



אודי כץ CLU, נשיא הלשכה בוועידת כלכליסט ומגדל:

ל-80% מלקוחות הייעוץ הבנקאי הומלץ להישאר עם התוכנית הפנסיונית שהציע הסוכן

בתוך כך ייצג אודי כץ CLU את הלשכה בביקור המשלחת הישראלית הכלכלית לטורקיה והשתתף בדיונים שנועדו לקרב את היחסים בין המדינות

אשראי". בתוך כך, נשיא הלשכה ייצג את הלשכה במפגשים הכלכליים שערכה המשלחת הישראלית הבכירה בטורקיה, בראשות שר התמ"ת פואד בן אליעזר ושרגא ברוש, נשיא התאחדות התעשיינים ויו"ר לשכת התאום של הארגונים הכלכליים. המשלחת, שביקרה בטורקיה בין התאריכים 23-24.11.09, במטרה לקדם ולחזק את הקשרים הכלכליים והעסקיים בין ישראל ותורכיה בעקבות המתיחות שנוצרה בין הצדדים לאחר מבצע "עופרת יצוקה", נטלה חלק בכנסים כלכליים רבי משתתפים באיסטנבול ובאנקרה. נשיא הלשכה מסר כי בדיונים אלו, אשר זכו לתהודה תקשורתית רחבה, עלה שוב ושוב הצורך להבטיח כי הקשרים העסקיים בין המדינות יישמרו ואף יועמקו. "אני יכול לומר", מסר כץ, "כי הלשכה זכתה למעמד מכובד מאוד בקרב חברי המשלחת, שמנתה נציגים בכירים מעולם הפוליטיקה, התעשייה והעסקים בישראל, תוך שהם מכירים בתרומתם ובחשיבותם של סוכני הביטוח למשק הישראלי בכלל ולצרכן הישראלי בפרט. בנוסף, הדיונים התנהלו באווירה חיובית וחמה, לצד פרגון והערכה הדדיים. לא הרגשנו בכל עיונות מהצד הטורקי, נהפוך הוא: רצון כן ואמיתי לגשר על הפערים ולהבטיח את שיתוף הפעולה גם בעתיד".

כסף מחברת הביטוח? הסוכן טיפח בעבר ולאורך זמן יחסים עם הלקוח, ניהל עבורו את התיק הביטוחי והבטיח את עתידו הפנסיוני. מנגד, כל מה שהבנק עושה זה להחתים את הלקוח על טופס. אני טוען שגם העמלה הנוכחית לא מגיעה להם במידה והם לא מבצעים ההעברות אלא מסתפקים בלדת חוות דעת להישאר במוצר הקיים". נשיא הלשכה הוסיף כי "המפקח על הביטוח במשרד האוצר קיבל מאיתנו כבר עשרות תלונות על הייעוץ בבנקים. אמרנו לאוצר שחייבים להגדיר טופס, שכל לקוח שרוצה לקבל ייעוץ פנסיוני בבנקים חייב לחתום עליו ולהכיר בכך שהוא עלול לנתק את הקשר שלו עם סוכן הביטוח האישי, שאותו הוא מכיר שנים רבות ונותן בו את אמונו המלא". כמו כן, הוא חזר והדגיש כי הלשכה משתתפת בהקמת המסלוקה הפנסיונית ורואה בה חלון הזדמנויות חדשות לסוכני הביטוח. לסיום, ביקש נשיא הלשכה להתייחס לתוצאות ולהתנהלותם של הבנקים מאז כניסתם לתחום הייעוץ הפנסיוני. "אפשר להגיד הרבה דברים", אמר כץ, "אך התוצאות בשטח ברורות וחד משמעיות, לפיהן הבנקים כשלו בעבר בפעילותם בתחום הביטוח ונכשלו גם עכשיו. אני ממליץ להם לשקול לצאת לפנסיה מוקדמת מתחום הייעוץ הפנסיוני ולהתרכז במה שהם חזקים בו: ניהול

