



ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גליון מס' 538 | 2 ביולי 2015

עוד בעיתון



הוועדה לסוכנים צעירים יוזמת: כלים להעשרה מקצועית ולסיוע לסוכן הצעיר

עמוד 9

הלשכה דורשת לבטל מכרז המועצה להסדר הימורים בספורט בשל סעיף המפלה סוכני ביטוח

עמוד 9

ביטוח השיניים הקבוצתי לחברי הלשכה יוצא לדרך

עמוד 4

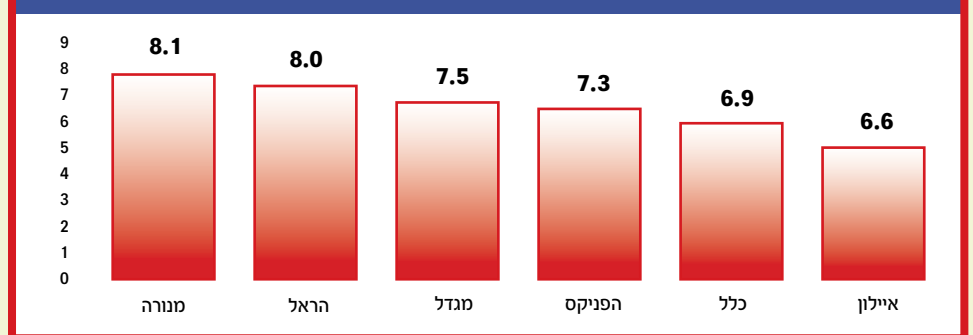
אברמוביץ: "מגיע לסוכני הביטוח להתפרנס בכבוד, ולא על חשבון דמי הניהול"

הממונה על הבריאות בפיקוח: המחשבון לא בא להחליף את הסוכן **עמוד 2**

מנורה הגיעה למקום הראשון בסקר שביעות הרצון בתחום הבריאות

על פי הסקר, הנושאים המטרידים ביותר את הסוכנים הם הרפורמה המתגבשת בבריאות והשיווק הישיר **עמוד 4**

הוגנות החברה בתשלום התביעות



"העלאת גיל הפרישה לא תפתור את משבר הפנסיה"

הלשכה שלחה לשר האוצר המלצות לצעדים שיסייעו לפתור את המצב הקיים בשוק הפנסיה **עמוד 8**



אברמוביץ בכנס הבריאות: "סוכן הביטוח הוא שומר הסף של המבוטח"

יואב יונש: המחשבון לא בא להחליף את הסוכן; ביטוח בריאות הוא מוצר מורכב

יו"ר הוועדה לביטוחי בריאות וסיעוד יואל זיו התייחס בפתיחת כנס הבריאות לחוסר הוודאות בענף הביטוח. "ועדת גרמן, שמסקנותיה מעוררי המחלוקת הכניסו את הענף כולו לחוסר יציבות ולאי ודאות – איננה עוד. אך האם סגן שר הבריאות יאמצו את מסקנותיה? אני בספק. שמענו לא פעם את השר יעקב ליצמן אומר שהוא אינו מחויב למסקנות גרמן, וכי יש לו סדר יום משלו - אך מהו סדר יום זה? איננו יודעים. אנו מחויבים לתת למבוטחים שלנו את השקט והביטחון הטוב ביותר. אנחנו מהווים אי יציב של ודאות עבור המבוטחים שלנו.



יואל זיו

כנס הבריאות של לשכת סוכני הביטוח נערך השבוע בתיאטרון הבימה בת"א, בסימן "רפואה ציבורית ופרטית בצילו של חוסר ודאות".

את הכנס פתח נשיא הלשכה אריה אברמוביץ שסקר את חשיבות ביטוח הבריאות לציבור המבוטחים. "סוכן הביטוח הוא שומר הסף של מבוטחיו, הוא הסמכות המקצועית לייצג מהו הכיסוי המתאים לו ביותר, והסמכות המקצועית להילחם עבורו על זכויותיו. אנו סוכני הביטוח מאמינים שביטוחי

הבריאות צריכים להינתן במחיר הוגן ושווה לכל נפש, מאחר והם מגנים על הדבר החשוב ביותר למבוטחיו – החיים. ללא קשר למצבה מערכת הבריאות הציבורית, אני סבור כי כיום כל אחד מאתנו זקוק לביטוח בריאות פרטי, אשר מעניק כלים שהמערכת הציבורית לא יכולה להם".

בהמשך סקר אברמוביץ את האתגרים החשובים ביותר שעומדים היום בפני הענף. "הנושא המשמעותי ביותר, אותו הנחנו על סדר היום כבר לפני שנה, הינו הפרדת דמי הניהול מעמלות הסוכן. מגיע לסוכני הביטוח להתפרנס בכבוד, ולא על חשבון דמי הניהול. חברות הביטוח גורפות כיום את מרב הרווחים מהפרמיות המצטברות בפנסיות של אזרחי ישראל, ונהנות ממצב אידיאלי עבורן. מצד אחד הן משווקות פוליסות קולקטיביות בדמי ניהול אפסיים, ומנגד מאלצות את סוכן הביטוח לשווק לצרכנים פוליסות בדמי ניהול גבוהים כדי להתפרנס. כך מפצות את עצמן החברות על דמי הניהול הנמוכים שנגבו עבור החזקים והגדולים בקולקטיב, ומשמרות את המצב העגום שממנו הנפגע העיקרי הוא האזרח הקטן.

"תפקידן של חברות הביטוח הוא לשרת את ציבור החוסכים נאמנה, ולא לעשוק אותו. לצערנו חברות הביטוח חוטאות לתפקידן. החברות עושות את כל שביכולתן כדי להיאבק בהחלטת המפקחת דורית סלינגר במטרה להימנע מלהיטיב עם ציבור המבוטחים. הודעתה של חברת הפניקס השבוע כי היא אינה שותפת לעתירה, מוכיחה כי חברות הביטוח אינן מהוות חזית אחת, ואכן ניצבת לפנינו הזדמנות אמיתית לשינוי מודל התגמול. אני קורא לחברות הביטוח להציג מודל תגמול חדש".

כמו כן, אברמוביץ הדגיש את חשיבות הביטוח הסיעודי, גם לקהל הצעירים. "אחת הבעיות הבולטות בתחום הסיעודי הוא המיתוג השלילי ותפישתו כביטוח עבור מבוגרים. לצערי, אנשים מאמינים כי הביטוח הסיעודי רלוונטי לשלבים מתקדמים יותר של חייהם ודוחים את הביטוח על הסף – מצב זה צריך לחלוף מן העולם. לביטוח הסיעודי קיימים אספקטים נוספים, כמו מצב סיעודי כתוצאה מתאונה או ממחלה, שיכול להתרחש בכל גיל ולא רק לעת זקנה. כאן מתפקידו של סוכן הביטוח להיכנס לתמונה, לספק את הידע הרלוונטי, ליעץ ללקוחותיו ולהבהיר את המשמעות של ביטוח שכזה".

"אנו מצויים באחד המשברים הגדולים שידע הענף. ב-2011 החליט הפיקוח על הביטוח במשרד האוצר על ביטול הביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים, אך מסיבות לא מובנות קיבל את ההחלטה מבלי שמצא פתרון למבוטחים הקולקטיביים והשאיר אותם חסרי כל, ללא ביטוח וללא הגנה. אנחנו קוראים לחברות הביטוח ולמפקחת על הביטוח למצוא פתרון הולם לאוכלוסיה זו, שבו ייקחו חלק חברות הביטוח, ששנים נהנו מהקולקטיבים האלו".

"מחשבון השוואת ביטוחי הבריאות לא בא להחליף את הסוכן, ביטוח בריאות הוא מוצר מורכב ולכן יש צורך באיש מקצוע", אמר יואב יונש, ממונה על הבריאות באגף שוק ההון, במסגרת הרצאתו על הרפורמה של האוצר בשוק ביטוחי הבריאות.

לדבריו, "פוליסות ביטוחי הבריאות כיום לא משרתות את טובת המבוטח, מכיוון שתנאיהן אינם עדכניים בחלוף השנים והפרמיה גבוהה מעל הנדרש. כשחברת הביטוח נדרשת לחשב את העלויות לאורך כל שנות הביטוח, אבל מסוגלת לחשב כמה שנים בלבד, היא לוקחת מרווחי ביטוח והפרמיה מתייקרת מעל הנדרש. לכן הפתרון הוא פוליסה דינמית". הרצאתו הופרעה על ידי קריאות ביניים של סוכני ביטוח, שביקרו את הרפורמה.

