



ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גליון מס' 527 | 16 באפריל 2015

עוד בעיתון



משנה למנכ"ל
ביטוח ישיר לא
נתן תשובה
עניינית
לביהמ"ש על
נחיצות הכפשת
סוכני הביטוח

עמוד 5

משרד האוצר
השיק מחשבון
להשוואת ביטוח
דירה, אבל זה
לא מייתר את
עבודת הסוכן
מול הלקוח

עמוד 8

החלה מכירת
לוחות השנה
החדשים של
הלשכה לשנת
2016-2015

עמוד 6

הסוכן המפורסם בעולם מתגייס למען סוכני הביטוח

הלשכה השיקה קמפיין ויראלי שמטרתו המשך חיזוק תדמית הסוכנים
בקרוב הציבור. **עמוד 4**



סיכוי להפחתת דמי הניהול בקרנות הפנסיה בשנים

הקרובות **הקרות** שאלנו מומחים איך ייראה ענף הביטוח לאחר
שמשה כחלון ימונה לשר האוצר בממשלה הנכנסת. **עמוד 3**

מה-1 במאי: ביטוח נסיעות עושים רק אצל סוכן ביטוח

כיצד נערכים חברות הביטוח והסוכנים לתקנה האוסרת על סוכני
נסיעות למכור פוליסות נסיעות? **עמוד 2**

לשכת סוכני ביטוח בישראל



"הציבור ימשיך לרכוש פוליסות נסיעות, אבל מגורמים מקצועיים יותר"

ב-1 במאי תיכנס לתוקפה התקנה האוסרת על מי שאינו בעל רישיון למכור ביטוחי נסיעות

ערוצי השיוק, הווה אומר סוכני הביטוח. לא להתחרות בסוכנים, אלא לשותף אותם בכל עסק שמתפנה כתוצאה מההסדרה. אנחנו מבקשים שרכישת הפוליסות תעשה דרך סוכנים, המשווקים הטבעיים של חברות הביטוח, ולא באופן ישיר תוך התעלמות בוטה מסוכני הביטוח.

בחברת פספורט קארד נערכים להסדרה הזו כבר שנה. לדברי המנכ"ל אלון קצף, "בימים הקרובים ייצא מכתב ל-3,000 סוכנים שעובדים איתנו.

בהתאם לתקנות, המדיניות החדשה היא שכל סוכן ביטוח יפנה לסוכנות נסיעות. העמדנו כלים טכנולוגיים שיאפשרו העברת לידים משרדי נסיעות למוקד שיעבוד על פי תקנות המפקח: הקלטת שיחות ואבטחת פרטיות המידע. באופן עקרוני, כל ליד שיעבור נבצע את תהליך צירוף הביטוח של הנוסעים. סוכן הביטוח יקבל דיווח על כל פעילות שמתבצעת מול הלקוחות במוקד, בין אם בוצעה עסקה או לא, והסוכן יוכל לעשות פולו-אפ על עסקות שלא נסגרו. כל סוכן ביטוח יקבל כלים טכנולוגיים להעברת הלידים בצורה מאובטחת. התחלנו בפילוט כזה בכמה משרדי נסיעות והתוצאות מעודדות. כל שנותר הוא שהתקנה תיכנס לתוקף."



יואל זיו

"הערך הרב ביותר הוא של סוכן הביטוח"

קצף מזהיר כי פספורט קארד עובדת רק עם סוכני ביטוח. "אנחנו מאמינים שהערך הרב ביותר הוא של סוכן הביטוח, שיש לו קשר לסוכנות נסיעות. כל משרד נסיעות יטופל על ידי אחד הסוכנים, ובאחריותו לוודא

שהמשרד פועל על פי הנהלים. אנחנו מבצעים את תשלומי העמלה לסוכן הביטוח, ולמשרדי הנסיעות אנחנו משלמים סכומים קבועים עבור כל הפניה או סגירה בסכומים קבועים, ולא כעמלה."

מתכונת העבודה הזו גובשה בשיתוף הלשכה, וקצף מקווה שהם יצליחו להביא את הבשורה לסוכני הביטוח. "אני חייב להוריד את הכובע בפני הלשכה על המאבק העיקש שניהלה בשנים האחרונות, והנה הגיעה השעה. פיתחנו פתרונות למגוון פעילויות של סוכני נסיעות, ונעמיד את כל הפתרונות שלנו לרשות סוכני הביטוח. נראה לי שזו תהיה הצלחה גדולה. זו גם הדדמנות פז להרחיב פעילויות עם לקוחות חדשים שבאים לסוכן עבור ביטוח נסיעות. זה יכול להניב לקוחות חדשים לסוכן."

מראל נמסר כי "במהלך כל השנים, פעילות מכירת ביטוח נסיעות לחו"ל התבצעה באמצעות סוכני ביטוח בערוצים השונים. גם עתה, נמשיך לפעול בקו זה, נחזק את ערוץ המכירה בפתרונות טכנולוגיים דיגיטליים ונשפר את כלי השייווק/מכירה לסוכנים, תוך ביצוע התאמות הנדרשות מחוזר המפקח על הביטוח."

בתחילת מאי ייכנס לתוקפו חוזר הפיקוח האוסר מכירת ביטוח נסיעות על ידי מי שאין לו רישיון מתאים לכך. לדברי יו"ר ועדת ביטוח בריאות וסיעוד יואל זיו, "בפועל, כנכנסת לתוקפה ההסדרה של הפיקוח בנושא והמשמעות היא שמי שאינו ראשי על פי חוק לקבל עמלה - לא יקבל. סוכנויות נסיעות לא יוכלו למכור ביטוח נסיעות, אלא באמצעות המורשים לכך: חברות הביטוח וסוכני ביטוח."

אמנם סוכני ביטוח רבים מוכרים כבר היום פוליסות נסיעות, אלא שעד היום היתה הטעיה מהותית ומכוונת של הציבור, מסביר זיו. "הציבור חשב שסוכנות נסיעות מכירה את היעד שאליו הוא נוסע ואת הסכנות הכרוכות בו, ושהיא נותנת את ההנחה הגדולה ביותר עבור ביטוח הנסיעות, ולכן נטה לקנות פוליסה כעסקת חבילה יחד עם הטיסה והמלון. זו היתה הטעיה מכוונת שהמפקח אף התייחסה אליה.

"גם קופות החולים מטעות את הציבור. לטלפנית שמבטחת את הלקוח אין מושג מה מצבו הרפואי והיא לא מקצועית - היא לא יודעת לתת כיסוי מתאים לנסיעה ספציפית או למצב בריאותי. אנשים נוטים לחשוב שמכיוון שהמכירה מתבצעת דרך קופת החולים, המוקדנית רואה מול עיניה את התיק הרפואי של המבוטח, אך לא כך הדבר. לראיה, בבתי המשפט מתנהלים תיקים רבים של תביעות בשל סעיפים שלא כוסו על ידי ביטוח הנסיעות."

זיו מציין כי עד היום סוכנים לא היו יכולים להתמודד עם מצב כזה של הטעיית הציבור. "היום, בעקבות ההסדרה, אותו ציבור יכול לחזור לסוכנים. ההסדרה מאפשרת גם שיתוף פעולה בין סוכן לסוכנות נסיעות. הסוכנות תעביר מידע על הנוסע, והסוכן יוכל להתקשר אליו ולהציע פוליסת נסיעות, כך שלא יהיה נוסע שישאר ללא ביטוח נסיעות. רוב הציבור נוסע כיום עם פוליסה, והוא ימשיך לנסוע עמה, רק שהפעם זה יהיה באופן מקצועי יותר."

