



זעזועים בצמרת הפיקוח:

פרופ' עווד שריג, המכונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ורו"ח לי דגן, המכונה לממונה - הודיעו על פרישה

ומונתה לפני כשלוש וחצי שנים לתפקיד המשנה לממונה, במקומו של **יואב בן-אור**. במסגרת תפקידיה דגן הייתה אחראית על מגוון תחומים בהם הביטוח הכללי, ביטוחי הבריאות והסיעוד, חינוך פינוסי וכן גם על רישוי ופיקוח על סוכנים ויועצים. באוצר ציינו כי "לאורך השנים, דגן הובילה מהלכים משמעותיים וביניהם הקמת המסלוקה הפנסיונית, שהחלה לפעול לפני מספר ימים, הרפורמה בביטוחי סיעוד, שינויים בפוליסות ביטוח רכב חובה ורכוש והקמת מחלקת חינוך פינוסי. דגן קידמה מהלכים שטיפלו ביישוב תביעות מבוטחים, העלאת רמת השירות והשקיפות למבוטחים ולחוסכים ואספקת מידע למבוטחים". הממונה, **פרופ' עווד שריג**, מסר: "אני מצר על פרישתה של לי דגן. כאחד מעמודי התווך של האגף, לי הובילה מהלכים משמעותיים במקצועיות רבה ובהצלחה".

מאמצת ופורייה. ביחד קידמו את שוק ההון, הביטוח והחיסכון בשורת צעדים שישפרו את חייהם של חוסכים ויקלו על עבודת גופים מפוקחים. מחליפי יקבלו אגף מקצועי מאוד, שימשיך לפקח, לבקר ולכוון את השוק המרכזי והחשוב הזה". שר האוצר, **יאיר לפיד**, הגיב ואמר: "אני מצר על עזיבתו של עווד שריג ומודה לו על תרומתו הרבה לאגף שוק ההון. שריג קידם את הרגולציה בישראל לסטנדרטים בין לאומיים, קידם את נושא הטיפול בדמי הניהול וקידם בניית תשתית מודרנית לחסכון הפנסיוני". הודעת הפרישה הדרמטית של פרופ' שריג הגיעה יום אחד בלבד אחרי הודעה דרמטית אחרת - זו של **רו"ח לי דגן**. המשנה לממונה הודיעה כי "אחרי יותר מ-11 שנים החלטתי לעזוב את האגף, ולפנות אל מחוזות אחרים". דגן עובדת כאמור במשרד האוצר למעלה מ-11 שנים

פרופ' עווד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, ו**רו"ח לי דגן**, המשנה לממונה - הודיעו השבוע על פרישתם מתפקידם. פרופ' שריג יסיים את תפקידו בסוף חודש אוגוסט הקרוב. בתקופת כהונתו, מאז ינואר 2010, הוביל האגף בראשות פרופ' שריג שורת מהלכים משמעותיים לשוק ההון: הקמת מסלוקה פנסיונית ואתר למציאת כספים אבודים, הבניית ההסדרה של האגף על פי סטנדרטים בינלאומיים, הורדת דמי הניהול בחיסכון הפנסיוני, הקמת מחלקת אכיפה ופיקוח באגף, ביטול מקדמים מובטחים בביטוחי מנהלים ועוד. בנוסף מציינים באוצר כי האגף יעל ופיתח את היחידה לפניות הציבור, שנותנת מענה מהיר לתלונות חוסכים ומבוטחים. פרופ' שריג מסר: "אני מודה לאנשים המצוינים באגף שוק ההון ובמשרד האוצר על עבודה משותפת קשה,

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "בכל העולם מעודדים את ציבור העצמאים בעוד שבישראל רק מקשים עליו"

חוד החנית של העצמאים בישראל ודאגתם לציבור הרחב לא תסולא בפז". בתוך כך דנו המשתתפים על המדיניות שמובילה ממשלת ישראל בנוגע לתקציב המדינה - השפעתו על חברי הארגונים העצמאיים השונים, ועל גזירות המסים שמובילה הממשלה. באסיפה הכללית של "להב" השתתפו מטעם הלשכה גם **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה (וסגן נשיא "להב" לשעבר) ו**מוטי קינן**, מנכ"ל הלשכה.

הלשכה בפני חברי האסיפה שלה בהתייחס לחשיבות ותרומת הסוכן בראייה כוללת. הוא הדגיש בדבריו את פעילות הסוכנים ביישום הסדר פנסיוני החובה לשכירים בישראל בצד ניסיונותיהם הרבים להבטחת עתידם הפנסיוני גם של סקטור העצמאים. כץ טען כי "בכל העולם מעודדים את ציבור העצמאים בעוד שבישראל רק מקשים עליו", טענה שזכתה להסכמה גורפת מצד משתתפי הפאנל. עוד טען ש"הסוכנים הם

נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, השתתף בשבוע שעבר במסגרת האסיפה הכללית של "להב" בפאנל, שנושאו: "חוק ההסדרים ותקציב המדינה 2013/4 - האם זהו תקציב של בשורה ותקווה ומהי השפעתו על עצמאים ובעלי עסקים קטנים ובינוניים" בפאנל השתתפו בנוסף לכץ **רו"ח אהוד רצאבי** - נשיא להב, **עו"ד דורון ברזילי** - נשיא לשכת עו"ד ו**רו"ח דוד גולדברג** - נשיא לשכת רו"ח. נשיא הלשכה הציג את פעילותה הענפה של

טסים לחו"ל? הביטוח אצל

סוכן ביטוח הוא חלק מהמסלול

משרד האוצר השיק את המסלוקה הפנסיונית

ושיווק פנסיוני. בשלב השני, חוסכים שיפנו יקבלו מידע. בשלב השלישי תעביר המסלוקה כספים בין גופים המפעילים את שוק החיסכון הפנסיוני. בשלב הרביעי גם מעסיקים יוכלו להעביר כספים באופן בטוח ומסודר עבור עובדיהם.

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרופ' עודד שריג, יחד עם חברת סוויפטנס מבית "נס טכנולוגיות", הכריזו השבוע על הפעלת המסלוקה הפנסיונית. המסלוקה החדשה, שקמה ביוזמת אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, תחולל לדברי משרד האוצר מהפכה בחיסכון הפנסיוני על ידי שדרוג תשתיות ושיפור הנגישות למידע. בהודעת המשרד מפרטים יתרונות המסלוקה כדלקמן: "המסלוקה תציג נתונים מלאים על חסכונות פנסיוניים לחוסכים ותאפשר ניווט חסכונות בין גופים שונים באמינות ובמהירות. המסלוקה תייעל את

שלב	פעילות	מועד הפעלה
א'	סליקת מידע בין גופים מוסדיים ובעלי רישיון. במסגרת זו רשאים סוכני ביטוח ויועצים פנסיוניים בבנקים לקבל מידע על חסכונות לקוחותיהם לצורך מתן ייעוץ פנסיוני; בנוגע למידע כללי, חד פעמי, מכל חברות הביטוח; ובנוגע למידע על מוצר מסוים, חד פעמי או מתמשך.	28/06/2013
ב'	העברת מידע לחוסכים וסליקת בקשות לפעולות	שנה מהפעלת שלב א'
ג'	סליקת כספים ללא מעסיקים	שנה וחצי מהפעלת שלב א'
ד'	סליקת כספים ומידע מלאים	שנתיים מהפעלת שלב א'

במסגרת השלב הראשון שהושק רשאים סוכני ביטוח ויועצים פנסיוניים בבנקים לקבל במסגרת פעילות המסלוקה מידע על חסכונות לקוחותיהם לצורך מתן ייעוץ פנסיוני; בנוגע למידע כללי, חד פעמי, מכל חברות הביטוח; ובנוגע למידע על מוצר מסוים, חד פעמי או מתמשך

לדברי סגן שר האוצר, **מיקי לוי**: "הקמת המסלוקה היא צעד חשוב שיתרום ליצירת שוק תחרותי. המהלך משקף את מחויבות משרד האוצר לוודא שכספי הפנסיה של החוסכים ינהלו באופן יעיל ושיקוף". הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרופ' **עודד שריג**, הוסיף כי "האגף מוביל מהלך להפיכת שוק החיסכון הפנסיוני לדיגיטלי ומודרני. המסלוקה תאפשר את הפיכת החזון למציאות, תשפר את השירות לחוסכים ותפחית עלויות תפעול". **שרון קורן**, מנכ"לית חברת "סוויפטנס" מקבוצת "נס טכנולוגיות", ציינה כי "אני גאה על כך שחברת סוויפטנס מבית נס טכנולוגיות, בשיתוף עם משרד האוצר והשותפים למהלך מקרב הגופים המוסדיים, הצליחה להעמיד מערכת כה מורכבת בזמן שיא של שמונה חודשים".

