



# ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גליון מס' 539 | 9 ביולי 2015

## עוד בעיתון



יובל ארנון  
מזכיר לסוכנים  
כי חיסכון  
פנסיוני הוא  
לא רק קרנות  
פנסיה

עמוד 6

הסכם עם בנק  
יהי: חברי  
הלשכה יוכלו  
לפתוח חשבונות  
בתנאים מיוחדים

עמוד 4

ניתוח של מרכז  
המחקר של  
הכנסת מדגיש  
את חשיבות  
העסקים  
הקטנים למשק

עמוד 8

## אברמוביץ: "אנו מחזירים את הכבוד למקצוע. נהפוך את הלשכה לגוף מוביל ורב השפעה בענף"

בהצבעה נבחרו שני חברים נוספים לוועדת הביקורת; הדו"חות הכספיים של הלשכה ושל ליסוב אושרו פה אחד **עמוד 2**

## כנס MDRT העולמי: "אפילו טיפ אחד שווה את כל הנסיעה"

30 סוכני ביטוח ישראלים נסעו לכנס שנערך בניו אורלינס וחזרו מלאי מוטיבציה והתפעלות **עמוד 3**

## מה כוללת פוליסת הבריאות במבנה האחיד?

יואל זיו מסביר על יתרונותיה וחסרונותיה של הפוליסה החדשה. **עמוד 5**

| עיקרי הפוליסה האחידה                            |
|---|
| עלות הפוליסה נמוכה יחסית להיום                  |
| פוליסה מתעדכנת אחת לשנתיים בטכנולוגיות המתקדמות |
| ייקור הפוליסה - באישור המפקח על הביטוח          |
| הפוליסה ניתנת לכל החיים                         |
| הפוליסה מעוגנת במסגרת חוק חוזה הביטוח           |
| חברת הביטוח לא רשאית לבטלה ללא הסכמת המבוטח     |



# האסיפה הכללית השנתית: "הנחנו על סדר היום הציבורי את סוגיית הפרדת דמי הניהול מעמלות הסוכן"

נבחרו שני חברים נוספים לוועדת הביקורת; הדו"חות הכספיים של הלשכה ושל ליסוב אושרו פה אחד

אברמוביץ אף עידכן את הנוכחים במשפט הנערך מול ביטוח ישיר. "בימים אלו אנו נמצאים בשלב מתקדם במשפט. שלב ההוכחות הסתיים, ואני סמוך ובטוח כי עד סוף השנה הפרסומות המבישות ייעלמו אחת ולתמיד".

בנוסף, אמר אברמוביץ כי "בחודש האחרון יצאנו במיזם חדש ומהפכני עבור ציבור החוסכים לקראת פרישה לגמלאות. במסגרת המיזם, הלשכה פתחה מרכז פרישה שיספק שירות מידע ותכנון פרישה מקיף ללקוחות הסוכנים חברי הלשכה, שיבחרו להשתתף במיזם".

הוא אף ציין כי "בשבועות האחרונים אנו מקדמים ביתר שאת את אמנת הזכויות של הסוכנים מול חברות הביטוח. כמה חברות כבר הצהירו בפנינו כי הן מוכנות להתקדם ונמצאות על סף חתימה. אני קורא ליתר חברות הביטוח לאמץ את אמנת הזכויות שתסייע בהפיכת הענף ליעיל ושרותי יותר עבור הסוכנים וציבור המבוטחים כולו. בהיבט האקדמיזציה, שדרוג המכללה לפיננסים וביטוח נמצא בעיצומו, ואנו צופים כי בראש השנה הקרוב כבר נחנך את משכנו החדש".

יו"ר ועדת הכספים **אבי ברוך**, ויו"ר ליסוב החברה הכלכלית **אלי אנגלר** הציגו את הדו"חות הכספיים של הלשכה ושל ליסוב, שאושרו פה אחד באסיפה. יו"ר ועדת הביקורת **זאב לנגוס** הציג את עיקרי דו"ח הוועדה ובהצבעה נבחרו שני חברים נוספים לוועדת ביקורת, הסוכנים **מאיר אסולין** ו**ראול פולק**.



אבי ברוך

"שידרגנו את קשרי הממשל של הלשכה, ואנו נמצאים בקשר רציף עם שרים וח"כים בכירים. בנוסף, הנחנו על סדר היום הציבורי את סוגיית הפרדת דמי הניהול מעמלות הסוכן", כך אמר נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ** באסיפה הכללית השנתית של הלשכה שהתקיימה בשבוע שעבר.

כמו כן, ציין אברמוביץ, **"במהלך השנה שמנו דגש על חיזוק מעמד הסוכן והחזרת הכבוד למקצוע, במטרה להפוך את הלשכה וחבריה**

**לגוף מוביל ורב השפעה בענף. לצורך כך, קידמנו שלושה קמפיילים פרסומיים שהופיעו בכל ערוצי התקשורת, במטרה שהציבור יידע יותר על עשייתנו ויכיר בחשיבות סוכן הביטוח.** בנוסף, אנו נמצאים בעיצומו של פרויקט 'סוכן ביטוח 2030', שמטרתו להתאים את סוכן הביטוח לעתיד, ולהבטיח את שגשוגו בענף הביטוח והפיננסים בעשרות השנים הבאות".

הוא סיפר כי הלשכה יזמה שיתוף פעולה עם הקריה האקדמית אונו, שמאפשר לסוכני הביטוח להרחיב את השכלתם המשפטית.

## קונים יותר כלי רכב - אך מבטחים פחות

הירידה מהשנים האחרונות, אך בשלוש השנים האחרונות שיעור הירידה התמתן. בחודש שעבר הודיע שר האוצר **משה כחלון** על הוזלה בתעריפי ביטוח החובה, תוך שבשנה הקרובה יוזל הביטוח בכ-17% (כ-250 שקל), בשנה שלאחריה יוזלו כ-13% נוספים (כ-200 שקל) ובשנה השלישית תחול הוזלה נוספת של כ-5% (כ-50 שקל).

הישראלים קונים יותר כלי רכב, אך פחות מבטחים אותם, כך עולה מדו"ח הממונה על הביטוח במשרד האוצר. על פי הדו"ח, ב-2014-2008 גדל מספר כלי הרכב בישראל ב-24%. עם זאת, מספר כלי הרכב המבוטחים בביטוח רכוש (מקיף וצד ג') עלה בתקופה זו ב-12% בלבד, כך שמדובר בירידה של 8% (מ-92% ל-84%) בשיעור הביטוחים המקיפים יותר בין 2008 ל-2014.

**מהשוואת מספר כלי הרכב ב-2014 לזה שהיה ב-2013 עולה כי היה גידול של 4%, ואילו בשיעור כלי הרכב המבוטחים בביטוחי רכב-רכוש נרשמה עלייה של כ-1.6% בלבד. במקביל, נרשמה ירידה של 7% גם במספר התביעות בענף רכב-רכוש, למרות עלייה קלה בסך כל התביעות בין 2014 ל-2013.**

עוד עולה מהדו"ח כי ב-2014 נמשכה מגמת הירידה הרב-שנתית בעלות הנזקים עקב תאונות דרכים, ביחס לכמות כלי הרכב הנוסעים על כבישי ישראל. ב-2014 עמדה עלות הנזקים הממוצעת על כ-45% מזו שב-2004. הגורמים העיקריים שהביאו להפחתה הרב-שנתית הם ירידה בהסתברות לתאונות דרכים ושיפור רמת הבטיחות של כלי הרכב בעולם.

הדו"ח מתייחס גם לירידה בדמי ביטוח החובה. ב-2014 המשיכה מגמת

לשכת סוכני ביטוח בישראל

ללשכת סוכני ביטוח

דרושה/ יועצת/ משפטית

על המועמד/ המתאים/ להיות עו"ד בתחום הביטוח, בעל ניסיון מוכח של 5 שנים לפחות בתחומי הביטוח והרגולציה. היקף משרה מלאה.