הקופות ימשיכו למכור עד לגמר ההסכמים

בשלב זה קופות החולים יורשו למכור ביטוחי נסיעות עד לגמר ההסכמים שלהן מול חברות הביטוח. סמוך לסיימם, יפתח הנושא לדיון. "אנחנו עומדים בפני היערכות לשלב הזה", מציין זיו, "ואני מקווה שנצליח לשכנע את המפקח שמכירה דרך קופת חולים היא מיותרת. אנחנו נלחץ על הפיקוח עד שייפתר גם העניין הזה בהמשך, כי אנו נתקלים במצבים רבים שבהם אנשים סבורים שהם קונים ביטוח דרך קופת החולים שלו שמכירה את מצבו הבריאותי, ולא כך הדבר. בעקבות ההסדרה, אנחנו מצפים מכל חברות הביטוח לפעול דרך

שבועון לשכת סוכני הביטוח, המסגר 18 תל אביב, 03-6396676, מנכ"ל: רענן שמחי. המערכת: עורך ראשי: לירן וייס, שירי כהן גולן shiri@pro-st.co.il, עריכה וכתבייה: עדי הגין, עריכה גרפית: יואש ענבר, הפקה: הוצאת מיל www.mil-media.co.il לפניה למערכת: ziv@mil-media.co.il, adihagin@gmail.com, לפרסום במגזין: זיו - 050-5543991 מ"יל: 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"ספקים/גופים כלשהם. הלשכה אינה צד להתקשרות בין חבר הלשכה או מי מטעמו או מזמן כלשהו לבין המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל

"זו הולכת להיות תקופה לא קלה עבור סוכני הביטוח"

שאלנו מומחים איך ייראה ענף הביטוח אם משה כחלון ימונה לשר האוצר. על דבר אחד הם מסכימים: דמי הניהול יופחתו ועמם גם עמלות הסוכנים

קובי מיכלין, שותף מנהל בחברת שחקים - פתרונות פיננסיים, בעל תואר שני במנהל עסקים וניסיון רב ביעוץ ובליווי עסקי ושיוקי ובעבר בכיר בקבוצת בנק הפועלים, דווקא צופה רפורמה.

"מי שמכיר את משה כחלון ומאמין ברצינות כוונותיו וביושרו האישי, בל יפתע אם גם ענף הביטוח יחווה רפורמה מבנית מקיפה כדוגמת רפורמת הסלולר שהוא ביצע בהיותו שר התקשורת.

הכוונה היא לארגון מחדש של מבנה הענף והשחקנים הפועלים בו, אבל בעיקר הפחתה בדמי הניהול שהחוסכים משלמים לחברות הביטוח, מה שישפיע מיידית על גובה העמלות שמקבלים הסוכנים.

"לכן, לדעתי מבחינת הסוכנים זה מחייב חשיבה מחודשת על ניהול העסק שלהם ואופן ההתקשרות הכספית עם חברות הביטוח, שהרי כל שינוי בדמי הניהול ובגובה העמלות יפגע בהם מיידית. נסיון העבר מוכיח שלפעמים החלטות רגולטוריות יוצאות אל הפועל מהרגע להרגע כהנחתה, בעידוד הציבור הרחב.

"על הסוכנים לתת את דעתם לאופן ניהול העסק הפרטי שלהם, המבנה הפיננסי וההתקשרות עם חברות הביטוח מצד אחד והלקוחות העסקיים מגד.

חשוב שהסוכנים יעשו חשיבה אסטרטגית ויעמיקו בכל מחיר את פעילותם בתחומים נושקים כגון פיננסיים, מימון, השקעות ומשכנתאות, כי זו הולכת להיות תקופה לא קלה עבורם."



משה כחלון

הבחירות אמנם הוכרעו לפני חודש, אבל תהליך הרכבת הממשלה עדיין לא הסתיים. עם זאת, רבים מעריכים - גם על סמך הבטחת ראש הממשלה בנימין נתניהו ערב הבחירות - כי יו"ר מפלגת כולנו משה כחלון יאייש את תיק האוצר בממשלה הבאה. אז איך תיראה הקדנציה הצפויה עבור סוכני הביטוח?

פרופ' אשר בלס, מנהל חברת ERCG - קבוצת מחקר ויעוץ כלכלי בע"מ, לשעבר הכלכלן הראשי של בנק ישראל, שחקר את נושא הפנסיה ועבודתו היוותה תשתית להפרדת קופות הגמל מהבנקים, מעריך כי בענף הביטוח לא צפויה רפורמה בסדר גודל של הרפורמה בתחום הסלולר, "אבל אין ספק שיהיו שינויים והם יורגשו. אני מעריך שילחצו את עמלות הניהול כלפי מטה".

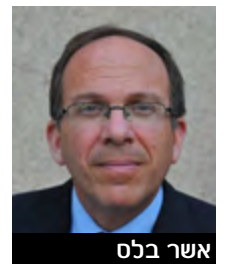
לדבריו, "הבעיות המרכזיות של הענף הן עודף רגולציה והמוצרים המורכבים, ובראשם הפנסיה המקיפה, הכוללת גם מסלול ביטוח.

מדובר במוצר שיצר סיבוך, וגם מקשה על בעלי העסקים ומכביד עליהם מבחינת עלויות. סביר שהשר ינסה להתמקד בנושא קביעת תקרה לעמלות הסוכנים, וכן לטפל בעלויות ניהול כספי הפנסיה באמצעות חברות הביטוח. המשמעות המעשית תהיה הקטנה בתשלומי העמלות לסוכני הביטוח, שכיום הן גבוהות גם בשל מסורבלות המוצר ומנגנון הטיפול והשימור בכספים אלה.

"האם השר מסוגל לטפל לעומק בתבשיל שרקח המשרד בעבר - פנסיה מקיפה הכוללת גם ביטוחי נכות וחיים? זה היה ראוי, אבל לא בהכרח אפשרי בפרק זמן כה קצר, תוך שעל ראשו של השר מוטלים נושאים רבים לטיפול דחוף ובראשם תקציב המדינה."



קובי מיכלין



אשר בלס

כנס MDRT העולמי יתקיים ביוני בניו אורלינס

ההרשמה המוקדמת במחיר מוזל מסתיימת בעוד יומיים

במינימום זמן. אם תיקחו שניים-שלושה רעיונות, תפיסות וטקטיקות מכל הרצאה, תצאו עם עשרות רעיונות שימושיים שתוכל להתחיל להשתמש בהם למחרת, כדי לשפר ביצועים ולהצליח.

ניו אורלינס, ארה"ב 17-14 ליוני 2015.
אל תפספסו את המועד האחרון להרשמה המוקדמת.
מחיר מיוחד למקדימים להירשם - רק עד ה-18.4 - 695 דולר.
להרשמה לחצו כאן

כנס MDRT השנתי, יתקיים השנה ב-17-14 ביוני, בניו אורלינס שבארצות הברית. בימים אלו מסתיימת ההרשמה המוקדמת לחברי MDRT. הנרשמים עד לתאריך ה-18 באפריל ייהנו ממחיר מוזל של 695 דולר.

יוסי מנור, יו"ר MDRT ישראל מספר כי הכנס הוא מקום מצויין לשיפור יכולות המכירה של הסוכנים והוא נחשב לכנס הטוב בעולם מסוגו. לדבריו, **"תוכלו לשמוע סדרה של הרצאות תכליתיות ממומחים וממנהיגים מהעולם באופן שיאפשרו לכם לקבל מקסימום רעיונות**

קמפיין חדש ללשכה: הסוכן המפורסם ביותר בעולם חושף על מי הוא סומך

סרטון הקמפיין אף חושף בפני צופי הסרטון מיהם סוכני הביטוח שפועלים בקרבת מקום מגוריהם

בקמפיין מסביר בונד מה נדרש מסוכן ביטוח כדי להעניק לציבור המבוטחים את השירות הטוב ביותר. בכך, יוצר הקמפיין האנשה לתפקיד סוכן הביטוח ומבדיל אותו ממסלולי הישיר בחברות הביטוח. כמו כן הוא נותן מענה למתקפה חסרת הרסן של חברות הביטוח הישירות בתדמית הסוכנים בשנים האחרונות.

