירים 21". בנו היה קטין בן 4 באותה עת. מדובר בפוליסת ביטוח המיועדת לצעירים עד גיל 21.

לטענת פלוני, במהלך המשא ומתן הציג הסוכן בפניו מצג לפיו מועד סיום תקופת הביטוח על פי הפוליסה הינו מועד הגעת הבן לגיל 21, כך שהוא יהיה זכאי לקבל לידי מחברת הביטוח את מלוא סכום הביטוח הבסיסי - 53 אלף דולר. על סמך מצג זה השתכנע פלוני לרכוש את הפוליסה. חברת הביטוח הסכימה לבטח את פלוני ובנו על פי

הצעת הביטוח. פלוני שילם במהלך השנים את דמי הביטוח

החודשיים לחברת הביטוח במועדם וכסדרם. **ב-2003, עת הגיע הבן לגיל 21, הוא פנה לחברת הביטוח בדרישה לקבל**

את הסכום הבסיסי על פי הפוליסה, אך נדחה בטענה כי סכום הביטוח הוא 53 אלף דולר לתום תקופת הביטוח על פי הפוליסה, שהינה למשך 91 שנה ממועד תחילתה, ולא כפי שסברו פלוני ובנו. עקב כך, טען פלוני כי הסוכן הטעה אותו. עוד הוסיף פלוני כי אילו ידע שתקופת הביטוח היא ל-91 שנה, הרי כלל לא היה מתקשר עם חברת הביטוח

בחוזה ביטוח. ביום הנפקת הפוליסה היה פלוני בן 34 ובנו בן 4. לטענתו, לא מתקבל על הדעת כי הפוליסה תסתיים בהגיע הבן לגיל 95 והוא לגיל 125. גילים אלה עולים בהרבה מעבר לתוחלת החיים הממוצעת של גברים בישראל. תקופת הביטוח הנקובה בפוליסה אינה משקפת את שסוכם בהצעה לביטוח חיים. הסוכן לא ציין בהצעה את תקופת הביטוח וטען שאין צורך בכך, כי ממילא תקופת הביטוח מסתיימת בהגיע הבן לגיל 21. אין היגיון והתאמה בין שם הפוליסה "צעירים 21" לבין תוכן הפוליסה, והיה בה כדי להטעות מבוטחים פוטנציאליים, לרבות את פלוני ובנו.

מנגד, טען הסוכן, כי פלוני אינו מדייק לגבי תוכן ההסבר שניתן לו על ידי בעת רכישת הפוליסה. לא הגיוני שפלוני ישלם בעבור הפוליסה פרמיה חודשית נמוכה ולאחר 17 שנה יהיה זכאי לקבל סכום הגבוה פי כמה וכמה מסכומי הפרמיה ששילם. פלוני קיבל לידי את הפוליסה ואף אישר

זאב אבן חן פורש מתפקידו כמנכ"ל איגודי הביטוח

מייצג חברות ביטוח הפועלות בביטוח הכללי (אלמנטרי). אבן חן מסר כי לאחר 14 שנות כהונה, הוא חש שמיצה את עצמו בתפקידו הנוכחיים בארגוני הביטוח ושהגיע הזמן למסור את השרביט למנהל חדש. אבן חן לא מסר פרטים אודות תכניתו העתידית.

מחברות ביטוח נמסר כי הן מביעות צער על פרישתו של אבן חן, אך מכבדות את החלטתו ומאחלות לו הצלחה, וכי עדיין לא נדונו מועמדים שיחליפו את אבן חן החל ב-2015.

זאב אבן חן (ניצב בדימוס) הודיע השבוע על פרישתו בסוף השנה מכהונתו כיו"ר ומנכ"ל התאחדות חברות לביטוח חיים בע"מ וכמנכ"ל אגוד חברות הביטוח בישראל (ע"ר), לאחר 14 שנות עבודה כמנכ"ל איגודי הביטוח הנ"ל, ושלוש שנים וחצי כיו"ר התאחדות חברות לביטוח חיים.

