



ראשי הלשכה ערכו השבוע מפגשים עם חברי כנסת

והדגישו כי לקשר האישי ההדוק בין הסוכן ללקוחותיו אין תחליף ברמת הביטחון והשקט הנפשי לאורך שנים. חברי הכנסת הבטיחו לראשי הלשכה כי יפעלו בשיתוף פעולה עמם במידה ומי מהנושאים שנדונו יגיע לדין בוועדות הכנסת והביעו בצורה ברורה וחד משמעית את הערכתם לחשיבותם של סוכני הביטוח ותרומתם לאוכלוסייה בישראל, על כלל רבדיה.

של הלשכה וסוכני הביטוח להתגייס ולתרום להובלת החינוך הפנסיוני בישראל. בתוך כך ציין נשיא הלשכה את תרומתם המכריעה של הסוכנים להצטרפותם של למעלה מ-900 אלף מועסקים במשק להסדר פנסיית החובה ואת היקף התביעות המשולמות מדי שנה למבוטחים בזכות סוכני הביטוח. כך וקינן ביקשו מחברי הכנסת לסייע ולתמוך בסוכנים בשליחותם המקצועית והחברתית

נשיא הלשכה, **אודי כץ** CLU ומנכ"ל הלשכה, **מוטי קינן**, נפגשו השבוע עם חברי כנסת ובהם סגנית יו"ר הכנסת, יו"ר הקואליציה וחברת ועדת הכספים, **ח"כ גילה גמליאל** וחבר ועדת הכספים **ח"כ יצחק כהן**. בפגישותיהם הציגו ראשי הלשכה בפני חברי הכנסת את הנושאים העומדים על סדר יומם של הסוכנים, לרבות חוזר דמי העמילות, הצורך ברישוי יועצי ביטוח וכן את מחויבותם

תחקיר של תוכנית חיסכון - ערוץ 2, בדק ומצא: הישראלים מעדיפים סוכני ביטוח!

של הביטוחים הישירים נעצרה או עלתה בשיעור מתון מאוד בשנתיים האחרונות. **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, התראיין לכתבה ואמר: "התמונה בהחלט ברורה ורוב רובו של הציבור בישראל נותן אמון בסוכן הביטוח האישי. הציבור הבין ומבין שלמעשה אין תחליף לסוכן ביטוח. כמו שעומד לצדו רואה החשבון או עורך הדין, כך עומד לידו ולצידו סוכן הביטוח האישי".

ב-14.10.2013, במסגרת תוכנית חיסכון, ערוץ 2. מהנתונים שהוצגו במהלך התחקיר העיתונאי עולה כי הפרסומות של החברות הישירות אינן מייצגות את המציאות וכי מהדוחות הכספיים של החברות נמצא בבירור כי הישראלים מעדיפים את סוכן הביטוח המקצועי, האישי והאנושי. אותם דוחות מתייחסים בעיקר לשנים 2011 ו-2012, ברכב ובדירות. עוד נמצא כי העלייה

"כבר שנים שחברות הביטוח משקיעות הרבה מאוד משאבים בניסיון לשכנע אותנו לעשות ביטוח במסלולים הישירים. אבל, הנתונים חושפים כי למרות השיווק האגרסיבי, הישראלים דווקא מעדיפים לפנות ישירות אל הסוכן, כך שרק כעשירית ממיליוני הפרמיות שנמכרות בארץ נעשות דרך חברות הביטוח הישירות" - זהו הפתיח של כתבת תחקיר שפורסמה השבוע,

חברי הכנסת כץ ויחימוביץ' בפנייתם למחנה דורית סלינגר: "על מנת לתת מענה אחראי ומקיף לבעיית החיסכון הפנסיוני התחלנו מהלך להקמת ועדה חקירה פרלמנטרית"

הממשלה החליטה להעביר את חסכונות הציבור לשוק ההון 'על מנת שירוויחו הרבה יותר', וכאשר שוק ההון לא עומד בציפיות - האם על העובדים והגמלאים לבדם לפתור את הבעיה? היכן האחריות הממלטתית לוודא שהעובדים יפרשו בכבוד המגיע להם?". חברי הכנסת חתמו את פנייתם לממונה וציינו כי "על מנת לתת מענה אחראי ומקיף לבעיית החיסכון הפנסיוני התחלנו מהלך להקמת ועדה חקירה פרלמנטרית".

משמעותית מאוד בציבור גדול של עובדים - יותר מ-2 מיליון - שכן מדובר בנתיב החיסכון הפנסיוני המרכזי בשוק העבודה. אין ויכוח על כך שמצב הפנסיה כיום כמוהו כפצצה מתקתקת, שעלולה להתפוצץ בעוד כמה שנים במלוא עוזה. עובדי מעמד הביניים צועדים לקראת עתיד שבו לא יוכלו להתקיים מכספי הפנסיה... לעמדתנו, יש לטפל בדחיפות ב'פצצה המתקתקת', אבל אין להשית את כל השלכותיה רק על העובדים...

בימים האחרונים פנו חברי הכנסת **חיים כץ**, יו"ר ועדת העבודה והרווחה, ו**שלי יחימוביץ'**, יו"ר האופוזיציה, לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון, **דורית סלינגר**, בבקשה לבחון פעם נוספת את מודל הטבות המס בקרנות הפנסיה ואף להקפיא כל מהלך שיקדם מתווה זה לכדי מעשה. כזכור, סלינגר קיבלה את המודל כ"רושה" מקודמה בתפקיד, **פרופ' עודד שריג**. לדבריהם, "ההחלטה צופנת בתוכה פגיעה

חתך פרסומי לשכת להב:

סיכום שנת 2013 בקרב עסקים קטנים ובינוניים

לתוספת העסקים שנרשמה בשנת 2011. גממה זו תואמת למגמת ההרעה היחסית במצב העסקים הקטנים והבינוניים. כלומר, אפשר להניח כי בשנת 2013 מספר העסקים שנפתחו נטו יהיה עוד נמוך משנת 2012, הנחה זו מתחזקת גם בשל ההאטה בביקושים במשק.