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, השתתף בוועידת כלכליסט ומגדל שנערכה השבוע וייצג את הלשכה בדיונים בנושאי החיסכון הפנסיוני. במושב מיוחד, "אחד על אחד" מול רועי אופיר, מנהל האגף לייעוץ פנסיוני בבנק דיסקונט, טען כץ כי בצד יכולתם של היועצים הבנקאיים לייעץ בתחום הגמל, לאור ניסיון העבר שלהם בהשקעות, אין להם את הידע והיכולות לשווק מוצרים פנסיוניים מורכבים. "מה לבנקים ולמוצרים המחייבים שילוב של פתרונות, הגנות והתייחסות להיבטי מיסוי?", תהה כץ. להמחשת בולטות הידע והיכולות של סוכני הביטוח אל מול הייעוץ הבנקאי, ציין כץ כי אך לאחרונה פורסמה בעיתונות כתבת תחקיר לפיה ב-80% ממקרי הייעוץ בבנקים ניתנה ללקוחות המלצה להישאר עם אותם מוצרים פנסיוניים שהסוכנים הציעו להם. כנגד הטענה שהושמע מצד נציגי הבנקים כי עמלות הייעוץ שהם מקבלים נמוכות מידי, התריס כץ כי זהו עוד אחד מהטיעונים שבהם הבנקים משתמשים על מנת להסביר את חוסר הצלחתם בפעילות הייעוץ הפנסיוני. "לפני כשנתיים וחצי נכנסו הבנקים לתחום הייעוץ הפנסיוני. מאז שמענו על בקשתם לפרוטוקול אחיד, להגדלת עמלות, למסלוקה פנסיונית... ומה לא?". "אני מסתכל על זה בצורה אחרת", הוסיף כץ. "למה בעצם הבנק צריך לקבל

הראל והלשכה במגעים ראשוניים לקידום מיזם משותף להכשרת סוכנים במסגרת המכללה לפינונים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל

בתוך כך יבקר בשבוע הבא במכללה סגן שר האוצר, מר יצחק כהן, כאורח נשיא המכללה מר לוי רחמני שיבחן את הדרכים והאמצעים להעצמתה

כך יבקר בשבוע הבא במכללה לפינונים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל סגן שר האוצר, יצחק כהן. בביקור, בו ישתתף גם נשיא המכללה, לוי רחמני, יבקש סגן השר לבדוק את הדרכים והאמצעים הנדרשים לתמיכה בהכשרה ובשילוב סוכני ביטוח ופינונים חדשים בענף ולהעמקת הידע של הסוכנים הפעילים באמצעות המכללה.

המעוניינים להשתלב בענף כמקצוע לעתיד. מחברת הראל נמסר כי היא רואה במיזם חלון הזדמנויות לפיתוח ולהרחבת יכולותיו המקצועיות של הסוכן אל מול אתגרי המחר, כמו גם גיוס כוח עבודה חדש, אקדמי ואיכותי. הראל הוסיפה כי מתוך ראייה לעתיד ומחויבות לסוכנים, היא מייחסת למיזם חשיבות אסטרטגית רבה ביותר. בתוך

חברת הראל והלשכה החלו במגעים ראשוניים במטרה לשלב סוכנים חדשים בענף הביטוח והפינונים ולהציע את גיל הסוכנים. במסגרת יזמה זו בוחנים הצדדים דרכים לקידום מיזם משותף ולמשיכת "כוח צעיר" חדש לשורות ערוץ העשייה וההפצה המרכזי של חברות הביטוח, הסוכנים - בין המדובר בדור המשך ובין המדובר בכאלה

הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה התכנסה לדין בנושא המסלקה הפנסיונית

כי טובת הלקוחות היא זו שעומדת לנגד פעילות הסוכנים ובמידה ופרויקט המסלקה הפנסיונית יסייע בקידום טובת הלקוחות, אזי מחובתם של הסוכנים להימצא בו. בתוך כך נקבע כי הוועדה תמשיך ותבחן את הפרויקט לאורך שלביו השונים, באחריות ובמחויבות לשמירה ולקידום פעילות ציבור סוכני הביטוח בענף החיסכון ארוך הטווח.

בוועדה. סביב השולחן נסקרו ההיבטים הקשורים לנושא המסלקה הפנסיונית ונשמע דו"ח מפורט אודות התקדמות הפרויקט ומורכבותו. נשיא הלשכה, **אודי כץ**, CLU, חזר והדגיש כי הוא רואה בהשתתפות הלשכה בצוות ההיגוי משום הגנה וייצוג של סוכני הביטוח ומאמין כי בפרויקט זה יש גם משום הזדמנויות חדשות לציבור סוכני הביטוח. כץ הוסיף

הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה, בראשות יו"ר הוועדה **זאב וינר**, התכנסה לישיבת עבודה ביום ב' 30.11.09, שבמרכזה עמד נושא המסלקה הפנסיונית, אותה מבקש משרד האוצר ליישם. וינר פתח את הישיבה בהצגת סדר היום ובברכה חמה ל**אהרון מרקוביץ'**, לשעבר מנכ"ל חברת איילון, אשר הייתה זו הישיבה הראשונה שבה השתתף כחבר חדש