תהליכי העבודה בחברות ביטוח ובקרנות פנסיה ותשדרג את הייעוץ הפנסיוני הניתן לחוסכים באמצעות מידע זמין שיועבר מחברות הביטוח וקרנות הפנסיה על לקוחותיהם. המסלוקה תקל על כל השחקנים בשוק - יצרנים (חברות הביטוח), מפיצים ומעסיקים, ובעיקר תסייע לחוסכים לקבל החלטות מושכלות לגבי החיסכון הפנסיוני שלהם. המסלוקה תוזיל עלויות ותצמצם את הטעויות במידע המועבר. המסלוקה תייצר תשתיות טכנולוגיות מתקדמות משותפות לגופים מוסדיים, ליועצים וסוכנים פנסיוניים, ותסדיר את הליכי העבודה ביניהם. המסלוקה תמנע טעויות בהפקדה, תמנע איבוד כספים פנסיוניים ותאשר בזמן אמת למעסיק על פעולותיו". ככל הידוע, 97 גופים מוסדיים מתוך 109 גופים התחברו מכבר למסלוקה, שכזכור ההתחברות אליה מחויבת על פי האוצר. הגופים הנותרים אמורים להתחבר למסלוקה בשבועות הקרובים. בתוך כך, היא תופעל בשלבים: בשלב הראשון, אשר על הפעלתו הוכרז השבוע, יועבר מידע מהגופים המוסדיים לבעלי רישיונות לייעוץ

ראשי הלשכה החלו בסדרת פגישות עם חברי ועדת הכספים

התנהלו באווירה חיובית מאוד. עם זאת, מהלשכה מציינים כי הדרך עוד ארוכה ורק בתום סדרת הפגישות ניתן יהיה לדעת "לאן נושבת הרוח", לדברי אחד מהמשתתפים. עם חברי הוועדה נמנים חברי הכנסת הבאים: **ניסן סלומינסקי (יו"ר)**, **רוברט אילטוב**, **זהבה גלאון**, **גילה גמליאל**, **בועז טופורובסקי**, **אחמד טיבי**, **יצחק כהן**, **זבולון כלפה**, **עליזה לביא**, **יעקב ליצמן**, **אראל מרגלית**, **חמד עמאר**, **עדי קול**, **ראובן ריבלין**, **אלעזר שטרן**, **עופר שלח** ו**סתיו שפיר**.

ראשי הלשכה החלו השבוע בסדרת פגישות עם חברי ועדת הכספים של הכנסת. מטרתן של הפגישות להביא לשינויים בחוזר דמי עמילות הסוכנים וביטול סעיפיו המתייחסים להתערבות הרגולציה ביחסי יצרן-משווק. כאמור, הפגישות החלו השבוע ופגישות נוספות מתוכננות להמשך, מתוך מגמה להיפגש עם כל חברי הוועדה וללבן יחד עמם את הסוגיות הנדרשות. עד כה נמסר כי חברי ועדת הכספים מגלים אוזן קשבת לעמדת הלשכה והפגישות שהתקיימו



לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u

חברי לשכה, בואו הצטרפו

לפייסבוק הלשכה והקליקו Like

בית המשפט העליון קבע: פוליסת ביטוח לא תהיה בתוקף עד שתשולם

היום שבו אירעה התאונה. אלא ששופט המחוזי, **רות לבהר-שרון**, פסקה כי סייג זה לא הודגש ולא הובלט, בניגוד לחובתה של חברת הביטוח בהתאם לחוק חוזה ביטוח. עוד קבע המחוזי כי סוכן הביטוח הטעה את הנהג, כשהצהיר כי אין אפשרות להנפיק פוליסת ביטוח בטרם העברת בעלות. בהמשך פסקה שופטת המחוזי מרכז, **מיכל נד"ב**, פיצוי לטובת הנהג בסך כ-1.8 מיליון שקל. בגין הפסיקה על קבלת הפיצוי הוגש הערעור לעליון. השופט סולברג ניתח את הוראות חוק חוזה ביטוח, וקבע כי ההוראה - שלפיה "דמי הביטוח ישולמו עם כריתת החוזה או תוך זמן סביר לאחר מכן, ואם נקבעו לתקופות קצובות - בראשית כל תקופה" - אינה מחייבת, וניתן להתנות עליה בפוליסה או בחוזה הביטוח. לדברי סולברג, ההוראה שלפיה תוקף הפוליסה מותנה בהטבעת חותמת הבנק היא "מחויבת המציאות, אחרת היו מבוטחים חסרי ניקיון-כפיים רוכשים ביטוח חובה לתקופות קצרות, מעכבים את התשלום עד לאחר תום תקופת הביטוח, נהנים מביטוח חינם אין כסף; והמבוטחים תמי-הלב היו נושאים בנטל". כך גם במקרה הנוכחי. "תוקף תעודת הביטוח שהונפקה למור הותנה בתשלום הפרמיה. מדובר בהצעה בלבד, שלא התגבשה לכדי חוזה ביטוח מחייב", כתב סולברג. "קבלת הצעה שכזו נעשית באמצעות תשלום דמי הפוליסה. משלא שילם מור את דמי

בית המשפט פסק בשבוע שעבר פסיקה עקרונית בתחום דיני הביטוח לפיה פוליסת ביטוח חובה לרכב לא תהיה בתוקף כל עוד היא לא שולמה בפועל - גם אם האזרח היה בדרך לשלמה. סוגיה זו "זכתה" בעבר לפסקי דין סותרים, שניתנו בערכאות השונות של בתי המשפט מתוך גישה סוציאלית ומתחשבת לרוב. בתוך כך, שופטי העליון **אליקים רובינשטיין**, **יורם דנציגר** ו**נועם סולברג**, פסקו בסוגיה בבואם לדון במקרה של נהג האופנוע **דוד מור**. בספטמבר 1999 התרחשה תאונה שבה היה מעורב מור. בבוקר של אותו יום רכש מור אופנוע. הוא שילם את תמורתו למוכר והשניים ניגשו אל סוכנות הביטוח כדי להנפיק פוליסת ביטוח על שמו. הסוכן הבהיר לשניים כי לא ניתן להנפיק פוליסה עד שלא תבוצע העברת בעלות על שם הקונה. השניים ניגשו לסניף דואר כדי לבצע העברת בעלות וחזרו אל הסוכן, שהנפיק למור פוליסת ביטוח. מור ביקש לשלם עבור הפוליסה בסניף הדואר הסמוך, אך מאחר שזה היה עמוס, העדיף לנסוע לסניף דואר אחר, הקרוב לביתו בקריית טבעון. בדרך לשם, בשעת צהריים, היה מעורב בתאונת דרכים שבה נפצע קשה. בית המשפט המחוזי בתל-אביב פסק כי הפוליסה הייתה בתוקף בשעת התאונה. ואולם, בפוליסה נכתב כי "מועד תחילת הביטוח: המועד בו הוחתמה תעודה זו בחותמת הבנק, אך לא לפני 8.9.99 -

לאחר העלאת המידע, הינכם הופכים אותו לציבורי ומפורסם ברשת כולה. התייחסות חשדנית כלפי המידע שאתם מעבירים תחסוך מכם פרסום אישי עליכם עם כל המשתמע מכך.

כלל שישי: אנטי וירוס - בעידן הטכנולוגי של היום אנטי וירוס על המחשב הינו הכרחי. התקנת אנטי וירוס מקצועי ויעיל על מחשבכם יאפשר לכם לגלוש בצורה בטוחה ושקטה יותר. אם לא מותקן לכם אחד כזה, דאגו עוד היום להתקנה.

כאשר פעלנו ע"פ הכללים הנ"ל צמצמנו משמעותית את הסכנות הטמונות בגלישה ברשתות החברתיות. רענון ויישום הכללים הנ"ל מידי פעם, תהפוך את הגלישה ברשתות החברתיות לבטוחה יותר ונטולת סיכונים מיותרים.