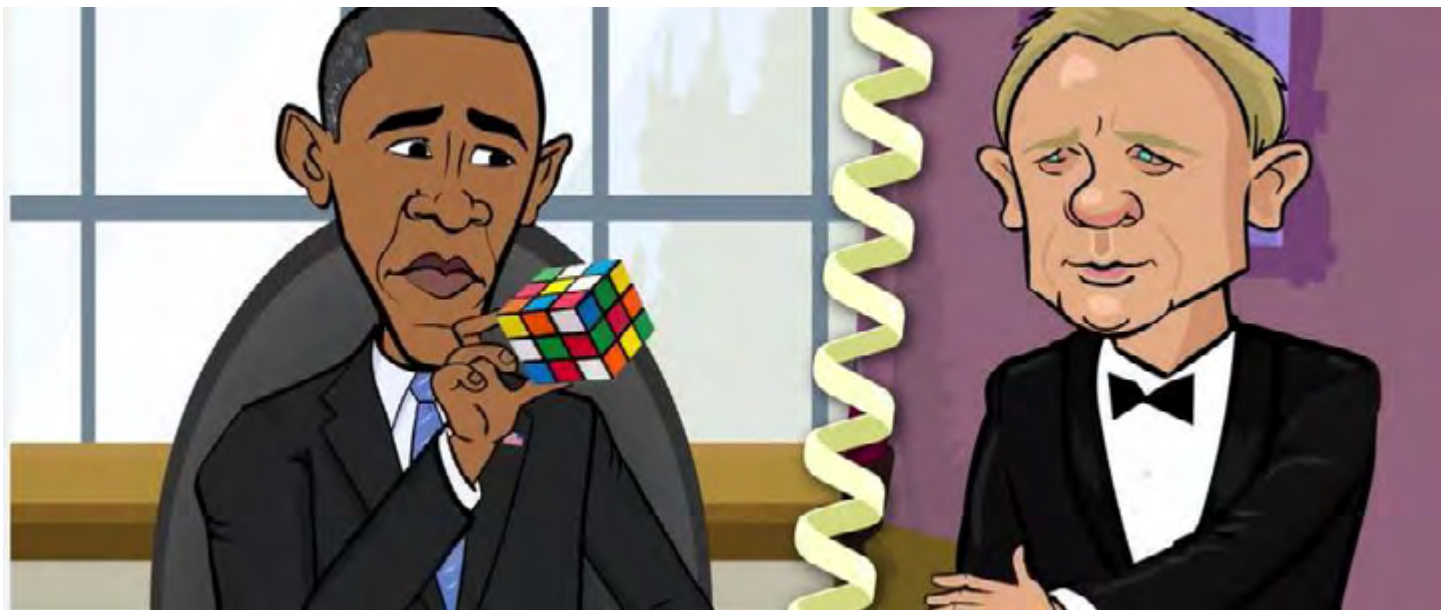
הסרטון חושף בפני צופי הסרטון מיהם סוכני הביטוח שפועלים בקרבת מקום מגוריהם. כך, מנגיש הקמפיין את הסוכנים לציבור הרחב, ומאפשר לסוכני הביטוח הזדמנות לגייס לקוחות חדשים.

לדברי נשיא הלשכה אריה אברמוביץ, "הקמפיין הפרסומי החדש ממחיש את עוצמתו של סוכן הביטוח. לפעמים צריך להסתכל על המציאות באופן הומוריסטי, הפעם החלטנו להציג את יתרונותיו הבולטים של סוכן הביטוח על פני אלטרנטיבות אחרות בשוק. לקמפיין נוסף הפעם ערך מוסף משמעותי והוא הנגשת הסוכן לציבור המבוטחים בלחיצת כפתור".

לצפייה בסרטון לחץ כאן

הלשכה יצאה השבוע בקמפיין פרסום חדש להנגשת סוכן הביטוח לציבור. מטרת הקמפיין היא חיזוק תפישת הערך של סוכן הביטוח, והצגת יתרונותיו כדמות מקצועית - אך גם אנושית. הקמפיין מלווה בסיסמה "ברגע האמת - סוכן ביטוח", ומבהיר כי רק סוכן ביטוח מיומן ומקצועי ידאג להבטיח את האינטרסים של ציבור המבוטחים, לכך אין תחליף אצל המתחרים הישירים. משרד הפרסום שנבחר לקמפיין הוא ליאו ברנט, ולשכת סוכני הביטוח תשקיע בו 400 אלף שקל.

הקמפיין החדש שכולל סרטון אנימציה הומוריסטי הופק בידי שרוטונים, חברת אנימציה לסרטונים קצרים. הסרטון מגייס את המומחה הגדול ביותר למצבי משבר מורכבים, הסוכן המתוחכם והטוב ביותר ג'יימס בונד 007. הקמפיין מראה כי גם בונד יודע שברגע האמת יש רק אדם מקצועי ומנוסה אחד, שכבר ראה הכול ויודע לתת את המענה הנכון לכל מצב - סוכן הביטוח. הקמפיין יתמקד בזירה הדיגיטלית, ויתפרס על פני המדיה החברתית ואתרי האינטרנט.



ג'יימס בונד מתגייס למען הסוכנים

גיא קלנר, מנכ"ל משרד הפרסום ליאו ברנט

"ג'יימס בונד". אחרי הכל, גם בונד יודע כי בסופו של יום בשטח, ברגע האמת, יש רק אדם אחד מנוסה שכבר ראה הכול, שיודע לתת מענה כמו שצריך לכל מצב, וזה לא סוכן חשאי, אלא סוכן הביטוח כמובן.

הסרטון ההומוריסטי, שנועד להפצה ויראלית ברשת ושינוף במסגרת קמפיין אינטרנטי ממוקד, יאפשר לכל מי שייכנס לסרטון אף לחשוף היכן נמצאים הסוכנים השונים ליד מקום מגורם. בכך יאפשר הקמפיין לחברי הלשכה אף הזדמנות לגייס לקוחות חדשים.

מהלך זה הוא כמובן רק עוד שלב בתכנית ארוכת הטווח של הלשכה לחזק את תדמית הסוכנים בשוק ולהבטיח כי השוק יידע כי ברגע האמת, אין תחליף לסוכן.

לשכת סוכני הביטוח השיקה השבוע קמפיין חדש שמטרתו המשך חיזוק תדמיתם של סוכני הביטוח. הקמפיין החדש מהווה נדבך נוסף במאבק של הלשכה לתת מענה למתקפה חסרת הרסן של חברות הביטוח הישירות בתדמית הסוכנים בשנים האחרונות.

ההבטחה של לשכת סוכני הביטוח למבוטחים בקמפיין החדש היא חדה ופשטת: ברגע האמת, כשמשהו משתבש, רק סוכן ביטוח מנוסה, שכבר ראה דבר או שניים בחייו, יידע בדיוק מה צריך לעשות כדי להבטיח את הזכויות שלהם.

הקמפיין החדש והומוריסטי של הלשכה מגייס את לא פחות מאשר המומחה הגדול ביותר למצבי משבר מורכבים, הסוכן הגדול מכולם,

ביטוח ישיר לא הצליחו להסביר לבית המשפט מדוע נדרשת הכפשת סוכני הביטוח בפרסומותיהם

שלב הדיונים במשפט התביעה של הלשכה נגד ביטוח ישיר הגיע לסיומו בתחילת אפריל, פסק הדין צפוי להינתן לקראת סוף 2015

ממש הצליח להצביע על התייחסות לשיטה כטענתו.