התאחדות חברות לביטוח חיים מהווה ארגון יציג של חברות ביטוח העוסקות בביטוח חיים ובחסכון פנסיוני, כולל קרנות פנסיה שבשליטת חברות ביטוח, ואילו איגוד חברות הביטוח

ביטוח ימי – מי מכיר?

מאת מור פלר, סוכנת ביטוח ימי ומרצה במכון היצוא

ביוטחו במסגרת ביטוח התכולה, אך מה לגבי נזקים הנגרמים במהלך המסע לארץ? כאן נדרש הביטוח הימי כדי לכסות נזקים אלו ולאפשר למבוטח לשנע את סחורתו ללא דאגה. הפוליסה הימית היא מוצר שנגזר מתחום הסחר הבינלאומי. לא ניתן למכור פוליסה זו למי שאינו משנע סחורות, חפצים אישיים או פריטי אמנות למדינות אחרות.

גם כאן קיימת תופעה הזוהר לביטוח המשכנתאות – עמילי המכס והמשלחים הבינלאומיים העוסקים בפן הלוגיסטי של שינוע הסחורה מציעים ללקוחות, בין שאר השירותים, גם ביטוח ימי שברוב המקרים אינו מותאם לאופי פעילותו של המבוטח ולצרכיו, אלא באמצעות פוליסת גג כללית ביותר. פוליסה זו מכילה רשימת חריגים ארוכה במיוחד ובדרך כלל יקרה משמעותית ממה שניתן למצוא אצל סוכן ביטוח המתמחה בתחום.



בשנה האחרונה ערכתי פוליסה למבוטח חדש העוסק ביבוא מכשור מדעי. על אף שמדובר בסחורה יקרה מאוד, הלקוח לא ביטח את סחורתו עד שהגיע אלי וטען כי מעולם לא אירע לו נזק ולא הרגיש צורך לבטח. לאחר חודשים בודדים מתחילת הפוליסה קיבל המבוטח משלוח שהכיל רובוט יקר מאוד וזרועו של הרובוט מעוכה וניזוקה לחלוטין. התביעה, בסכום הקרוב ל-100 אלף שקל, שולמה תוך חודש וחצי, ומנעה מהמבוטח שלי, שנשם לרווחה, נזק כלכלי גדול.

לא פעם אירעו מקרים שבהם נזקים שנגרמו במהלך הובלה ימית הביאו לקריסתו של עסק שלא החזיק בידו פוליסת ביטוח ימי המתאימה לצרכיו או בכלל. יש באפשרותכם, הסוכנים האלמנטריים, לפנות לסוכן הימי במקרים שבהם מתעורר צורך אצל מבוטח שלכם ולקבל פתרון מידי, או לשפר משמעותית את המוצר הקיים ברשותו. הלקוח שלכם ירגיש שאתם באמת מסוגלים להציע לו פתרונות בכל ענפי הביטוח ואתם תצברו אצלו נקודות זכות נוספות. הרי זו המטרה בסופו של דבר – לדאוג למבוטחים שלנו.

אני עוסקת בביטוח כ-16 שנה, מתוכן 10 שנים בביטוח ימי בלבד. התגלגלתי לעולם הביטוח לגמרי במקרה. תחום הביטוח לא נמנה עם אחד מחלומות ילדותי, ובכל זאת מצאתי את עצמי בעולם זה. זמן קצר לאחר שחרורי מהצבא הוזמנתי לפגישה בחברה לייעוץ פיננסי שמטרתה הייתה לשווק לי ביטוח חיים. יצאתי מהפגישה עם פוליסה ועם הצעת עבודה. התחלתי בענף הפנסיוני לתקופה, משם עברתי בקצרה דרך האלמנטרי עד שיום אחד, לפני עשר שנים, קיבלתי הצעה מוזרה מעט, אך מעניינת, לעסוק בביטוח ימי.