גלישה בטוחה ברשתות חברתיות

מאת: עופר פוסט, יועץ מחשוב ללשכה

כאשר ננהג בזהירות בגלישה ברשתות החברתיות, נפחית משמעותית את הסיכונים הטמונים בה כגון: פריצה מאקרים, הונאות "פישטינג" או גניבת זהות. כמעט בכל דבר שנעשה בחיינו טמונה סכנה כזו או אחרת. בעולם הווירטואלי החברתי טמונות סכנות רבות אך בכדי לא להיפגע מהם עלינו להכיר אותם ולהישמר. נעבור על כמה כללי בטיחות אשר ישמרו עליכם בטוחים בזמן גלישה ברשתות החברתיות.

כלל ראשון: סיסמא חזקה - אם הינך חבר בכמה רשתות חברתיות מומלץ לדאוג לסיסמא שונה בכל אחת מהם. יש להרכיב סיסמא שתורכב מכמה אותיות לא רצופות, מספרים או סמלים. כך תהפוך הסיסמא לקשה לפיצוח.

כלל שני: חשדנות מובילה לביטחון -היו

ערניים להודעות לא שגרתיות ובמיוחד עם לינקים מצורפים. יש להפעיל שיקול דעת אם להיכנס ואם בכל זאת החלטת ללחוץ על הלינק ונתבקשת להוריד תוכנה כלשהי, כדאי לעצור.

כלל שלישי: הכרת ההגדרות הפרטיות - קריאה יסודית של ההגדרות הפרטיות והתאמה אישית עבור הצרכים שלך, יגנו עליכם בפני צפייה מזרים להיחשף למידע האישי שלך.

כלל רביעי: גנבי זהות והאקרים - היזהרו מאישור חברות לאנשים אותם אינכם מכירים, זוהי הזדמנות פז עבור גנבי זהות למשוך מידע ולהצליבו עם מאגרי מידע אחרים.

כלל חמישי: חשאיות המידע-חשבו פעמיים על המידע אותו אתם מפרסמים ברשת.

כאשר ננהג בזהירות בגלישה ברשתות החברתיות, נפחית משמעותית את הסיכונים הטמונים בה כגון: פריצה מאקרים, הונאות "פישטינג" או גניבת זהות. כמעט בכל דבר שנעשה בחיינו טמונה סכנה כזו או אחרת. בעולם הווירטואלי החברתי טמונות סכנות רבות אך בכדי לא להיפגע מהם עלינו להכיר אותם ולהישמר. נעבור על כמה כללי בטיחות אשר ישמרו עליכם בטוחים בזמן גלישה ברשתות החברתיות.

כלל ראשון: סיסמא חזקה - אם הינך חבר בכמה רשתות חברתיות מומלץ לדאוג לסיסמא שונה בכל אחת מהם. יש להרכיב סיסמא שתורכב מכמה אותיות לא רצופות, מספרים או סמלים. כך תהפוך הסיסמא לקשה לפיצוח.

כלל שני: חשדנות מובילה לביטחון -היו

חייבים להחשיך ולשנות את הכללים בעמלות הסוכן:

מאת: רוני שטרן, מ"מ סגן נשיא הלשכה

פועל בסביבת עמלות דומה מזה זמן רב (לפחות ב-30 השנים האחרונות). התחום הפסדי מאחר והחברות לא תמיד יודעות להתאים את הפרמיה לסיכון כך שהטיפול בבעיות ההפסדים של רכב רכוש לא צריך להגיע לפתרון דרך עמלת החובה של הסוכנים. הסוכנים הוותיקים שבינינו (ואלו רובנו...) בוודאי זוכרים היטב שביטוח רכב חובה אינו נספר אף פעם - לא למבצעי פרסים, לא לתפוקות... ובכלל, היה כמעין משהו שבצד. והיום? החברות סופרות ועוד אין! אנו עדים לדחיפה המאסיבית של חברות הביטוח למכירת ביטוח חובה! מה הן לא עושות לשם כך? מכניסות למבצעי הנסיעות, נותנות מתנות הנחה נוספת במקיף, מספקות תווי שי לרוב... סרטים והצגות... ורק לאחרונה הגדילו לעשות שתי חברות ביטוח והכפילו את העמלה בביטוח חובה!!! אמנם לפרק זמן קצוב, אבל מה שמראה שאם רק רוצים זה אפשרי!!! ייתכן שנרדמנו ולא התעוררנו בזמן להבין שאנחנו מובילים תחום כה ריווחי לחברות הביטוח, כאשר אלו מרגילות אותנו לתגמול מינימאלי?! מי שבקיא ויודע ומי שלא: רק בעשור האחרון תרם במוצע שנתי ענף רכב חובה לחברות הביטוח רווח של כמיליארד ₪ ותרומתו לרווחיות עמדה של כ-60% במוצע!!! אז מה עלינו לעשות? ככל שהתשובה פשוטה יותר כך יעילותה: להעביר תפוקת רכב חובה רק לחברות ביטוח שתדענה לתגמל אותי כראוי.

ההד התקשורת הצלחנו לגרום לחברות להעלות את עמלות החובה של הסוכנים ב-1.5%-2% במוצע וזה מהווה גידול של כ-40%-50% במוצע מול העיות שהיה קודם. אני לא מקל ראש בהישג לא מבוטל זה אך זה עדיין, כאמור, לא מספק ביחס למאמציו ורווחיות ענף ביטוח רכב חובה. התחושה האישית שלי שאולי אנחנו נאיביים?! אולי אנחנו לא מספיק מאמינים ביכולתנו לשנות קיבעון של דורות?! או שאולי החברות הצליחו ל"הרדים" אותנו ו/או לעמעם את התופעה?! בוא נתעכב על זה לרגע. אחת הטענות של החברות היא כי "רוב הרווח הוא מהשקעות ולכן זה לא קשור לסוכנים". נו, באמת? איך אנחנו יכולים לקנות את זה? הרי אין בסיס לטענה הזו. גם רווח מהשקעות מתחיל מנקודה מסוימת - ונקודה זו היא הפרמיות שאנחנו הסוכנים גבינו וגובים. מהיכן היו מגיעים הכספים להשקעה, אם לא מאיתנו?! מבחינה כלכלית נוצר מצב אבסורדי שבתחום הכי רווחי של חברות הביטוח בענף האלמנטארי הסוכנים מתוגמלים הכי מעט ובנוסף משקיעים עבודה רבה... הייתכן? לי ברור שחייבת להיות תשובה כלכלית וחברות הביטוח צריכות להרים את הכפפה ולשלם עמלה הרבה יותר גבוהה - לפחות דו-ספרתית. והנה עוד טענה של החברות: "התחום אמנם רווחי אך תחום הרכוש מפסיד...". גם לטענה זו אין בסיס שהרי תחום הרכוש

לפני כשנתיים (כנס האלמנטאר ה-25, ספטמבר 2011) העליתי בפניכם מצגת, שבה הוכחתי שיש "חגיגה" של חברות הביטוח בתחום רווחי ביטוח חובה ומיליארדי ש"ח שהחברות מרוויחות כל שנה מבלי לתגמל אותנו, הסוכנים, בצורה הולמת ומכובדת. תופעה אינה לרוחי ולא הוגנת - לא אז ולא היום! ביטוח רכב חובה מהווה אמנם רק 25% מתפוקת האלמנטארי, אולם תרומתו לרווח החברות בשנים האחרונות הינו למעלה מ-60% מרווחי הענף. רק בשנת 2012 הרוויח ענף בטוח החובה 1.54 מיליארד ₪ (!) וברבעון הראשון של 2013 כ-218 מיליון ₪ (!). והנה השאלה המתבקשת: מה עוד צריך להיות כדי שקברניטי החברות ישכילו להבין שאנחנו הסוכנים הם אלו שעושים את מלוא העבודה; שאנחנו אלה שמבצעים את הבדיקות - את השאלונים - את התשלומים - את ההפקות - את ההדפסות; ושעליהן לשלם עמלה הוגנת וראויה לעבודה הקשה המושקעת על ידינו. אכן העמלה ההיסטורית בתקופת "אבנר" הייתה כ-3.09% + מע"מ... אבל כמה מים זרמו מאז ואילו שינויים עברנו מאז?! ולמרות שהתחום הפך להיות תחרותי והגורם מס. 1 ברווחיות "הצליחו" חברות הביטוח לשמר את העיות ההיסטוריות, כך, העמלה היום המשולמת לנו היא ללא קשר לתוצאות של החברות ולרווחיות הענף! מאז אותו כנס ובסיוע

דו"ח ה-OECD: בתי החולים בישראל צפופים מאוד ותפוסת הכיטות גבוהה ביותר

שאת במספר האחיות בישראל: בארץ יש רק 4.8 אחיות לאלף איש, לעומת 8.8 במדינות הארגון; ומה בנוגע לציוד רפואי כדוגמת מכשירי MRI? בישראל יש רק 2.5 מכשירי MRI לכל מיליון איש בעוד שהמוצע במדינות ה-OECD גבוה בעשרות אחוזים ועומד על 18.7. בשורה התחתונה, ההוצאה הלאומית הממוצעת על בריאות במדינות ה-OECD עומדת על 72.2% מתקציב הבריאות, בעוד שבישראל עומדת הוצאה זו על 60.8%. את השאר מממנים האזרחים מכיסם. כל זאת, כאמור, לפי דו"ח ארגון ה-OECD שפורסם לאחרונה.