יונש התייחס להפרדה בין הכיסויים ואמר כי "מטרתה היא לאפשר למבוטח להשוות ולעשות שיקולי עלות ותועלת, מה שקשה לו מאוד לבצע היום. במצב הנוכחי, על אף שהשוני אינו גדול, למבוטח אין יכולת להשוות בין הפוליסות בשוק על בסיס מחיר ושירות". הוא הוסיף כי באוצר ניסו לייצר פוליסה אופטימלית, שלא תדרוש מהמבוטח הוצאות נוספות ותאפשר שימוש במחשבון השוואה ומדדי שירות.

עו"ד עודד שטרנברג שהרצה על תביעות בביטוח סיעוד אמר כי "רכישת ביטוח בטלפון, פוגעת מאוד במבוטחים וביכולתם המוגבלת ממילא, מול טענה של העלמת מידע או הסתרת מצב בריאותי. כדאי לתעד את השיחות, לשעת הצורך. בבירור התביעה, בודקות החברות חשד להעלמת מידע. לכן, הליך מילוי הצהרת הבריאות הוא חשוב מאוד. חשוב לוודא שהמבוטח מבין את כל השאלות המופיעות בטופס ומשיב עליהן בכתב, או שהתשובות נרשמות מפיו".

שטרנברג התייחס לעמדת המפקחת על הביטוח שקובעת כי "אין לבדוק בשברי אחוזים אם המבוטח יכול לבצע חלקים מהפעולות, אלא לבדוק את תכלית הכיסוי ולבדוק אם הוא יכול לבצע בעצמו את הפעולה כולה. שני פסקי דין כבר הסתמכו על נייר העמדה ופסקו לטובת המבוטח".

שבועון לשכת סוכני הביטוח, המסגר 18 תל אביב, 03-6396676, מנכ"ל: רענן שמחי. המערכת: עורך ראשי: לירן וייס, שירי כהן גונן shiri@pro-st.co.il, עריכה וכתובה: עדי הגין, עריכה גרפית: יואש ענבר, הפקה: הוצאת מיל www.mil-media. לפניה למערכת: adihagin@gmail.com, לפרסום במגזין: זיו - 050-5543991 מייל: ziv@mil-media.co.il הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין וא/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 ממזין כלשהו לבין המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל

"ברגע האמת שום אינטרנט לא יעזור למבוטח - רק סוכן הביטוח יידע לסייע"

ברב שיח בנושא עתיד ביטוחי הנסיעות לחו"ל הסכימו רוב המשתתפים כי רק סוכני ביטוח יכולים למכור פוליסה מורכבת כזו

בכללותה, וכן הוסיף כי הביטוח אינו מהווה מרכיב משמעותי בפעילות חברת הנסיעות. הוא טען כי "מבחינת התפישה של הצרכן, האם לקוח יזמין נסיעה בסוכנות נסיעות, ואז יפנה לסוכן ביטוח כדי לרכוש ביטוח נסיעות לחו"ל?"

יעקב מזרחי, יועץ הלשכה לביטוח נסיעות לחו"ל, אמר כי "הפוליסה נתפשת כפשוטה, אבל היא מאוד מורכבת, והנספחים יותר ארוכים מהפוליסה עצמה".

טלי אייל, סמנכ"לית בהראל, הדגישה כי כשמדובר באירוע רפואי מורכב בחו"ל, אין תחליף לבעל מקצוע מיומן ומנוסה. "תהליך הפעילות מול הלקוח לא נגמר במכירה עצמה. צריך להסתכל על התהליך כמכלול. הערך של סוכן הביטוח הוא רב".

על השאלה מדוע פנו סוכני הנסיעות לבג"ץ בעניין החלטת המפקחת על הביטוח ענה מחלב כי הוא לא מייצג את סוכני הנסיעות. "אני יכול לומר שמבחינתנו אין הבדל בין מכירת רכב למכירת פוליסת ביטוח דרך האינטרנט. כיום לקוח שקונה פוליסה אצלנו מתקשר להראל או ל-Passport Card ומטופל על ידי חברת הביטוח. אנחנו תמיד אומרים: 'כשאתה מזמין את הנופש, תזמין גם את הביטוח'. אם מישהו חושב שהחוק ישנה משהו לדעתי זו טעות, הישועה לא תגיע מבית המשפט".

אייל ציינה לגבי הבג"ץ כי תהליך הפעולות מול הלקוח לא מסתיים במכירה עצמה. "מדובר במכלול שלם, והערך של הסוכן הוא רב, מכיוון שברגע האמת שום אינטרנט לא יעזור למבוטח, רק בעל מקצוע. הראל מהווה 40% משוק ביטוחי הנסיעות לחו"ל. לנתח השוק יש יתרון אדיר מבחינת הניסיון. הראל משווקת ביטוחים באמצעות סוכני הביטוח. לגבי הדיון המשפטי, ככל שיתקבלו ההחלטות נתאים את הכלים שנידרש אליהם לסוכנים, ונפעל בהתאם להנחיות הרגולציה".

"לתפישתנו, תחום הביטוח הוא תחום חשוב ולא פשוט, לכן הוא צריך להישאר בידי הנאמנות של מי שהוכשר לכך - סוכן הביטוח, ואף לא אחד אחר", כך אמר מנכ"ל Passport Card **יואל אמיר** ברב שיח בנושא עתיד ביטוח הנסיעות לחו"ל, שנערך בכנס הבריאות. "המדיונות הנכונה צריכה להיות הצמדת סוכן ביטוח לסוכן נסיעות. כך ייהנה הלקוח מכל העולמות, מבלי לוותר על החשיבות, האחריות והמקצועיות של סוכן הביטוח".

אמיר ציין כי ב-Passport Card כבר אומץ המודל הזה והחברה נערכה לתמוך בו. "כבר התחלנו לחבר שיתופי פעולה בין סוכני הביטוח לסוכני הנסיעות וזה עובד מצוין. בשווקים הגדולים בעולם המגמה היא להעביר את תחום הנסיעות לחו"ל לגורמים מפקחים. **בישראל 2012 נתח השוק של הסוכנים בתחום היה 5%, כיום הוא עומד על 30%. המגמה הזו תמשיך ותתגבר, ובעוד שלוש שנים צפוי הנתח להגיע ל-50%. ביום שבו קופות החולים יפסיקו למכור את הפוליסות - וזה יקרה - יגיע הנתח ל-80% 90%".**

אמיר הוסיף כי סוכנים רבים עדיין לא רואים את היתרונות בפוליסות נסיעות לחו"ל, והציג שני נתונים בנושא: "הראשון, הישראלי יוצא בממוצע לחו"ל למעלה מפעם בשנה. השני, כל לקוח של סוכן ביטוח נוסע לחו"ל. זה יכול להיות מנוע צמיחה אדיר לסוכני ביטוח. האינטראקציה עם הלקוח היא טובה מאוד, כי אתם פוגשים אותו בהקשר חיובי".

מנכ"ל ארקיע אינטרנשיונל **דודו מחלב** אמר כי ביטוח נסיעות הוא מוצר יחסית פשוט ומשלים לטיסה לחו"ל, ולכן אין מניעה שישווק על ידי סוכני נסיעות: "כך או כך, התביעות מטופלות על ידי חברת הביטוח". דבריו של מחלב עוררו סערה באולם, וסוכנים צעקו לעברו כי המוצר מורכב ודורש התאמה.

מחלב טען כי סוכן הנסיעות מקדיש מעט זמן למכירת הביטוח, שכן העמלה עליו היא קטנה ביחס לעמלה על מכירת הטיסה והחופשה



קבלו את ההטבות המגיעות לכם

עשרות מבצעים חמים ממתנים לכם במועדון ההטבות של לשכת סוכני הביטוח

לקבלת ההטבות - לחצו כאן

המועדון - הינו בשיתוף חברת ישראלכרט

סקר הסוכנים בתחום הבריאות: מנורה הגיעה למקום הראשון ברמת שביעות הרצון

הנושאים המטרידים ביותר את הסוכנים בתחום הם הרפורמה המתגבשת והשיווק הישיר של חברות הביטוח

על פי הסקר, שני הנושאים המטרידים ביותר כיום את סוכני הביטוח בתחום הבריאות הם הרפורמה המתגבשת בביטוחי הבריאות (36%) והשיווק הישיר של חברות הביטוח (31%).