↔ יכולת גיוס אשראי מהבנק לפי טווח הכנסות שנתי במיליוני ש"ח: המגמות בהיקף יכולת הגיוס של אשראי מהבנקים בפילוח לפי גודל עסק מראות כי רק כ-65% מהעסקים דיווחו על ייצוב או על שיפור במחזור העסקי שלהם. מנגד, כ-80% מהעסקים דיווחו על ייצוב או על שיפור ביכולת לגייס אשראי מהבנק. יחד עם זאת, ממוצע ימי האשראי של עסקים הוא בין 60-80 ימי אשראי ולעיתים אף 90-100 ימים. המצב של העסקים הזעירים בהקשר זה גרוע יותר שכן ממוצע ימי האשראי שהספקים מעניקים להם קטן באופן משמעותי ממספר ימי האשראי שהעסקים הזעירים מסוגלים לקבל מהלקוחות שלהם. אי לכך העסקים הללו נמצאים בסיכון הפסדי אשראי גבוהים יותר.

הקטנים והבינוניים שקלו סגירת העסק בשלוש שנים האחרונות. בסקר הקודם שנערך עבור הסוכנות לעסקים קטנים בשנת 2011 נשאלו בעלי העסק על שיקולי סגירה בשלוש שנים האחרונות. גם אז שיעור העסקים שהשיבו בחיוב ירד עם גודל העסק (33% מהעסקים המעסיקים עד שני עובדים ועד 7% מהעסקים המעסיקים מעל 20 עובדים).

↔ התפלגות מספר העסקים במשק לפי קבוצת גודל (2013): משקלול שיעור העסקים שנמצאו בסכנת סגירה במהלך 2013 עם מספר העסקים בכל קבוצת עסקים ניתן לגבש אומדן גס - 25,000 עסקים נסגרו בסבירות גבוהה במהלך השנה. יש לסייג ולומר כי הערכה זו מוטה מטה שכן אין שקלול של המשיבים "לא יודע", אשר חלקם ניתן להניח, נמצאים בסכנת סגירה. יתרה מזאת, על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, בשנת 2012 נפתחו כ-49,100 עסקים ונסגרו כ-39,000 עסקים, כלומר נוספו כ-10,100 עסקים במגזר העסקי. תוספת זו הייתה נמוכה בהשוואה

מדי שנה מפרסמת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה נתונים אודות "דמוגרפיה של עסקים" על השנה הקודמת. בכדי לחזות את מצבם של העסקים בישראל באותה שנה, דהיינו בשנת 2013, ביצעה הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה סקר תקופתי אשר בחן את מצב העסקים מבחינת גודל המועסקים, היקף המחזור, כוונות סגירה וקשיי אשראי ומימון.

↔ שינויים במספר המועסקים בפילוח לפי מספר מועסקים בעסק (2013): בשנת 2013 אחוז העסקים הקטנים והבינוניים אשר דיווחו על יציבות או על גידול במספר העובדים עמד על כ-79%. נתון זה מעיד על הרעה יחסית במצב העסקים הקטנים והבינוניים בישראל, שכן בסקר שנערך לפני שנתיים אחוז זה היה גבוה יותר בכ-5% ועמד על 84%. בהשוואה לשנת 2011 חל אפוא גידול במספר העסקים אשר מדווחים על ירידה במספר העובדים.

↔ בעלי עסק שהיו בכוונת סגירה בשנה האחרונה, בפילוח לפי מספר מועסקים בעסק (2013): 30% מכלל העסקים

סוכנות "אורן-מזרח" רוכשת את פעילות ביטוח החיים של אורי גבע

רחמני ז"ל. במסגרת העסקה סוכם גם על הקמת מיזם משותף בתחום ביטוח החיים, הפנסיה והפינוסים, כאשר גבע יעמוד בראש הפעילות המשותפת. יצוין כי פעילות הסוכנות של אורי גבע בתחום הביטוח הכללי תישאר על כנה ולא תמוזג לתוך "אורן-מזרח", או לתוך המיזם המשותף בין הצדדים. עוד יצוין כי עו"ד ג'ון גבע ייצג את הרוכשת בעסקה, סוכנות "אורן-מזרח".

סוכנות "אורן-מזרח", מקבוצת "הפניקס", בניהולו של אורן כהן, רוכשת את פעילות ביטוח החיים של הסוכן אורי גבע, המשמש כמנכ"ל ושותף בסוכנות הביטוח "גבע יוסי ואורי סוכנות לביטוח חיים". גבע הינו פעיל ותיק בלשכה ובעברו שימש יו"ר מחוז השפלה וחבר בוועד המנהל. בשלוש השנים האחרונות היה חבר בוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה וכן מרצה במכללה לפינוסים וביטוח ע"ש שלמה

גל אלהרר, חבר ועדת הביקורת בלשכה, נהרג בתאונת אופנוע

הלשכה מבכה את לכתו בטרם עת של גל אלהרר ז"ל, סוכן ביטוח מקריית עקרון, אשר נהרג בתאונת אופנוע ביום רביעי 16.10.2013. גל, רו"ח בהכשרתו, מוסמך במשפטים ובוגר חשבונאות וכלכלה, בעל רישיון לניהול תיקים מטעם הרשות לני"ע ובעל רישיון פנסיוני מטעם משרד האוצר, היה חבר בוועדת הביקורת של הלשכה וראה בפעילותו הציבורית שליחות למען כלל סוכני הביטוח. גל הקים את סוכנות הביטוח "סיטריין" ונכון לו עתיד מבטיח בענף. בן 35 בלבד היה במותו והותיר אחריו אישה ושני ילדים. הלווייתו תתקיים היום, 17.10.13, י"ג בחשוון תשע"ד, בשעה 17:30 בבית העלמין בקריית עקרון. יושבים שבעה בבית המנוח, רחוב משה שרת 29 קריית עקרון. יהי זכרו ברוך.