יותר: 5.33 מיטות לאלף איש; למספר המיטות הקטן השפעה על שיעור התפוסה בבתי החולים: בישראל שיעור זה עומד על 98% בעוד ששיעור התפוסה הממוצע בארגון עומד על 77% בלבד; השפעה נוספת מתבטאת במספר הימים שהחולה בישראל שוהה בבית החולים: חולה ממוצע שוהה במיטתו 6.5 ימים במדינות ה-OECD, בעוד שבישראל הוא משוחרר כבר אחרי 4.3 ימים; מספר הרופאים בישראל נמצא במגמה הפוכה לקורה במדינות ה-OECD: אצלנו מספרם הולך וקטן בעוד שבשאר המדינות מספרם הולך וגדל; המחסור בצוות רפואי מתבטא ביתר

דו"ח OECD, שפורסם לאחרונה, שופך אור נוסף על מצבה של מערכת הבריאות בישראל. לפי הדו"ח נמצאה ישראל כמדינה שבה רמת הצפיפות בבתי החולים היא מהגבוהות ביותר בהשוואה למצב במדינות החברות בארגון הבין-לאומי. בנוסף נמצא כי מערכת הבריאות בישראל סובלת גם ממחסור בצוות רפואי. להלן מספר נתונים השוואתיים בולטים: בישראל יש רק 1.9 מיטות אשפוז לאלף איש (מקום שלישי מלמטה), כשאחריה רק מקסיקו (64.1) וקנדה (1.73). הממוצע במדינות ה-OECD עומד על 3.43 מיטות ובגרמניה הוא גבוה עוד

באלל הריבית הנמוכה - הפנסיות העתידיות יחתכו בכ-10%

מאת: רון שטיין, "גלובס", 27.6.2013

קצבת הזקנה החדשית מחשבים כנגזרת מהחיסכון הכספי שהצטבר (לכן פנסיה זו נקראת פנסיה צוברת, בניגוד לפנסיה תקציבית ופנסיה ותיקה, שבה הקצבה בפרישה מוגדרת מזכויות שיש לחוסך) לפי מה שקרוי מקדם המרה או מקדם קצבה. מקדם ההמרה מחושב בהתאם לגיל המבוטח ומצבו המשפחתי בעת הפרישה, ולפי ריבית להיוון המבוססת על תשואת הקרן. לדוגמה, אם לחוסך נצברו מיליון שקל, ומקדם ההמרה לקצבה בקרן הוא 200, הוא יקבל קצבה בגובה 5,000 שקלים לחודש, בעוד שאם המקדם יועלה ל-220 הקצבה החדשית עבור אותם מיליון שקלים שנצברו תעמוד על כ-4,545 שקל לחודש. כך, כל העלאה של מקדמי הקצבה מקטינה את קצבת הזקנה שחוסך יקבל עם פרישתו לגמלאות עבור סכום החיסכון שצבר במהלך שנות עבודתו. חישוב מקדם הקצבה מתבסס על הריבית התחשיבית להיוון, המבוססת על תשואת הקרן, שאותה קובע האוצר ושאותה יש לעדכן עתה לאור הריביות הנמוכות ששוררות זה זמן בשווקים (ושצפויות להמשיך ולשורר בשווקים עוד זמן) - והן על סמך אומדני תוחלת החיים ונתונים אישיים של החוסך. כאמור, המשמעות של מהלך כזה הינה שהכסף שנחסך היום באפיקי הפנסיה הצוברת יהיה שווה פחות לאחר המהלך. עם ריבית תחשיבית נמוכה, הכסף שנצבר בחיסכון לפנסיה פשוט קונה פחות קצבה.

חודשית. האופציה השנייה שנבחנת תלויה, ככל הידוע, בהתחייבות תקציבית גדולה של המדינה, בימים של צמצום פיסקלי. אמנם יש יתרונות למתן אג"ח מיועדות עם ריבית ריאלית מובטחת לעמיתים המבוגרים ביותר בכל אפיקי החיסכון לפנסיה, בניגוד למצב הקיים של מתן אג"ח מיועדות בשיעור של 30% לכל החוסכים בקרנות הפנסיה החדשות המקיפות בלבד (צעירים ומבוגרים כאחד). אם החוסכים המבוגרים שיוצאים לגמלאות יזכו לאג"ח מיועדות עם ריבית מובטחת של כ-4% ומעלה (כלומר, גם אם הריבית המובטחת תקטן ביחס למצב הנוכחי, שעומד על רמה של 4.86% לשנה), לא יהיה צורך לשנות את תחזיות התשואה ולהפחית את הריבית התחשיבית. על פי הערכות, מהלך כזה, גם אם ילווה בהפחתת הריבית המובטחת, ילווה בהגדלה ניכרת של מחויבות המדינה לאג"ח המיועדות. כך אנו מגיעים לאופציה הראשונה שנבחנת באוצר-הפחתת הריבית התחשיבית באופן שיביא להגדלת מקדמי הקצבות, מה שיביא להקטנת הקצבה החדשית. בשלב זה נראה שסיכויי אימוץ האופציה הזו גבוהים למדי. לפי הערכות, השינוי עלול לחתוך את קצבות הזקנה של החוסכים בפנסיה הצוברת לכשיגיעו לגיל הפרישה מעבודה בכ-10% ביחס למה שהן היו אמורות להיות לפי התנאים השוררים כיום. במשרד האוצר בחרו שלא להגיב. איך מחושבת הפנסיה? את

הריבית הנמוכה עלול להשפיע על הפנסיה של הציבור ולהוביל לכך שהחיסכון שעובדים צוברים לתקופת הגמלאות יקנה להם פחות פנסיה חודשית מאשר ניתן לקבל היום. על פניו, הריביות הנמוכות זו תקופה ארוכה והצפי להמשך סביבת ריביות נמוכות לתקופה ניכרת נוספת, אמורות להתבטא בהפחתת תחזיות התשואה לכספי הגמלאים - שמשמעות את גופי ניהול הפנסיה הצוברת לחישוב הקצבה החדשית לתקופת הפנסיה באופן שיביא להקטנת הקצבה ביחס למצב כיום. בעוד שהריבית התחשיבית היא 3.5% הרי שריבית חסרת סיכון נמוכה משמעותית כיום. בשל כך, הבעייתיות מתחדדת כיום ונדרש טיפול מהיר בסוגיה. משום הרצון להימנע ממהלך זה באוצר בוחנים לעומק בימים אלה כיצד לפעול בנושא, כאשר ככל הנראה ישנן שלוש אופציות עיקריות שנבחנות: הפחתת תחזיות התשואה - כלומר, הפחתת הריבית התחשיבית; שינוי אופן הנפקת האג"ח המיועדות לאוכלוסייה, תוך מתן אג"ח אלה רק למבוגרים ובשיעור משמעותי מהחיסכון שלהם (אפילו כ-70% - 80% מהנכסים הרשומים על שמם); או התאמה תמידית ומיידית בין הריבית התחשיבית לריבית חסרת סיכון. על פי הערכות, האופציה השלישית הינה בעלת הסבירות הפחותה ביותר להתקבל, משום שתיצור תנודתיות גדולה במקדם שמאפשר לציבור לתרגם את חסכוניותו לפנסיה

"מיטב-דש": מחשיכים הפדיונות הגדולים כקופות האמל

ש, שעברו למתחרים. עוד מנתוני הגמל ב-12 החודשים האחרונים: "מגדל" איבדה למעלה מ-650 מיליון ש"ח (ומתחילת השנה כ-360 מיליון ש"ח); "כלל ביטוח" איבדה כ-500 מיליון ש"ח (ומתחילת השנה כ-150 מיליון ש"ח); "אקסלנס" של "הפניקס" איבדה קרוב ל-300 מיליון ש"ח (ומתחילת השנה כ-210 מיליון ש"ח); ו"אילון" איבדה למעלה מ-100 מיליון ש"ח (ומתחילת השנה כ-80 מיליון ש"ח). הזכות הגדולה, אשר ניצבות מצדו של המתרס, הן "הראל" עם גיוסים של למעלה מ-500 מיליון ש"ח (כ-315 מיליון