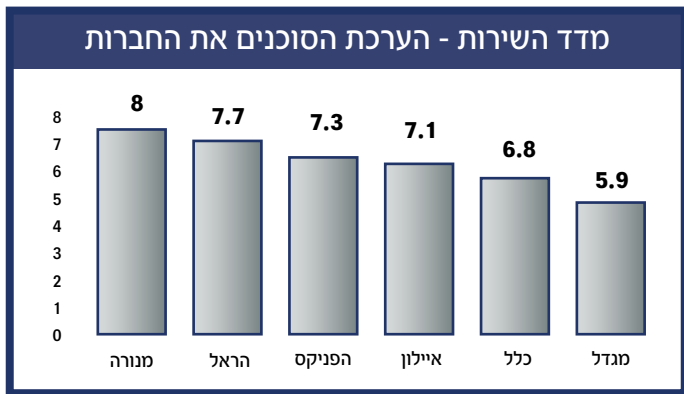
בתגובה לסקר אמר נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ**: "רמת השירות של חברות הביטוח היא עדות נוספת לאתגר העצום בפני הסוכנים בפעילותם למען המבוטחים. **הסקר שב וממחיש את הצורך של הענף בסוכני ביטוח, כמי שדואגים למבוטחים ולאינטרסים שלהם. אסור לנו להתפשר על איכות השירות ובפרט בתחום בעל משמעויות כה קריטיות - כמו הצלת חיים, הארכת חיים והקלה על סבלם של מבוטחים.**"

מנורה מבטחים דורגה במקום הראשון בסקר שביעות רצון של הלשכה בתחום ביטוח הבריאות. תוצאות הסקר פורסמו בכנס הבריאות השנתי של הלשכה. מנורה, שקיבלה במדד השירות הכללי את הציון הגבוה ביותר (8), הצטיינה יחסית ליתר החברות בשישה מתוך עשרה פרמטרים: הוגנות החברה בתשלום תביעות, נכונות המנהלים בחברה לעזור, היכולת להגיע לפגישה עם מנהלים בחברה בזמן סביר, טיפול החברה בחיתום הרפואי, זמינות עובדי החברה לסוכן ושקיפות החישוב של העמלות בחברה.

הראל, שהגיעה למקום השני (7.7), הצטיינה בארבעה מהפרמטרים שנבחנו: תפקוד ומקצועיות מפקח הרכישה, עדכון והדרכת החברה בנושאי בריאות, משך הזמן בטיפול בתביעות ונכונות החברה לתשלום לפנים משורת הדין. מגדל, שדורגה אחרונה במדד השירות הכללי (5.9), הגיעה לתחתית המדד בשלושה מהפרמטרים: היכולת להגיע לפגישה עם מנהלים בחברה בזמן סביר, טיפול החברה בחיתום רפואי וזמינות עובדי החברה.

בתחום ביטוח נסיעות לחו"ל, 75% מהסוכנים ציינו כי הם משווקים ביטוח נסיעות לחו"ל. 48% עושים זאת באמצעות Passport Card ו-21% עם הראל. מתוך הסוכנים שאמרו כי אינם משווקים ביטוח נסיעות לחו"ל, 37% ציינו כי הסיבה לכך היא חוסר כדאיות כלכלית, 25% טענו כי הם לא מכירים את החומר ו-12% אמרו כי אינם עומדים בתחרות.

במדד הפגיעה בסוכני הביטוח הראל דורגה כחברה הפוגעת ביותר בסוכני הביטוח (5.9), וכלל דורגה אחריה במקום השני. על פי הסקר, הראל היא החברה שהכי פוגעת בפעילות השיווק הישירה, מציעה באופן ישיר תעריף נמוך יותר ופונה ישירות ללקוחות הסוכן.



קולקטיב ביטוח השיניים הייחודי לחברי הלשכה יוצא לדרך

שיתוף הפעולה הפורה בינינו לבין הראל.

הסכמי התקשרות עם ספקים בביטוח שיניים

העיקרון המשותף המנחה הינו מתן חופש הבחירה בידי המבוטח לערוך את טיפולי השיניים אצל כל רופא וא/או מרפאה על פי בחירת המטופל (רופא בהסדר/ רופא שאינו בהסדר).

מערך מוקדי ההסכם מונה למעלה מ-900 מוקדים בפריסה ארצית, בהם 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, שמקבלים תשלום מהמבטח על פי מחירון מוסכם.

לאיתור מרפאות ורופאי שיניים בהסדר תוכלו להיעזר באתר הראל www.harel-group.co.il

להלן דמי הביטוח, נכונים ל-1.2.2015 לפי מדד דצמבר 2014.

חבר לשכת סוכני הביטוח	115 שקל בחודש
בן/ת זוג וא/ו ילד בוגר (מעל גיל 51 שנים)	115 שקל בחודש
ילד (בגיל 4-23)	40 שקל בחודש
ילד שלישי ואילך חינם, במניין הילדים הקטינים	

תקופת הביטוח תחל ביום 1.8.2015 ותסתיים ביום 31.3.2021.

איך מצטרפים לביטוח השיניים? להיוועצות והצטרפות לביטוח השיניים תוכלו לפנות לנציגי הראל בימים א' – ה' בין השעות 8:00-15:00 בטלפון 03-9208127, וכן ניתן לפנות למוקד שירות לקוחות שיניים, טלפון: 03-7547222.



אלי שטרק

ביטוח השיניים הקבוצתי והייחודי לחברי הלשכה של הראל חברה לביטוח יוצא לדרך בתחילת אוגוסט, לאחר שנרשמו למעלה מ-1,500 משתתפים, מספר המינימום הנדרש להפעלת הקולקטיב.

הפוליסה יצאה לפועל בזכות התמדתו ועיקשותו של יו"ר ליסוב סוכנות לביטוח אלי שטרק, לרווחת חברי הלשכה ובני משפחתם. נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ** מודה לחברי ליסוב ביטוח ולעומד בראשה על שהביאו לידי גמר פרויקט שהיה על סדר יומה של הלשכה שנים רבות, כמו גם למ"מ נשיא הלשכה **אורי צפריר** וליו"ר ועדת בריאות וסיעוד **יואל זין**, שסייעו למימושה.

לדברי שטרק, "מדובר בתוכנית טובה ואטרקטיבית, בעלת כיוונים נרחבים, עם מיטב הרופאים של הראל הפרושים ברחבי הארץ, דמי השתתפות עצמית נמוכים ותוכניות טובות לילדים. אני מציע לסוכנים שעוד לא נרשמו למהר ולהיכנס לקולקטיב".

הראל ידועה בניסיונה המקצועי בתחום ביטוחי השיניים ובפריסה ארצית רחבה של מרפאות ורופאי שיניים בהסדר. בליסוב נעזרו במיטב המומחים והיועצים ובחרו בתוכנית קבוצתית ייחודית העונה על הצרכים הרפואיים הדנטליים של כל אחת ואחד מאתנו, כל זאת כחלק מהמאמצים המתמשכים לשיפור ולשמירה על בריאות הסוכנים ומשפחותיהם.

התוכנית נבנתה במטרה להתאימה להתפתחות הרפואה והטכנולוגיה, לשינויים ולשיפורים בעולם הביטוח, תוך הקפדה על תקנות המפקח על הביטוח ושמירה על מחיר ביטוח השווה לכל נפש. בליסוב ציינו לחיוב את

UNET CREDIT

הלוואה בקליק

הלוואה בטוחה מסוכן הביטוח שלך
עד 50,000 ש"ח ללא ערבים וללא בטחונות

סוכנות ביטוח! ההצעה הזו מיועדת לך!
אפשרות להעניק ללקוחותיך הלוואה חוץ בנקאית עד 50,000 ₪!

יונט קרדיט מציעה לך הצעה עסקית ייחודית:
ללא בטחונות וללא ערבים ובתוך 24 שעות בלבד!



מה זה נותן לך?

- ✓ הענקת ערך מוסף ללקוחותיך
- ✓ מקור הכנסה נוספת

לפרטים נוספים והגשת בקשה להלוואה לחץ כאן
office@unetcredit.co.il | 1700-720073

על ציפורן חודרנית וההבדל בין כירורג, פודיאטור ופדיקוריסטית

ורדה לבקוביץ, סגנית יו"ר ועדת ביטוחי בריאות וסיעוד

מה שלום הבריאות שלך?



ורדה לבקוביץ

ציפורן חודרנית, שמאופיינת גם בכאב לאורך הציפורן, גוררת התערבות גדולה יותר ולעתים מובילה לפרוצדורה כירורגית לתיקון צורת הציפורן

בעיה עם מערכת החיסון, היות שאינם מאוזנים. לכל פצע נדרש זמן החלמה ארוך מהרגיל, מכיוון שאין זרימת דם מספקת לאזור הפצע. מצב זה גורם לכיב או לפצע גדול, שאם לא יטופל בזמן יכול לסכן חיי אדם. חולי סוכרת אינם מרגישים כאבים. הבעיה מתגלה כאשר הציפורן תפיץ ריח רע, או שהמראה שלה יבלוט.

בציפורן חודרנית קיימות כמה סכנות: דימום קשה בעצם שמתפשט למעלה ויכול להגיע למוות; שושנה - זיהום של האצבע. אם לא יטופל מיד, הזיהום יחדור למערכת הדם; זיהום קשה מאוד הוא נגזרת של השושנה; הפציינט יאושפז שבועות עם אימפוזיה ואנטיביוטיקה בטיפול ינסו לאזנו ולטפל בזיהום. אם זה לא יצליח, ניתן להגיע לכריתה של האצבע.