למשלוח קורות חיים: [raanan@insurance.org.il](mailto:raanan@insurance.org.il)

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](mailto:shiri@pro-st.co.il), עריכה וכתבייה: עדי הגין, עריכה גרפית: יואש ענבר, הפקה: הוצאת מיל [www.mil-media.com](http://www.mil-media.com). לפניה למערכת: [adiahagin@gmail.com](mailto:adiahagin@gmail.com), לפרסום במגזין: זיו - 050-5543991 מייל: [ziv@mail-media.co.il](mailto:ziv@mail-media.co.il). הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין או בעקיפין, לגבי המידע והחומר המתפרסם בעיתון ביטוח ופיננסים מטעם הלשכה בכל הנוגע למוצרים/שירותים המוצעים ע"י ספקים/ גופים 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

# כנס MDRT העולמי: "חולקים את הקשיים והצלחות עם אנשי מקצוע מכל העולם"

המשלחת הישראלית לכנס ככלה 30 סוכני ביטוח, שקיבלו טיפים מקצועיים רבים ומוטיבציה למקצוע

יו"ר סניף נתניה **יוסי אנגלמן** השתתף בכנס MDRT העולמי בפעם הראשונה. "כמות הסוכנים מכל העולם, במיוחד מהמזרח הרחוק, הדהימה אותי והבהירה לי עד כמה הענף שוקק חיים. נערך טקס קבלה למצטרפים החדשים שבהחלט היה מאורגן היטב, יפה ומרגש. זה מוסיף ונותן הרגשה נעימה, מה גם שאתה פוגש סוכנים מכל העולם, לרבות מארצות ערב, ומנהל דיאלוג על אופי העבודה. בנוסף, ניו אורלינס היא עיר מדהימה עם חיי לילה שוקקים ומוזיקת ג'ז ונשמה. זו עיר שנראה שעדיין מלקקת את פצעייה מקתרינה, אבל האנשים בה נעימים ונחמדים. אני בהחלט כבר מחכה לכנס הבא".



אריק ורדי נושא את דגל ישראל בטקס הפתיחה

יו"ר ועדת סניפים ומחוזות **אריק ורדי** זכה לאחוז את דגל ישראל בטקס הפתיחה. "לאחר 15 כנסים שבהם השתתפתי, זו הפעם הראשונה שנשאתי את הדגל. זה היה כבוד גדול עבורי. היה טקס מרשים ועצום, שבו השתתפו 10,000 חברים מ-65 מדינות שונות. מנור פנה למארגני הכנס בבקשה שאשא את הדגל, ואני מודה לו על כך".

ורדי מציין כי הכנס עצמו היה מצוין. "תמיד לומדים דברים חדשים, שאותם אני מיישם בכנסים שלנו כבר שנים רבות. הכנס מעניק רעיונות מכירה רבים ומילוי מצברים. בנוסף, השתתפתי בדיון של דוברי ספרדית. שם ביקשו מהנוכחים לשתף ברעיונות. נרשמתי ודיברתי בספרדית על רעיון המכירה שלי בביטוחי חיים בפני הקהל. אני ממליץ לכל אחד להגיע לפחות פעם אחת לכנס כזה. אפילו טיפ אחד שווה את כל הנסיעה. אני מקווה שכבר בכנס בנובמבר אצליח ליישם כמה מהטיפים שקיבלתי שם".



יוסי מנור

30 סוכני ביטוח ישראלים השתתפו בכנס MDRT שהתקיים בחודש שעבר בניו אורלינס, בארה"ב. את הכנס כיבד בנוכחותו נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ**, שאמר כי "לקיחת חלק בכנס ה-MDRT היתה בהחלט חוויה מרגשת ויוצאת דופן. מראה ההמונים בכנס רב המשתתפים המחיש את עוצמתם של סוכני הביטוח בפרט וענף הביטוח בכלל ברחבי העולם". כן השתתף כאורח מיוחד גם המשנה למנכ"ל **פניקס בני שיף**.

לדברי יו"ר MDRT ישראל **יוסי מנור**, "הכנס בניו אורלינס התקיים בפורמט שונה מקודמיו. הפעם, מלבד ההרצאות המרכזיות בנושאי מוטיבציה כלליים, היה מבחר עצום של הרצאות בנושאים שונים לאורך כל היום. כל סוכן יכול היה לעבור בין הרצאות קטנות בנושאים מקצועיים מגוונים".

מנור מסביר כי היתרון הגדול בכנס הוא האפשרות להתחכך בסוכנים מכל העולם. "אתה יכול לשמוע הרצאות בנושאים שהם לא רק ישראליים, ולקבל השראה ומוטיבציה מהעוצמה של האירוע. כל המשתתפים הם אנשי מקצוע כמוך שרוצים להצליח יותר, ורובם אכן מצליחים כי הם עומדים בדרישות של MDRT. הכנס נתן הרגשה שיש עוד אנשים רבים שחיים עמך את כל הקשיים בענף הביטוח. את כל הקשיים וההצלחות חולקים עם אנשי מקצוע מכל העולם".

לדבריו, היתה אווירה יוצאת מן הכלל בקרב הישראלים. "אני חושב שרבים שהיו בכנס חזרו עם מוטיבציה גבוהה. למרות כל הרגולציה והקשיים מול חברות הביטוח אנחנו מסוגלים ויכולים להגיע להישגים, ולתת ללקוחות את השירות הטוב ביותר כי אין תחליף לסוכן הביטוח האישי. **הטכנולוגיה לא מחליפה אותנו אלא עוזרת לנו ואנחנו חייבים לדעת כיצד להשתמש בה. כיום אי אפשר לעבוד ללא טכנולוגיה, אבל הסוכן הוא מרכז החיים של התעשייה. אני גאה בכל החברים שהגיעו ונהפכו לחלק בלתי נפרד מהתעשייה העולמית בענף הביטוח**".

## מעסיקים: כך תמלאו דו"ח משכורת לעובדיכם

טופס ההצהרה לשנת המס 2014, כמפורט: מעביד/ מנכ"ל ששיר את הדו"ח לשנת המס 2014 עד ל-31.5, רשאי להגיש את טופס ההצהרה עד ל-31.5 ויראו את הדו"ח כאילו הוגש במועד החוקי, על כל המשתמע מכך. מעביד/ מנכ"ל שלא שיר את הדו"ח עד ל-31.5, אך שיר אותו עד ל-30.6, וגם הגיש את טופס ההצהרה עד ליום זה, לא יוטל עליו עיצום כספי.

מעביד/ מנכ"ל שלא שיר את הדו"ח הזה עד ל-30.6 יראו אותו כמי שלא הגיש את הדו"ח במועד. מועד ההגשה במקרה זה יהיה המועד שבו השלים את שידור הדו"ח וגם את הגשת טופס ההצהרה.

על פי סעיף 166 (ב) לפקודת מס הכנסה, חייב מעביד או מנכ"ל בהגשת דו"ח על תשלומי משכורת/ הכנסה חבת ניכוי ועל הניכויים מהם, באופן מקוון. הדו"ח יוגש בצירוף הצהרה, לפיה הפרטים והידיעות שנמסרו בדו"ח הם נכונים ומלאים.

על פי סעיף 195 לפקודת מס הכנסה, על מעביד/ מנכ"ל חייב בהגשת הדו"ח ולא הגישו, או לא הגישו במועד, יוטל עיצום כספי כמפורט בסעיף.

לאור פניות רבות של מעבידים/ מנכ"לים ומייצגים באשר לקושי בהגשת טופס ההצהרה, החליטה הנהלת רשות המסים להעניק הקלה בהגשת

# הסכם עם בנק יהב: חברי הלשכה זכאים לפתוח חשבונות עסקיים ואישיים בתנאים מיוחדים

עד כה נפתחו למעלה מ-120 חשבונות במסגרת ההסכם; הסוכנים מביעים שביעות רצון מהתנאים

על מצבת הביטחונות שהלקוח נדרש להמציא במקומו אחרים".

מלין מוסיף כי הבנק התחייב לתת יחס אישי לסוכנים. כלומר, קשר ישיר עם מנהלי צוות וסניפים, באמצעות מיילים וטלפונים, מכיוון שבבנק יהב כל סוכן נחשב ללקוח עסקי מכובד. "כמו כן, הקמנו, בשיתוף ועדת הרווחה בראשות ארגמן, ועדה שתטפל במקרים חריגים, או במקרים שבהם נדרש סיוע מיוחד. אנחנו לא מחייבים את הסוכן להעביר את כל הפעילות שלו לבנק יהב, אלא מאפשרים לו לבחור בנו כבנק הנוסף שלו, ובלבד שיעביר לבנק פעילות עסקית שוטפת".

בנוסף להצעות הערך לסוכנים עצמאיים, ההסכם מקפל בתוכו הצעת ערך מצוינת לשכירים בסוכנויות ביטוח ולבני משפחה מקרבה ראשונה, הן במתן הלוואה בסך 100 אלף שקל בריבית הטבה ופטור מעמלות עו"ש, למפקידי משכורת בסך 5,000 שקל ומעלה. במסגרת ההסכם, בנק יהב אף פורש חסות על כנסים גדולים של הלשכה, ומעורב בפעילויות נוספות, כמו כנס שמתוכנן לסוכנים צעירים, שבו ירצו נציגי הבנק בפניהם על ניהול כלכלת משפחה וניהול נכון של עסק.