מנתוני חודש מאי בענף הגמל עולה כי המיזוג של בית ההשקעות "מיטב-דש", אינו תורם לעצירת הפדיונות מקופות הגמל הנמצאות בניהולו של הגוף המאוחד. הנתונים מצביעים על כך שרק בשנה החולפת - 12 החודשים האחרונים - נפדו מקופות "מיטב" ו"דש" למעלה מ-2 מיליארד ש"ח - פדיונות שעברו לטובת המתחרים. בחודש מאי בלבד נפדו מהקופות של "מיטב-דש" כ-280 מיליון ש"ח ומתחילת השנה (בשקלול שני בתי ההשקעות) - למעלה מ-1 מיליארד

ש"ח (ומתחילת השנה כ-750 מיליון ש"ח) ו"אלטשולר שחם" - בית ההשקעות שגייס בשנה האחרונה למעלה מ-5.5 מיליארד ש"ח בענף הגמל, מתוכם כ-2.6 מיליארד ש"ח מתחילת השנה! "פסגות", בית ההשקעות הגדול בישראל, מציג אף הוא מגמה חיובית ביחס ל-12 החודשים האחרונים: גיוסים של כ-145 מיליון ש"ח, למרות פדיונות של כ-140 מיליון ש"ח מתחילת השנה.

מהפייסבוק: חושב ישיר... תפסיק לחשוב!

עוד קורבנות אשר ויתרו על כספם כתוצאה מהתשה ז? האם ישנה משמעות לעובדה כי ערך הרכב נמוך וכתוצאה מכך, סביר שהלקוח הקטן לא יפנה לעורך דין, ולכן ניתן למשוך אותו? אבקשכם להפנות פניה זו לחברה, ולדרוש את טיפולם בנושא בהקדם, טרם פניה שלי לעורך דין ובנוסף בחינת תביעה ייצוגית בעניין. אין לי ספק בכלל שהיו עוד קורבנות בסיפור כמו זה **(גולשת בשם רותי מגיבה)**: "אחד הדברים שאני הכי מצטערת עליהם זה שעשיתי אצלכם ביטוח. חברה גדולה וכוחנית שדוחפת יד לכיס של האזרח הפשוט, מושכת כסף ללא אישור ואז עוד שולחת עו"ד שיאיים על האזרח בהוצאה לפועל ועוד צרות אחרות. חודשים אני בדיונים מולכם. אישרתם את המסמכים שהגשתי על מנת לעשות ביטוח ואז אחרי חודשים רבים החלטתם פתאום שהם לא מספיקים והשתמשתם במספר כרטיס האשראי שלי ללא ידיעתי וללא אישור על מנת לקחת סכום נוסף. ועכשיו אתם מאיימים. ומה אני אעשה? לי אין עו"ד צמוד..." **(גולש בשם דוד מגיב)**: "יש לי שלושה סוכני ביטוח, כולם עובדים מאד קשה, כולם אנשים רציניים והגונים, כולם נותנים לי שירות לעילא ולעילא. אתם באמת חושבים שבפרסומת כשתציגו אותם כמי שנפשים באיים המלדיביים, אתם תצליחו לגרום לי לחשוב שהם כלומניקים? כך ראוי לפרסם? תתביישו!" **(גולשת בשם טלי מגיבה)**: "לנציגי החברה - בבקשה תפסיקו להתקשר אלי, אני לא מעוניינת בשום קשר עסקי איתכם וגם לא מעוניינת להסביר לנציגים שלכם - בפעם המי יודע כמה - למה השירות שלכם לקוי ובזיוני. תודה ושלום!"

המתנו לתשובה במשך שבועיים, ולאחר שלא קיבלנו כל פניה בני התקשר אליהם וביקש לדעת מה קורה - נאמר לו שעליו להעביר את פירוט השיחות המקורי בפקס העברנו את פירוט השיחות המקורי בפקס כפי שהתבקשנו, ולאחר כמה ימים כאשר התקשרנו לברר האם הגיע והועבר לטיפול - נאמר שעלנו לשלוח את הטופס המקורי בדואר. לפני כשבוע הועבר המכתב בדואר וכרגע אנו ממתניים להתייחסות. (כנראה שהתייחסות לא תגיע מצידם, אלא אנחנו נצטרך להתקשר ולברר כמו בכל הפעמים שקדמו). כל ההתנהלות סביב תביעה זו אורך כחודשיים. כל ההתנהלות מול חברת הביטוח היא ביוזמתנו בלבד, אם אנחנו לא מתקשרים ומבררים מה קורה, אין כל פניה מהצד השני על מנת לזרז את הטיפול בתביעה. אינני יודע אם זה לעניין להוסיף זאת, אך אנחנו מבטחים בחברה מזה 6 שנים, ולעולם לא היו תביעות מול החברה (אם לסכם את התשלומים של כל השנים, עברנו כבר את ערך הרכב ביום התאונה אחרי 3 שנים). אינני מבין מדוע לוקח כל כך הרבה זמן לטפל בתביעה הזו, בייחוד לאור העובדה כי לא מדובר בלקוח התובע באופן קבוע, ומעולם לא תבע, ובטח לאור העובדה כי שווי של הרכב הינו 15,000 ₪ כאשר הפוליסה האחרונה ששולמה (חובה+מקיף) עלתה בין 5,000-6,000 ₪. לסיכום, נראה כי מצידה של חברת הביטוח 9,000,000 אין כל נכונות לסיים את התביעה. ההיפך הוא הנכון, מדובר בהתנהלות מבזה, אשר גורמת לי לחשוב מה היה קורה אם אבי היה מבטח אצלם את הרכב, וכאדם מבוגר היה שוכח, מתבלבל, לא עוקב, ולבסוף מתייאש ומוותר על הכסף. האם זו התנהלות תקינה? האם לא מדובר בניסיון התשה? האם ישנם

שיטוט אקראי בפייסבוק הוביל לפוסטים הבאים, אשר מתייחסים לאופן התנהלותה של חברת 9,000,000: **(א.ב., 27 ביוני 2013)**: "חברה מאכזבת. היה לי ביטוח אתכם במשך שלוש שנים, גביתם ממני כסף ופתאום בלי הודעה מוקדמת אחרי ששילמתי לכם קרוב לשלושים אלף שקל ולא הייתה לי תביעה אחת, אתם מודיעים לי שלא מבטחים את הרכב שלי יותר. בושה. בכל מיקרה הביטוח שלי מסתיים בעוד שלושה ימים, אשמח מאוד אם יפנה אלי מישהו רציני שאפשר לדבר איתו ולא איזה פקידה שאומרת לי 'את האמת אתה צודק אבל אני לא יכולה לעזור לך...'". **(מ.כ., 26 ביוני 2013)**: "שלום רב, בתאריך 10.4 כלתי נהגה ברכב שלי והחליקה בתוך העיר על מדרכה וכתוצאה מכך החליט שמאי החברה להשבית את הרכב. ערכו של הרכב ביום התאונה היה 15,200 לפי מחירון לוי יצחק. לאחר התאונה קיבלנו רכב חלופי ע"פ מה שסוכם בפוליסה, והחל תהליך התביעה. במסגרת תהליך התביעה נדרשנו לחתום ולהעביר מסמכים שונים. כשבוע לאחר התאונה פנה אלינו חוקר פרטי מטעם הביטוח, ודרש לשוחח עימי, עם כלתי, בני ואביה של כלתי. זה היה נראה מוזר, אך על מנת לקדם את התביעה לא רצינו להפריע לתהליך. לאחר ששוחח עם כולנו, ביקש שנעביר אליו פירוט שיחות מהטלפון של כלתי, בפקס - וכך נעשה. פנינו לאורנג' ואלו ביקשו להמתין עד ה-7.5 על מנת שתיסגר חשבונות, ולאחר מכן יעבירו אלינו את הפירוט. כאשר הגיע פירוט השיחות הוא הועבר מיד בפקס למחלקת התביעות בחברת 9,000,000 על מנת שיעבירו את המסמך אל החוקר הפרטי.