סוגי התערבויות כירורגיות:

הוצאה של הציפורן החודרנית מהצד, שמאפשרת החלמה וצמיחה חדשה של אותה ציפורן; הוצאה של הציפורן החודרנית מהצד והריגת השורש בצד החודרני, שמבטל את צמיחת הציפורן החודרנית בצדדים; טיפול מונע באמצעות חיתוך בצדי הציפורן.

קיימת גם אפשרות לניתוח באמצעות לייזר. יתרונותיו: מעט דימום, תחושת אי נוחות קלה, ללא כאבים בעת עקירת הציפורן, התאוששות מהירה, ושמירה על אסתטיקת הציפורן.

היכן נמצא הכיסוי בפוליסה?

בפרק הניתוחים קיימת הגדרה למנתח: עליו להיות בעל תואר MD. לרופא כירורג קיים כיסוי בפוליסה. התביעה תאושר, כולל חדר ניתוח בבית חולים ובמרפאה.

אבל מכיוון שהפתרון המוצלח ביותר לבעיה ניתן על ידי הפודיאטור (ראו טבלה), להלן תשובת חברות הביטוח שאליהן פנינו:

הראל - מכירה בכיסוי לפני משורת הדין, עד לתקרה של רופא כירורג בפרק הניתוחים. איילון, הפניקס, מנורה, מגדל - מכירות בכיסוי, עד לתקרה של רופא כירורג בפרק הניתוחים. כלל מכסה פודיאטור בתקרת שכר מנתח רופא, הסכם בהתמחות של כירורג כללי. ייעוץ טרם הפרוצדורה יאושר בפרק אמבולטורי באותם מסלולים, הרשומים לעיל, בכפוף להצגת הפניה מרופא משפחה, מסמך תולדות מחלה וקבלת אישור מראש.

ציפורן חודרנית היא גדילת ציפורן לתוך שטח הציפורן. תופעה זו יכולה להופיע בכל גיל, אפילו בגיל שבועיים ימים. ציפורן חודרנית מתאפיינת בכאב טורדני בקצה עליון של הציפורן, או לאורכה.

במקרים קלים אין סימנים, אלא תלונות של כאב בנעל או לחץ של האצבע בנעל במהלך הליכה. בשלב מתקדם יותר מופיע אודם על העור, נפיחות שמתפתחת לדלקת ואפילו מוגלה. קיימים מצבים שבהם יופיע בשר פרא בצד הציפורן החודרנית.

הסיבות לתופעה זו הם רבות:

- גזירה לא נכונה של הציפורן.
- מכה/חבלה.
- נעליים: נעל שטוחה ללא חלקים אחוריים,
- פלטפורמה (אין ריכוך בהליכה),
- נעלי ספורט,
- נעליים עם חלק קדמי צר ועקבים גבוהים,
- נעלים דמויות עור, בלט.
- ספורט אגרסיבי.
- נטילת תרופה, כמו רואקטן לטיפול באקנה, דוקסיציקלין, אנטיביוטיקה לזיהומים.
- נטייה משפחתית.
- מחלות רקע: הפרעת מחזור דם, מחלות ורידים המלוות בנפיחות ברגליים, מחלה בכפות הרגליים.
- דלקות ומחלות זיהומיות, כולל פטרת.
- ציפורן חודרנית צבאית: מכה חזקה - גורמת לשבירת הציפורן ולכניסתה לתוך שטח הציפורן.
- כך נגרם זיהום והיווצרות של ציפורן חודרנית.
- היגינה - חוסר היגינה גורמת לבעיה קוסמטית.
- מאמץ יתר - מצב קיים באימונים ובקרב, ואצל טירונים בתחילת השירות.
- הפרעות חילוף חומרים.
- גרביים או גרביונים עם תפר בקו האצבעות.

ציפורן חודרנית, שמאופיינת גם בכאב לאורך הציפורן, גוררת התערבות גדולה יותר ולעתים מובילה לפרוצדורה כירורגית לתיקון צורת הציפורן, כך שתגדל באופן חופשי. בנוסף לפרוצדורה נדרשת אנטיביוטיקה. לחולי סוכרת יש

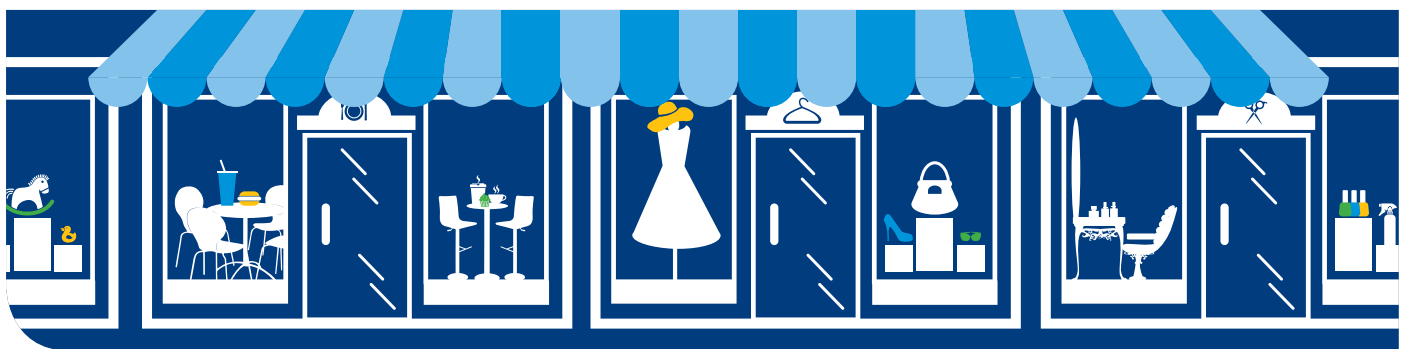
ציפורן חודרנית, אם אינה מטופלת בזמן, יכולה להוביל לכריתה של האצבע או למוות עקב זיהום. קופות החולים מכירות בטיפולי הפודיאטור. ההמתנה לתור אורכת בין חודש לשלושה חודשים. ואולם למצבים מסכני חיים ניתנת דחיפות.

הפודיאטור משתמש בחומר כימי ששמו PHENOL, שגורם לשורש למות.

בצבא תהליך האבחון וביצוע הפרוצדורה הוא ארוך מאוד, לכן חיילים שסובלים מהבעיה יש ברשותם פוליסה פרטית - מרוויחים.

איס' איס' בריאות

בעל המקצוע	כירורג	פודיאטור	פדיקוריסט/ מוסמך
תקופת הלימודים	7 שנים והתמחות	4 שנים	קורס של כמה שבועות
התמחות	כירורגיה כללית	רפואה כללית, התמחות בנושא גפיים תחתונות וציפורן חודרנית, פעולה כירורגית, כולל לימוד הרדמה. לא כל פודיאטור מטפל בציפורן חודרנית, בחולים סוכרתיים ובכלי דם	טיפול הרגל כמניעה למחלות זיהומיות בכף הרגל ולציפורן חודרנית
סוג טיפול	עקירת ציפורן	טיפול ממוקד בציפורן החודרנית על ידי גזירה או התערבות כירורגית, בתוספת החדרת חומר בצדי הציפורן, כך שלעולם לא תגדל הציפורן בצדדים ולא תיהפך לחודרנית	פדיקור רפואי, הכולל הסרת עור יבש ומת שהצטבר סביב האצבעות ובכף הרגל, יבלות, שיוף ציפורניים וקיצוץ ציפורניים. פדיקור קוסמטי, בדגש על המראה של הרגל
תוצאה	העקירה לא תמיד מועילה. הציפורן גדלה בצורה מעוותת, היות שעברה תהליך טראומתי. קיימת פגיעה בחלק התחתון של הציפורן	לאחר תהליך של כמה חודשים וטיפול שמרני חוזרת להיות ציפורן ללא שוליים וללא חזרה אפשרית לחדירה לעור	מקרים קלים שהטיפול בהם הוא גזירה בצדדים ושיוף הציפורן יחזיק 3-4 שבועות. כלומר, הטיפול ייהפך לקבוע כמניעה
הפנייה	רופא משפחה	רופא כירורג ו/או משפחה	ללא הפניה
טיפול מניעה	אין	טיפול קבוע בחולי סוכרת וכלי דם למניעת זיהום וכיבים	ברמת טיפוח בלבד



עסק בקליק

סדרת מוצרי ה"פרימיום" של הראל

- מחירים מוזלים ותחרותיים ביחס למחירי השוק.
- כיסויים והרחבות ייחודיים המותאמים ספציפית לסוגי העסקים הנכללים בסדרה.
- מסלול סילוק תביעות מהיר - לתביעות עד 75,000 ₪.
- מסלול תמרוץ ייחודי לסוכנים שיעמדו ביעדים מיוחדים.
- הצעת מחיר בקליק.