מלין מציין כי מאז שיצא ההסכם לדרך לפני כמה חודשים נעשו פניות רבות מצד סוכנים. "נפתחו למעלה מ-120 חשבונות עסקיים של עצמאיים. זה מעיד עד כמה העסקה משתלמת עבור הסוכנים. מרבית הלקוחות קיבלו אשראי, ועד כה אנו מתרשמים שיש שביעות רצון רבה. סוכנים רבים מגיעים בשיטת חבר מביא חבר ומבחינתנו זה סימן להצלחה".

לבנק יהב 45 סניפים ו-7 מרכזי ייעוץ לקוחות ברחבי הארץ. "אנחנו מעניקים את כל השירותים הבנקאיים ברמת שירות גבוהה ואיכותית, תוך ראיית טובתו של הלקוח", מדגיש מלין. "מאז שהתחיל הקשר עם סוכני הביטוח, צברנו ניסיון רב לצרכים של הסוכנים ולפעילות הייחודית שלהם. נהפכנו למקצוענים במתן שירותים בנקאיים לסוכני ביטוח".

הלשכה חתמה על הסכם מול בנק יהב למתן הטבות לסוכני ביטוח עצמאיים ושכירים שיפתחו חשבון בבנק יהב. בין ההטבות שלהן יזכו חברי הלשכה, פטורים והנחות על עמלות בפעולות רבות בחשבון, מתן הלוואות עסקיות ואישיות בתנאים נוחים, אפיקי השקעה מגוונים ומתן אשראי בהיקף גבוה שיאפשר לסוכנים להתרחב ללא המצאת ביטחונות כספיים.

לדברי יו"ר ועדת הרווחה עוזי ארגמן, "מאז שנחתם ההסכם נפתחו למעלה מ-120 חשבונות והסוכנים מביעים שביעות רצון גדולה מתנאי ההסכם. היתרון הגדול בהסכם הוא שבנק יהב מתייחס לסוכני הביטוח כמגזר חשוב. סוכם כי יינתן לסוכנים שירות אישי".

ארגמן מבקש להודות לחברים שליוו אותו לכל אורך הדרך: חבר הלשכה עו"ד אבי פרנקל, ועו"ד חנוך פת, ש"שימש כיועץ חיצוני של הוועדה, וסייע רבות בקבלת החלטות ובבדיקת פרמטרים וכל הנתונים".

לדברי עידו מלין, סגן מנהל אגף ומנהל אשראי עסקי בבנק יהב, "עיקר ההטבה מיועדת לסוכנים עצמם, ברובם עצמאיים או בעלי סוכנויות. סוכני הביטוח יוכלו לקבל הלוואה לטווח ארוך, בסכום של עד 200 אלף שקל לעשר שנים, בריבית שמתחילה פריים + 1.8% ועד 3.8%, תלוי בטווח של התקופה.

"בנוסף, אנחנו מציעים תנאי עו"ש עם עמלות מופחתות. העמלות בבנק יהב הן בין הנמוכות בשוק, והסוכנים יזכו להטבה של 50% הנחה בעמלות עו"ש, להטבות בניהול ניירות ערך, לכרטיסי אשראי יוקרתיים, להלוואות רכב ולמתן יתר השירותים הנדרשים על ידי סוכני הביטוח. הבנק התנה את מתן ההטבות בהעברת פעילות מינימלית של 12 אלף שקל. כך, כמעט כל סוכן יוכל ליהנות מהתנאים".

מתן האשראי מתבסס על שיקולי אשראי המקובלים בבנק. עם זאת, מדגיש מלין, "עיקר האשראי ניתן בהסתמך על התחייבותו של הלקוח להפקיד את תקבולי העמלות מחברות הביטוח בחשבון הבנק, ובכך מקל

## טיוטת חוזר: אין לשווק ביטוח חיים לכיסוי מקרה מוות לתקופה העולה על חמש שנים בדמי ביטוח קבועים

ביטוח הגבוהים מעלות הסיכון הביטוחי שלו באותן שנים. כפועל יוצא מכך, מבוטח הבוחר להקטין או לבטל את הכיסוי לפני תום תקופת הביטוח, מסבסד את יתר המבוטחים בתוכנית", הסבירה המפקחת בטיטה, שנשלחה למנהלי חברות הביטוח.

לדברי יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני יובל ארנון, "ביטוח ריסק הוא צורך שנמצא במגמת ירידה לאורך השנים, אך הצורך בביטוח למקרה פטירה מוקדמת תמיד קיים בכל משפחה, לכן השארת הריסק המשתנה תביא למצב שבו אוכלוסיה מתבגרת תצטרך לשלם סכומים גבוהים מאוד, כדי לשמר את ההגנה הביטוחית הראויה. על כן, ההחלטה לבטל את ביטוח הריסק בפרמיה קבועה מעל לחמש שנים אינה בהכרח נכונה. נכון היה לקבוע יחס המרה מסוים בין קבוע למשתנה, מה שהיה מאפשר לאדם בגיל מתבגר לוותר על הריסק המשתנה, ולהישאר עם הריסק הקבוע ובמחיר סביר".

המפקחת על הביטוח דורית סלינגר הוציאה השבוע טיוטת חוזר שאוסרת לשווק תכנית ביטוח חיים לכיסוי מקרה מוות לתקופה העולה על חמש שנים בדמי ביטוח קבועים. על פי הטיטה, האיסור על שיווק תוכנית הביטוח כולל גם את תוכניות הביטוח לכיסוי מקרה מוות ייעודית להלוואה לדור, הנדרשות בעת חתימה על משכנתאות.

החוזר אמור להיכנס לתוקף ב-1 בספטמבר. בפיקוח ביקשו ממנהלי חברות הביטוח למסור את הערותיהם לטיטה עד ל-5 באוגוסט. דיון בנושא ייערך במשרד המפקחת ארבעה ימים לאחר מכן.

"כיום משווקות חברות הביטוח תוכניות ביטוח לכיסוי מקרה מוות לתקופה העולה על חמש שנים, בדמי ביטוח שאינם משתנים לאורך תקופת הביטוח, על פי הסיכון הנגזר מגילו של המבוטח. בפוליסה לכיסוי מקרה מוות בדמי ביטוח קבועים, משלם המבוטח בשנות הביטוח המוקדמות דמי



# מה כוללת הפוליסה במבנה האחיד?

על יתרונותיה וחסרונותיה של פוליסת הבריאות שמתוכננת לצאת ב-2016

יואל זיו, יו"ר ועדת ביטוח בריאות וסיעוד



יואל זיו

הלשכה מתנגדת בתוקף לאפשרות לביטול הפוליסה, במידה שהודעת החברה על עליית המחיר לא התקבלה אצל המבוטח

מחירה במבנה האחיד יהיה בסביבות 180-200 שקל, על פי הערכות האוצר.

במידה שתאושר עליית מחיר של הפרמיה, על חברת הביטוח יהיה להודיע על כך למבוטחי. רק עליית מחיר של יותר מ-20% מהפרמיה או 10 שקל (הגבוה ביניהם) תחייב את חברות הביטוח לקבל את אישור המבוטח. למהליך קבלת אישור המבוטח יהיו שותפים סוכני הביטוח, אבל הוא עדיין לא נקבע סופית, מכיוון שהלשכה מתנגדת בתוקף לאפשרות לביטול הפוליסה, במידה שהודעת החברה על עליית המחיר לא התקבלה אצל המבוטח.

אני חייב להתייחס לנושא אחד שמדאיג את סוכני הביטוח ובצדק: האם חברת הביטוח תוכל להוריד כיסויים ביטוחיים בפוליסה? בעיקרון, כל פוליסה, גם הוותיקות שבהן, מאפשרת על פי תנאיה, לעשות שינויים, כולל שינוי מחיר שלכאורה מעוגנים בפוליסה הישנה. שינוי כזה מתאפשר רק כשיש לכך אישור מהמפקח על הביטוח. במקרה כזה, כאשר יש אישור לכך, חברת הביטוח רשאית להעלות את הפרמיה בפוליסה שהתחייבות בה היא לפרמיה קבועה. אך האם הדבר קרה בפועל? לא ולא.