ידין ענתבי נעתר לבקשת שר האוצר וימשיך בתפקידו עד סוף השנה

לאפשרות מינוי לוין לתפקיד הממונה - אפשרות שירדה מהפרק - ואמר: "אני רואה בזה מחמאה שפונים למנהל בכיר מאוד בקבוצה לקבל על עצמו תפקיד ממלכתי". בכל אופן, ענתבי ימשיך עוד כחודש בתפקידו בתקווה שעד אז יימצא לו המחליף הקבוע או שימונה לו ממלא מקום זמני כפי שקרה כבר בעבר.

למאמץ איתור המחליף לענתבי וניסה לשכנע את **ענת לוין**, המשנה למנכ"ל מגדל ומנהלת ההשקעות והאשראי של הקבוצה, לקבל על עצמה את התפקיד, אך זו סירבה. לוין הבהירה כי "לפי שעה החלטתי להמשיך ולתרום ככל יכולתי למשק הישראלי, שלא במסגרת תפקיד ממלכתי". **יונל כהן**, מנכ"ל מגדל, הגיב

ידין ענתבי, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, אשר היה אמור לסיים את תפקידו בסוף נובמבר 2009, נעתר לבקשת שר האוצר, **יובל שטייניץ**, וימשיך בתפקידו עד סוף השנה. זהות המחליף של ענתבי מעסיקה את קברניטי משרד האוצר מזה מספר חודשים. גם ראש הממשלה, **בנימין נתניהו**, הצטרף

מגדל משנה את המערך המבני ומבטלת את מערך הישירים

בסוף 2008 הקימה מגדל את אגף הלקוחות תחת ניהולו של **רוני טוב**, המשנה למנכ"ל מגדל. אגף זה ריכז את פעילות הליבה של מגדל וכלל בין היתר את השיווק, התפעול, ההפצה והגבייה של מוצרי החיסכון שלה. הוא הורכב משני מערכים: מערך עסקים המרכז את כל פעילות השיווק, התפעול וההפצה של מוצרי החיסכון ארוך הטווח באמצעות סוכני הביטוח, ומערך ישירים המרכז את הפעילות מול הבנקים והמובטחים. בכך ביקשה החברה להיערך לכניסת הבנקים למערך הייעוץ הפנסיוני ולאחד את פעילויות המכירה שהיו פזורות בתשעה מוקדים שונים. כעת החליטה מגדל לשנות את מבנה אגף הלקוחות ולפעול שלא לפי שני מערכים כי אם לפי מרחבים אזוריים: מרחב צפון, מרחב מרכז ומרחב דרום. יש המעריכים כי מהלך זה, שבו כאמור מבטל מערך הישירים, נועד גם להעביר בשורה לסוכני הביטוח. מחברת מגדל נמסגר בתגובה: "במגדל ממשיכים לתכנן את השינויים המבניים, ובהמשך לשינויים שנעשו לפני שנה כעת יאוחדו מערכי ההפצה הישירים והעסקיים תחת מערך אחד". במסגרת הודעתה מסרה החברה כי מהלך זה כרוך גם בהרחבת סמכויותיו של **גיורא גנוד**, משנה למנכ"ל וראש מערך העסקים של החברה.

חברת מאיר החלה בשיווק שירותי ביטוח רכב

מדובר בהרחבת השירותים אותה מציעה החברה ובתוך כך כינוס תחת מטריה אחת של כל השירותים להם נזקק רוכש רכב. "אין לי ספק שלקוחותינו הנאמנים ידעו ליהנות מיתרונות התוכנית וההטבות המוצעות", אמר גונן. "בתוך כך, תוכנית הביטוח תעניק מעבר לכיסויים הרגילים, גם תנאים והטבות מיוחדות ללקוחות אשר ירכשו הונדה, וולוו ויגואר. הביטוח יוצע בשלב הראשון ללקוחות חדשים שיקנו רכב מאיתנו ובהמשך גם ללקוחות שכבר רכשו מכונית מבין מותגי מאיר", הוא מסר.