טל: 02/10333



העלאת גיל הפרישה אינה פתרון למשבר הפנסיה בישראל

הלשכה שלחה לשר האוצר משה כחלון נייר עמדה עם המלצות לצעדים הדרושים שיביאו לסיום משבר הפנסיה

ישראל יוכלו לעשות שימוש בכספי הפנסיה, באופן של קצבה בלבד עם פרישתם לגמלאות. החלטה זו נקראת תיקון 3, והיא פגעה בין היתר במוטיבציה של העצמאים לחסוך לטווח הארוך. ביטול תיקון 3 יחזיר את החיסכון ההוני לקדמת הבמה, יאפשר לחוסכים ליהנות ממוצרים נוספים, שכיום חוסלו כמעט לגמרי, והכי חשוב להשאיר בידיהם את זכות הבחירה.

ניוד כספים – ב-2012 קבע המחוקק את שיעור דמי הניהול בביטוחי המנהלים וקופות הגמל. הבעיה כיום היא שנבצר מהחוסכים במסלולים אלו מליהנות מתמורות החקיקה, והדבר פוגע בצבירות שלהם לאורך השנים, וכך בחסכוניהם. הבעיה נובעת מכך שחוסכים רבים, שמחזיקים בביטוח מנהלים, מהווים לקוחות שבויים בידי חברות הביטוח. המקדם המובטח שקיים בביטוחי המנהלים, בניגוד ליתר תוכניות החיסכון ארוכי הטווח, מחזיק אותם ומונע מהם מלעבור לתוכניות חיסכון אחרות, זאת למרות דמי הניהול הגבוהים משמעותית. על המחוקק לאפשר לחוסכים, שבידיהם ביטוח מנהלים עם מקדם מובטח והם משלמים דמי ניהול גבוהים, לנייד את כספם ליצרנים אחרים, לפי ראות עיניהם ותוך שמירה על המקדם המובטח.

התאמת קצבאות לריבית הקיימת - לאור הריבית הנמוכה כיום במשק, החוסכים בקרנות הפנסיה מוצאים את עצמם מסבסדים את מקבלי הקצבאות. המעבר לריבית ריאלית של מקבלי הקצבאות צריך להיעשות בתהליך הדרגתי, תוך כדי אימוץ מתכונת המודל החכ"מ. המצב הקיים יוצר עיוות שפוגע בחוסכים ולא יכול להימשך. יש לנקוט עמדה, גם במחיר של פגיעה חד פעמית בפנסיות הקיימות - רק כך נוכל לתקן את הכשל הקיים.

2. עידוד הציבור לחיסכון ארוך טווח

הנגשת הפנסיה לציבור החוסכים – יש לחייב את חברות הביטוח ובתי ההשקעות בדיווח, אחת לתקופה, על עתידה של כל תוכנית חיסכון. על החברות המשווקות את תוכניות החיסכון ארוך הטווח לעשות שימוש בהמחשה המותאמת להבנת החוסך הממוצע. יש לעשות שימוש בדוגמאות מספריות שימחישו את הצפי של כל תוכנית חיסכון על בסיס ריבית קיימת, ריבית עתידית, שיעור תמותה, הוצאות, שינוי רגולציה.

דע את זכויותיך – ככל שמעמדו הסוציו-אקונומי של העובד נמוך יותר, כך מתמעטים ההכנסה והידיע המועברים אליו. רבים מהעובדים, שמוגדרים "עובדים שקופים", לא מקבלים כל הדרכה או הנחיה בנושא. זאת, לצד השתכרותם הנמוכה והתחלופה המוגברת במקום עיסוקם. על המחוקק לחייב עסקים לערוך לעובדיהם מפגשי הדרכה בנושא הפנסיה.

החלת הפרשה לפנסיה לחיילים בשירות חובה – על המדינה להפריש לחיילים לפנסיה כבר בהיותם בשירות סדיר. מענק השחרור של החייל יותנה בהמצאת הוכחה להמשך התוכנית, או יוקטן בחלקו, תוך שהיתרה המוקטנת תופרש בשנים הראשונות לשחרורו להמשך התוכנית הפנסיונית של החייל. אנו ממליצים כי כל חייל שמשחרר משירותו הסדיר יזכה לייעוץ פנסיוני.

3. תכנון תוכנית החיסכון וליווי החוסך על ידי גורם מקצועי

ביקורת והתייעצות עם אנשי מקצוע אחת לתקופה – מאחר שלחוסך הממוצע צפויות שנים רבות לאחר הפרישה לגמלאות, חסכוניותו חשובים לכוחות ולתנודות השוק. על הרגולטור לייצר מכניזם של פגישות שירות עם סוכני הביטוח עבור הפורשים ויורשיהם.

משיכת כספי פיזויים – אחת "הרעות החולות" הפוגעות באופן קריטי בחיסכון הפנסיוני נעוצה בעובדה כי החוסכים מושכים כספי פיזויים בעת מעבר בין מעבידים או בתקופות אבטלה. על המחוקק לאסור זאת, ולייצר אלטרנטיבות נוחות, כך למשל הלוואה על בסיס כספי הפיזויים (שיהוו ערובה להלוואה), ולאפשר לכל חוסך בזמן משבר לעבור תקופה זו ללא פגיעה בחיסכון הפנסיוני ובצבירות הקיימות.

בשבועות האחרונים פורסם כי ממשלת ישראל מצאה פתרון למשבר הפנסיה שפקד את ארצנו. בכוונת הממשלה להעלות את גיל הפרישה לנשים, ובכך להתגבר על העלייה המבורכת בתוחלת החיים והגדלת נטל הזכאים לפנסיה על קופת המדינה. על פי הדיווחים, משרד האוצר מתכנן להעלות באופן הדרגתי את גיל הפרישה לנשים מגיל 62 ל-67, צעד שיתממש ככל הנראה בתחילת 2016.

הלשכה סבורה כי העלאת גיל הפרישה לא תפתור את בעיית הפנסיה בישראל. בנייר עמדה ששלחה לשר האוצר **משה כחלון** טענה הלשכה כי **"מדובר בהחלטה פוליטית ופופוליסטית שמתקבלת מתוך אג'נדה ברורה של מקבלי ההחלטות. טועה מי שחושב שיהיה מכך מזור למשבר הפנסיה בישראל. אין ביכולתו של צעד זה לבדו לפתור את המשבר"**.

בנייר העמדה כותבת הלשכה כי יש גורמים רבים שמעצימים את משבר הפנסיה בישראל, בהם "תוחלת החיים מתארכת, הריבית נמוכה, ניידות מוגברת בין מקומות עבודה, אי שמירה על רצף ביטוחי, משיכת כספי חיסכון המיועדים לפנסיה, חוסר חינוך פיננסי או מודעות".

"לאזרחי מדינת ישראל מגיע פתרון ראוי שיבטיח את איכות חייהם בעת פרישה לגמלאות", נכתב בנייר העמדה. "הפתרון מומשי, בר ביצוע וניתן ליישום בכמה פעולות. יש להסיר חסמים וכשלים קיימים, לספק לאזרחים את הכלים הנדרשים לחיסכון ארוך טווח ראוי, לייצר שיעור תחלופה (היחס בין השכר האחרון לקצבת הפנסיה) גבוה יותר, ולמנוע את שחיקת כספי הפורשים לאחר הגעתם לגמלאות".

נייר העמדה אף פירט את הצעדים שבהם יש לנקוט כדי להביא לסיום משבר הפנסיה:

1. אחריות הממשלה והרגולטור על החיסכון הפנסיוני

שיפור המודל החכ"מ – המודל הצ'יליאני שעבר אדפטציה לישראל, צפוי להיכנס לתוקף ב-2016. עיקרון המודל הוא הפחתת הסיכון הפיננסי ככל שהחוסך מתקדם בשלבי חייו. חסרונו הגדול ביותר הוא בשטחיותו ובחוסר המענה לבעיה האמיתית שהיא שחיקת הפנסיות. המחוקק אינו מטפל בנושא הקצעת האג"ח המיועדים (שמהווים עד 30% מתוכנית החיסכון) בצורה נכונה. המחוקק הותיר לקרנות הפנסיה לקבוע את מדדי הסיכון, בכך הוא מאפשר לעבור בין מסלולי החיסכון ללא התחשבות בגיל החוסך. משמעות הדבר היא כשל בהענקת רשת ביטחון מינימלית לציבור החוסכים, כנהוג במודל הצ'יליאני.