כשטען עו"ד ניר גורן, שמייצג את הלשכה, כי האירועים המתרחשים בפרסומות שוקה והדמות עצמה הם בדיון, תקף סעד את הקמפיין הנגדי של לשכת סוכני הביטוח שיצא בשנה שעברה ואת הפרזנטור שלה, בטענה שהוא גר בסביון, ברמה של המיליוני העליון, ואף נסע לטיול בגיאורגיה מטעם חברת ביטוח. סעד טען כי זו הוכחה שיש גרעין של אמת בדמותו של שוקה.

ביטוח ישיר לא הצליחה לספק תשובה עניינית לבית המשפט, על הצורך בשילוב סצינות שמציגות את סוכן הביטוח בצורה משפילה, מכפשה ומגחיכה בפרסומותיהם, היא לא הצליחה להסביר מדוע הפרסומות בעיקר מכפישות וכמעט לא מציגות את יתרונותיו של הביטוח הישיר, ומדוע הם צריכים את הקמפיין הזה שמעורר התנגדות ושאת נפש גם בציבור.



אריה אברמוביץ

שלב הדיונים במשפט התביעה של לשכת סוכני הביטוח נגד ביטוח ישיר הגיע לסיומו בתחילת אפריל. כעת אמור כל צד לסכם טענותיו תוך 60 יום, תוך שפסק הדין צפוי להינתן לקראת סוף השנה. נשיא הלשכה אריה אברמוביץ התייבב לכל ארבעת ימי הדיונים, ואף נחקר חמש שעות על הדוכן.

בתגובה שאל אותו גורן אם נערך סקר על סוכני ביטוח שמבסס טענה כאילו כל סוכני הביטוח נהנתנים ומרבים נסיעות לחו"ל. סעד השיב כי ידועותיו מבוססות על קריאת מאמרים רבים בעיתונים, תשובה שעוררה פליאה באולם.

סעד טען כי הפרסומות של שוקה אהובה מאוד בקרב הצופים בישראל ושהיחידים שנפגעים ממנה "כאילו" הם הסוכנים. בתגובה שאל עו"ד גורן הכיצד אברי גלעד, טל ברמן ואביעד קיסוס, אורלי וילנאי וגיא מרזו, לילה כלכלי, מנכ"ל מגדל (דאז) יונל כהן ואחרים הביעו סלידה מההכפשות הבוטות כלפי סוכני הביטוח שמופיעות בפרסומת, והם לא סוכני ביטוח.

על כך הגיב סעד כי הוא נפגש עם גיא מרזו ושיכנע אותו בעדיפות ביטוח ישיר; על טל ואביעד אמר סעד כי הוא לא לוקח את דבריהם ברצינות; על אברי גלעד טען כי הוא צדקן; ועל משתתף לילה כלכלי שהוא מתפרנס מסוכני ביטוח ועל מנכ"ל מגדל (וחברות הביטוח בכלל) שפעל תחת חשש מסוכני הביטוח.

על אף שהמשנה למנכ"ל אי.די.איי רענן סעד התראיין השכם וערב בתקשורת על הפרסומות של ביטוח ישיר, כשהוא הגיע לדוכן העדים לא היתה לו תשובה עניינית לבית המשפט על הסרטונים המשפילים.

כך למשל, הוא טען שהסרטונים של ביטוח ישיר מבליטים את יתרונות הישיר על פני הסוכנים. אבל עו"ד ניר גורן, המייצג את הלשכה, הקרין פרסומות והדגים כיצד 35 שניות מזמן הפרסומות מוקדשות להגחכת הסוכן בלבד. רק בעשר השניות האחרונות של הפרסומת מוזכר המחיר הנמוך של ביטוח ישיר כיתרון על פני המתחרים.

סעד אף טען על דוכן העדים כי ביטוח ישיר מונעת משאיפה להגביר את השקיפות בענף וזו ההצדקה של סדרת פרסומות שוקה. הוא טען כי הפרסומות של שוקה תוקפת את השיטה, אך לא את הפרסונה אולם לא

הזדמנות אחרונה להצטרף לביטוח השיניים הקולקטיבי של הלשכה

יו"ר ליסוב מסביר מדוע כדאי לכל סוכן להצטרף לפוליסת השיניים הקולקטיבית

משא ומתן ארוך עם חברת הראל. קיום הפוליסה מותנה בכך שיירשמו לפחות 1,500 סוכנים ובני משפחותיהם לתוכנית.

לאחר פנייה לחברת הראל, התקבלה ארכה נוספת, של חודש, להצטרף לתוכנית ביטוח השיניים הקבוצתי, כך מסר אלי שטרק, יו"ר ליסוב החברה ביטוח. שטרק מסר כי "בעלות של 115 שקל למבוגר ו-40 שקל לילד, מדובר בתוכנית מעולה במחיר מוזל, עם כיסויים נרחבים הן לחבר הלשכה והן לילדיו. אני קורא לכל מי שטרם עשה זאת: כנסו לתוכנית ונצלו את ההזדמנות האחרונה".

להיוועצות ולהצטרפות לביטוח השיניים, יש לפנות לנציגי הראל בטלפון 03-9208127, או למוקד שירות לקוחות שיניים בטלפון: 03-7547222.

"כיו"ר ליסוב אני רואה חשיבות רבה בדאגה לסוכנים לביטוח טיפולי שיניים, שהרי זו יכולה להיות הוצאה גדולה למשפחות רבות, ואני שמח שהצלחנו להשיג ביטוח ריסק מעולה בחברת הראל", אומר יו"ר ליסוב החברה הכלכלית אלי אנגלר שהצטרף לפוליסת השיניים הקולקטיבית. "אני ממליץ בכל פה ומבקש מכל חבר לשכה שיצטרף לביטוח הקולקטיבי, שעבדנו קשה עבורו. זה לא סוד שאף חברה לא ששה לעשות קולקטיב לכמות כזו של אנשים, לכן גם במקרה הזה יש סף של 1,500 אנשים. אני מבקש מכל סוכן שיצטרף ויקבל הגנה מהטובות ביותר, לצורך טיפול שאין אחד שלא זקוק לו, הן בשבילו והן למשפחתו, ואני מקווה שנוכל לסמן את הפוליסה הזו כעוד הישג גדול של הלשכה".

פוליסת השיניים הקולקטיבית הייחודית לסוכני הביטוח, הושגה לאחר

הסכם בין הסטודנטים למיטב דש: קרן פנסיה בדמי ניהול שנתיים נמוכים במיוחד

יובל ארנון: "פרויקט מעין זה רק מצדיק את טענת הלשכה כי יש לשנות את מודל התגמול"

מהסטודנטים התמקחו על תנאי הפנסיה שלהם והצליחו להוריד את דמי הניהול.

לדברי יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, יובל ארנון, "הלשכה רואה חשיבות רבה בכניסת צעירים לחיסכון ארוך הטווח, דבר שבמידה ויתמידו בו יאפשר להם לפרוש בכבוד. כיום המודעות בקרב הצעירים והסטודנטים נמוכה ביותר, וגם עבודה בזמן הלימודים לא תמיד מלווה בהפרשה לתנאים סוציאליים, כנדרש על בסיס צו ההרחבה בנושא פנסיית החובה."



יובל ארנון

"מיטב דש קיבלה החלטה מסחרית לנסות ולקלוט ציבור זה באמצעות הורדת דמי הניהול לרמה נמוכה ביותר, תוך פיתוח מנגנון של העלאת דמי הניהול לאחר שבע שנים. עצם כניסתה של מיטב דש לפרויקט מעין זה, שבאודיא כרוך בעלויות לא מבטלות לחברה, רק מצדיק את טענת הלשכה כי חובה לשנות את מודל התגמול ולהפרידו מדמי הניהול, כי מתברר שגם בדמי ניהול נמוכים קרנות הפנסיה וחברות הביטוח כנראה אינן מפסידות, זאת לאור קבלת החלטה מצדן להיכנס לפרויקטים מעין אלה."