תרומה לקהילה

מאת: אבי ברוך, חבר לשכה

התקיים טקס חלוקת התעודות שנתמך ולוה ע"י חברת **"שגריר מערכות"** כאשר סמנכ"ל החברה מר **אייל פישוב** הזמן לשאת את דבריו לבוגרים ולהעניק לכל אחד מהם שי אישי - תרמיל גב גדול ומרשים שנתרם ע"י החברה. התרומה התאפשרה הודות להיענותו ללא היסוס של מר שמעון גליל מחברת **"שגריר מערכות"** לבקשת עובדי הפרויקט ולבקשתי, כי מחוסר משאבים בלי התרומה הזו הנערים לא היו זוכים במתנת סיום מאף גורם אחר. על כך הוענקה למר פישוב תעודת הוקרה מטעם קידום נוער ברמלה. ולסיום, שמעון ידידי, הלב הרחב והנכונות שהפגנת ריגשו את כולם מאוד ועל כך תבואו על הברכה.

נציגי חברת **"שגריר מערכות"** והח"מ הערב היה מרגש במיוחד היות ובני הנוער שהם בעלי רקע אישי מורכב, כולם מנותקים ממסגרות רשמיות וקידום נוער עבורם זו המסגרת היחידה והאחרונה בה יוכלו להיות, ללמוד ולהתפתח ואשר בזכות הפעילות המבורכת של עובדי קידום נוער המסורים, העושים לילות כימים למען הנערים בתנאים לא תנאים, בחוסר תקציב משווע, בסבלנות אין קץ, בפרגון ובאהבה אין סופיים ובשעות שרובנו כבר נמים את שנתנו - סיימו כל הנערים מסלולי לימוד של 10 ו-12 שנות לימוד ושניים מהם אף זכו בתעודת בגרות מלאה. אחרי דברי ברכה ומופע מקסים של הבוגרים

אמש, ב-2 ליולי 2013, לפנות ערב, התכנסו בבנין אשכול פיס ברמלה כ-30 בוגרים ובני משפחותיהם מתרגשים עד מאוד במסיבת הסיום של קידום - נוער רמלה, שהיא מסגרת חינוכית טיפולית בלתי פורמאלית ל-"נוער מנותק" המשלב בני נוער מכל מגזרי האוכלוסיה. במהלך הערב הוצגו הפעילויות השונות שהתקיימו במהלך השנה ביחידה, ע"י הנערים המסיימים בשיתוף הצוות המסור של עובדי קידום נוער. בערב נכחו ותמכו מוראלית: ראש עיריית רמלה מר יואל לביא, מנכ"ל העירייה, מנהלת אגף החינוך ומנהל יחידת הנוער בעירייה ועוד מנהלים בחירים ממחוז המרכז של משרד החינוך וכן שישה

ליחונדה זה חיץ... ופרקטיקה אילו החיים.

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

לשאלון א, עושים פשיג, ואז מקבלים תמונה מה יש, ומה רוצים להחריג. חשוב לציין שנית, החתמה על 1b למעשה מחייבת את הסוכן המחתיים לתת שירות על כל מה שיש ללקוח אצל כל יצרן בתחום ההגדרה של המוצרים בחוזר יפוי הכח, אחריות ענקית, הרבה עבודה, ולא בהכרח תמיד משתלמת...

נספח 2b - טופס מתמשך עד 10 שנים, מיועד ליצרן אחד בלבד, ניתן בו לקבל מני סוכן לקבלת מידע וביצוע פעולות, וניתן לבודד מוצרים מסוימים בו רק לקבלת מידע וכמובן רק אצל אותו יצרן. המחוקק מאפשר לקבל בו גם מידע על ריסק / א.כ.ע. שלא נמכרו תוך יעוץ.

פרקטיקה - כאמור טופס זה מתייחס רק ליצרן ספציפי שנבחר, לדוגמה רכשת פוליסה חדשה ללקוח שלך, אתה יודע בוודאות לאור הכרוך רבת השנים עם הלקוח שאין לו כל היבטים פנסיונים במקומות אחרים, זה הטופס המתאים ביותר. לחילופין הגעת ללקוח חדש, ערכת לו לדוגמה קרן פנסיה בחברה מסוימת, אינך מכיר אותו ואינך יודע מה יש לו וכרגע האפשרות לעריכת פשיג אינה בהישג ידך המידי או שהלקוח אינו מעוניין, טופס 2b מתאים בדיוק למצב זה. (דרך אגב אם מדובר במוצר חדש ורק בו אין חובה למלא את עמודה מס' 1 בטופס).

לא ארחיב בנושא יפוי כח למעסיק ועוד ואסתפק ב-3 נספחים אילו בשלב זה. כפי שרואה הקורא אנחנו נכנסים לעולמות חדשים, אם נשליך מנספח א' לגבי שני הנספחים האחרים, הרי נספח 1b הוא בחזקת "פשיג", זורקים רשת לים, לא יודעים בוודאות מה יעלה בה, יכול להיות שהשאל יהיה מדהים ואיכותי, ויכול להיות שרוב השלל יהיה צמיגים ישנים וגרוטאות... לעומת זאת נספח 2b מתאים יותר ל"הנטיג", אתה יוצא לצוד, ויודע בוודאות מה אתה צד, כך שאין לך הפתעות. בכל מקרה כמו בטבע, יש לא מעט טורפים אשר מתפרנסים מלקיחת צייד של אחרים, כלומר זה מחייב כל סוכן לשמור טוב טוב על הלקוחות שלו, אחרת יהפכו לשלל אצל אחרים, ואולי פה כבר עברנו לקניבליזם....

לסכום, לימונדה או לא לימונדה, יש לנו מציאות חדשה, המסלקה בהנחה שתהיה מדויקת ואמינה תחולל מהפכה, בוא נדמין סיטואציה של הצהרת הון, אשר בוודאי מוכרת לחלק גדול מהקוראים, אם היה לנו מנגנון אשר בלחיצת כפתור, תוך 3 ימים נוכל לקבל את כל הנתונים בצורה מסודרת וברורה הרי נחשוב שמדובר במדע בדיוני, זה בדיוק מה שהולך להיות עם המסלקה, ובטוח שנעבור איתה חבלי לידה, אבל היותה יחד עם נספחי יפוי הכל החדשים, תאלץ אותנו בפרקטיקה להיות דייגים, ציידים, שומרים, כובשים ובעיקר חכמים... חומר למחשבה.

עבודה או בכל דרך אחרת, זו הזדמנות לפני עריכת תוכנית פנסיונית כזו או אחרת לבצע "פשיג" ולקבל תוך 3 ימים תמונה כוללת ומסודרת מה יש לו ומה אין לו, ואז לקבל החלטות, מה לעשות לו, ועל איזה טופס להחתימו בהמשך ב1 או ב2 כפי שנפרט. שנית, לא בהכרח יודע כל סוכן על כל החסכון הפנסיוני הקיים ללקוח שלו, אמנם הסוכן עשה לו תוכנית פנסיה, אבל לא בהכרח מודע לצבירות קיימות במקומות אחרים, זו הזדמנות בפגישת שירות לבצע בדיקה עם שאלון א ולאור זה לקבל החלטה להמשיך. כל פניה למסלקה עלותה לסוכן 40 ₪, לדעת, בדיקה כזו כולל ניתוח הנתונים המגיעים והשלכתם על המצב הקיים ולעיתים, לבדיקה כזו יש עלות כספית אשר צריכה לכסות את עלות הפניה ולהביא לידי ביטוי את זמן העבודה של הסוכן בנוסף.

נספח 1b, טופס מתמשך עד 10 שנים, למעשה הינו מני סוכן לכל דבר (כך גם נכתב בטפסים החדשים), והוא מאפשר לסוכן לקבל מידע ולבצע פעולות בכל תיקו הפנסיוני של הלקוח בכל היצרנים, אלא אם הלקוח החריג מוצרים מסוימים.