אז מה כן יש לעשות? על המודל החכ"מ לשנות את הקצעת האג"ח הייעודי, ולא לאפשר לחוסך עד גיל 50 ליהנות מאג"ח ייעודי זה (אלא רק מהשקעות בשוק ההון). כאשר החוסך מגיע לגיל הפרישה, עליו לקבל את ההקצעה המקסימלית הקיימת כיום – עד 30% לפנסיה, ואילו יתרת הכספים למסלולים סולידיים (כולל האפשרות לשילוב רכיב מנייתי, עד גבול שיוגדר מראש). **אנו חייבים לזכור כי לאור התארכות תוחלת החיים ביחס לדורות קודמים, אנו צפויים לחיות לאחר פרישתנו לגמלאות כ-25 שנה נוספות. בהתאם לכך, הפנסיה שנקבל חייבת להיות צמודה למסלולים שימנעו את שחיקתה לאורך זמן.**

הגדלת מגוון האפשרויות בפני הצרכן – על הרגולטור לחייב את כל חברות הביטוח ובתי ההשקעות, שמשווקים תוכניות חיסכון ארוך טווח, בשיווק לפחות שלושה מוצרים שונים לעת הפרישה לגמלאות. הרחבת היריעה של מוצרי חיסכון ארוך הטווח תספק לצרכן מגוון רחב יותר של מוצרים לגיל הפרישה ולא תאלץ אותו להסתמך רק על מוצר אחד. כך, לחוסך יתאפשר לבחור באופן מושכל בין מוצרי החיסכון, זאת בניגוד למצב כיום שבו על החוסך נכפה מוצר אחד ללא אפשרות בחירה.

ביטול תיקון 3 והחזרת החיסכון ההוני – ב-2008 החליט המחוקק שאזרחי

הוועדה לסוכנים צעירים יוזמת: כלים להעשרה מקצועית ולסיוע לסוכן הצעיר

דביר רפ: "אני רואה לנגד עיני את הצורך בידע מקצועי ובמתן כלים מקצועיים לסוכן המתחיל"

לו החברות בה, אלא יידע מה הוא מקבל, מיהם בעלי התפקידים, ואיך מגיעים אליהם. מדובר בכלי שלא היה קיים עד היום בלשכה."

יוזמה נוספת של הוועדה היא סירת מקצועית ייחודית לפיתוח סוכני ביטוח צעירים, הכוללת מתן כלים מקצועיים, תיאורטיים ומעשיים, לעבודה בענף הביטוח, שהוקמה בשיתוף איילון חברה לביטוח. "בתור סוכן צעיר ודור המשך, הבחנתי מתחילת דרכי בתחום שצריך להעשיר גם את הידע המקצועי של הסוכן המתחיל. כשנכנסתי לתחום לאבי לא היה זמן לחנוך אותי כמו שצריך, אז השתמשנו בשירותיו של יועץ בתשלום, שסייע לי רבות.



דביר רפ

הוועדה לסוכנים צעירים תערוך בשבוע הבא יום סיור לימודי לביטוח כללי במפעל איטונג. לדברי יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים **דביר רפ**, "מכיוון שזהו מפעל גדול עם אספקטים ביטוחיים רבים, נוכל לראות סיכונים רבים שדורשים ביטוחים רבים. לכן יזמתי את הסיור במפעל כל כך גדול, הייחודי בתחומי בארץ".

הסיור הוצא לפועל בשיתוף יו"ר הוועדה לביטוח כללי **אריאל מונין**, והוא יועבר על ידי עו"ד **ליאת הר טוב**, יועצת ביטוחים וניהול סיכונים

ומנהלת בכירה בתחום הביטוחים האלמנטריים בקבוצת האודן ישראל, חתם ביטוח בינלאומי. הסיור יתמקד בתהליכי הייצור, קווי הייצור ושרשרת האספקה, עד ללקוח הקצה. במקביל, ילווה הסיור הטכני בהיבטים הביטוחיים, תוך הרחבה על ביטוח האש ואובדן הרווחים המיוחד לסוג מפעל זה. בתום הסיור יתקיים דיון מקצועי על הנושאים שהוצגו.

רפ מוסיף כי על הסוכנים הצעירים שעוסקים בביטוח אלמנטרי להירשם במהירות, מכיוון שהסיור מוגבל במספר המשתתפים. "אנו רואים בכך כלי חשוב בהעשרת הידע האלמנטרי", הוא מדגיש.

בתוך כך, לפני כשבועיים סיימה הוועדה את עבודתה על ערכת ברוכים הבאים ללשכת סוכני הביטוח. לדברי רפ, "הערכה היא למעשה חוברת שבה מפורטים כל הכלים שנותנת הלשכה לחבריה. בחוברת מידע שימושי, כמו טיפים מעו"ד **ג'ון גבע** לסוכן מתחיל, טיפים שלי, טיפים של יו"ר ועדת הטכנולוגיה **ראובן רפ**, מידע על מועדון ההטבות וכרטיס האשראי לסוכנים, בעלי תפקידים ומבנה הלשכה ועוד. **הוצאנו את הערכה כדי שאדם שמצטרף ללשכה לא יחיה בעלטה וינסה לנחש מה מעניקה**

"אני רואה את הצורך הזה לנגד עיני כל הזמן, כמו גם את הצורך במתן כלים מקצועיים כדי להתמודד עם סוגיות ביטוחיות וניהול המשרד. לכן פניתי לאיילון, שראו כמוני את החוסר, והם זוקפים חשיבות רבה לשיתוף הפעולה עם הלשכה בכלל וקידום הסוכן הצעיר בפרט. אני מודה למנכ"ל איילון **אמיל וינשל** על הנכונות לקחת חלק בפרויקט, ולהנהלת איילון שנרתמה להעביר תכנים בקורס. מבחינתי, השתתפות ראשי אגפים בהעברת סדנאות היא הצלחה אדירה. כדי ששלב את הידע המקצועי עם פרקטיקה ביטוחית, הזמנו גם את יו"רי הוועדות בלשכה להרצות בתחומיהם. כך נקבל גם את נקודת מבטו של הסוכן".

רפ מדגיש כי מדובר בסדנה ללא עלות, עם תכנים שהסוכנים לא יקבלו בשום מקום אחר. "זהו פרויקט ראשון מסוגו בלשכה, פיילוט שמתבצע יחד עם איילון. מספר המקומות מוגבל ל-25 סוכנים בלבד. לאחר שנבחן את הצלחת הפיילוט, ננסה לפתוח עוד כמה קורסים כאלה".

ההרשמה מיועדת לסוכנים עד גיל 40. הסדנה מתחיל ב-13 ביולי, ונותרו בה מקומות בודדים. רפ מצייין כי ההרשמה תיסגר בשבוע הקרוב, לכן סוכנים המעוניינים לתפוס את המקומות שנותרו צריכים למהר.

לפרטים ולהרשמה נא לפנות למיכאלה ייגר:
michaelaj@insurance.org.il 03-6396676

מרכז של המועצה להסדר הימורים בספורט: "הצעות שתוגשנה על ידי סוכני ביטוח תיפסלנה"

הלשכה דורשת מהמועצה לבטל את המרכז ולפרסמו מחדש לאחר שינוי הסעיף המפלה

בעלי רישיון כחוק, תוך הפליה פסולה ופגיעה בתחרות", כתבו עורכי הדין "כל זאת בלא הצדקה ו/או נימוק שלהם ולגופו של עניין – תוך התעלמות מהיתרונות הטמונים בסוכני הביטוח המקצועיים שעוסקים בתחום זה שנים רבות, כמו גם תוך צמצום, שלא לצורך ובלא כל הצדקה, של מספר ההצעות שיוגשו למרכז".

הלשכה דורשת מהמועצה להסדר הימורים בספורט לבטל את המרכז ולפרסמו מחדש לאחר שינוי הסעיף הנ"ל. "ככל שתבחרו לא לעשות כן, תפעל הלשכה בכל הכלים העומדים לרשותה, לרבות פנייה לערכאות המוסמכות", נכתב.

שבוע שעבר יצאה המועצה להסדר הימורים בספורט במרכז לביטוחי רכוש וחבויות. בתנאי המרכז צוין כי "הצעות שתוגשנה על ידי סוכני ביטוח תיפסלנה".

הלשכה, באמצעות משרד עורכי הדין ראב"ד מגריזו בנקל ושות', שלחה מכתב למועצה בטענה כי סעיף זה מהווה הדרה גורפת של כלל סוכני הביטוח, גם אם הם עומדים בכל תנאי המרכז, ואף אינו מאפשר לחברות ביטוח הפועלות באמצעות סוכני ביטוח להשתתף בו.

"כשל זה גורם לפגיעה קשה, במידה העולה על הנדרש ושלא לתכלית ראויה, בעקרון השוויון ובחופש העיסוק של ציבור סוכני הביטוח בישראל,



ליאור רוזנפלד

ביצוע ביטוח דירה לפני נסיעה הוא דלת כניסה לביטוחים נוספים שניתן לשייך לנסיעה

ערכתם ביטוח דירה לקראת נסיעה לחו"ל?

ציידו את המבוטח בעצות שימנעו פריצה לביתם וישאירו אתכם עם תיק רווחי בחברת הביטוח

ליאור רוזנפלד, יו"ר מחוז חיפה והצפון

"אף פעם לא הצטערתי על מה שלא אמרתי."