בדיוק כמו רוב סוכני הביטוח הרמתי גבה וניסיתי להבין במה מדובר. מאחר שזו היתה תקופה שבה ביקשתי לעשות שינוי, נענית להצעה והתחלתי ללמוד ולהכיר את הענף הייחודי והשונה הזה.

גיליתי בביטוח הימי עולם מעניין, מורכב ומאתגר ומאז ועד היום אני עוסקת בו ואף הקמתי עסק עצמאי.

פעמים רבות אני נתקלת בסוכני ביטוח המשווקים את עצמם כעוסקים בכל תחומי הביטוח.

זה נכון שרוב סוכני הביטוח מסוגלים להציע פתרונות רחבים בכל הנוגע לביטוח לקוחותיהם, אך האם באמת בכל התחומים?

לדוגמה, ביטוח העסק הוא ביטוח רחב ומורכב. בין העסקים השונים המבוטחים אצלכם ישנם מפעלים וחברות העוסקים בפעילות יצוא ויבוא, ולא אחת מפעל כזה מעוניין להציג את סחורתו בתערוכה המתקיימת בחו"ל. תהליך השינוע חושף את הסחורה למספר רב של נזקים, פגיעות וחוסרים והמבוטח שלכם מבקש לבטח את סחורתו במסגרת ביטוח העסק. אנו יודעים שביטוח העסק אינו נותן מענה לצורך זה, ובנקודה זו אתם נאלצים לעמוד מול המבוטח שלכם ולהגיד לו שאין לכם פתרון.

דוגמה נוספת: לקוח המבוטח אצלכם בביטוח תכולת דירה מעוניין לרכוש מוצרי חשמל ופריטי ריהוט בחו"ל ולהביאם לארץ. הרי ברור כי מרגע שפריטים אלו ייכנסו לביתו הם

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח מרכינה ראש ומשתתפת בצערה של חברת הלשכה **דורית יאמין** בנפול בן משפחתה רנ"ג **רמי כחלון** בלחימה בעזה. אנו מחבקים את המשפחה ומקווים כי לא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח אבלה על מותה של סוכנת הביטוח **שרה דלאל**

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח מרכינה ראש ומשתתפת בצערה של חבר הלשכה **שימי נמימי** בנפול בן משפחתו סמ"ר **אורון שאול** בלחימה בעזה. אנו מחבקים את המשפחה ומקווים כי לא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח מרכינה ראש ומשתתפת בצערה של **רוחמה גוטליב** בנפול בנה **מתן גוטליב** בלחימה בעזה. אנו מחבקים את המשפחה ומקווים כי לא תדעו עוד צער

נדרשת מהפכה בפוליסת ההשתלות

מאת עו"ד שלמה ברמץ

מספר האנשים הממתינים בישראל לאיבר מושגל

שנה	כליות	כבד	לב	ריאות לב/ראות	כליה/לבלב	סה"כ
2007	518	123	117	50	16	833
2008	540	117	115	65	22	864
2009	598	131	121	46	20	923
2010	690	151	133	66	23	1069
2011	733	159	128	79	16	1117
2012	729	135	96	70	10	1041
2013	755	164	93	90	11	1114
2014	762	124	89	87	11	1075

זקוק להשתלה? אם אתה מבוטח בפוליסה בעלת כיסוי במקרה השתלות, שבה ההגדרה להשתלה היא מסוג שיפוי, הסיכוי שתקבל את כספי הביטוח ביום צרה אינו גבוה, שלא לומר נמוך.

מבוטח (לצורך הכתבה נכנה אותו "משה") ביטח את עצמו בפוליסה שכללה פרק פיצוי ושיפוי במקרה שבו תידרש השתלת איברים בחו"ל. במהלך 2008 אובחן משה כזקוק להשתלת כליה. משהחלה הידרדרות במצבו והיתה קיימת סכנה לחייו, טס משה לקוסבו לצורך ביצוע השתלה.