התאחדות הסטודנטים חתמה על שיתוף פעולה עם בית ההשקעות מיטב דש, לפיו ייהנו סטודנטים מקרן פנסיה בדמי ניהול שנתיים ברמה של 0.1% מהצבירה ו-1% מההפקדה. הטבה זו תסתיים כעבור שבע שנים, ודמי הניהול השנתיים יוכפלו: החוסך 0.2% מהצבירה השנתית ו-2% מההפקדות.

ההסכם של התאחדות הסטודנטים עם בית ההשקעות מיטב דש מותאם לקהילה הסטודנטים, שרגילים לבצע פעולות באינטרנט. עובדה זו, יחד עם הכוח הצרכני הגדול, מאפשרת להם ליהנות מקרן פנסיה בדמי ניהול נמוכים.

על פי סקר שערכה ההתאחדות בקרב למעלה מ-1,000 סטודנטים וסטודנטיות עולה כי 8% מהסטודנטים כלל אינם יודעים אם המעסיקים מפרישים להם לפנסיה. עוד עולה מהסקר כי 80% מהם לא יודעים את גובה דמי הניהול שמשולמים לחברות.

כמו כן, מהסקר עלה כי 86% מהסטודנטים לא התמקחו על דמי הניהול שנגבים מהם. מתוך הסטודנטים שלא התמקחו, 79% לא ידעו שהדבר אפשרי ו-21% הנוספים לא חשבו שזה יעזור. מכלל המדגם, רק 7.5%

לוחות השנה החדשים של הלשכה: מסרים מותאמים ומחירים מיוחדים לסוכני הביטוח

בשנה שעברה הוזמנו סך הכל 250 אלף לוחות שנה מקוריים של הלשכה

התשלום בכרטיסי אשראי, כך שסוכנים לא יצטרכו לשלוח צ'ק בדואר ולהיות תלויים בשירותי הדואר, שגוזלים זמן ויצרו תקלות. השנה הכל נעשה דרך האינטרנט. אני מקווה שזה יקדם את ההזמנות."

בימים אלה הוציא ארגון מיליים לכלל הסוכנים עם טופסי הזמנה ודוגמאות של לוחות השנה. הוא מציע כי "אנחנו לוקחים לתשומת לבנו בקשות של סוכנים, ונשמח לקבל הערות ותגובות מסוכנים לפני שמתחילים את השיווק. נתייחס לכל הערה. כמו כן, אפשר לשלם עד תחילת יולי, אבל חשוב מאוד להתחיל עם ההזמנות ולבצע אותן מוקדם ככל האפשר, כדי שלא ייווצר מצב שבו

יפנו אלינו סוכנים רבים ברגע האחרון. ההצלחה שלנו היא הצלחה של הסוכנים."

<< לחצו כאן לטופס הזמנה ודוגמאות של לוחות השנה

<< לחצו כאן לדוגמה ללוח שנה קיר של הלשכה



לשכת סוכני הביטוח הוציאה גם השנה לוחות שנה ייחודיים לשנת 2015-2016, עם מסרים מותאמים ובמחירים מיוחדים לסוכני הביטוח.

לדברי עוזי ארגמן, יו"ר הוועדה לרווחת הסוכן, "השנה התחלנו לקחת הזמנות ללוחות השנה בזמן, בעקבות הניסיון של השנה הראשונה שבה עשינו לוחות שנה ייחודיים ללשכה. שנה שעברה הוכתרה כהצלחה אדירה. בסך הכל קיבלנו הזמנות ל-250 אלף לוחות שנה, וראינו כי טוב: הסוכנים מרוצים מלוחות השנה עם תכנים שמתאימים להם, ובעיקר מהמחיר. בדומה לשנה שעברה, גם השנה הצלחנו להשיג מחיר טוב. למעשה, אין לוח זול יותר משלנו."

"גם השנה השקענו הרבה מחשבה ביצילומים

ובמסרים. החלטנו להישאר עם אותם המסרים מכיוון שהמקצוע שלנו

נותר כשהיה. אבל שינינו את הצילומים. הכנסנו צילומים חיים יותר

מבחינת הנראות. בשנה שעברה היו תלונות שהתמונות היו לא שמחות,

אז השנה השתדלנו להכניס יותר חיים וצבע. גם שיפרנו את נושא



כן, יש לכם עוד סיבה לחייך

חדש! פוליסת ביטוח שיניים קבוצתית ייחודית לסוכני הביטוח

עיקרי התוכנית:

מתן חופש הבחירה בידי המבוטח לערוך את טיפולי השיניים אצל כל רופא ו/או מרפאה על פי בחירת המטופל.
(רופא בהסדר/ רופא שאינו בהסדר)
למעלה מ-900 מוקדים בפריסה ארצית, ביניהם מרפאות שיניים, מרפאות שיניים רב-תחומיות, רופאי שיניים, מכוני צילום, וכן רופאים מומחים בתחום הפרודונטיה (מחלות חניכיים), בכירורגיית פה ולסת וכן רופאים "מורשים" בתחום יישור שיניים, אשר מקבלים תשלום מהמבטח על פי מחירון מוסכם.

דמי הביטוח החודשיים (נכון ל-1.2.2015, על פי מדד דצמבר 2014)

חבר לשכת סוכני הביטוח - 115 ₪

בן/ת זוג ו/או ילד בוגר (מעל גיל 23 שנים) - 115 ₪

ילד (בגיל 23-4) - 40 ₪

ילד שלישי ואילך (במניין הילדים הקטינים) - חינם

תקופת הפוליסה תחל ב-1.4.2015 ותסתיים ביום 31.3.2021

הפוליסה תכנס לתוקף רק אם יצטרפו מינימום 1,500 מבוטחים (לא כולל ילדים)



הראל
חברה לביטוח

לשכת סוכני ביטוח בישראל



להיוועצות והצטרפות לביטוח השיניים תוכלו לפנות לנציגי הראל בימים א' - ה' בין השעות 08:00-15:00
בטלפון: 03-9208127 וכן ניתן לפנות למוקד שירות לקוחות שיניים טל' 03-7547222

משרד האוצר השיק מחשבון להשוואת ביטוחי דירה

אריאל מוכין: "המחשבון מתייחס לפוליסה תקנית בלבד. תפקיד הסוכן הוא להתאים למבוטח את הפוליסה הטובה ביותר עבורו"

וכאן נכנסים לתמונה סוכני הביטוח. מוכין מסביר כי "אנו צופים שלעומת מחשבון החובה, שם התעריף אכן מחייב, המחירים שנושג ללקוח בהחלט עשויים להיות נמוכים יותר. החברות נדרשו להוסיף הסבר במחולל, שרובו לקוני וממצה - אך חלקי בלבד, המציין את השוני הרב בין

התוכניות. חלק מחברות הביטוח עשו נכון וכתבו בפירוט כי הן מפנות את הלקוח אל סוכן הביטוח, כדי להתאים את הביטוח הנכון אל הנכס שלו. אנו בהחלט חושבים כי מן הראוי שכל חברה הרואה עצמה כחברה של סוכנים תעשה כך, ואנו אף נפעל מולן בנושא זה".

מוכין מציין כי פרט חשוב שמופיע במחולל הוא מדד השרות בטיפול בתביעות. "אנו צופים כי המדד, שנתון ציון משוקלל של כמה פרמטרים בהתאם למדדי השרות של האוצר, יתחיל לתפוס תאוצה במהלך השנים כציון חשוב בעת עריכת ביטוח, למרות טענות רבות מצד החברות שהמדד אינו משקף את הציון הנכון. אנו צופים כי לאחר התיקונים שיתבצעו בשנים הבאות יהווה המדד סמן איכות חשוב, שכל מנהלי חברות הביטוח ישאפו אליו.