שינוי הרגלים וטיפים

אז איך נסווה את הנסיעה? כשאתם מזמינים מונית לשדה התעופה או לתחנת הרכבת הקרובה, רצוי שלא לדווח על כתובת האיסוף - אלא על בית ברחוב סמוך או כמה בתים מהכתובת המדויקת, שם גם תמתינו לנהג המונית.

אם אתם נוסעים לשדה התעופה ברכבת או באוטובוס, רצוי לחבר את התג שבו רשומים שמכם וכתובתכם למזוודה רק בהגיעכם לשדה התעופה. מתברר שברכבת לנתב"ג מסתובבים כל מיני "ציידים כתובות", ואין יותר קל עבורם, אם שמכם מונח לפניהם על תג המזוודה.

כדאי לבקש משכן קרוב לרוקן את תיבת הדואר שלכם פעם ביומיים לפחות. כמו כן, רצוי שאדם מטעמכם ישנה את מיקום חניית כלי הרכב שלכם ליד הבית כל כמה ימים. כדאי להשאיר אור דולק בחדרים ורדיו פועל. הפעולות האלה יקרינו כלפי חוץ שהכל מתנהל בבית כרגיל.

בנוסף, לא חייבים לדווח למכוני כושר, למועדוני חברים ולקאנטרי קלאב על הקפאת מוני בשל נסיעה. אפשר בהחלט לקבל הקפאה רטרואקטיבית אם תוכיחו גם לאחר הנסיעה ששהיתם בחו"ל.

לסיכום: כדאי להזכיר למבוטחים שאפשר תמיד לדווח בפומבי על נסיעה צפויה לחו"ל, אבל האם יקרה משהו אם הם יעשו זאת רק לאחר שיחזרו?

בנוסף, ביצוע ביטוח דירה לפני נסיעה הוא דלת כניסה לביטוחים נוספים שניתן לשייך לנסיעה, דוגמת ביטוחי נסיעות, תאונות אישיות והרחבת ביטוח חיים קיים.

נסיעה טובה וחופשה נעימה.

מבוטחים רבים פונים אלינו לביצוע ביטוח דירה רק לפני נסיעה לחו"ל, או כשהם אמורים להיעדר מהבית לתקופה מסוימת. כסוכנים, אנו מוכרים להם את הכיסוי המרבי והמורחב ביותר. יחד עם הפוליסה, כדאי לצייד אותם בכמה עצות חגיגיות שימנעו את הפריצה לבית בהיעדרם, וגם - לא פחות חשוב - ישאירו אותנו הסוכנים עם תיק רווחי בחברת הביטוח.

עונת החופשות בפתח ורבים מהנוסעים לחו"ל משאירים את הבית לא מאויש במהלך החופשה. בתקופה זאת נרשמת מדי שנה עלייה בפריצות לדירות, וכתוצאה מכך עלייה בתביעות רכוש המוגשות לחברות הביטוח.

היזהרו בלשונכם

הכלל "היזהרו בלשונכם" מקבל משמעות יתרה, כשמדובר בנסיעות לחו"ל לחופשות ארוכות. חלק לא מבוטל מאתנו נוהגים לספר על הנסיעה הצפויה לכל מי שמעוניין לשמוע, למשל בזמן המתנה במספרה או בתור לפקיד הבנק, כאשר אנו מגיעים למשורן מט"ח.

חשוב לזכור שהכרזה פומבית כזו מגיעה לעתים לאוזניים לא רצויות. כמו כן, מנייתוח אירועי פריצה בעבר, הן על ידי משטרת ישראל והן על ידי חוקרים פרטיים בשליחות חברות הביטוח, מתברר שכדאי להימנע מהודעה כזאת אפילו לעוזרת הבית או לגנן - גם אם הם עובדים קבועים וותיקים ונחשבים אצלכם לבני בית.

בשנים האחרונות יש אף המגדילים לעשות ודואגים לדווח על הנסיעה באינטרנט וברשתות החברתיות השונות, אפילו כמה ימים לפני הנסיעה, מה שנותן לכל מיני גורמים שהות להתכונן. אין טעות חמורה מכך, שכן אנשים שרובם אינם מקרב ידידינו הקרובים נחשפים למידע ברשתות אלו. **בכל הקשור לנסיעה עתידית, רצוי לאמץ את המשפט הידוע:**

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערה של חברת הלשכה אתי רובין במות אביה מרדכי סיבוני ז"ל

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה ראמאל סלמאן במות אביו ז"ל.

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לשכת סוכני ביטוח מברכת את מנהל השיווק שי שמש לרגל חתונתו היום (2.7) עם בחירת לבו, ליטל דבוש. שתזכו לשנים רבות של אושר יחדיו!

מחוז הצפון בלשכה החל בסבב שולחנות עגולים בחברות הביטוח

שולחנות עגולים. בחברת כלל אף יצטרף למפגש מנכ"ל החברה איזי כהן. לדברי רוזנפלד, "אני רואה חשיבות עצומה באפשרות לקבץ סוכנים נבחרים, ולתת להם להשמיע ולשמוע, ולמנהלי החברות ללמוד היכן כואב לסוכנים ומה יש לשפר. **עצם ההסכמה של חברות הביטוח לפתוח את הדלת ללשכה כשותפים למפגשים האלה היא הבעת אמון בחשיבות לשכת סוכני הביטוח**". במחוז הצפון בלשכה מקווים שחברות נוספות יענו לפנייה.

בעקבות פניית סוכנים רבים שביקשו להיפגש עם הנהלות חברות הביטוח, ולהעלות הערות והארות, פנה יו"ר מחוז הצפון בלשכה **ליאור רוזנפלד** לכל מנהלי מחוזות הצפון בחברות הביטוח לבחור כ-20 סוכני חברה שהם גם חברי לשכה, ולזמן אותם למפגשים משותפים עם מנהל המחוז בחברה ויו"ר המחוז בלשכה. חברות הביטוח כלל ומגדל נענו לפנייה ובשבועיים הקרובים יערכו

אירועי הלשכה



13/07/15

מחוז ירושלים יקיים יום עיון, בשיתוף קופל גרופ, בנושא "בריאות ופיננסים", ביום ב', ה-13.7, בין השעות 9:00-13:30, במתחם האירועים ארטימיסיה

8/07/15

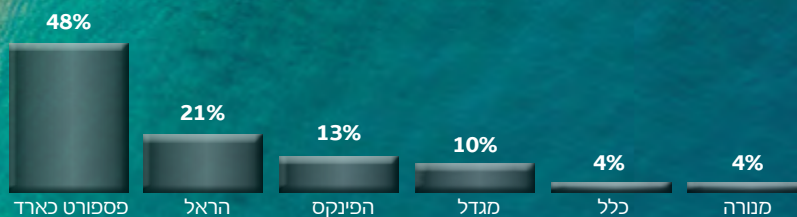
הוועדה לסוכנים צעירים תקיים סיור מקצועי במפעל איטונג בפרדס חנה, ביום רביעי, ה-8.7, בין השעות 9:30-12:00.

14/07/15

סניף נתניה מארח את מחוז השרון בכנס מנהלות המשרד, המתקיים זאת השנה השניה, ביום ג', ה-14.7, בין השעות 9:00-15:00, בגלובוס מקס במתחם ה-VIP במרכז יכין סנטר בנתניה

תודה שבחרתם PassportCard

75% מסוכני הביטוח משווקים ביטוח נסיעות לחו"ל ומתוכם 48% באמצעות PassportCard



PassportCard



FROM DAVIDSHIELD GROUP

www.passportcard.co.il | מכל טלפון בישראל *9912

*ע"פ סקר שפורסם בכנס בריאות של לשכת סוכני הביטוח באמצעות חברת "דיאלוג". החברה המבטחת - הפינקס חברה לביטוח בע"מ.

אברמוביץ בוועידת עדיף: "הסוכן צריך לתת שירות מעולה ומגיע לו להתפרנס בכבוד"

סלינגר: "מבנה התגמול, כפי שקיים היום, מקשה למלא את העבודה בצורה ראויה"

גובה הקצבה יוגדלו את הביטחון של החוסכים."

בפאנל בנושא אפקט הדמוגרפיה, הרגולציה ושוק ההון על הפרישה, קרא **רון טוב**, משנה למנכ"ל מיטב ד"ש ויו"ר חברת הגמל והפנסיה, להחזיר את האפשרות לחיסכון ל-15 שנה. "אם יאפשרו פטור מס מרווחי הון מדובר על סדר גודל של עשרות מיליונים שקלים בלבד עלות לתקציב המדינה בשל הפטור הזה. זה בטל ב-60 ביחס לאופציה של הציבור לחסוך".