המבוטח, שעמד כל העת בקשר הדוק עם חברת הביטוח, הוזזה על ידי המבטחת כי הוא יתוגמל בהתאם לתנאי הפוליסה רק אם ביצוע ההשתלה יבוצע כחוק. רוצה לומר, שיתוגמל רק אם השתלת כליה תבצע מתורם מת. השתלה מתורם חי בעייתית מאוד וייתכן

שלא תאושר, מכיוון שהיא צריכה לעמוד בדרישת חוק ההשתלות.

תביעתו של משה לקבלת שיפוי ו/או פיצוי בעקבות ההשתלה נדחתה על ידי המבטחת, בשל העובדה כי היה קיים חשד שההשתלה בוצעה בניגוד לחוק השתלת איברים, התשס"ח - 2008, כלומר השתלה מן החי. בפרשה זו פסק בית המשפט העליון, השופט אמית, הלכה חדשה ומהפכנית. היכולת של סוכני הביטוח לעמוד על מימוש פסק הדין ולדרוש שינוי ההגדרות בפוליסה תהפוך את פוליסת

ההשתלות מריסק תיאורטי לריסק בר מימוש ולעזר רב בידי החולים, וכמובן כלי שיווקי אמיתי לסוכני הביטוח.

בפני אדם שחלה ונזקק להשתלה עומדות כמה משוכות:

א. גורם הזמן - מציאת איבר להשתלה לפני הידרדרות מצבו הבריאותי (שהרי התפקוד הלקוי של האיבר הנדרש להחלפה, גורם לפגיעה במצב הבריאות הכללי) בארץ.
ב. לחילופין, מציאת איבר להשתלה במרכז רפואי בחו"ל, שעומד בסטנדרט של חוק ההשתלות בישראל. דהיינו, השתלה מן המת (השתלה מן החי היא אלטרואיסטית ובדרך כלל יתנדב מי מבני המשפחה הקרובה. לא סביר שימצא אדם/ תורם כזה בחו"ל שאינו קרוב משפחה).

ג. מציאת מרכז רפואי בחו"ל שיהיה מוכן לבצע את ההשתלה, למרות מצבו הבריאותי הירוד של החולה. כאן קיימת סכנה שמרכז רפואי זה או אחר, שמתהדר במספר רב של הצלחות בניתוחי השתלות, לא ייקח סיכון בהשתלה שסיכוייה מופחתים, בשל מצב בריאות כללי ירוד של החולה.

ד. גורם מממן להשתלה - במקרה שיפוי הסיכוי שהחולה ייפגש עם כספי הפוליסה הוא נמוך. וכפי שנבין בהמשך, לעתים קרובות כאן מתמקדת בעיה לא פשוטה, הניתנת לפתרון.

ההבחנה בין פיצוי לשיפוי היא ידועה לכל: השיפוי נועד להחזיר את המבוטח למצבו הקודם בכפוף להוכחת הנזק בפועל, הצגת קבלות בגין הוצאות. בשיפוי הסכום הכולל שישולם למבוטח, על אף שהינו

מספר ניתוחי השתלות בישראל שבוצעו בפועל

האיבר	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
כליה	51	70	83	87	59	85	83	56	97	57	112
כבד	32	41	44	49	33	49	48	34	59	40	57
לב	15	17	14	24	18	18	15	11	18	14	13
ריאות	21	29	34	45	34	51	45	32	55	38	49
כבד+כליה	4	2	2	3	1	2	3	4	8	3	1
לבלב+כליה	8	9	4	11	6	11	7	3	12	7	10
כבד+לבלב						1					
לב+ריאות	2	2				1	2	4			
לבלב	1	2			2						

*הנתונים בטבלאות מתפרסמים באתר משרד הבריאות של מדינת ישראל.