סעיף טובת הציבור יעמוד תמיד בראש מעייניו של המפקח על הביטוח, בבואו לאשר בקשה לשינוי לרעה בפוליסה. יחד עם זאת, נניח כי הפוליסה הפרטית מכסה טכנולוגיה מתקדמת שאינה מכוסה במערכת הרפואה הציבורית והעלות הביטוחית שלה היא 10 שקלים בחודש. אם בהמשך הטכנולוגיה הזאת תוכנס לסל הבריאות ותהיה זמינה לכל הציבור במסגרת הרפואה הציבורית, אז היא תוצא מהפוליסה הפרטית, ולמבוטח ייחסכו 10 שקלים בחודש. לא ניתן יהיה להוריד כיסויים ביטוחיים שנמצאים בפוליסה רק מכיוון שחברת הביטוח רוצה בכך או כי היא מפסידה כסף. אם אכן היא באמת מפסידה כסף, יתאפשר לה, אחרי בדיקה, להעלות את הפרמיה בשיעור ההפסד ולא בהורדת הכיסוי.

לבסוף, הכוונה של הרגולטור היא להנפיק לציבור פוליסה לכל החיים, מעודכנת בכל הטכנולוגיות המתקדמות של הרפואה שניתן להשתמש בהן בבוא היום, ללא תירוצים, סיפורים וגמגומים. עלות הפוליסה תהיה נמוכה מהיום. כדי להבטיח לחברות הביטוח כי לא יפסידו כסף, דבר שאינו טוב לאף אחד, אחת לשנתיים היא תוכל להגיש בקשה מנומקת ונתמכת בחישובים אקטואריים שייבדקו על ידי אנשי מקצוע ואקטוארים ואם יימצא הצורך, יתאפשר להם להעלות את הפרמיה בהתאם.

**האם הפוליסה המוצעת יכולה להיות היחידה שמשווקת בענף ביטוחי הבריאות? לא. אין ספק שבמדינה דמוקרטית כל אזרח יכול לקבל את ההחלטות הטובות עבורו. על המדינה לדאוג לשקיפות ולמקסימום המידע, אבל בסופו של דבר האזרח הוא היחיד שיכול להחליט מה טוב עבורו. בהחלט יש מקום לפוליסות שיוזעות לקבע מחיר לכל חיי המבוטח, בוודאי לחלק מהאוכלוסיה, ואני מוצא הרבה פוליסות מעודכנות, שיוזעות לתת פתרון מיטבי, על אף שהן ותיקות.**

האם הפוליסה המוצעת תהיה טובה יותר מאשר הפוליסה הקיימת כיום? קרוב לוודאי שכן, מאותן הסיבות שפירטתי. אבל היא אינה מתאימה לכל המבוטחים שלנו באופן גורף, ויש להתאימה לצורכיו האישיים של כל אחד ואחד מהם.

אחד הנושאים מעוררי המחלוקת שבהם עסקנו בכנס הבריאות הארצי הוא הפוליסה האחידה, שמתוכננת לצאת לקראת 2016.

הפוליסה תכלול כיסוי לניתוחים ולאשפוזים במערכת הרפואה הפרטית, מחילפי ניתוח וטכנולוגיות מתקדמות, וכן ייעוצים אצל רופאים מומחים. חייבים להדגיש: הפוליסה ניתנת לכל החיים, מעוגנת במסגרת חוק חוזה הביטוח וחברת הביטוח לא רשאית לבטלה, אלא רק אם המבוטח אינו מעוניין לשלם יותר את הפרמיה בגינה, או שלא נותן לכך את הסכמתו.

**מכיוון שענף הרפואה הוא דינמי והטכנולוגיות הרפואיות משתנות בו לעתים קרובות, חשוב שהפוליסה תתעדכן בטכנולוגיות המתקדמות כך שבכל זמן נתון, בעת קרות מקרה הביטוח, יוכל המבוטח להשתמש בכיסויי הפוליסה ללא כל הגבלה וללא תירוצים.**

קיימות היום לא מעט פוליסות שנרכשו לפני שנים רבות וכאשר נאלץ המבוטח לעבור ניתוח מסובך בטכנולוגיות מתקדמות, שמאפשרות לבצע את הניתוח ללא חדירה פולשנית לגוף, או אז מתברר שדווקא אותה טכנולוגיה מתקדמת לא כלולה בכיסויי הפוליסה, מכיוון שלא ניתן היה לרכוש אותה מסיבות רפואיות של המבוטח שהחמירו עם השנים, או סתם כי שכחו לרכוש אותה, או כי המבוטח לא הבין אז, כאשר הסוכן הציע לו, את חשיבות השדרוג. ואולם הסיבה באמת לא חשובה ולא חשוב מי צודק. העובדה הכאובה היא כי ברגע האמת לא ניתן לנצל את הפוליסה.

כדי להתגבר על כך ולמנוע את המצב הזה, תתעדכן הפוליסה במבנה האחיד אחת לשנתיים בכל הטכנולוגיות המתקדמות, והן יתווספו לכל המבוטחים ללא הבדל גיל, מין ומצב רפואי, וללא הצהרת בריאות. גם מבוטחים שהמצב הרפואי שלהם הוחמר עם השנים, ובמצב רגיל לא היו יכולים לרכוש כיסוי רפואי מתקדם, ישודרגו מעתה באופן אוטומטי, ללא הצהרת בריאות וללא תוספת כספית בגין מצבם הרפואי שהוחמר.

במידה שעדכון כזה יחייב תוספת כספית לכל המבוטחים, חברת הביטוח תגיש לפני כן בקשה ותחשיב אקטוארי מפורט למפקח על הביטוח. בקשה זאת תיבדק בקפדנות על ידי אקטוארים ואנשי מקצוע, ואם אכן יש הצדקה לכך, מחיר הפוליסה יועלה בהתאם.

פה חשוב להתייחס למבנה המחיר של הפוליסה. מכיוון שכיום בנויות הפוליסות על טווחי זמן ארוכים, בפרמיה ידועה ומקובעת מראש שלא מאפשרת לחברת הביטוח להעלותה עם השנים, הרי שחברת הביטוח חייבת לכלול במחיר הפוליסה צבירה של רוזבות כספיות שישפיקו לשנים הארוכות שעליהן מבוססת הפוליסה. מצב זה יוצר רווחיות מאד גבוהה לפוליסה בשנים הראשונות שלה, loss ratio נמוך, שצריך להתאזן עם השנים. בפועל, לא ניתן לתמחר את הפוליסה הנוכחית בצורה המיטיבית. חלק מהמבוטחים מבטלים את הפוליסות ולא נשארים אתן לכל החיים, אך ברור כי הפרמיה בשנים הראשונות משקפת רווח מאוד גבוה.

בפוליסה במבנה האחיד, מחיר הפוליסה ישקף רווחיות לחברת הביטוח לשנתיים בלבד ולא לכל חיי הפוליסה, כך שאין צורך לחשב בה רוזבות עתידיות, דבר שיוחיל את הפרמיה ההתחלתית בשיעורים של עד 30%. פוליסה שמחירה ההתחלתי היום נע בסביבות 250 שקל בחודש,

# לא רק קרנות פנסיה

מחובתנו כסוכני ביטוח להסביר ללקוח שלנו גם על יתרונותיו וחסרונותיו של ביטוח המנהלים

יובל ארנון, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני



יובל ארנון

תנו ללקוח את זכות הבחירה - אל תקבלו החלטה עבורו ללא הצגת כל הנתונים כולל ביטוח המנהלים

## אז מהם בכל זאת היתרונות הקיימים של ביטוח המנהלים על פני קרן הפנסיה?

### מקדם מובטח

עבור בני 55 ומעלה שמתלבטים לגבי רכישת מוצר פנסיוני, ביטוח מנהלים מהווה אלטרנטיבה עדיפה. בניגוד לקרן פנסיה, ביטוח המנהלים מבטיח מקדם קצבה מובטח מעת רכישת המוצר. לעומת זאת, גם החוסך הצעיר, בהגיעו לגיל 60, יקבל מקדם מובטח שיהיה ידוע בזמן זה. מקדם זה לא יהיה ניתן לשינוי, להבדיל מקרן פנסיה שכלל אינה מבטיחה מקדם.

### חוזה אישי

המבטוחים בביטוח מנהלים נהנים מתנאים של חוזה אישי בין המבוטח לחברת הביטוח. משמעות הדבר היא שאותו חוזה לא ניתן לשינוי, זאת להבדיל מתקנון קרן הפנסיה שהוא בר שינוי, אף רטרואקטיבית.

### התאמת אובדן כושר עבודה

למקצועות של צווארון לבן ניתן להתאים בביטוחי מנהלים אובדן כושר ספציפי, דבר שאינו קיים במסגרת קרנות הפנסיה.

### בחירת יורשים

באפשרותו של מבוטח בביטוח מנהלים למנות יורשים לחסכונותיו כראות עיניו. לעומת זאת, בקרן הפנסיה ברירת המחדל היא היורשים, כפי שקובע החוק היבט.