דורון גינת, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת החיסכון לטווח ארוך בהראל, אמר כי נכון להחזיר את החיסכון לקופות הגמל. "יש ירידה מתמשכת בהפקדות ושיעור התחלופה הולך ונהיה יותר נמוך. כיום החיסכון מתבצע באמצעות הפנסיה בלבד, והניסיון מראה שאם אין הטבת מס אין חיסכון. כיום יש מגוון רחב של אפשרויות להטבות שונות עבור הציבור. קרנות ההשתלמות, למשל, לא קיימות היום עבור רוב הציבור. זה פתרון שיכול לעודד חיסכון הוני לטווח הביניים".

דני קהל, סמנכ"ל בכיר, מנהל אגף חיסכון ארוך טווח ומנכ"ל איילון פנסיה וגמל, נשאל מה אפשר לעשות כדי להחזיר את הציבור למשחק ולהשיב את הגלגל לקדמותו. "אין לי ספק שצריך להחזיר את החיסכון ההוני ולא רק לעצמאים, אלא גם לשכירים. צריך לתת גם אופציות נוספות לקצבה. עם זאת, יש הסתייגות אחת קטנה – בהקשר להגדרת הקצבה המזערית המדינה פעלה נכון. צריך לתת לציבור סוג של ביטחון עבור חוסך שלא ידע לנהל נכון את החיסכון ההוני שלו".

רו"ח **הראל שרעבי**, מנהל מחלקת הפנסיה, אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון במשרד האוצר, ציין כי כל הדיבור על פצצה מתקתקת קצת מוגזם. "העצמאים לא חוסכים היום, ואולי צריך לחייב אותם לחסוך. האנשים מעדיפים את ההווה, ואם לא יחייבו אותם לחסוך הם לא יעשו זאת. אני לא חושב שמישהו חושב שאדם, שיקבל פנסיה של 4,000 שקל בחודש, ימשוך את כספו מחיסכון הוני. מטרת המדיניות של הממשלה היא שלאנשים הפורשים יהיה ממה לחיות. המציאות לימדה בעבר וגם היום, בארץ ובעולם, שכאשר לאנשים יש אפשרות לבחור בין סכום גדול חד פעמי לבין הכנסה על פני תקופה, הבחירה שלהם בהקשר הפנסיוני תהיה לא נכונה. לכם תיקון 3 קבע רובד בסיסי שממנו יהיה לא אחראי לחזור אחורה. עבור חלק גדול מהאוכלוסיה, חיסכון הוני לא רלוונטי בשל כך".



דורית סלינגר

"הסוכן צריך לתת שירות מעולה ומגיע לו להתפרנס בכבוד. אנחנו אנשים הגונים וכך אנו צריכים לעמוד בפני הציבור. מי שינסה להמשיך ולהרוויח על גב הצרכן – הציבור לא ימחל לו. זהו מבחן ציבורי ורגולטורי שאסור לנו לקבל בו ציון נכשל", כך אמר נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ** בוועידת עדיף לחיזוק הידע המקצועי, בשיתוף המסלול האקדמי המכללה למינהל.

אברמוביץ הדגיש כי אין תחליף לידע ולמקצועיות של הסוכנים בייעוץ ללקוח.

"צריך לעבוד בשקיפות מול המבוטחים, זהו עוגן מקצועי. באחריות הרגולציה לאכוף את החלטותיה, ועם זאת, דברים צריכים להיעשות מתוך הידברות ושותפות. אנחנו מעמידים את הניסיון והידע. אני מניח פה את הכפפה ומבקש שירימו אותה. בימים אלה משיקה הלשכה את מודל הסוכן ל-2030, כדי לבחון כיצד ייראה הענף בעתיד. אני פונה לאגף הפיקוח ולקהל הסוכנים – שתפו אתנו פעולה ודאגו שענף הביטוח יישאר על המפה".

דורית סלינגר, הממונה על שוק ההון והביטוח, התייחסה בוועידה למוקדי המכירות הטלפוניים בענף. "מזה זמן אנו רואים תופעה פסולה של מוקדי מכירות טלפוניים, שבהם נמכרות פוליסות מבלי שהלקוחות הבינו כלל שנערכה מכירה ולא הבינו את מהות המוצר שנמכר להם. במקרים אלה החלטנו שיש להחזיר את הכספים לציבור ממועד תחילת הביטוח. טיטוט חוזר ההצטרפות מתייחסת לכך אבל, אני מדגישה כי אנו רואים תופעות אלו בחומרה רבה וכבר מגיבים לכך בפעולות קשות נגד מי שנהג כך".

סלינגר התייחסה גם לנייר העמדה המורה על הפרדת דמי הניהול מעמלות הסוכן. "מבנה התגמול, כפי שקיים היום, מקשה למלא את העבודה בצורה ראויה, ואנו פועלים רבות בנושא לרבות פעולות אכיפה". כמו כן, היא התייחסה לרפורמה במסלולי ההשקעה שתיפתח בתחילת 2016. "גופים מוסדיים יידרשו להקים מודלים שיתאימו לגילאי החוסכים ויהיו שקופים יותר. לא קבענו מה פרופיל הסיכון עבור כל גיל וכל חברה היא עצמאית, אך אנו מצפים לתהליכים סדורים, שיביאו למקסימום את

הממונה על שוק ההון והביטוח, התייחסה בוועידה למוקדי המכירות הטלפוניים בענף. "מזה זמן אנו רואים תופעה פסולה של מוקדי מכירות טלפוניים, שבהם נמכרות פוליסות מבלי שהלקוחות הבינו כלל שנערכה מכירה ולא הבינו את מהות המוצר שנמכר להם. במקרים אלה החלטנו שיש להחזיר את הכספים לציבור ממועד תחילת הביטוח. טיטוט חוזר ההצטרפות מתייחסת לכך אבל, אני מדגישה כי אנו רואים תופעות אלו בחומרה רבה וכבר מגיבים לכך בפעולות קשות נגד מי שנהג כך".

לוח הביטוח

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

מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכלל אודל ובכל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת.
לאבי-0505234664

השכרה ושכירות משונה

להשכרה חדרים בסוכנות ביטוח בכפר סבא. בבית הפעמון, המחיר כולל חשמל ארנונה חשמל ואחזקה.
לפרטים: שלומי 054-4590024
shlomy@sureinsure.co.il

סוכני ביטוח ברחובות יש לנו פתרונות פרישה עבורך. לשל"פ ו/או מכירה ו/או העסקה, מתמשכת או קצרה. אנו מציעים עסקה הוגנת בטוחה ומשתלמת לפרישה מותאמת. יש לנו ניסיון רב והמלצות מעסקאות מוצלחות קודמות. מוטי דהרי 053-749-0000 מייל: dahar@017.net.il

בכניסה לחיפה - איזור התעשייה טירה בניין תבור 120 מ"ר, משרדים מפוארים, קומה 3 פינתי. כניסה - 1.7.15 מחיר 4500 ₪ + מע"מ

נעימה ותנאים מעולים למתאים.ה. למשלוח קו"ח במייל: yuvai@sofferd.com

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות צעירה ודינמית מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח. לפרטים לפנות אל דני-054-9008038

למכירה תיק קטן ואיכותי בנתניה. פרטים: dani@gsr.co.il גשר מיזוגים, רכישות והשקעות

סוכנות ביטוח ותיקה ואמינה מאיזור רחובות מעוניינת בניהול תיקי ביטוח אלמנטרי וחיים, באיזור ירושלים, מרכז, דרום והשפלה. תמורה הולמת למעוניינים, אפשרות לשל"פ, איציק - 054-2240454 מייל: afik54@gmail.com

סוכנים צעירים מוזמנים להצטרף למיזם מצליח: סוכנות ביטוח בה כולנו שתופים!! כולנו נהנים מהסכמים הוגנים ומיתרון הגודל באופן שווה!! לפרטים: אריק 0524512005 רועי 0505274660 מייל: afik54@gmail.com

דרושים

סוכנות ביטוח שעוסקת בתחום הפנסיוני קולטת סוכן ביטוח בתחילת דרכו לעבודה באזור באר שבע והדרום בפלח שוק יחודי. התייבות להגיע להכנסה גבוהה תוך שנה. קורות חיים יש לשלוח למייל yacobid@zahav.net.il

לסוכנות ביטוח בת"א מרכז, דרושה מזכירה לחצי משרה, חשוב מאוד ידע בבטוח אלמנטרי וטיפול בתביעות אלמנטרי. תנאים טובים 054-7858835 או office@ninve-ins.co.il

פקידה לחצי משרה בפתח תקוה, ידע ונסיון בביטוח חיים, מנהלים, פנסיה, בריאות, פדיונות וכו'. קורות חיים אפשר לשלוח למייל ilan@ungar-ins.co.il או טלפון 0505236616

לסוכנות חיתום גדולה באשדוד דרושה/חתימה/ת אלמנטרי פרט מנוסה למשרה מלאה. יתרון לבעל/ת ניסיון בטיפול בתביעות. המשרה בסביבת עבודה