מבוטח בפוליסות נוספות לא יעלה על סך כל הוצאותיו. הפיצוי הוא סכום שנקבע בפוליסה, ללא כל קשר להוצאות בפועל, ויכול להיות נמוך או גבוה מההוצאות שנגרמו למבוטח בפועל. המבוטח יכול לאחוז בכמה פוליסות נוספות, והוא יזכה בפיצוי מכולן.

לפני שנצלול לדרישת חוק ההשתלות, לחזור המפקח על הביטוח, לפסק הדין המהפכני ולפתרון שפסק הדין הניח לפתחינו, נדרוש לדעת מה הסיכוי לתושב מדינת ישראל לקבל איבר מושגל בישראל? מדוע אדם חולה הזקוק להשתלה מחליט לנסוע למחוזות אחרים?

מהנתונים אנחנו למדים שאם ב-2012 המתונו 729 אנשים להשתלת כליה, הרי שבפועל הושגלו בישראל רק 57 כליות. אם ב-2013 המתונו 164 אנשים להשתלת כבד, הרי שבפועל זכו להשתלה בישראל רק 57 אנשים.

ברור לכולם שהבעיה העיקרית היא חוסר באיברים.

כאן עולה השאלה מה עושה אדם הזקוק להשתלה ומתוודע לנתונים אלו? האם הוא נכנס לתור ההשתלות בישראל? מה סיכויי הממתין בתור בישראל לשרוד? מה סיכויי להיכנס לתור ההשתלות במדינות אחרות? כאן עולות בפני אותו אדם שאלות מוסריות לא פשוטות. בפני האדם החולה עומדת השאלה אם הוא נוסע לאחד ממחוזות

המשך בעמוד 11

העולם, עובר השתלה מן החי או מן המת, ומציל את חייו.

חוק השתלת איברים, התשס"ח-2008, מתיר השתלה מן המת. בה בעת הוא אוסר על השתלה מן החי, אלא אם מוכח שהאיבר המושתל הגיע כמחווה אלטרואיסטית מאחד מבני המשפחה ו/או אדם אחר. החוק אוסר בצורה גורפת כל סחר באיברים, לרבות קבלת איבר בתמורה (כסף, שווה כסף, שירות או טובת הנאה אחרת), לרבות עיסוק בתיווך. החוק מתיר ביצוע השתלה בחו"ל, כאשר ההשתלה עומדת בתנאי החוק של אותה מדינה שבה מבוצעת ההשתלה, והיא בוצעה ללא סחר באיברים. עבירה על חוק זה היא פלילית, למעט לאדם המושתל או לקרובו מדרגה ראשונה, אותם פטר החוק. כאן אנו חוזרים לידידנו המבוטח משה, שעבר השתלה בקוסובו ותביעתו נדחתה על ידי חברת הביטוח בטענה שההשתלה לא עמדה בתנאי חוק ההשתלות. כנראה שמשמעות הדבר היא כי משה נדרש לגייס ממקורותיו כ-400 אלף יורו. תביעתו של משה התגלגלה עד לפתחו של בית משפט העליון ששפך אור על נסתרות והביא גישה חדשנית, נורמטיבית ומצילת חיים. מן הראוי לציין ושלא יובן אחרת חו"ח, גם בית המשפט העליון חוזר ומדגיש את נחיצות חוק ההשתלות והאיסור המוסרי בסחר באיברים. פסיקת בית המשפט העליון מבוססת בין השאר על חוזר המפקח על הביטוח מינואר 2009. בסעיף 5 לחוזר המפקח נרשם: "הוראות חוזר זה יחולו על כל תוכנית הכוללת כיסוי ביטוחי להשתלות. לעניין זה, תשלום פיצוי בעד השתלת איברים לפי הוראות פוליסה לביטוח מחלות קשות, שנעשתה בעקבות המצאת אישור רשמי של המרכז הלאומי להשתלות בישראל על הצורך בהשתלת איבר, ובטרם ביצע ההשתלה, לא תיחשב לעניין חוזר זה כמימון ביצוע השתלה".