### הבטחת סכום חד פעמי

בביטוחי מנהלים ניתן להבטיח למוטבים גם סכומים חד פעמיים במקרה פטירה, כולל פטור ממס, דבר שלא קיים בקרן הפנסיה.

### תקופת אכשרה

בביטוחי מנהלים אין תקופת אכשרה למצב רפואי קיים. יש תהליך חיתומי שלאחריו הכיסוי מתחיל מהיום הראשון, בניגוד לקרן הפנסיה שמחייבת תקופת אכשרה של חמש שנים למצב רפואי קיים.

### סיכון

בביטוחי מנהלים הסיכון נופל על חברת הביטוח בלבד. בקרן הפנסיה הערבות היא הדדית, ובקרנות לא גדולות יש לזה משמעות גדולה במקרה של קטסטרופה.

אין לי ספק שיש עוד הבדלים, ולא בהכרח כל מה שנרשם הוא תמיד טוב למנהלים או רע לקרן הפנסיה. דבר אחד בטוח: **כשיושבים עם לקוח אין זה מקצועי להציע אוטומטית קרן פנסיה, ולא להביא לתשומת לבו כי קיים עוד מוצר, שאולי חלק מהנקודות שציינתי לעיל, יותר יתאים לו.** גם אם בסופו של דבר המשמעות היא שיעמוד לרשותו קצת פחות כסף, על בסיס תחשיב המבוסס על סימולציה עכשווית.

תנו ללקוח את זכות הבחירה - אל תקבלו החלטה עבורו ללא הצגת כל הנתונים כולל ביטוח המנהלים, ואחר כך תעבירו לו את ההחלטה על החיסכון הפנסיוני שלו.

הוויכוח בין המחנות שמתנגדים לביטוח מנהלים לבין אלה שתומכים בו מתנהל זה שנים רבות, ולהבת הפולמוס ממשיכה לבעור. האם ביטוח מנהלים טוב יותר לחוסך מאשר קרן פנסיה, או שמא להפך?

הוויכוח מזכיר את השאלה מה טעים יותר - מנגו או בננה? לשתי הסוגיות אין תשובה מובהקת. אמנם מדובר בשני מוצרים שמתפקידם לספק לנו פנסיה בפרישה, והגנה ראויה במקרה של שארים או אובדן כושר עבודה, אך שני המוצרים שונים באופיים, ולכן גם התשובה לגביהם אינה חד משמעית.

אין ספק שבשנים האחרונות איבדו ביטוחי המנהלים מיוקרתם וממעמדם, שבהם התהדרו במשך שנים רבות. למעשה המוצר השולט כיום בשוק הפנסיה הוא קרן הפנסיה - מעל ל-90% מהמוצרים בתחום הפנסיוני הנמכרים כיום הינם קרנות פנסיה.

## נבחן את מערכת היחסים בין קרן הפנסיה לביטוח המנהלים עד היום.

ראשית, עד ועדת בכר שהובילה למכירת הקרנות לחברות הביטוח, רוב הסוכנים שיוקו בעיקר ביטוחי מנהלים. לאור מכירת הקרנות לחברות הביטוח ובעקבות צו ההרחבה שהוצא ב-2008 בנושא פנסיית החובה, נהפכה קרן הפנסיה למוצר נוסף שסוכני הביטוח החלו לשווק ללקוחותיהם.

בהמשך, חיסל תיקון 3 מ-2008 את אופציית ההפרשה ההוגית למבוטחים כמעט לחלוטין. לאחר מכן, ב-2012 נחקק חוק שקבע כי דמי הניהול בביטוחי מנהלים וקופות גמל יוגבלו. בנוסף לכך, הדיון על גובה דמי הניהול המשיך לתפוס כותרות לאורך השנים. לבסוף, ב-2013 ביטל המחוקק את האפשרות לרכוש ביטוחים שכוללים מקדם מובטח, מה שחיסל את היתרון היחסי של ביטוחי המנהלים. כך הגענו למצב שבו המוצר הנמכר ביותר כיום ששולט בשוק הפנסיוני הוא קרן הפנסיה.

ביטוח המנהלים אמנם עבר לא מעט טלטלות לאורך השנים, אך הוא עדיין קיים ונרכש. באחרונה ביטוח המנהלים אף עבר שינוי ברוב חברות הביטוח ודמי ניהול נקבעו ביחס לשכר המבוטח ולצבירות, תוך שדמי הניהול הינם 3% מהשוטף ו-0.5% מהצבירה (בחברות מסוימות גם עד 0.3% מהצבירה).

**במבחן הצבירה, אם נציב את ההפרשה המתקבלת מביטוח המנהלים כיום לעומת הפרשת קרן הפנסיה, יכול להיות שיהיה אף יתרון קל לקרן הפנסיה בצבירה. עם זאת, מחובתנו של סוכן ביטוח (לפי סעיף 12 לחוק הייעוץ הפנסיוני) למכור למבוטחיו את המוצר המותאם לו ביותר. ההתאמה לא יכולה להתבסס על דמי הניהול גרידא, אלא על השילוב של צורכיו, רצונותיו ומצבו הנוכחי של המבוטח.**

שיעור  
בפינוסים

# פוליסות החיסכון - מהם מסלולי ההשקעה הקיימים?

דודי עמית, יו"ר תת ועדת הפינוסים



דודי עמית

חברות הביטוח  
ובתי ההשקעות  
חילקו את כל  
הפוליסות למסלולי  
השקעה על פי רמת  
סיכון משוקללת,  
כדי להתאים את  
ההשקעה לציפיות  
ולצורכי הלקוח

מוגבר (לקוחות שונאי סיכון). השקעת הכספים מיועדת לטווחים של בין שנה לשנתיים. מסלול זה מתאים לאוכלוסיה המעוניינת לשמור על הערך הריאלי של הכספים.

3. **מסלול כללי - אחזקה של 20%-40% בנכסי סיכון:** המסלול מתאים למשקיע הממוצע המעוניין בתשואה בינונית לעומת סיכון בינוני. השקעת הכספים מיועדת לטווחים של שנתיים-חמש שנים ומעלה. מסלול זה מתאים למרבית האוכלוסיה. חשוב להדגיש כי יש לבחון את הנכסים בפועל, שכן יש הבדל בין אחוז אחזקה של 10% במניות לעומת 30%.

4. **מסלול אקטיבי - אחזקה של 40%-60% בנכסי סיכון:** המסלול מתאים לאלו המבקשים להגדיל סיכון באופן מבוקר. המסלול מתאים לאלו המבקשים להשקיע את הסכומים לטווח הבינוני-ארוך (10-5 שנים), או שברשותם הון נזיל גדול והם מבקשים להגדיל את החלק המנייתי בקופות הגמל על חשבון השקעות נזילות אחרות, לאור הפטור ממס רווחי הון החל על אפיק זה.

5. **מסלול נועז - אחזקה של 50% מניות ומעלה:** מסלול זה מתאים למשקיעים לטווח ארוך מאוד, למעלה מעשר שנים, וכן לאוהבי סיכון. נדגיש כי אחוז מניות גבוה מהווה השקעה מסוכנת ובטווח הארוך ההשקעה עשויה לסבול לעתים מעליות ומירידות חדות בתשואה. לכן מסלול זה אינו מתאים לכל אחד. כמובן שכל גוף מאפיין את שם המסלול ה"נ"ל בהתאם לשם המסחרי של מוצריו, אך המהות מאוד דומה בין כל המוצרים.

אחד היתרונות הברורים של פוליסות החיסכון הוא היכולת לבחור את מסלול ההשקעות שבהם ינוהל הכסף. כל חברות הביטוח ובתי ההשקעות מאפשרים לבחור מסלול השקעות, ואפשר אף לשלב כמה מסלולים ביחד, לפי התמהיל הרצוי על ידי החוסך. כמו כן, המעבר בין המסלולים אינו מחייב במס רווחי הון בדומה למוצרים המתחרים (קרנות נאמנות, תיק מנוהל, תעודות סל וכו').

**מהם מסלולי ההשקעה העומדים בפני החוסך ?**

באפשרות החוסך לקבוע כיצד ינוהל כספו, ואף לשנות את מסלול ההשקעה כמה פעמים בשנה ללא עלות. חברות הביטוח ובתי ההשקעות חילקו את כל הפוליסות למסלולי השקעה על פי רמת סיכון משוקללת, כדי להתאים את ההשקעה לציפיות ולצורכי הלקוח. בחירה של מסלול ההשקעה, כלומר אחוז הנכסים המסוכנים המוחזק בפועל במוצר, הינו המרכיב הראשון בתהליך ההשוואה.