"מחולל הדירות מזכיר עוד פעם את חשיבות ההסברה ללקוח - עלינו להיות שם עבורו ברגע הנכון, לא רק בזמן התביעה, כי אם בעת עריכת והתאמת הביטוח. מדיווחי משרד האוצר עולה כי במחשבון ביטוח החובה לרכב רוב המשתמשים הם דווקא סוכנים ואנשי הענף. לא מן הנמנע שמחולל הדירות יעזור לנו יותר מאשר ללקוחות, ובכך נוכל לסייע להם ולהתאים עבורם את המוצר הטוב יותר."

לכניסה למחשבון - לחצו כאן



אריאל מוכין

אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר השיק השבוע מחשבון להשוואה בין חברות הביטוח לצורך קבלת החלטה מושכלת בעת רכישת ביטוח דירה. ההשוואה תאפשר למבוטח לבחור את חברת הביטוח המתאימה לו ביותר.

המחשבון מאפשר השוואה בין החברות השונות לפי מחיר הביטוח ולפי ציון החברה במדד שירות לטיפול בתביעות, המספק מידע על איכות טיפול חברת הביטוח בתביעות. בנוסף, מציג המחשבון מידע חשוב לגבי הביטוח, כמו השתתפות עצמית, כיסויים והרחבות שונים ללא עלות והנחות שונות.

המחשבון מהווה כלי אובייקטיבי להשוואה בין חברות ביטוח, ומאפשר גישה מהירה לחברות בלחיצת כפתור. הוא כולל מידע רחב לגבי מושגים בביטוח דירה, והשימוש בו ידידותי, פשוט ומותאם לטלפון נייד.

ממשרד האוצר נמסר כי הוא רואה חשיבות רבה בהגברת התחרותיות בענף ביטוח דירות, וכן בהגברת המודעות לביטוח דירה. לדברי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, דורית סלינגר, "מחשבון השוואת ביטוחי הדירות הוא נדבך נוסף בתפיסת האגף המציבה את המבוטח במרכז. המחשבון יגביר את שקיפות וזמינות המידע לציבור ויעודד תחרות בין החברות השונות".

סך הכספים שנגבו על ידי 13 חברות הביטוח הפועלות בענף ב-2014 עמד על כ-1.6 מיליארד שקל. קיימים כ-1.2 מיליון משקי בית המבוטחים בביטוח דירה, שהם כ-55% ממספר משקי הבית בישראל. "על פניו נראה כי האוצר בראייתו השיק כלי אשר יעזור ללקוח לבחור בעזרתו את חברת הביטוח המתאימה לו, אך מוצר ביטוח הדירה מורכב עשרות מונים ממוצר אחד כמו ביטוח החובה לרכב", מסייג יו"ר הוועדה לביטוח כללי אריאל מוכין. "יש לזכור כי מחולל הדירות מתייחס לפוליסה תקנית בלבד, תוך שברור כי בסופו של תהליך נמכרות פוליסות משופרות ומתאימות יותר ללקוח.

"ביטוח הדירה ותכולתה דורש הליך חיתום מקצועי וכולל בתוכו פרמטרים רבים, המצריכים תהליך אמיתי של ניהול הסיכון מול הלקוח, תוך בחירת המוצר הנכון לאופי המבוטח ולאופי דירתו (מידת ההשקעה במבנה או סוג התכולה). מכלול המורכבות הזו אינו יכול להיכנס למחשבון כלשהו, ולכן הוא לא יוכל להביא את המבוטח להחלטה לפני התייעצות אמיתית עם איש מקצוע."



חנה גולד ז"ל

אזכרה במלאת שנה לפטירתה של חנה גולד ז"ל

היא נפטרה בשנה שעברה בחג הפסח מדום לב. האזכרה תתקיים כאמור מחר, יום שישי ה-17.4, בבית העלמין הירקון.

ניפגש ב-10:50 ברחבת שער החסד ומשם נעלה לקברה לתפילת אזכרה לעילוי נשמתה.

במלאת שנה למותה של חנה גולד, שהיתה מזכירת הוועדות של הלשכה, תתקיים מחר אזכרה בבית העלמין ירקון.

גולד, שהיתה בת 64 במותה, עבדה 20 שנה בלשכת סוכני הביטוח והיתה אהובה ומוערכת בקרב הסוכנים ועובדי הלשכה.

ביטוח בריאות לטווח קצר - הזדמנות או איום?

סוכני הביטוח צריכים ללמוד לעומק את היתרונות והחסרונות
במוצרים חדשים, ולהפוך את השינויים להזדמנות עסקית

מאת יואל זיו, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד

אישורו על כך, והיא מסכימה ברוב תמימותה כי ברגע שלא יתקבל
אישור המבוטח, חברת הביטוח תהיה רשאית לבטל את הפוליסה. צעד
זה של ביטול פוליסה באופן חד צדדי על ידי חברת הביטוח הינו תקדים
מסוכן ומנוגד לתפישת העולם שבפוליסה לכל החיים, שכן היחיד שיכול
לבטלה הינו המבוטח בלבד (פרט למקרים של חוסר תשלום הפרמיה או
רמאות).

**על המפקחת לקבל את עמדת הלשכה הגורסת כי כאשר לא ניתן
להשיג את המבוטח, לאחר כל האמצעים שננקטו ולהשיג את האישור,
יש להמשיך ולהחזיק אותו בכיסוי מלא, בפרמיה מלאה, ולאפשר לו,
אם רצונו בכך, לחזור בו ולבטל את הפוליסה רטרואקטיבית עד שנה,
ולקבל בחזרה את הפרמיה העודפת שעליה לא נתן את הסכמתו.**

אין להשאיר חלילה מבוטח ללא כיסוי ביטוחי שאותו רכש, ללא ידיעתו.
מצב שבו חלילה ידקק לניתוח, אך יתברר לו שהפוליסה הינה מבוטלת,
ללא ידיעתו והסכמתו, הוא בלתי סביר ובלתי הגיוני בעליל. כמובן, בכל
תהליך העדכון, כולל קבלת אישור המבוטח, סוכן הביטוח חייב להיות
בתמונה ולדעת מי קיבל את ההודעה, מי אישר ובמייוחד מי עדיין לא
אישר. חברת הביטוח אינה רשאית להתעלם מסוכן הביטוח ולבצע את
כל התהליך מעל ראשו. חשיבותו של סוכן הביטוח אינה מוטלת בספק.

בהנחה שבסופו של דבר תהיה פוליסת בריאות לכל החיים, זולה בעת
כניסה לביטוח בעשרות אחוזים מאשר היום, מעודכנת אחת לשנתיים
בטכנולוגיות חדשות מענף הרפואה וייתכן שגם המחיר יתעדכן בעקבות
כך, באישור משרד המפקח בלבד, כאשר הכיסויים הביטוחיים בה
מתומחרים כל אחד בנפרד, וכמובן ניתן להוסיף כל כיסוי או כתב שירות
לכיסוי הבסיסי - האם פוליסה כזאת טובה לציבור, והאם לנו, סוכני
הביטוח, היא מהווה הזדמנות או איום?

אין ספק שכניסתה של פוליסה כזאת לענף הביטוח תהיה מלווה בהרבה
פרסום בעיתונות וחשיפה לציבור הרחב. על פי הידוע היום, רק ל-40%
מהאוכלוסיה יש פוליסת בריאות מסחרית והורדת מחירה בצורה
משמעותית נותנת הזדמנות לחלק גדול מהאוכלוסיה לרכוש פוליסה
פרטית. היחידים שיוכלו להסביר ולהמליץ על האפשרויות החדשות הינם
סוכני הביטוח.