בית משפט העליון מתבסס על חוזר המפקח ומבחין בין פיצוי הניתן לפני ההשתלה, הכפוף לאישור רשמי בדבר הצורך בהשתלה והוא מותר, כי מטרתו פיצוי בגין מצב רפואי (מצב הדומה לכל פוליסה המעניקה פיצוי בגין נכות או מצב רפואי קשה), לבין שיפוי הניתן לאחר ההשתלה שמטרתו מימון השתלה, והוא אסור על פי החוק.

בית המשפט פוסק כי "אין לומר אפוא כי מתן פיצוי חד פעמי למבקש שניתן בגין מצבו הבריאותי, עולה כדי עבירה של מימון תמורה בעבור איבר שהושתל בגופו של אדם אחר. שהרי אין מדובר בתמורה עבור האיבר, אלא בפיצוי בגין מצב רפואי המחייב השתלה".

הרי ברור לכולנו שכאשר קיים בידי המבוטח/החולה אישור רשמי של המרכז הלאומי להשתלות בישראל שהוא נזקק להשתלה, הוא יעשה הכל בכדי להיות מושתל. המשמעות היא שהוא נזקק לסכום הביטוח במלואו. הסיכוי לקבל את סכום הביטוח במקרה של פוליסת שיפוי זהה לסיכוי לקבל איבר להשתלה בישראל או בחו"ל. החוק פטר מאישום פלילי את החולה הנזקק להשתלה ואת קרובו מדרגה ראשונה, באם ביצעו מהלך של הצלת חיים באמצעות קבלת/רכישת איבר מושתל מן החי. החוק לא העמיד עצמו מוסרית מול החולה הנזקק להצלת חייו. לכן, אל לה לחברת הביטוח להעמיד עצמה בתווך מוסרי זה, בטענת איסור סחר באיברים, שהרי התוצאה היא אי תשלום מקרה הביטוח למבוטח, שפעל למען עצמו בלבד ורכש איבר להשתלה מן החי.

מכאן עולה החשיבות של שינוי הפוליסה, כך שהגדרה להשתלה תהיה הגדרה מסוג פיצוי שתאפשר פיצוי למושתלים בסכומים ריאליים של מאות אלפי יורו. כאשר משווקת למבוטח בריא פוליסת מחלות קשות - השתלות, אין המבוטח יודע את ההבחנה בין פיצוי לשיפוי (אלא אם פגש סוכן ביטוח). בנקודה זו יש לחולל שינוי בפוליסה. גם אם ידע המבוטח, אסור לאפשר לו לחמוק למסלול השיפוי, שיכול להיות זול יותר בשל הסיכוי הנמוך למימושו.

יש לחולל שינוי בפוליסות:

בפוליסות להשתלות ההגדרה למקרה הביטוח צריכה להיות בשל "מצב בריאות" של המבוטח ללא קשר לביצוע ההשתלה. כלומר, די בכך שיש בידי המבוטח אישור רשמי של המרכז הלאומי להשתלות בישראל שהוא נזקק להשתלה בכדי להכניסו לגדר מקרה הביטוח, מצב שיאפשר לשלם לו את סכום הביטוח.

הגדרת מקרה הביטוח תהיה מסוג פיצוי, מצב שימנע התנגשות עם חוק ההשתלות.

סכום הביטוח במקרה פיצוי יהיה מציאותי ויתבטא במאות אלפי יורו.