באופן כללי, אפשר לחלק את מסלולי ההשקעה לחמישה סוגים, על פי רמות הסיכון מהנמוך לגבוה:

1. **מסלול ממשלתי ללא מניות אחזקה של למעלה מ-90% אג"ח ממשלתיים:**

מסלול זה מתאים למי שבכוונתו להשקיע את הסכומים לזמן קצר (עד שנה) למטרה מוגדרת (רכישת דירה, יציאה לגמלאות). מטבע הדברים מסלול זה מניב תשואות נמוכות יותר לאורך זמן, אך בסיכון נמוך יותר.

2. **מסלול סוליד - אחזקה של 5%-20% בנכסי סיכון:**

המסלול מתאים למשקיע שאינו חש בנוח עם סיכון

## הצעת חוק

# להאריך את תקופת ההתיישנות של תביעות לתגמולי ביטוח חיים או סיעוד

ח"כ שמולי קורא להאריך את התקופה לשבע שנים לאחר קרות מקרה הביטוח

"רק במקרים מעטים מצליחים מי שפנו להליך משפטי ארוך ויקר לקבל סעד משפטי, וממילא גם מיעוט המקרים הזה שמור למי שידם משגת לממן סיוע משפטי, וכמובן שלא נכללים בו הסיעודיים הקשישים והעניים ביותר, שזקוקים לכספי הביטוח במיוחד, ובלעדיהם נופל נטל הטיפול בהם על קופת המדינה, בהיעדר מקור תשלום אחר".

לדבריו, מהמבטוחים האמורים נגרעים כספי הביטוח שנועדו להם או לקרוביהם, והכספים נותרים בידי חברות הביטוח. הוא ציין כמה סיבות להיעדר המימוש, בהן מוטבים שלא ידעו על קיומו של הביטוח, בפרט כשמדובר בביטוח קבוצתי שאליו הם צורפו ללא תיווך נציג אישי מטעמם; ומוטבים, שמפאת קשיי שפה או מפאת קושי נפשי להתמודד עם מות יקירם, אינם מתפנים לבדיקות הביורוקרטיות הרבות שנדרשות מהמשפחה לאחר מות יקירם.

הצעת חוק של ח"כ איציק שמולי (המחנה הציוני) קוראת להאריך את תקופת ההתיישנות של תביעה לתגמולי ביטוח חיים או לתגמולי ביטוח סיעודי, משלוש שנים (המצב הקיים היום) לשבע שנים לאחר קרות מקרה הביטוח. "מטרת הצעת החוק היא לסייע למוטבים בביטוח חיים ובביטוח סיעודי ולבני משפחה של המבוטח בביטוח חיים שנפטר, שאינם פועלים למימוש במועד של דמי ביטוח החיים או הסיעוד שלהם הם זכאים על פי פוליסת הביטוח", כתב שמולי בהצעה.

שמולי הוסיף כי "לעתים קרובות, גם אם מגלים המבוטחים האלה באמצעים כמו ייעוץ משפטי וכדומה על קיומו של הביטוח, הם מגיעים אל חברת הביטוח רק בתום תקופת ההתיישנות לביטוח, שעומדת על שלוש שנים מיום מקרה הביטוח, ומוצאים עצמם מול שוקת שבורה".

# מרכז המחקר של הכנסת: משקל העסקים הזעירים והקטנים בתעסוקה הוא 46.7%

לקראת דיון בוועדת הכלכלה על מצוקת האשראי של העסקים הקטנים והבינוניים יצא ניתוח שמדגיש את חשיבותם למשק

**הקטנים והבינוניים, לנוכח ההבנה שלהתפתחותו של מגזר זה יש יתרונות רבים לכלל הציבור. היתרונות העיקריים של עסקים קטנים הם גמישות, דינמייות, חדשנות, יכולת תגובה מהירה וכושר הסתגלות מפותח יחסית לשינויים בשווקים.** עסקים קטנים תורמים רעיונות חדשים, מוצרים ושירותים חדשניים לענפים שבהם הם פועלים ולעתים גם מודלים עסקיים 'רזים' ומקוריים, הגורמים להגברת התחרותיות, לירידת מחירים ולעלייה בתפוקה.

"לעסקים קטנים יש השפעה רבה על התעסוקה, בשל מספרם הרב ופרישתם הרחבה, ועל כן פריחתם עשויה להביא לצמצום האבטלה. בתקופות של שיעורי אבטלה גבוהים חשיבותו של מגזר העסקים הקטנים מובהקת יותר, שכן עסקים אלו משמשים נתיב תעסוקתי למוטבילים".

על פי מחקר של בנק ישראל, עסקים קטנים רגישים פחות מעסקים גדולים לשינויים במחזורי העסקים. כלומר, בעסקים אלו מפטרים מספר קטן יותר של עובדים, באופן יחסי, בתקופות שפל ומגייסים מספר קטן יותר של עובדים, באופן יחסי, בתקופות גאות.

עם זאת, מסייג הניתוח, "יש לציין כי בתחומים רבים בכלכלה יש יתרונות לגודל, המהווים יתרון כלכלי של העסקים הגדולים על העסקים הקטנים: עלות הייצור של מוצר יורדת ככל שכמות הייצור גדלה, לעסקים גדולים נגישות טובה יותר לאשראי ולהון, יכולת להשקיע במיזמים גדולים, במחקר ופיתוח ובשיווק ויכולת טובה יותר לשכור מנהלים טובים. משום כך, ההשקעה לעובד, מלאי ההון לעובד והפרייון לעובד בעסקים גדולים גבוהים יותר בהשוואה לעסקים קטנים. היתרונות לגודל עשויים לעודד במשך השנים רכישות ומיזוגים בשוק ולהביא להיווצרות חברות ענק, החולשות על חלק ניכר מהשוק. **במשקים קטנים יחסית, כמו המשק הישראלי, לא תמיד יתרונות הגודל, המביאים להפחתת עלויות הייצור, באים לידי ביטוי במחירים נמוכים, בין השאר, בשל רמה נמוכה של תחרותיות".**

הניתוח של מרכז המחקר של הכנסת מציע כלי מדיניות אפשריים לעידוד מגזר העסקים הקטנים והבינוניים, בהם פיתוח שוק האיגווח לעסקים אלה; קרנות אשראי בערבות מדינה; רגולציה על הלימות הון; פיתוח שוק הון חוץ-בנקאי לעסקים קטנים; עידוד מניעת אפליה בהקצאת אשראי; התרת פעילות בנק הדואר בשוק הבנקאות הקמעונאית; והפרדה בין הבעלות על הבנקים לבעלות על חברות כרטיסי אשראי.

96.1% מהעסקים בישראל הם עסקים זעירים וקטנים; 3.2% הם עסקים בינוניים; ו-0.7% בלבד הם עסקים גדולים – כך עולה ממסמך שהגיש מרכז המחקר והמידע של הכנסת לוועדת הכלכלה, לקראת דיון שיערך על מצוקת האשראי של העסקים הקטנים והבינוניים.

עוד עולה מהסקירה כי משקל העסקים הזעירים והקטנים בתעסוקה הוא 46.7%, של העסקים הבינוניים הוא 22.5% ושל העסקים הגדולים הוא 30.8%.

הניתוח קובע עוד כי עסקים קטנים הם אחד מיצרני מקומות העבודה עיקריים במשק; חלקם של העסקים הקטנים בתוצר קטן מחלקם בתעסוקה, קרי פרייון העבודה בהם נמוך יחסית לפרייון המשקי; אחד מהחסמים העומדים בפני עסקים קטנים הינו הנגישות לאשראי; בשנים האחרונות גדל האשראי הבנקאי לעסקים קטנים בשיעור חד, לעומת ירידה בסך האשראי לעסקים; רווחיות הבנקים במתן אשראי למגזר העסקים הקטנים גבוהה יחסית; ענף הבנקאות בישראל ריכוזי יחסית למדינות המפותחות.

גופים שונים מגדירים בדרכים שונות את מגזר העסקים הקטנים והבינוניים. הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים מגדירה עסק זעיר: עד 4 עובדים; עסק קטן: 5 עד 20 עובדים; עסק בינוני: 20 עד 100 עובדים; עסק גדול: מעל 100 עובדים.

ב-2013 היו בישראל 517,401 עסקים. 264,333 מהם לא העסיקו שכירים (51.1% מכלל העסקים), 177,036 עסקים העסיקו 1-4 שכירים (34.2%), 55,823 מהם העסיקו 5-19 שכירים (10.8%), 16,542 העסיקו 20-100 שכירים (3.2%) ו-3,667 עסקים העסיקו יותר מ-100 שכירים (0.7%).