**תחום נוסף שפותח לנו הזדמנות הוא המאבק בפוליסות הקבוצתיות.
הפוליסה החדשה מוציאה את הצורך בפוליסה קולקטיבית ומעקר את
ייחודיותה. הפוליסה הקולקטיבית מתאפיינת מצד אחד במחירה הנמוך
ובכיסויים הביטוחיים הניתנים בה, אך מצד שני היא אינה חוזרת לכל**

**החיים ויכולה להתבטל, או לא להתחדש. מעתה, כאשר הפוליסה החדשה
תיכנס לתוקף, למעשה היא תתנהג במאפיינים של פוליסה קבוצתית,
אך יתרונה הגדול הוא בכך שזאת פוליסה לכל החיים.**

נפתח לנו הזדמנות לבוא למבוטחי הקולקטיבים ולהציע להם פוליסה
שתהיה דומה במחירה לפוליסה שהם משלמים במסגרת הקבוצתית, אך
לכל החיים, דבר שמקנה למבוטח בה ביטחון רב.

אל לנו סוכני הביטוח להיבהל מכל שינוי שנעשה בענף. חלק מהשינויים
המוצעים הינם לטובת הציבור הרחב ועלינו, כאנשי מקצוע, ללמוד
לעומק את היתרונות במוצרים החדשים, לצד החסרונות כמובן, ולראות
איך אנחנו הופכים את השינויים להזדמנות עסקית.

חוזר המפקחת מגדיר כבר בפתיח שתי סיבות עיקריות שהביאו את
המפקחת על הביטוח, דורית סלינגר להחליט על מבנה הפוליסה המוצע.
הסיבה הראשונה היא כי "שוק ביטוחי הבריאות הינו דינמי ומתאפיין
בשינויים, דוגמת התפתחות של טכנולוגיות רפואיות, שינויים בקצב
אינפלציה רפואית, שינויים ברמות תחלואה ושינויים בהיקף השירותים
הניתנים ברפואה הציבורית".

הסיבה השנייה הינה כלכלית לחלוטין. לדברי המפקחת, מכיוון
שהפוליסות הנוכחיות הינן לטווח ארוך, לכל החיים, חברות הביטוח
מתמחרות את הסיכון העתידי כבר בעת רכישת הפוליסה ולמעשה
אף אחד היום אינו יודע מהו בדיוק ה-LOSS RATIO האמיתי של אותן
הפוליסות. אין ספק שלחברות הביטוח יש את הנתון, אך הוא נשמר
כנראה בסודיות רבה, והציבור, כולל המפקחת על הביטוח, אינו
מצליח להבין מה הרווחיות של חברת הביטוח בפוליסות בטווחי זמן של
7-15 שנים. לכן טוענת המפקחת כי המצב הנוכחי מוביל לשתי בעיות
עיקריות:

1. הפוליסה אינה תמיד עדכנית, והכיסוי הנכלל בה עלול להיות לא
רלוונטי עקב שינויים בענף הרפואה.
2. תמחור התוכנית מגלם מרווחים הנגזרים מחוסר הוודאות בטווח
הארוך, ומייקרים את הביטוח.

רק ל-40% מהאוכלוסיה יש פוליסת בריאות מסחרית

אין ספק שהסיבות הן נכונות, ולו בחלקן. לא מעט פעמים אנו מוצאים
בשוק פוליסות בריאות שלא עודכנו כבר שנים והכיסויים הביטוחיים
בהן אינם מתאימים למציאות ולטכנולוגיות המתקדמות בענף הרפואה.
למעשה **המבוטח משלם עבור פוליסה ישנה בכיסוייה, וכנראה שבבוא
היום, כאשר יאלץ לממש אותה, יתברר כי אינה שווה הרבה, ובנוסף
התשלום בגין אותה פוליסה הינו יקר.**

הנה כי כן, מכל הסיבות שמציינת המפקחת על הביטוח, יש מקום
לפוליסת בריאות פרטית שהכיסויים הביטוחיים בה מתומחרים כל אחד
בנפרד, כך שהמבוטח יידע כמה הוא משלם עבור כל אחד מהם, יקבל
החלטה איזה כיסוי מתאים לו ואיזה לא, והחשוב מכל, יחזיק פוליסת
בריאות רלוונטית, שהכיסוי בה מתאים להתפתחות הטכנולוגית בענף
הרפואה, ומחירה מעודכן לסיכון הביטוחי של חברת הביטוח.

אחד מעקרונות הפוליסה המוצעת הוא עדכונה על ידי חברת הביטוח
אחת לשנתיים בטכנולוגיות המתקדמות והמתפתחות ברפואה, תוך
בחינת הרווחיות על ידי חברת הביטוח. חשוב לציין כי הפוליסה היא לכל
החיים ורק העדכון בה מתבצע אחת לשנתיים. אין ספק כי חשוב מאד
ליידע את המבוטח במידה שנעשה שינוי בפוליסה, כמובן לטובתו בלבד,
ומה מחירו, ואף חשוב לבקש את הסכמתו במידה שהשינוי מחייב להעלות
את דמי הביטוח ביותר מ-20% לצורך העניין. חשוב לציין כבר עתה
כי דרשנו ויש הסכמה על כך, כי כל שינוי כזה חייב לקבל את אישור
המפקחת על הביטוח לאחר שבדקה לעומק את דרישת חברת הביטוח
לשינוי זה. למען הסר הספק והחשדות בעיני המבוטח, חשוב ליידע גם
אותו כי השינוי קיבל את אישור הפיקוח.

בטיטת החוזר, מציעה המפקחת כמה צעדים שעל חברת הביטוח לנקוט
כדי ליידע את המבוטח בעניין שינוי של מעל 20% בדמי הביטוח וקבלת

ראש המועצה האזורית מבואות החרמון: הלשכה היא מודל לחיקוי

גדול. צעדת הדישון מתקיימת מדי שנה לזכר ארבעה מבני המושב שנכלו במערכות ישראל, וסוכני המחוז משתתפים בה זאת השנה השמינית.

הצעדה השנה, בהשתתפות קופל גרופ וטכנו ססט, כללה הופעה של כוכבת הילדים רוני סופרסטאר וארוחת צהרים מגבשת לסוכני המחוז. רוזנפלד אמר בתום הצעדה כי "מחוז הצפון ממשיך להוביל וגם ב-2015 נייחס חשיבות ותשומת לב לאלה שעומדים מאחורי סוכני הביטוח - בני המשפחות שלהם".

"לשכת סוכני הביטוח הינה מודל לחיקוי לגופים רבים ואתם בני בית במועצת מבואות החרמון", אמר ראש מועצת מבואות החרמון בני בן מבוחר בנאום שנשא בתום צעדת הדישון שבה השתתפו מעל 100 סוכני ביטוח ובני משפחותיהם ממחוז הצפון בלשכה. הוא אף ציין את המשך המסורת רבת השנים, שבה משתתפים סוכני מחוז הצפון בצעדה לזכר נופלי מושב הדישון.

בישיחה שקיים בן מבוחר עם יו"ר מחוז הצפון בלשכה ליאור רוזנפלד סוכם על פעילויות נוספות בעתיד, כולל אירוח סוכני הביטוח בכנס

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח אבילה על מותו של חבר הלשכה אלי גורדון ז"ל ומשתתפת בצער המשפחה

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח אבילה על מותו של חבר הלשכה גבי גבריאל ז"ל ומשתתפת בצער המשפחה

רצינו לספר לך משהו

ביטוח הנסיעות הראשון בעולם שמשלם במקום,
משיק מיתוג חדש ומרגש.



לראשונה בישראל: נחתם הסכם קיבוצי למלויי טיולים ומשלחות

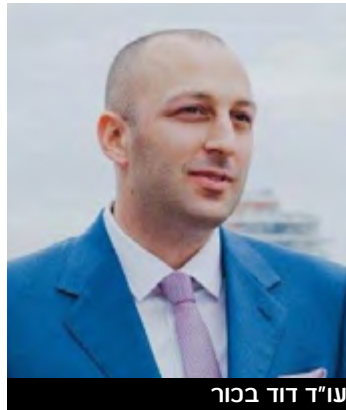
מאבטחים וחובשים יהיו זכאים להפרשה פנסיונית מיוחדת וכן להפרשה לקרנות השתלמות

עו"ד דוד בכור, יועץ הלשכה לדיני עבודה וצווי הרחבה

תוספת של 50% מהשכר השעתי הרגיל.