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

קבוצת אורלן עוברת למשרדים חדשים בצמוד לקריית "מגדל"

שלה ובית הסוכנים של "אורלן". לדברי **חגי לוינסון**, בשנה שחלפה מאז רכשה "מגדל" 30% מהבעלות על "אורלן", שהתמקדה עד למועד הרכישה בעיקר בביטוח אלמנטרי, הרחיבה הסוכנות את פעילותה גם לתחומי הפרט והבריאות, תוך שהיא מממשת את אסטרטגיית הרכישות והמיזוגים.

הביטוח, ומפעילה יותר מ-120 סוכנים, החליט דירקטוריון החברה - שבה שותפה קבוצת הביטוח "מגדל" (30%) להעתיק את הפעילות למשרדים חדשים שישתרעו על פני למעלה מ-1,100 מ"ר במגדל RIT שברחוב אפעל 6 בפ"ת. במשכנה החדש של "אורלן" יפעלו 40 עובדי מטה הקבוצה ואנשי המערך הטכנולוגי

קבוצת "אורלן", המנהלת עסקי ביטוח בהיקף של למעלה מ-150 מיליון ש"ח, מעתיקה אף היא את משרדיה מרחוב מיטב בת"א לפתח תקווה, שהופכת להיות "עיר הביטוח" של ישראל. מנכ"ל "אורלן" ומייסדה, **חגי לוינסון**, מסר כי לאור הגידול הניכר בהיקף הפעילות העסקית של הקבוצה הפועלת כמגה-ברוקר בשוק

חנתוני סקר שערך מכון "גיאוקרטוגרפיה" מטעם חברת "AIG":

44% מהציבור כודעים לכיסויים הרפואיים שברשותם -
43% מהציבור מחזיקים גם בביטוח בריאות פרטי!

32% מהציבור חוששים שאם חלילה יהיה להם צורך רפואי, בעיקר במקרים כמו ניתוח, טיפול מיוחד, תרופה מיוחדת וכדומה - הכיסוי הרפואי הנוכחי שלהם עלול שלא לתת להם מענה מספק והם יאלצו לממן מכיסם הפרטי את הטיפולים. רמת חשש זו נמוכה יותר בקרב אלה המחזיקים בביטוח פרטי. 53% מהמבוטחים שמחזיקים ביטוח משלים השיבו שהם יודעים מהו גובה התשלום של הביטוח - 142.7 שקלים במוצע לחודש. 51% מהמבוטחים שמחזיקים ביטוח פרט השיבו שהם יודעים מהו גובה התשלום של הביטוח - 248 שקלים במוצע לחודש.

בולטים מהסקר: 44% מהציבור מודעים לכיסויים הביטוחיים הרפואיים שברשותם ואילו מקרים מכוסים במסגרת אותם ביטוחים. 94% מהציבור מחזיקים ברשותם לפחות ביטוח בסיסי של קופות החולים, 84% מהציבור מחזיקים ביטוח משלים של קופות החולים ו-43% מהציבור מחזיקים גם ביטוח בריאות פרטי. 57% מהציבור מרגישים בטוח עם רמת הכיסוי הרפואי הנוכחי שלהם. רמת הביטחון גבוהה יותר בקרב אלה שמחזיקים גם ביטוח רפואי פרטי.

חברת "AIG" עומדת להשיק בקרוב תוכנית בריאות חדשה, המיועדת לתת מענה לשירותים שאינם נמצאים בשב"נים ולמנוע, לדברי גורמים בחברה, את הכפל הביטוחי בין ביטוח הבריאות הפרטי לבין ביטוח המשלים של הקופות. החברה מצהירה כי התוכנית החדשה יכולה להוזיל את עלויות הביטוח הכוללות בבריאות של המבוטח, בשיעור של עד כ-40%. טרם השקת התוכנית ערכה "AIG" סקר מקיף בקרב הציבור, באמצעות מכון "גיאוקרטוגרפיה", בנוגע לרמת המודעות והחשיפה של הציבור לביטוחי הבריאות המשוקים בישראל. להלן חמישה ממצאים

"שומרה" מכשיכה ומעצימה את ההדרכות לסוכנים: הכריזה על פתיחת מחזור שלישי של "מקצוען ולעניין"

בשבוע שעבר חתמה חברת "שומרה" את המחזור השני של תוכנית ההדרכה השנתית שיזמה לטובת סוכניה - "מקצוען ולעניין". התוכנית נועדה, לדברי גורמים בחברה, לשדרג את הידע המקצועי של הסוכנים העובדים עם החברה בתחום האלמנטארי, כמו גם העמקת מיומנויות ניהול משרדי הסוכנים. במחזור השני של "מקצוען ולעניין" השתתפו כ-120 סוכנים ותכני התוכנית כללו הרצאות מגוונות מפי מומחים בתחומי המשפט, הניהול העסקי, הייעוץ הארגוני והשיווק. את התוכנית ריכזו מטעם "שומרה" **עידית קאופמן ושרונה לביא**, ובמפגש האחרון של התוכנית הודיע **דן יצחקי**, מנכ"ל החברה, כי לאור ההצלחה וההיענות הרבה מצד הסוכנים, יפתח במהלך 2014 מחזור שלישי של "מקצוען ולעניין".