פרקטיקה - לכאורה טופס 1b נראה על פניו מפעל הפיס, כל לקוח שנשב איתו (כרגע אם לא יתוקן החוזר לבקשת הלשכה, חייב הסוכן לשבת פרונטלית עם הלקוח לצורך ההחתמה...) נחתיים את הלקוח על 1b ומרגע זה, יותר נכון לאחר שעברה תקופת ההגבה של הסוכן המצרף, ובמידה ולא שינה את החלטת הלקוח, למעשה הסוכן האחרון המחתיים על 1b הופך להיות הסוכן המטפל בכל תיקו הפנסיוני של הלקוח בכל יצרן קיים בשוק. שגעון... מתאים לכל מצב או נכון לכל מצב? לא בטוח בכלל, אבל בוא נתחיל בלקוח קיים של הסוכן, עד 7/2017 חייב כל סוכן להחתיים לקוח על יפוי כח מתמשך אחרת תשלל ממנו הזכות לקבלת מידע על לקוח זה מתאריך זה 2017, כלומר למעשה, כל סוכן צריך לפגוש כל לקוח שלו אשר יש לו ביטוח פנסיוני כזה או אחר (בהתאם להגדרות בחוזר) ולהחתימו, האם אוטומטית להחתימו על 1b? ניקח דוגמה ללקוח קיים שלנו, אשר ערכנו לו ביטוח מנהלים בשנה מסוימת ועכשיו הגיע זמן הפגישה להחתימו, אוטומטית נחתיים אותו על 1b ואכן נענה לדרישת הרגולטור על החתמה של יפוי כח, אבל באותו הינף קולמוס גם קבלנו לטיפולנו ק.גמל עם צבירה של 30000 ₪ שנמצאת היום בבית השקעות מסוים ואין בגינה כל תשלום עמלה, ואולי גם צבירות קיימות קטנות בקרן פנסיה היסטורית שפעם הלקוח היה בה, כדאי? לא בטוח, אז יגידו החכמים, בוא נחריג, התשובה נכונה, אבל איך נדע מה להחריג? אנחנו לא יודעים מה יש לו, הלקוח בטח לא יודע... חוזרים

בשנים האחרונות אנו שומעים לא מעט פעמים משפטים כגון "בוא נעשה מהלימון לימונדה..." או "כל משבר זו הזדמנות להצלחה..." או "ירידה לצורך עליה..." ו... "עברנו את פרעה נעבור גם את זה..." ומתי בד"כ נשמעים באוויר פתגמים אילו? כאשר מונחתות גזירות חדשות עלינו, הרעת תנאים, פרידה ממוצרים שהתרגלנו אליהם, ועוד ועוד מקרים שהם בד"כ לא מבשרים טוב.

לא בהכרח כל חוזר או גזירה צריכים להתקבל בברכה תוך השלמה, אבל כוון שלא פעם המחוקק כוחו חזק מכל, אנו נאלצים להתחיל לעבוד בצורה שונה, לשנות הרגלי עבודה, להתייעל, להכניס טכנולוגיות ועוד ועוד, ולא תמיד אנחנו מצליחים להחזיר לעצמנו את מה שהפסדנו, לא תמיד...

ברשותכם בו נבחן את חוזר יפוי הכח שנכנס לתוקף ב 1/5/2013, ותיקונו יכנס לתוקף ב- 28/6/2013 ונראה מהי הפרקטיקה לנושא זה. ראשית בוא נבחן את מטרות המחוקק, במקרה זה הרגולטור שלנו המפקח על שוק ההון והביטוח ומהי האג'נדה שמלווה אותו לאורך כל הדרך, וגם אם המטרה מוצדקת, לא תמיד הפעולות להשגתה נכונות וחכמות, אבל זה כבר סיפור למאמר אחר.

מס' דברים עליהם שם הרגולטור את יהבו בשנים האחרונות:

- שקיפות מוחלטת.
- שרות ללקוח ברמה גבוהה.
- התאמת מוצרים מתאימים ללקוח תוך ביצוע בדיקה יסודית בנושא זה.
- דיגיטציה.

אם ננתח חלק גדול מהחוזרים שהועברו בקצב מדהים לכל הגורמים הרלוונטים, רובם הגדול מושתת על הסעיפים שצויינו לעיל, ולכן אם ניקח את חוזר יפוי הכח אשר החל כאמור ב 1/5/2013, גם הוא קשור לסעיפים הנ"ל, די שנציין את המסלקה הפנסיונית שהולכת "יד ביד" עם חוזר יפוי הכח וכמובן שאר הדברים. אנו למעשה עוסקים ב-3 יפוי כח כאשר כל אחד מטרנו שונה, ואנו צריכים לעשות שימוש מושכל בכל אחד ואחד ולא לעבוד בצורה גורפת.

נספח א' הזמני ל-90 יום, הוא למעשה שאלון לבקשת מידע בלבד, יעבוד דרך המסלקה ודרכו נוכל לבצע פעולה היקפית ורחבה או פעולה ממוקדת בלבד, "פשיג" זו הפעולה הרחבה, בה הלקוח מקבל קוד (טכניקה מאוד מסורבלת), הסוכן המחובר למסלקה שולח את הקוד ומקבל תוך 3 ימים מידע כולל ומקיף על כל החיסכון הפנסיוני / גמל / קה"ש שיש ללקוח בכל יצרן במשק, הפעולה השניה הממוקדת "הנטיג", קבלת מידע רק מיצרן אחד בלבד על כל מה שיש ללקוח אצלו.

פרקטיקה - מה עושים עם זה? ראשית מגיע לקוח חדש אליך, דרך הפניה, דרך מקום

פעילות בסניפים ובמחוזות

פעילות סניף חיפה

לגבי "יפוי הכח" שחברות הביטוח הכניסו להסכמים ובהם כתוב שהסוכן לא יקבל עמלות במקרה שהסוכן לא החתים על יפוי כח. כמו כן הדגיש לשים לב שבהסכמים למי שיירקח הלקוח ושיהיה כתוב שאסור לחברה למכור למבוטחים מבלי אישור הסוכן. לאחר הרצאתו המעניינת קבלו חברים שנרשמו ייעוצים פרטיים.

שחברות הביטוח מוציאות הסכמים חדשים לסוכנים, מצאתי לנכון להביא למודעות הסוכנים וללמד אותם על מה כדאי לחתום ועל מה כדאי לא לחתום כאשר עורכים הסכמים". עו"ד ג'ון גבע סקר בפני הסוכנים את הנקודות המרכזיות שעליהם כדאי לשים לב ואיזה סעיפים להתקש ולא לחתום לדוגמא בולטת הסעיף החדש בהסכמים

כ-40 סוכנים וסוכנות ביטוח התאספו היום בכיתת הלימוד בסניף חיפה וכל זאת במטרה לשמוע את הרצאתו המעניינת של עו"ד ג'ון גבע היועץ המשפטי של הלשכה בנושא: **התקשרויות בין סוכנים לבין חב' ביטוח, ובדיקת הסכמים.** את הבוקר פתח יו"ר המחוז מר אריה אברמוביץ "לאור השינויים שקרו בענף "מסמך יפוי כח" לדוגמא ולאור כך

סקירת יום עיון - מחוז ירושלים

מסייעת לסוכנים בעילות רבה לעקוב אחר כל פעילויות הלקוח ומסמכי ההנמקה - ובכך נותנת מענה מיטבי לניהול המשרד. **שמעון גלילי**, סמנכ"ל שיווק ומכירות "שגריר פוינטר", נותנת החסות לאירוע, שיתף את הסוכנים בכלים המתקדמים שמעמידה החברה לטובת העובדים עמה ואת עובדת הצבתם של הסוכנים במרכז פעילותה של "שגריר פוינטר", מתוך הבנת חשיבותם ותרומתם ללקוחות. את היום חתם **אודי כץ** CLU, נשיא הלשכה. כץ חיזק את ידי הסוכנים והכריז: "אני משוכנע כי נדע להמשיך ולתת מענה לכל הצרכים שלנו ונדע להוביל לשינויים משמעותיים לטובת הסוכנים עוד השנה", אמר. כמו כן התייחס נשיא הלשכה לשאלות שונות שהופנו לו מצד הקהל.