מהניתוח עולה כי משקלם של העסקים הזעירים והעצמאיים נאמד בכ-25.8% מסך המועסקים במגזר העסקי, ומשקלם בסך התוצר העסקי נאמד בכ-19.7%. משקלם של העסקים הקטנים נאמד בכ-20.9% מסך המועסקים במגזר העסקי ובכ-12.7% מהתוצר העסקי. סך הכול משקל העצמאיים, העסקים זעירים והעסקים הקטנים נאמד בכ-46.7% מסך המועסקים ובכ-32.4% מסך התוצר העסקי. משקל העסקים הבינוניים נאמד בכ-22.5% מסך המועסקים ובכ-16.6% מסך התוצר העסקי, ומשקל העסקים הגדולים נאמד בכ-30.8% מסך המועסקים ובכ-51% מסך התוצר העסקי.

הניתוח קובע כי "מדינות מפותחות רבות מעודדות את מגזר העסקים

| הגדרה   | מספר עובדים      | משקל במספר העסקים | משקל בתעסוקה במגזר העיסקי | משקל בתוצר של המגזר העיסקי |
|---------|------------------|-------------------|---------------------------|----------------------------|
| זעיר    | ללא שכירים       | 51.1%             | 25.8%                     | 19.7%                      |
|         | 1-4 שכירים       | 34.2%             |                           |                            |
| קטן     | 5-19 שכירים      | 10.8%             | 20.9%                     | 12.7%                      |
| בינוני  | 20-99            | 3.2%              | 22.5%                     | 16.6%                      |
| גדול    | 100 שכירים ויותר | 0.7%              | 30.8%                     | 51%                        |
| סך הכול |                  | 100%              | 100%                      | 100%                       |



# אתם שואלים - היועצים המשפטיים של הלשכה עונים

פורום משפטי שמספק לציבור סוכני הביטוח מענה מקצועי, ענייני וממוקד בנושאי דיני ביטוח, נזיקין, ביטוח לאומי. בחירת השאלות מתמקדת בנושאים העשויים לעניין ציבור רחב של סוכנים

עו"ד ליאור קן-דרור, היועץ המשפטי לחברי הלשכה במחוז חיפה והצפון



ליאור קן דרור

מבטח יוכל לשלם דמי עמילות ליורשי של סוכן ביטוח שנפטר לתקופה של שנתיים

בביטוחים מתחדשים עבור חידושים בלבד לתקופה בת שנתיים ממועד הפטירה.

## הכרה במחלת מקצוע/מיקרו-טראומה לצורך קבלת תגמולי ביטוח מנספח נכות מתאונה

**שאלה:** סוכן שואל אם ניתן לתבוע על פי כיסוי נכות מתאונה בפוליסת ביטוחי חיים, במקרה שבו הוכרה ללקוח שלו תביעה לביטוח הלאומי על נזקי שמיעה עקב חשיפה לרעש – מחלת מקצוע. סוכן אחר פנה בשאלה דומה לגבי מבוטח שלו שהוכרה נכותו בתיק פגיעה בתעלה קרפלית בשורש כף היד, עקב עבודה עם מכשירים רוטטים.

**תשובה:** כיסוי נכות מתאונה בחברות הביטוח עבר ועובר שינויים מדי תקופות שונות. תורת המיקרו-טראומה, היינו פגיעות קטנות חוזרות ונשנות שגורמות לבסוף לפגיעה או פגיעה עקב חשיפה מתמשכת לרעש, עשויות לזכות בתשלומים מכוח נספח נכות מתאונה. אצל חלק מחברות הביטוח ובחלק מן הכיסויים, שבהם לא הוחרגו במפורש נושאים אלה, על חברות הביטוח לשלם את סכומי הביטוח. בפס"ד מנחה ע"א 13-09-42558 מנורה נ' ויקטור ימין נקבע כי רק מקום שבו יוכיח התובע כי המקרים התאונתיים הינם מקריים ולא קבועים – יום-יומיים ונמצאים כל הזמן בסביבת המבוטח - תתקבל תביעתו.

מובהר בזאת כי המידע המוצג בפורום המשפטי אינו מהווה יעוץ משפטי מכל סוג שהוא או המלצה לנקיטת הליכים. מומלץ לפנות אל עורך דין עבור קבלת ייעוץ משפטי פרטי.

שאלות יש להעביר לעו"ד ליאור קן-דרור למייל: Lior@kdh-law.co.il

## שינוי תנאי במהלך תקופת הביטוח - עישון

**שאלה:** סוכן ביקש לברר אם עליו לידע את חברת הביטוח במקרה שבו מבוטח בביטוח חיים הודיע לו שהחל לעשן, כאשר במועד עריכת הפוליסה לא נהג לעשן, וכך גם הצהיר בהצהרת הבריאות.

**תשובה:** ככלל יש לפעול על פי תנאי הפוליסה. חברות הביטוח הכניסו בחלק גדול מתנאי הפוליסה סעיף הדן בנושאים המצריכים הודעה לחברת הביטוח גם לאחר תחילת הביטוח, היינו במהלך תקופת הביטוח. ברוב החברות נדרש להודיע על שינוי במקצוע של המבוטח, או על תחביב חדש, או על עיסוק חדש, שעשוי לגרום לסיכון משתנה. לפיכך, אין צורך להודיע על שינוי בהרגלי העישון.

בהערת אגב, אציין כי מאחר שתעריך מעשן בביטוחי חיים יקר פי שניים מתעריף לא מעשן, עשויה להישמע טענה משפטית של החמרה בסיכון, במקרה ביטוח, שבו המבוטח התקבל לביטוח כשאינו מעשן, והחל לעשן במהלך תקופת הביטוח לפני מקרה התביעה.

## קבלת עמלות ביטוח ליורשי סוכן ביטוח

**שאלה:** בן של סוכן ביקש לדעת אם מגיע ליורשים להמשיך ולקבל מחברות הביטוח עמלות שנובעות מתיק הביטוח של אביו המנוח?

**תשובה:** על פי סעיף 41 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) תשמ"א 1981 יוכל מבטח לשלם דמי עמילות ליורשיו של סוכן ביטוח שנפטר לתקופה של שנתיים. העמלות שלהן זכאים היורשים כוללות: "ביטוח חיים שנעשה בתיווכו", או "ביטוחים אחרים המתחדשים בתוך שנתיים מיום פטירתו". המשמעות היא כי ניתן לשלם ליורשים עמלות בביטוח חיים ללא הגבלה, ועמלות

# סוכני מחוז חיפה והצפון יקבלו תנאים ייחודיים במרכז האקדמי כרמל

לדברי רוזנפלד, "אני רואה הישג אדיר בעובדה שהמרכז האקדמי כרמל פותח את שעריו לכל סוכני הביטוח, גם כאלו שחשבו שכבר סיימו את לימודיהם, ומאפשר תנאי קבלה ייחודיים, בכפוף להיות הסוכן חבר לשכה. זהו עוד יתרון לסוכנים חברי הלשכה. עם מחירי שגר לימוד שפויים כאלה, אני מצפה לראות כבר באוקטובר הקרוב סוכנים רבים על ספסל הלימודים".

על ההסכם, שתנאיו יופצו לסוכנים בקרוב, בירכו נשיא המרכז האקדמי כרמל פרופ' נחום ביגר ונשיא הלשכה אריה אברמוביץ. יצוין כי הלשכה יצרה הסכם דומה גם עם מכללת אונו לפני כחצי שנה עבור סוכנים המתגוררים במרכז.

לאחר מו"מ ממושך הגיעו סמוכ"ל המרכז האקדמי כרמל יואב ביתן ויו"ר מחוז חיפה והצפון בלשכה ליאור רוזנפלד להסכם, לפיו סוכני המחוז חברי הלשכה, בני משפחותיהם ועובדי משרדיהם יוכלו להתקבל ללימודי תואר מינהל עסקים וכן תואר בוגר במשפטים l.l.b בתנאים ייחודיים.

בין ההקלות וההטבות שלהן יזכו הסוכנים: מחיר מיוחד זול משמעותית משכר הלימוד המקובל במכללות המתחרות ובמכללת כרמל; תוכנית לימודים עשירה ועתירת שיעורי חיזוק לסוכני הביטוח; הקלה בדרישות הקבלה ואפשרות רישום לסוכנים ללא תעודה בגרות וללא 12 שנות לימוד (בכפוף לעמידה במכינה).

הלשכה אירועי



# סיור מקצועי במפעל איטונג: כיצד מבטחים עסק גדול, על כל סיכונים?

ובהמשך נפגשו הסוכנים לארוחת צהריים במסעדת טבעלו בכרכור.