"איילון" כבשה את פסגת התשואות באחל וההשתלמות בחודש ספטמבר

נתוני חודש ספטמבר בקופות הגמל וקרנות ההשתלמות, מלמדות על חיזוק המגמה החיובית בחודשים האחרונים ומתחילת השנה באופן כללי. קופות הגמל השיגו בספטמבר תשואה ממוצעת של 2.2% ושל 7.5% מתחילת השנה. גם בקרנות ההשתלמות הנתונים פחות או יותר דומים: 2.18% ו-6.93% בספטמבר ומתחילת השנה, בהתאמה. מי שבלטה מעל שאר החברות היא חברת "איילון", שרשמה בספטמבר תשואה של יותר מ-3% ושל כ-9% מתחילת השנה בקופת הגמל שבניהולה ותשואות נאות גם בקרן ההשתלמות שבניהולה. הקופות שמנהלת "איילון" משויכות לקבוצת הקופות הבינוניות, בעוד שבגדולות (ניהול של למעלה ממיליארד ש"ח) בולטת "כלל ביטוח" עם תשואה בחודש ספטמבר של כ-2.3% ומתחילת השנה - כ-8.4% אחוזים. כמו כן בלטה בחודש ספטמבר התשואה של קופת בית ההשקעות "אלטשולר שחם" - כ-2.75%. עוד גוף שבלט בעקבות נתוני חודש ספטמבר הוא בית ההשקעות "אנליסט", קופה בינונית עם תשואה של 2.7% בחודש החולף וכ-11.8% מתחילת השנה.

תותחים: חברת הביטוח "מגדל" אירחה את הפורום העסקי של חיל התותחנים

ובמהלכה. אל עולם ההשקעות נחשפו חברי הפורום באמצעות הרצאה מרתקת של **ליאת דגן**, מנהלת תיקי השקעות, שסקרה את מצב השוק ואת תפיסת ההשקעות של "מגדל". בסיום המפגש העניקה "מגדל" מלגות לימודים ליוצאי החיל בסך של 50,000 ש"ח. יו"ר העמותה, תא"ל (במיל) **דני כסיף**, הודה ל"מגדל" על האירוח החם ועל התכנים המקצועיים והעניק למארחים את מגן התותחנים.

הפיתוח העסקי, הכירה לאורחים את עולמו של הצרכן החדש בעידן הדיגיטאלי והסבירה כיצד "מגדל" התאימה את עצמה ואת ערוצי ההפצה שלה לעולם חדש זה. **שמוליק מיוני**, מנהל המכירות הארצי, סקר בפני חברי הפורום את עולם הפנסיה והשינויים שחלו בו בשנים האחרונות, מנה את ההבדלים בין המוצרים השונים והציג את המרכז לניהול פרישה של "מגדל", אשר מספק מכלול שירותים לפני היציאה לפרישה

חברת הביטוח "מגדל" אירחה בשבוע שעבר את הפורום העסקי של חיל התותחנים, למפגש ה-23 של הפורום. את המפגש המקצועי פתח **יעקב ארז**, מנכ"ל עמותת חיל התותחנים, שהודה ל"מגדל" על האירוח ועל היוזמה ללמד את חברי הפורום ולהעשירם במידע על עולם הפנסיה וההשקעות. **שי בסון**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת משאבים וטכנולוגיה, סקר את אתגרי השעה לבאי הפורום. **טוני כהן**, סמנכ"ל השיווק

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



רוצים ללמוד ביטוח? בואו למכללה המובילה בתחום! המכללה לפינוסים וביטוח מבית לשכת סוכני ביטוח

אנחנו מקצועי וקצת מקצועי - הזרקה הקצרה והצלחה!!!

לפרטים נוספים: טל' 03-6395820 או בקרו באתר המכללה: www.hamichlala-bf.org.il

פעילות בסניפים ובמחוזות

מחוז חיפה והצפון

מחוז חיפה פותח קורס למתכנני משכנתאות. קורס ראשון וייחודי יתחיל ב-23.10.13 בלשכה בחיפה.

לכינוס הכינוס ה-27 **אלמנטר 2013**

שיתקיים באילת 4-7.11.2013

תודה לכל חברי הלשכה וענף הביטוח

**ההרשמה
נסגרה!**

ניתן להירשם ע"ב מקום פגוי
בטל: 03-5656212

One stop shop - כלקוח / סוכן הביטוח

מאת: יובל ארנון, "ארנון את ויינשטוק", חבר בוועדה לביטוח פנסיוני

עד לתופעה אשר הולכת וגדלה במיוחד בשנתיים האחרונות של פניות רבות אלינו מסוכנים קטנים כגדולים המחפשים את ה-one stop shop שלהם או יותר נכון supermarket for agents, מסתבר שהיום בתנאי השוק, בתחרות הרבה הקיימת, במגוון המוצרים האדיר, בהכנסת תחום הפינוסים לארגז הכלים של הסוכן כל זה ובמקביל להכנסת טכנולוגיות מתקדמות וחוסר היכולת של חברות הביטוח ליצר מקום אחד עם כל הפתרונות כל אלו ואחרים גורמים לסוכנים רבים לחפש פתרון במקום אחד אשר יכול תודות למסה קריטית, מקצועיות וטכנולוגיות מתקדמות להוות אלטרנטיבה טובה והוגנת ופתרון לאותה תפיסה שנכונה ללקוחותיו.