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2014, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: luah@mil-media.co.il // הפרסום מוגבל ל-3 שבועות

השכרה ושכירות משנה

משרד להשכרה בת"א אזור נחלת יצחק הכולל 140 מטרים + חניה + ריהוט. ישנם 4 חדרים + 2 עמדות מזכירות. ישנה אופציה להגדלת המשרד לעוד 126 מטרים. למעוניינים נא לפנות לעדי 052-4467510

במשרדי יחידת סוכנים קיימת באזור הבורסה ברמת גן מתפנה חדר גדול ומרווח לסוכן ביטוח פנסיוני עם אפשרות לשרותי משרד 09-7738381

בסוכנות פורום (יד חרוצים 12, בניין קרסו, קומה 1) 3 חדרים להשכרת משנה. גודל כל חדר 11 מ"ר. סביבת עבודה נעימה, שקטה ובמשרדים חדישים בתל אביב. עלות: 5,000 ש"ח לשלושת החדרים המחיר כולל חשמל, ארנונה, דמי ניהול וניקיון על בסיס יום יומי. (לא כולל מע"מ). ניתן ליצור קשר עם יורם. 050-5746398 073-2565656

להשכרה משרד ביטוח פעיל+תפעול ביטוח תיק אלמנטרי פעיל, באזור זבוטינסקי ר"ג. לסוכני ביטוח/סוכנויות ביטוח בעלי יכולת כלכלית. טלפון 052-2502053. ישראל.

משרדים להשכרה בבניין שומרה, ברחוב יפו 145 א', קומה 11 בחיפה. המשרדים מרוהטים ומיועדים לסוכני ביטוח. לפרטים: יעל מוסאז', טל. 04-8130313. פקס: 03-9251681

דרושים

לסוכנות ביטוח המתנהלת כתאגיד, דרוש מנכ"ל/ית, ניסיון בהולכת צוות עובדים, הצבת יעדים ועמידה בהם, תואר אקדמאי בתחומי כלכלה/משפטים/ראיית חשבון, יתרון לבעלי רישיון בענפים פנסיוניים/כללי. משרדינו נמצא במרכז העיר כפר סבא. יש להעביר קורות חיים ל- reuvernr@rozin-group.co.il סודיות מובטחת.

דרושה פקידה לחצי משרה ב- ראשון לציון בענף פנסיוני - ריקים בריאות וסעוד. המלצות חובה לשלוח קורות חיים למייל - reuveineinav@gmail.com או ל- פקס 03-9672171

דרושה פקידה לחצי משרה בראש"צ דרוש ניסיון קודם בתחומים - פנסיוני, ריסקים, בריאות וסעוד המלצות - חובה לשלוח קורות חיים לפקס: 03-9678569 או למייל: elihorev@gmail.com

לסוכנות ביטוח גדולה בעפולה דרוש/ה פקידה/לביטוח חיים משרה מלאה תנאים מעולים למתאים/ה עבודה לטווח ארוך דרישות: ניסיון קודם. הכרת מערכות המחשוב של חברות הביטוח, תודעת שירות גבוה למתאימים נא לשלוח קורות חיים ל- Marcia@rkaplan.co.il או לפקס: 15346168118

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

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

סוכנות ביטוח גדולה מרמת-גן מעוניינת לרכוש תיקים מכל סוג, סודיות מובטחת - די - 054-3971771

מעוניין ברכישת תיק ביטוח אלמנטרי בשרון/ת"א אפשרי שת"פ עם סוכנות ביטוח חיים. יוסי 054-6619617

סוכנות בי. פור. יו. מעוניינת לקלוט/לרכוש תיק חיים ואלמנטרי בינוני. באיזור המרכז ואו ירושלים. דרושים פקידה ביטוח חיים ואלמנטרי. סודיות מובטחת. micheale@b4-u.co.il נייד 052-8741331

סוכן ביטוח ותיק מעוניין להכניס שותף (50%) לתיק ביטוח אלמנטרי רווחי ואיכותי ביותר (רוב הפוליסות בתיק פ"ע עם מוקד מכירות טלפוני קיים כלי רכב). טלפון: 050-4520900

סוכנות ביטוח חיים מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח פנסיוני באופן מלא או חלקי כולל כניסה לשותפות על תיק ביטוח קיים אנו מעוניינים בתיק פ"ע עם מוקד מכירות טלפוני קיים לרבות מימון שלו פרטים shaulb8@walla.com טלפון 09-7738381 או מייל