של הציבור, כשלסוכן תרומה רבה במתן מעטפת כוללת של פתרונות ללקוח, לרבות בתחום הבריאות. בתוך כך **רו"ח יעקב כהן**, לשעבר מנהל מחלקת קופות הגמל ברשות המסים, סקר את השינויים הצפויים במיסוי הפנסיוני בפרט ואת תהליכי השינויים בעשור האחרון בכלל, תוך המחשת השפעתם - בעבר ובעתיד - על האזרחים במדינה. **עקיבא קלימן** CLU, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני, המשיך והתייחס להיבטים הפנסיוניים ופירט אודות הסוגיות עמן מתמודדת הלשכה. הוא הדגיש בדבריו את חשיבות ההקפדה על ההיבטים המקצועיים בתהליכי האכיפה המתחייבים מכך. בתוך כך הציג יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני את היתרונות בתכנון פנסיוני-פנסיוני בעזרת תוכנת TARGET. לדבריו, תוכנה זו, שהלשכה עמדה מאחורי פיתוחה,

מחוז ירושלים ערך ביום ד' 3.7.2013 יום עיון במלון "דן" בעיר. כ-150 סוכנים הגיעו ליום העיון, אשר נערך בחסות "שגריר פוינטר". **אילן שגב** CLU, יו"ר המחוז, פתח וציין בפני המשתתפים את האתגרים הניצבים כיום בפני הסוכנים, לרבות חוזר יפוי הכוח, הפעלת המסלוקה הפנסיונית ועוד. בצד האתגרים המקצועיים, שגב אף ביקש להדגיש בדבריו את חשיבות ההיבט ההתנדבותי של הסוכנים בקהילה - וזאת כאמצעי לחיזוק תדמית הסוכן ברמה האישית והקולקטיבית. בתום דבריו היה זה **ד"ר אודי פרישמן**, יועץ הלשכה בבריאות וסיעוד, שתיאר את התפתחות פתרונות הביטוח הפרטיים בישראל ואת חשיבותם לאזרחי המדינה. פרישמן שב וחזר כי ביטוחים אלה הם כורח המציאות ועונים על צרכים ממשיים

יום עיון בריאות וסיעוד - מחוז הצפון בבית חולים כרמל

יתקיים ביום חמישי ד' באב תשע"ג 11.7.13 בשעה 08.30 בבוקר, באודיטוריום, קומה 1 - בי"ח כרמל חיפה. יום הבריאות **בחסות "מנורה מבטחים" חב' לביטוח**, ויעסוק בצפי הגנטי, ניתוחי עמוד שדרה באמצעות רובוט, רפואת הצלילה, סקר שביעות רצון חברי הלשכה השינויים הרגולטוריים הצפויים ועוד...



נמשכת ההרשמה!
לקורסי הכשרה לבחינת המפקח על הביטוח

- 18.08.2013 ירושלים (אחה"צ)
- 19.08.2013 חיפה (אחה"צ)
- 20.08.2013 תל-אביב (אחה"צ)
- 22.08.2013 באר-שבע

יסודות ודיני ביטוח

לא תפסלו את פחות מפתאוב ביומנו!

לוח הביטוח

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

*****למשרד ביטוח ברעננה**
דרושה/פקיד/ת חיתום אלמנטר עם ניסיון
עבודה זמנית כמחליפה
קו"ח למייל yossi@perelman.co.il

*****למשרד ביטוח בכפר סבא,**
למשרה מלאה דרושה פקידה בעלת ניסיון
בתחום ביטוח חיים ופנסיה לרבות
יכולת תפעול מערכות המידע של החברות.
יתרון משמעותי לבעלות ניסיון גם בעבודה
בתחום הביטוח האלמנטרי.
תנאים טובים וסביבה תומכת
נא להעביר פירוט ניסיון תעסוקתי
למייל iostash@yahoo.com
איריס 050-5345822,
איציק 050-7844477

*****למשרד ביטוח ברעננה**
דרושה/פקיד/ת תביעות אלמנטר
ואדמיניסטרציה שוטפת 7 שעות ביום
קו"ח למייל yossi@perelman.co.il

*****לסוכנות בטוח בירושלים דרושה**
פקידה עם ניסיון, תנאים טובים למתאימים,
קורות חיים: roni5s@netvision.net.il

*****למשרד ביטוח באשדוד דרוש**
סוכן ביטוח מומחה לניהול משרד גדול
טל 0527126678

השכרת משרדים

****להשכרה 12 חדרי משרד במרכז פתח**
תקוה מול בניין העיריה
לאחר שיפוץ יסודי בלוי ארכיטקט
למשרדים 3 כניסות נפרדות ומעבר בין
המשרדים. 3 מטבחים 3 חדרי שירותים
15.000 ש"ח
לפרטים נוספים: צבי 052-6517092

****משרד להשכרה מידי כ-100 מ'
מזכירות + 5 חדרים
כניסה ישירה מרח' נורדאו 31 חיפה.
לפרטים נוספים: דני 054-5399066**

*****להשכרה החל מ 01/08/13 משרד**
לסוכן ביטוח (כ 38 מ"ר נטו).
במשותף עם סוכני ביטוח נוספים.
בבצלאל 4 רמת גן. נייד 054-6272227
מייל igold@netvision.net.il

****יחידה להשכרה במשרד ביטוח במרכז**
ראשל"צ + חניה
אפשרי גם לשירותי משרד
beni@libit.co.il

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

מודעות דרושים

***לסוכנות גדולה בירושלים**
דרושה פקידת ביטוח חיים עם ניסיון
נא להעביר קורות חיים למייל
job84155@gmail.com

****למשרד ביטוח ותיק בנס ציונה**
דרש / ה עובד/ת במחלקת תביעות בעלת
ניסיון בתחום האלמנטארי.
משרה מלאה
להתקשר לישראל - 0544260833
israel@di-ins.co.il

****קולן סוכנות לביטוח ברמת השרון,**
מחפשת פקידה אלמנטארית לאווירה
משפחתית ושעות גמישות
לפנות לדני קסלמן 050-5333048

*****דרוש לקבוצת קמפוליסה במשרדיה**
הראשיים בצפון: *מפקח/ת*
בתחום החיים, בריאות ופינוסים.
דרישות התפקיד: ניסיון של שנתיים
בתחום, בוגר/ת קורס מפקחים,
מגורים באזור הצפון.
רישיון מורשה בביטוח חיים - יתרון.
קו"ח אל: Mazkirut@campolisa.co.il
פקס: 04-6723365

*****לסוכנות ביטוח בגבעתיים דרושה/ת**
חנם/אלמנטרי רכב ודירה - ניסיון חובה.
משרה מלאה.
קו"ח למייל chen@bashan.org

*****למשרד סוכן ביטוח בפ"ת דרושה/ת**
פקידה ידע ונסיון במכירות יתרון שעות
העבודה 15.00 עד 19.00
קו"ח למייל ilan@ungar-ins.co.il

*****דרושים לקבוצת קמפוליסה במשרדיה**
הראשיים בצפון:
- מפקח/ת
בתחום החיים, בריאות ופינוסים.
דרישות התפקיד: ניסיון של שנתיים
בתחום, בוגר/ת קורס מפקחים,
מגורים באזור הצפון.
רישיון מורשה בביטוח חיים - יתרון.
- חתם/חתמת עסקים
דרישות התפקיד: ניסיון של 3 שנים לפחות
בחיתום עסקים גדולים ובינוניים,
ניסיון בעבודה מול חברות הביטוח, לקוחות
גדולים וסוכנים.
עדיפות לבעלי תואר בביטוח/משפטים.
קו"ח אל: Mazkirut@campolisa.co.il
פקס: 1-599-555-770

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

*****סוכן ביטוח ותיק מעוניין להכניס**
שותף (50%) לתיק ביטוח אלמנטרי
רווחי ואיכותי ביותר (רוב הפוליסות
בתיק: דירות, עסקים וחבובות, ומיעוטן
כלי רכב). טלפון: 050-4520900

*****סוכנות ביטוח ייחודית מגייסת שותפים**
נוספים לפרטים: רועי 03-9319082

*****סוכן ביטוח חיים בלבד מאיזור המרכז**
מעוניין בשת"פ עם סוכן אלמנטרי בלבד
להגדלת הפוטנציאל. לפרטים: לאילן
במייל ilant13@walla.com

*****סוכנות ביטוח גדולה וותיקה, הפועלת**
באמצעות 7 סניפים בכל הארץ, מחפשת
סוכני ביטוח כללי לשיתוף פעולה.
נא לפנות במייל 4x6lm@walla.co.il

*****סוכנות ביטוח גדולה ואיכותית מאזור**
מרכז הארץ העוסקת בתחומי ביטוח
פרט וסוכנים. מעוניינת לרכוש תיקי פרט
איכותיים בתנאים טובים
050-5286707

*****"אפיקי הון" סוכנות לביטוח מחיפה,**
מעוניינת ברכישה או במיזוג של תיקי
ביטוח, בכל הענפים, מאזור חיפה והצפון.
לפגישת הכרות ללא כל התחייבות
ובדיסקרטיות מוחלטת נא לפנות
ל - צ'וקי 050-6501909
או למייל Chuky@afikeyhon.co.il

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

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

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

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