לחילופין אני עד, ולאחרונה אף יזמנו פעילות בנושא בקרב סוכנו, על שיתופי פעולה בין סוכנים על בסיס התמחויות שונות, סוכנים המתמחים רק בפינוסים עושים פעילות על תיקי סוכנים אחרים בתחום זה, לחילופין מפנים לקוחות לתחומי ביטוח הרכוש או החיים לאותם סוכנים, כך שנוצרת מערכת של חילופי ידע בין סוכנים שהגיעו למסקנה שאינם רוצים או אינם מסוגלים או פשוט הנושא "מפחיד" אותם לאור חוסר ידע וכו', נוצרת מערכת של חילופי ידע בין סוכנים תחת מודלים מבוקרים ומפוקחים. האם סוכן שעוסק בתחום העסקי אך אינו בעל רשיון בביטוח ימי יהיה תחת לחץ מתמיד שהסוכן הימי של העסק שלו אולי גם יכנס לתחומים אחרים לעומת חלופה של שת"פ עם סוכן מומחה מקושר אליו בביטוח ימי שיעשה ביטוחים ללקוחותיו ולא יאיים ל"פלוש" לתחומים נוספים שיפגעו בסוכן הקיים.

התפיסה ההוליסטית שהיא הנכונה, תחת הכותרת ל-one stop shop והיא כר נרחב לשיתופי פעולה בין סוכנים על בסיס אמון, כבוד הדדי, בקרה נכונה ופיקוח, ולהערכת בעתיד נהיה עדים ללא מעט שיתופי פעולה בין סוכנים כאשר החיבור בניהם נותן יותר מהפ הפעילות הפרטנית של כל אחד.

"מנהלי מחלקות" אשר מתמחים כל אחד בתחומו, אלא הם גופים מעטים וגדולים ואינם מייצגים את סוכן הביטוח המשפחתי, סוכן הפרט בעיקר אשר נדרש כדי לאמץ את התפיסה של one stop shop לבצע מגוון אדיר של פעילויות ורמת ידע מקצועית גבוהה.

עד כה התייחסתי ללקוח משרדו של הסוכן, אבל מה קורה עם הסוכן עצמו, האם הסוכן לא זקוק לפתרון על בסיס one stop shop או אולי supermarket for the agents? כוון שהגישה אומרת כל הפתרונות במקום אחד, וזו הגישה הנכונה הרי סוכן הביטוח שהינו גם לקוח בסופו של יום תיאורטית צריך להגיע למקום אחד בו יוצגו לו כל הפתרונות והמוצרים הנדרשים לו כדי לתת מענה לדרישות לקוחותיו, בא ננסה לדמיין מעין "הום סנטר" ענק או "אופיס דיפו" או "מגה" אליו פוסע הסוכן עם עגלת קניות, ובכל מחלקה עומד לרשותו איש מקצוע אשר יכול לתת לו יעוץ מקצועי, להשוות לו אלטרנטיבות, לתת לו הנחות מיוחדות, מבצעים טובים וכו' ובסוף בקופה במקום לשלם אפילו נותנים לסוכן כסף בגין קניותו, תסכימו איתי שזה מצב הזוי לחלוטין אבל תיאורטית זה בדיוק מה שנחוץ לסוכן הביטוח כי גם הוא לקוח כפי שאמרנו בפתיחה.

בפועל צריך היום הסוכן לרוץ להרבה חנויות חלקן גדול חלקן קטן, או למס' רשתות גדולות, לבצע בדיקה באופן עצמי ולנסות לקבל חוות דעת מבעלי מקצוע שאינם אובייקטיביים, לפענח את התשובות לבד, להסיק מסקנות, ובסופו של דבר לשלם מחיר יקר וללא תשלומים, כי הקניות שלו קטנות בכל מקום, לא מזכות אותו בהטבות כלשהן או בהנחות, ולאחר כל זאת מתחילה המערכה השנייה מול הלקוח, ויכול להיות שהלקוח לא ירצה את המוצר שנרכש עבורו, וזה כבר מחייב את הסוכן לחזור למחלקת החזרות, להחליף את המוצר וכו' וכו', אז איפה ה-one stop shop לסוכן הביטוח? במסגרת עבודתי בשנים האחרונות אני

רבות דובר בשנים האחרונות על ידי מומחי שווק על נושא one stop shop ללקוח משרדו של סוכן הבטוח. כאשר התפיסה המסתתרת מאחורי משפט זה באה ביסודה לתת ללקוח את כל השרותים להם הוא זקוק תחת קורת גג אחת ובצורה הטובה ביותר. התפיסה החלה בבניית מרכזי קניות גדולים בהם יש ללקוח את כל הנחוץ לו תוך אפשרות להשוות מחירים, טיב מוצר, מבצעים וכדו', אבל כאמור הכל מרוכז במקום אחד, בין אם הדבר קשור למוצרי מזון בסיסיים ועד לרכישת רהוט לבית וכו'. ככל שהתעצמה הגישה ותפסה יותר ויותר היינו עדים לבניית מרכזים יותר ויותר גדולים אשר מסוגלים להכיל יותר ויותר מוצרים ושרותים תחת קורת גג אחת, והעיקר שהלקוח לא יצא בידיים רקות ממרכז זה, כל מה שצריך נמצא במקום לרשותו.