תנאים נלווים: בהסכם נקבע כי מלויי הטיולים זכאים לכל שירותי הטיול שמקבלים המטיילים עצמם מבחינת לינה וארוחות. ללא כל עלות כספית מצדם, וכן אם הם נדרשים להגיע עצמאית למקום איסוף מרוחק לצורך ליווי טיול, יהיו זכאים לתשלום בגובה מלוא עלות הנסיעה בתחבורה ציבורית מביתם למקום האיסוף, על פי העלות הזולה ביותר, ללא תקרה.

הפרשות לגמל ולקרן השתלמות: ההסכם קובע זכות להפרשה פנסיונית מיוחדת וכן הפרשה לקרן השתלמות בתום חצי שנת עבודה (רטוראקטיבית מהיום הראשון). שיעור ההפרשות יהיה בהתאם להסכם הקיבוצי בענף השמירה והאבטחה. על אף האמור, **עובד שיתקבל לעבודה שהוא מבוסס פעיל, יהיה זכאי לביצוע ההפרשות החל מהיום הראשון לעבודתו. בתקופה עד לביטוחו של עובד בהסדר פנסיוני נקבע כי העובד יבוסס על ידי המעסיק בביטוח מסוג ריסק קולקטיבי המקנה לעובד או לשאריו, פיצוי קבוע וחד פעמי בגין נכות עקב תאונה, שאינה תאונה עבודה, או מוות.**



עו"ד דוד בכור

בסוף פברואר נחתם הסכם קיבוצי בין הארגון הארצי של מפעל השמירה והאבטחה בישראל לבין הסתדרות העובדים הכללית החדשה, בעניין תנאי עבודתם ושכרם של מלויי הטיולים והמשלחות בישראל (מאבטחים וחובשים). כניסתו לתוקף של ההסכם הקיבוצי מותנית בהוצאות צו הרחבה על ידי משרד הכלכלה. ההסכם אמור להכנס לתוקף בשבועות הקרובים והוא יחול רטרואקטיבית מה-1 במרץ 2015.

אחר פרסום צו הרחבה ההסכם יחול על עובדים המועסקים בליווי טיולים ו/או משלחות (בין אם כמלויים חמושים ובין אם כחובשים - מגישי עזרה ראשונה). יובהר כי זאת הפעם הראשונה שבה נחתם הסכם קיבוצי המסדיר את תנאי עבודתם ושכרם של מלויי הטיולים והמשלחות בישראל.

עיקרי ההסכם

שכר עבודה: ההסכם קובע תעריף שכר יומי קבוע המשקף 8.6 שעות עבודה במכפלה של 110% משכר המינימום (גם אם בפועל העובד הועסק פחות מכך), וכן תשלום גלובלי בגין כוננות ולינה בסך 60 שקל בגין כל לילה.

דמי הבראה: עוד נקבע תעריף קבוע של דמי הבראה בסך של 12 שקל ליום. יובהר כי רכיב דמי הבראה יתעדכן בהתאם למנגנון העדכון הקבוע בהסכם הקיבוצי בענף השמירה והאבטחה.

שעות נוספות: ההסכם קובע כי בעד כל שעת עבודה נוספת בפועל, מעבר ל-8.6 שעות כאמור, ישלם המעסיק גמול עבודה בשעות נוספות בהתאם להוראות הכלולות בחוק, אך שיעור התוספת יעמוד על 50% מהשכר השעתי הרגיל החל משעת העבודה הנוספת הראשונה. עובד שיועסק בשבת או בחג, יהיה זכאי לתשלום בגין עבודה במנוחה, כלומר,

לבסוף נקבע כי יתר ההוראות המוזכרת בהסכם הקיבוצי בענף השמירה והאבטחה (למעט סעיפים 4, 7 (א) עד 7 (ד) כולל, 7 (ו), 8 ו-31), יעמדו בתוקף ויחולו על העובדים העוסקים בליווי טיולים.

סניף טבריה, גליל והעמקים יקיים יום עיון ביום ב', ה-27.4, בין השעות 9:00-14:00, במלון לאונרדו פלזה בטבריה, בשיתוף הראל חברה לביטוח

לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2015, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: luah@mil-media.co.il // הפרסום מוגבל ל-3 שבועות

פגישות, מכירה טלפונית ושירות לקוחות. אפשרות לחצי משרה. שעות עבודה גמישות. יתרון לבעלי ניסיון. אפשרות לקבלת סטאז' פנסיוני. ארז 052-3439180 erez@gimla.info

ש"פ ורכישות תיקי ביטוח

לסוכנות ביטוח מובילה בצ'ק פוסט בחיפה דרושה משווקת/פנסיוני בעל/ת רישיון לעבודה כשכירה/ו/או עצמאית/למפעלים קיימים, בסביבת עבודה נעימה ודינאמית. תנאים מעולים למתאימים/ות. למשלוח קו"ח בדוא"ל: shay@klauzner.co.il

השכרה ושכירות משנה

משרדים להשכרה בבית אל על במרכז ת"א, 30 מ"ר 2 חדרים, 2000 ₪ לחודש. דין 054-3971771

בסוכנות ביטוח מפוארת בבניין בית נח ברמת גן, 3 חדרים פנויים, 2 חדרים כל אחד בגודל של כ-12 מ"ר, נחדר גדול ומרווח בגודל כ-25 מ"ר. ניתן להשכיר את כולו או חלקם. לפרטים: יניב - 4581930-054

לסוכנות ביטוח מובילה בצ'ק פוסט בחיפה דרושה פקידת שיווק לביטוח. עדיפות לחתמת עם ניסיון, בסביבת עבודה נעימה ותנאים מעולים. למשלוח קו"ח בדוא"ל: shay@klauzner.co.il

משרה בהיקף מלא, תנאים מצויינים, ניסיון בענף הביטוח חובה. המשרד ממוקם בבאר שבע. פרטים וקורות חיים למייל gal_bakhsi@walla.com

סוכנות ביטוח בקרית מוצקין מחפשת פקידה למשרה מלאה, בעלת ידע בהפקת פוליסות בביטוח רכב ודירה ואוריינטציה שירותית לטל' במשרד: 04-8400406. למשלוח קו"ח במייל: goren54@netvision.net.il

קולטים סוכנים צעירים בעלי רישיון ומעניקים להם כלים מעשיים להצלחה. קורות חיים יש לשלוח ל: gefengt@gmail.com. לפרטים 052-2502360 תמיר

לסוכנות ביטוח בתל אביב דרושה נציגה/לתיאום

דרושים

בחולון דרושה/פקידה/ לחצי משרה עם ניסיון רב בביטוח כללי ובייחוד ברכב. טיפול בכל תחומי העיסוק. אין הגבלת גיל. רמה אישית טובה הכרחית. קו"ח למייל: kashro1@gmail.com אפשרי גם לבעל/ת רישיון

לסוכנות ביטוח בהר חוצבים בירושלים דרושה/פקיד/ת חידושים רכב ודירה למשרה מלאה. ניסיון בתחום חובה. קורות חיים למייל m6233429@gmail.com

דרוש סוכן ביטוח עם רישיון בפנסיוני, למשרה מלאה בראשון לציון, לניהול מקצועי של מחלקה למכירה טלפונית. קורות חיים לפקס: 03-7622524

סוכנות חיתום בחיפה מחפשת חתמת אלמנטרי פרט מנוסה לעבודה מול סוכנים ולקוחות למשרה מלאה. יתרון לבעלת ניסיון בטיפול בתביעות. למשלוח קו"ח במייל: ron@pitronot-bit.co.il