חברת הרכבים והמשאיות מאיר החלה בשיווק שירותי ביטוח רכב ללקוחותיה. לשם כך הקימה החברה סוכנות לביטוח כללי בשם מאיר-רמות, שהינה למעשה שותפות בין סוכנות הביטוח הוותיקה רמות לבין חברת מאיר. במסגרת פעילותה פונה סוכנות הביטוח החדשה לרוכשי המכוניות אותם משווקת מאיר (דגמי הונדה, וולוו ויגואר) ומציע להם תוכנית ייחודית, שכוללת בתוכה גם את אחריות היבואן וגם ביטוח רכב במחירים אטרקטיביים. לדברי **עוזי גונן**, מנהל השיווק של חטיבת הפרטיות במאיר,

היכוננו ליום עיון ארצי - 27/01/2010

לרגל פתיחת שנת העבודה 2010

בנושא: רווח מתיק הביטוח? זה בידיים שלך!

27 בינואר 2010 ב"אבניו" מרכז אירועים קרית שדה התעופה

יום העיון בחסות "הכשרה ביטוח"

*תכנית יום העיון תתפרסם בימים הקרובים, נא שריינו המועד.

רוחן טוב, המשנה למנכ"ל מגדל, בוועידת כלכליסט ומגדל:

"אי אפשר לבלוע את כל ההוראות"

שאנחנו מפקחים עליהם מנהלים כספים של אחרים ואנחנו רוצים שהם יפעלו לפי נורמות ראויים. יחד עם זאת, אני מסכים כי את חלק מהחוזרים ניתן ליישם בקצב איטי יותר". בהתייחסו לדבריו הקשים של טוב נגד המודל הצ'יליאני, אמר בן אור שמדובר במודל שעתיד להפוך על פיו את ניהול כספי הפנסיה. "אנו בונים יותר מדי על כך שציבור החוסכים יידע לבחור במסלול הפנסיוני שמתאים לו. לכן אנו יוצרים את המודל שמחלק את החיסכון הפנסיוני לסיכון המותאם לפי גיל. חלק מהעניין הוא לצמצם את מספר המסלולים הפנסיוניים הקיימים היום ולא לאפשר לגופים מוסדיים להחזיק במספר גדול של מסלולים שמבלבלים את החוסכים ומקשים עליהם את יכולת ההחלטה והבחירה המושכלת".

כדי לתת לחוסכים כלים כיצד לבחור. אחרי כל הדברים הללו מחליטים שכולם שוגים והייעוץ לא מספיק ועוברים לברירת מחדל, למודל הצ'יליאני, הכולל מסלולים תלויי גיל. פתאום הייעוץ לא שווה. באופן לא ברור, במקביל למודל שלא סומך על החוסך, יש מודל של קופות גמל אישיות שבה סומכים על החוסך. זה לקחת צעד אחד קדימה ושניים אחורה". הוא הוסיף כי "במודל ברירת המחדל יש התעלמות מתוחלת החיים שעולה ויש צורך בסיכון בתיק החיסכון גם עבור חוסכים מבוגרים. אם רוצים לדאוג לשכבות הגיל המבוגרות, אפשר לעשות זאת בדרך אחרת". בתגובה ענה בן אור: "אם מגדל הגדולה אינה מצליחה להתמודד עם מספר החוזרים ש-100 איש באגף הפיקוח מוציאים, אני מודאג. הגופים

"בשנת 2008 יצאו 52 חוזרים מהפיקוח וכל חוזר היה של עשרות עמודים מלאי תוכן. ב-2009 כבר יצאו 45 חוזרים, כולם ראויים, אבל זה יותר מדי הוראות ואי אפשר לבלוע אותן. כשאנחנו לא בולעים אותן מי שסובל הם הלקוחות, כי אנחנו מתקשים להטמיע ולהסביר כשהמפץ גדול כל כך. עדיף לאט לאט" - כך טען רונן טוב, המשנה למנכ"ל מגדל, בפני יואב בן אור, המשנה לממונה על אגף ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, במסגרת ועידת כלכליסט ומגדל לחיסכון פנסיוני. טוב התייחס גם למודל הצ'יליאני ואמר כי "בהתחלה הלכו בצורה מאוד מסודרת ויישמו את מסקנות ועדת בכר. או-אז אמרו שלא מספיק שיש זכות בחירה באיזה גוף להשקיע את כספי הפנסיה והוסיפו את נושא הייעוץ הפנסיוני

חברות הביטוח הגדולות ממשיכות להציג רווחים גבוהים גם לאחר הרבעון השלישי של 2009

מגדל רשמה ברבעון השלישי רווח נקי של 262 מיליון ₪, הראל רווח נקי של 88 מיליון ₪ ומנורה רווח כולל של 86 מיליון ₪