כמובן שתפיסה זו חלחלה גם לתחום הביטוח כאשר המגמה לאפשר ללקוח לקבל במקום אחד, כלומר משרדו של הסוכן את כל הפתרונות להם זקוק, ומגמה זו מעצימה בשנים האחרונות מ-2005 במיוחד. הלקוח המגיע למשרד הסוכן לקבל תעודת חובה יוכל גם באותו מקום להעביר את קופת הגמל שלו, לפתוח תכנית חסכון לילדו, קרן השתלמות לעובדו, לרכוש פוליסת נוסעים לחו"ל ועוד ועוד, והכל במקום אחד, אצל סוכן אחד שכמובן הציג לו בשקיפות הנדרשת את כל הספקטרום הנדרש.

אין לי כל וכוח עם התפיסה אשר ביסודה מאוד נכונה, רק להבדיל ממרכזי קניות כמו למשל רשת הום סנטר, הרי בכל מחלקה יש אנשי מקצוע מנוסים אשר יודעים ומכירים כל מוצר על בוריו ויכולים לתת יעוץ מקצועי (לא תמיד ניטראלי - אבל להם אין מסמך הנמקה...), הרי סוכן הביטוח אשר מאמץ את הגישה של one stop shop, הוא בדרך כלל שחקן בודד אשר אמור לשלוט בצורה מקצועית בכל המוצרים אשר על מדפיו, לבצע שקיפות כנדרש, יעוץ מקצועי, טפול ושרות לאורך זמן, גביה, וכו' וכו', רק בגופים הגדולים אפשר לראות מעין

לחו"ל טסים
ואצל סוכן הביטוח מבטחים!

איילון מזמינה אותך להצטרף להצלחה

ולהכיר את המוצרים שיסייעו, גם לך, להגדיל את פעילותך העסקית בענף

חדש!



אחריות מקצועית לממונה בטיחות
פוליסה רחבה המותאמת לצרכיו המיוחדים של ממונה בטיחות

חדש!



הגנה מתאונה AL
ביטוח תאונות אישיות בפרמיה קבועה לכל החיים. גם לילדים!

חדש!



ג' בריבוע
מסלול חדשני לביטוח צד שלישי + גניבה לרכב פרטי

בקרוב...



דירה deal
ביטוח לדירות בקומות ביניים, כולל חבילת כיסויים רחבה ללא תוספת תשלום

חדש!



מדעי החיים
פוליסת חבויות לחברות מדעי החיים

חדש!



קנין רוחני
ביטוח להפרת קניין רוחני ולערכו



+ג'
מסלול חדש לביטוח צד שלישי לרכב פרטי



אוטו prestige
מסלול חיתום מהיר לרכבי יוקרה



ביטוח מערכות פוטו וולטאיות
ביטוח למערך יצור אנרגיה סולארית ירוקה



מבצר איילון
תכנית ביטוח לבונה ולמשפץ הפרטי



B ביוטי
פוליסה ייחודית, לענפי הספרות ומכוני היופי



היי טק
ביטוח אחריות מקצועית וחבות המוצר לענף ההיי טק



הכל בה לקניונית
תכנית לביטוח עסקים וחנויות בקניון, על בסיס כל הסיכונים



הכל בה למשרד
תכנית מודולרית לביטוח המשרד, על בסיס כל הסיכונים



אוטו deal
פוליסת רכב הכוללת חבילת כיסויים רחבה ללא תוספת תשלום



צימרים
תכנית רחבה ומקיפה לביטוח צימרים

איילון, הביטחון של סוכני הביטוח!

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע

למעביד אחריות חוברת כלפי עובדו אשר פעל בחסגרת עבודתו לקידום ענייניו

החזקה בנכס. בכדי לבחון את השליטה שהוענקה לשומר במפעל המבוטחת ואת סוג האחריות שהוטל עליו, יש לפנות ולבחון את ההסכם בין הצדדים ובהעדר הסכם בכתב, יש לבחון כאמור בפרשת תמנון, את יסוד החזקה לפי עקרון תום הלב". (כב' השופט ברק - כתוארו אז, בבית המשפט העליון - פסק בפרשת תמנון, כי מההסדרים החוזיים עולה שאין מדובר בשמירה כאמור בחוק השומרים). בית המשפט המחוזי קבע, כי לא הייתה זו כוונת הצדדים להטיל על הנתבעת אחריות מוגברת שתחייבה לפצות את המבוטחת על כל נזק שנגרם לה, למעט כזה שלא ניתן היה לצפות מראש. מסקנת בית המשפט היא, כי אין להטיל על הנתבעת אחריות מכוח חוק השומרים. לסיכום, בית המשפט המחוזי לא מצא במעשי הנתבעת משום הפרת חובת הזהירות וקבע, כי היא לא התרשלה. הוכח, כי השומר נקט אמצעים סבירים כדי למנוע את האירוע. בנוסף לאמור, בית המשפט סבר, כי לא הוכח קיומו של קשר סיבתי בין התרשלותה הנטענת של הנתבעת לבין הנזק שנגרם, שכן גם לו היה פיקוח הדוק יותר, ואפילו הוצב שומר נוסף ואף אילו היה השומר מבחין במצית בשלב מוקדם יותר - לא ניתן לקבוע בוודאות סבירה שהנזק היה נמנע. לנוכח קביעותיו אלה, החליט בית המשפט, כי אינו נדרש לבחון את שאלת הנזק וכן את טענות הנתבעת בדבר תשלום בהתנדבות. בית המשפט המחוזי דחה, לפיכך, את תביעת התחלוף וקבע, כי הראל תישא בשכ"ט ב"כ הנתבעת ובהוצאותיה בסכום כולל של 100,000 ש"ח. בשלב כתיבת שורות אלה לא ידוע אם הוגש ערעור לבית המשפט העליון על פסק הדין.