אריאל מונין (מימין) ודביר רפ בסיוור במפעל איטונג

כ-20 סוכני ביטוח הגיעו לסיור במפעל איטונג בפרדס חנה, שאירגנה הוועדה לסוכנים צעירים. את הסיור העביר כלכלן החברה וליוותה אותו עו"ד **ליאת הר טוב**, יועצת ביטוחים וניהול סיכונים ומנהלת בכירה בתחום הביטוחים האלמנטריים בקבוצת האודן ישראל, חתם ביטוח בינלאומי. הסיור התמקד בתהליכי הייצור, קווי הייצור ושרשרת האספקה, עד ללקוח הקצה. במקביל, לווה הסיור הטכני בהיבטים הביטוחיים, תוך הרחבה על ביטוח האש ואובדן הרווחים המיוחד לסוג מפעל זה.

לדברי יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים **דביר רפ**, **"המטרה** היתה לערוך סיור מקצועי לימודי בעסק גדול כדי לראות סוג שונה של עסקים, את כל האספקטים הביטוחיים שלו ואת כל הביטוחים שניתן לערוך לו. הביקורות היו חמות מאוד. הסוכנים התרשמו מהמפעל הגדול ומסוגי הביטוחים שהוצגו בפניהם.

בתום הסיור נערך דיון מקצועי באודיטוריום של איטונג

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 יכון סנטר בנתניה

13/07/15

מחוז ירושלים יקיים יום עיון, בשיתוף שגריר ו-G4S, בנושא "בריאות ופיננסים", ביום ב', ה-13.7, בין השעות 9:00-13:30, במתחם האירועים ארטימיסיה



## 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: 0299740333





לראשונה  
 בענף  
 הביטוח!

לשכת סוכני הביטוח בישראל,  
 בשיתוף איילון חברה לביטוח,

חשיקות

# סיירת מקצועית ייחודית לפיתוח סוכני ביטוח צעירים!

תודה לכל הסוכנים אשר הגישו  
 מועמדותם לסיירת המקצועית  
 ובהצלחה לקבוצת הסוכנים  
 הנבחרים!

בברכת למידה וצמיחה,  
 איילון חברה לביטוח  
 ולשכת סוכני הביטוח

# יישום חדש של מגדל מאפשר הצטרפות לפוליסת חיסכון באמצעות האינטרנט

בקבוצה מדגישים כי כל לקוח שיצטרף לפוליסה עצמאית יופנה מיידית לסוכן ביטוח שילוה אותו

בהפקדות חד פעמיות, כאלטרנטיבה לחיסכון או השקעה בבנק. הפוליסה מעניקה ללקוח שליטה מלאה בכספו בכל רגע נתון באמצעות מעקב מתמיד על ביצועי החיסכון (תשואת מסלול ההשקעה שנבחר), מעבר חופשי בין מגוון מסלולי השקעה, ונזילות של כספי החיסכון בכל עת.

לדברי מנכ"ל מגדל עופר אליהו, "מגדל ממשיכה להיות מחויבת לשדרג את ארגון הכלים של סוכניה, ולסייע להם להעמיק את הקשרים העסקיים שלהם עם לקוחותינו המשותפים, גם בתחום הפיננסים?"

קבוצת מגדל פיתחה יישום המאפשר ללקוחותיה הצטרפות קלה ומהירה לפוליסת מגדל קשת לפרט. באמצעות היישום החדש, שנמצא באתר מגדל, הכולל גם סימולטור להמחשת תחזית הצבירה הצפויה, אפשר לרכוש ולהפיק באופן מלא פוליסה בחמישה שלבים.

סמנכ"ל השיווק של מגדל **תומר רובינשטיין** הבהיר כי "על אף שההצטרפות נעשית על ידי הלקוח באופן עצמאי, כל לקוח חדש מופנה אוטומטית בתום הרכישה לקבלת ליווי של סוכן ביטוח מקצועי ואישי מקרב סוכני מגדל. גם לקוח שאינו נוקב בשמו של סוכן הביטוח מקבל הודעה כי מגדל תמנה לו סוכן ביטוח, שיעניק לו את הליווי המקצועי. סוכני מגדל יוכלו להטמיע את תהליך הרכישה באתר האינטרנט שלהם, ולגייס באמצעותו לקוחות באופן אוטומטי ישירות אליהם".

פוליסת מגדל קשת לפרט מיועדת לחיסכון והיא מאפשרת לכל לקוח להפקיד כספים בהפקדות חודשיות שוטפות, החל ב-200 שקל, או

**המכללה לפיננסים וביטוח**  
 נמשיכה ההרשמה!  
 לקורסי הכשרה לבחינת המפקח על הביטוח

**יסודות ודיני ביטוח**

ירושלים (אחה"צ) - 16.08.2015  
 חיפה (אחה"צ) - 17.08.2015  
 תל אביב (בוקר) - 18.08.2015  
 באר שבע (אחה"צ) - 19.08.2015

www.hamichalal-bf.org.il | machon@insurance.org.il | 03-6395811 | 03-6395820

|   |
|---|
| <b>לשכת סוכני ביטוח בישראל</b>  |
| לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערה של חברת הלשכה ברוריה איתני במות אחותה בתיה יונה מור ז"ל |
| <b>לשכת סוכני ביטוח בישראל</b>  |
| לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של מנכ"ל חברת "סטארט" מיקי קופל במות אביו ז"ל           |

## לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2015, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: [luah@mil-media.co.il](mailto:luah@mil-media.co.il) // הפרסום מגובל ל-3 שבועות

**השכרה ושכירות משנה**

לסוכנות ביטוח פנסיוני, להשכרה בשכירות משנה: חדר גדול, מרווח ומואר כולל ריהוט, תוכנות רבידים, מערכת הקלטת שיחות ועוד. מחיר השכירות "פיקס" כולל הכול: מיסים, ארנונה, אחזקה, שרותי משרד, אינטרנט ועוד. תינתן עדיפות לסוכן אלמנטארי לטובת שת"פ באמצעות הסוכנים הפנסיונים במשרדנו. לפרטים - שלמה - 052-2944888 [shlomo@ks-ins.co.il](mailto:shlomo@ks-ins.co.il)

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

סוכני ביטוח ברחובות יש לנו פתרונות פרישה עבורך. לשנת 9 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](mailto:dahar@017.net.il)

בכניסה לחיפה - איזור התעשייה טירה בניין תבור 120 מ"ר, משרדים מפוארים, קומה 3 פינתית. כניסה - 1.7.17 מחיר 4500 ₪ + מע"מ

[office@ninve-ins.co.il](mailto: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](mailto:ilan@ungar-ins.co.il) או טלפון 0505236616

**שת"פ ורכישות תיקי ביטוח**

סוכנים צעירים ודינמים מוזמנים להצטרף למיזם מצליח. סוכנות ביטוח בה כולנו באמת שותפים!!! כולנו נהנים מהסכמים הוגנים, יתרון הגודל ובאופן שווה!!! לפרטים: רועי 0524512005 - יוסי 0544701994

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

למכירה תיק קטן ואיכותי בנתניה. פרטים: [dani@gsr.co.il](mailto: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 לשנת"פ, איציק - 054-2240454 מייל: [afik54@gmail.com](mailto:afik54@gmail.com)

**דרושים**

לפתיחת סניף ביטוח בנתיבות דרוש בעל רישיון סוכן. אפשרי סוכן עם / בלי רישיון. לפרטים: גבי נתן טל 0547004784 פקס 099569710 [gyabin@calautu.co.il](mailto:gyabin@calautu.co.il)

לסוכנות ביטוח בחולון דרושה/פרנקט/ית ביטוח חיים ופנסיה, לטיפול בקהל הלקוחות. חובה ניסיון של שלוש שנים בהפקה וטיפול ב ביטוחי חיים ופנסיה. עדיפות לבעל/ת רישיון פנסיוני. קורות חיים יש לשלוח למייל [yuval@seiffer-ins.co.il](mailto:yuval@seiffer-ins.co.il)

למשרד ברעננה, מנהלת תחום ביטוח חיים, פנסיה, גמל למשרה מלאה. נסיון חובה. קורות חיים במייל [yossiperelman1@gmail.com](mailto:yossiperelman1@gmail.com) טלפון 0544701994 - יוסי.

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

לסוכנות ביטוח בת"א מרכז, דרושה מזכירה לחצי משרה, חשוב מאוד ידע בביטוח אלמנטרי וטיפול בתביעות אלמנטרי. תנאים טובים 054-7858835 או