הראל מדגישה, שקמה לה הזכות להגיש תביעת שיבוב כלפי האחראית לנזק, לאחר ששילמה את תגמולי הביטוח, מכוח זכות התחלוף, הקבועה בסעיף 62 לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981. מנגד, טוענת הנתבעת שלא ניתן לייחס לה כל אחריות בגין הנזקים הנטענים והמוכחשים. לטענתה, האירוע והנזק הנוטען נגרמו שלא כתוצאה מסיבה הקשורה לנתבעת, אלא בשל רשלנותה או מחדליה של המבוטחת, שלא דאגה לתקינותם והפעלתם של אמצעי מיגון או התראה מאש. עוד טענה הנתבעת, כי הראל בחרה לשלם למבוטחת את התגמולים למרות שזו לא עמדה בתנאים המוקדמים לקיום הביטוח, ולפיכך, כל תשלום שביצעה הראל הוא בהתנדבות ולא קמה לה זכות תביעה. כמו כן טוענת הנתבעת שלא חלה עליה אחריות מכוח חוק השומרים. לטענתה, היא התחייבה לשירותי אספקת כוח אדם בלבד. בית המשפט קבע, כי הראל בחרה להציג תיעוד חלקי משלא הציגה את כל קלטות האבטחה. התנהלות זו פועלת לחובתה, בפרט שמדובר בתביעת שיבוב, שבה חלק נכבד מהטענות נוגעות למעשיו של השומר והתנהלותו בזמן שקדם לאירוע. במקרה לפנינו, הסביר בית המשפט, כי עיסוקה של הנתבעת הוא בשמירה, אך לא כל מי שעיסוקו בשמירה הוא שומר כמשמעות הביטוי בחוק השומרים. גם שומרים מקצועיים, שתפקידם להשגיח על הנכס, עשויים שלא להיות כפופים לחוק השומרים. בכדי להבין את המושג "שמירה" ואת מהותו של השומר יש לבחון את היקף האחריות בגין אבדן הנכס או ניזוקו. מדברי בית המשפט: "בענייננו, ברור ששטח המפעל הוא "נכס" כאמור בחוק השומרים והשאלה שעולה, נוגעת להיקף

בבית משפט המחוזי בלוד נדונה תביעתה של הראל חברה לביטוח בע"מ ("הראל") כנגד ש. אור אבטחה ארצית בע"מ ("הנתבעת"). שמות עורכי הדין לא הופיעו בכתב התביעה. פסק הדין ניתן ביולי 2013 מפי כב' השופט אברהם יעקב - סגן הנשיא. עובדות המקרה: הראל ביטחה את חברת האחים זילברברג בע"מ ("המבוטחת"), בפוליסה מסוג "אש", שתוקפה מיום 1.10.07 ועד ליום 30.9.08 ("פוליסה"). בפוליסה בוטח בין היתר מפעל לייצור אספלט של המבוטחת, הממוקם באזור התעשייה טירה ("המפעל"). הנתבעת היא חברת שירותי שמירה, שסיפקה למבוטחת במועדים הרלוונטיים לתובענה שירותי שמירה על המפעל. המפעל עבד במתכונת רציפה בימי חול, עשרים וארבע שעות ביממה, החל מיום א' בשעות הבוקר ועד ליום ו' בשעות הצהריים. ביום 15.8.08, יום שישי, בסמוך לשעה 13:30, נעזב המפעל על ידי עובדי המבוטחת לקראת סוף השבוע. בעת הסגירה הגיע למשמרתו במפעל חסן עיראקי, השומר שסיפקה הנתבעת למבוטחת ("השומר"). באותו היום, בסמוך לשעה 21:45, חדר אלמוני לשטח המפעל ("המצית"), נכנס אל חדר הבקרה של המפעל והצית אותו באמצעות חומר דליק ("האירוע"). באירוע נגרם נזק לחדר הבקרה. לטענת הראל, חבה הנתבעת בנזק המוחלט שנגרם לחדר הבקרה, כתוצאה מהאירוע וזאת מכוח הגדרתה כ"שומר בשכר" לפי הוראות חוק השומרים, התשכ"ז-1967 ("חוק השומרים"). לחלופין טוענת הראל, כי יש לחייב את הנתבעת בנזקי התובעת בשל רשלנותה הברורה באי מניעת האירוע, הפקדת שומר יחיד על המפעל ללא החלפתו ואי הצבת פיקוח על השומר.

לשכת סוכני ביטוח בישראל

למשפחת אלהרר משתתפים בצערכם במות חבר הלשכה גל אלהרר ז"ל
שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.
www.facebook.com/lishka4u

חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה
והקליקו אהבתי Like

לוח הביטוח

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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

****אם "התעפית" מאלמנטרי אל תמכור את התיק. מוזמן לפנות אלי להעברת הניהול של התיק (דיסקרטיות מובטחת)**
תמיר 0522502360
tamirgdn@gmail.com

******סוכן ביטוח ותיק מפתח תקווה מעוניין לרכוש תיקים של אלמנטר מאיזור המרכז. נא לפנות לאליםלך 050-7493978 או מייל elimelech40@walla.com**

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

******לתכנן את המחר תוכנית עסקית מותאמת**
דני dani@gsr.co.il

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

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

******בעל רישיון סוכן ביטוח פנסיוני/משווק פנסיוני מאזור הצפון! מעוניין להיות עצמאי ולפתוח עסק משלך? זה אפשרי!**

חברת יפעת שירותים פינוסים בונה לך קריירה בתחום הפנסיוני כעצמאי ומציעה לך: מימון, משרדים, תיאום פגישות ליווי ועזרה בגיוס לקוחות. לתיאום פגישה צור קשר נייד אישי, ארז - 054-6225526
מייל erez@eg-fin.co.il. סודיות מובטחת!!!

******משרד לביטוח בעל מוניטין רב 25 שנה במגזר החרידי באזור מודיעין מבקש הצעות פקס 0774701701**

******סוכן ביטוח מירושלים מעוניין ברכישת תיק ביטוח פרט איכותי 0508323330**

******סוכנות ביטוח באיזור פתח תקוה. מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח קטנים ובינוניים. שיחות דיסקרטיות לחלוטין. טלפון 050-6350150. רונן.**

******סוכנות ביטוח הפועלת בכל רחבי הארץ מציעה לך שיתוף פעולה למכירת ביטוחי בריאות ופרט על תיק לקוחות הסוכנות. אנו נעניק לך שרותי משרד, טיפול בתביעות ובנוסף הפניות ותגמול נדיב ומפרגן.
לפרטים: dubi@sf-ins.co.il**

מודעות דרושים

***דרושים סוכני/ות ביטוח שכירים לסוכנות ביטוח גדולה ומובילה בפריסה ארצית להרחבת תיקי הלקוחות של הסוכנות. תנאים מצוינים למתאימים: פגישות מתואמות עם לקוחות קיימים, הכשרות מקצועיות, שירותי משרד וליווי מקצועי ותפעולי מלא. דרישות: אוריינטציה שיווק ושירות גבוהה במיוחד, חריצות ונכונות לעבודה מאומצת, ראש גדול והופעה ייצוגית. ליצירת קשר ופרטים נוספים - מרי - 052-6236623**

***לסוכנות ביטוח בהתרחבות בכפר סבא, דרושה/פקידה לתפקיד ניהול תביעות ומזכירות, למשרה חלקית עם אפשרות הרחבה בעתיד. שעות עבודה 9.00-14.00 תנאים טובים למתאימים, עבודה לטווח ארוך דרישות: ניסיון קודם בתביעות חובה, רצוי יידע בחיים. קו"ח למייל eran@bar-ins.co.il לתיאום - 09-7665577 איתמר**

****לסוכנות ביטוח באבן יהודה דרושה פקידת אלמנטרי בתחום הרכב כולל טיפול בתביעות. משרה מלאה. קו"ח ל- Yoram@barzilay-ins.co.il נייד 052-3372100**

****לסוכנות ביטוח ותיקה ברמת גן דרושה/פקידה/מקצועית בביטוח חיים 3/4 משרה עם ניסיון של לפחות 5 שנים לעבודה בצוות. נא לפנות בצירף קורות חיים לרוני במייל r_gdoron@netvision.net.il**

******דרושה חתמת אלמנטרית, לסוכנות ביטוח ותיקה בחיפה, למשרה מלאה. פניה וקורות חיים ניתן באמצעות e-mail: office@menczel.co.il או לטלפון 04-6640112 להדס בלבד!**

******ליחידת סוכני ביטוח פנסיוני בר"ג דרושה פקידת ביטוח חיים פנסיוני לעבודה מול סוכנים ולקוחות נידרש ידע בביטוח חיים ותפעול מערכות מחשב בחברות ביטוח, משרה גמישה 050-6784103**

******לסניף חיפה של שגיא יוגב סוכנות לביטוח בע"מ דרוש/ה רפרנט/ית תפעול בתחום הפנסיוני לרבות בריאות ופרט. יכולת מתן שירות לסוכנים, מעסיקים ומבוטחים, יכולת וניסיון טיפול בכספים ובקורות גביה. משרה מלאה לאיש מידי. תנאים טובים למתאימים. קו"ח יש להפנות ל yafits@sgy.co.il**

******לסוכנות ביטוח באיזור הצפון בעלת מאגר לקוחות גדול. נדרשת/איש/ת מכירות למכירת מוצרי ריסק ובריאות. תנאים טובים למתאימים. לפרטים: איתמר - 0522421368**

******למשרד ביטוח גדול בעיר אשדוד דרושה פקידת ביטוח, עדיפות עם ניסיון, קו"ח לפקס 08-8666319**

******סוכנות ביטוח מובילה מתרחבת ומחפשת עובדים לסניף חיפה. נדרש רקע בביטוח אלמנטרי - חיתום/תביעות. לפרטים נוספים וקביעת ראיון - ארז - 050-7500945 קורות חיים למייל - erez@ebit.co.il**

******למשרד סוכנות ביטוח בכ"ס דרושה פקידה לאלמנטרי ידע וניסיון במכירות יתרון. שעות העבודה 09.00-14.00, 5 ימים בשבוע. נא לפנות לאורנה טל. 052-3895807.**

השכרת משרדים

******להשכרה חדר בסוכנות ביטוח בצק פוסט חיפה החדר כולל עמדת עבודה מלאה ואפשרות לשרותי משרד (פקידה ועוד...) אפי 054-2300702**

******להשכרה בבת ים כניסה מיידית כ- 100 מ קומה ראשונה מיקום מרכזי טלפון 050.5738224**

******סוכן / סוכנת בנטעים סוכנות לביטוח התפנה מקום במשרדים עבורך לפרטים נוספים תמיר: 054-3300552 גדי: 052-5411261**