ביטוח בריאות, ביטוח כללי ופעילות בשוק ההון ובשירותים פיננסיים הביאו לתוצאות המצוינות בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2009, הממשיכות להעיד על איתנות הקבוצה ועל יכולותיה. הקבוצה תמשיך בביטוס אפיקי פעילותיה ותתמיד במימון יכולות הצמיחה שלה גם בעתיד". גם מנורה מבטחים מציגה תוצאות טובות ברבעון השלישי של השנה וזאת למרות המשברים האחרונים שפקדו אותה. את הרבעון השלישי סיימה החברה עם רווח כולל של 86.2 מיליון ₪, לעומת הפסד של כ-172 מיליון שקל בתקופה ברבעון המקביל, כאשר תחום החיסכון ארוך הטווח סיפק למנורה רווח לפני מס של 48.5 מיליון ₪, לעומת הפסד של 19.1 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. מקור הרווח נבע בעיקר מפעילות הפנסיה (מבטחים), שהניבה רווח לפני מס של 33.9 מיליון ₪ ורווח של 14.6 מיליון ₪ בביטוחי חיים כולל פעילות הבריאות. **ארי קלמן**, מנכ"ל מנורה, אמר כי "היופי במאזן שלנו הוא שמנורה מצליחה להרוויח מכל דגלי הפעילות שלה, הן בתחום החיסכון ארוך הטווח, הן בביטוח כללי והן בפעילות הפיננסית. זאת בעוד שהחברות המתחרות מצליחות בתחום אחד וכושלות בתחומים האחרים".

2009 על כ-370 מיליון ש"ח לעומת רווח של כ-3.7 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הנקי ברבעון השלישי של השנה הסתכם בכ-88 מיליון ש"ח לעומת הפסד של כ-80 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו בביטוחי בריאות, תחום בו הקבוצה היא המובילה והגדולה בישראל, הסתכם בתשעת החודשים הראשונים של שנת 2009 בכ-1,356 מיליון ש"ח לעומת כ-1,231 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-10%. הרווח מעסקי ביטוח בריאות בתקופת הדוח הסתכם בכ-158 מיליון ש"ח, למול כ-119 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-33%. הרווח בביטוח כללי ברבעון השלישי לשנת 2009 הסתכם לסך של כ-131 מיליון ש"ח בהשוואה לסך של כ-82 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-60%. הגידול ברווח נובע בעיקרו מהשפעת שוק ההון על רווחי ההשקעה ושיפור בתוצאות החיתומיות בעיקר עקב ירידה בסך התביעות במרבית תחומי הפעילות בביטוח כללי. **יאיר המבורגר**, יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים, הגיב באומרו כי "המשך ביטוס הפעילות העסקית לצד צמיחת התחומים השונים, ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח,

חברות הביטוח ממשיכות לפרסם את סיכומי תשעת החודשים של השנה. על פי הדיווח של חברת מגדל אזי זו רשמה בתשעת החודשים של 2009 רווח שיא של 542 מיליון ₪, כאשר את הרבעון השלישי היא מסיימת עם רווח נקי של 262 מיליון ₪, לעומת הפסד של 145 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הרווח בעסקי ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח במהלך תשעת החודשים הראשונים של השנה הסתכם ב-333 מיליון ₪ לעומת הפסד של 2 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. החבה הבת, מגדל שוקי הון, רשמה בתשעת החודשים של השנה רווח של 69 מיליון ₪ לעומת הפסד של 34 מיליון ₪ בתקופה המקבילה. **יונל כהן**, מנכ"ל מגדל, התייחס לתוכניות החברה לעתיד: "שוקי ההון מכריחים אותנו לנהוג בזהירות, בייחוד בסביבה של ריביות נמוכות שמעודדות לקחת סיכונים לא מושכלים. עצם זה שאנחנו במשא ומתן להשקעה בחברת ביטוח חקלאי אינה רלבנטית כיוון שמדובר בסכומים נמוכים מאוד. אנחנו מחפשים הזדמנויות עסקיות, אבל כרגע אין רכישה של חברת ביטוח מתחרה בישראל שעומדת על הפרק". בגזרת הראל עמד הרווח עמד הרווח הנקי של הקבוצה בתשעת החודשים הראשונים של שנת

פנסיה חובה לעצמאים תיכנס לתוקפה החל מ-2011

המהלך עליו הכריז שר האוצר התבצע בשיתוף עם ארגוני העצמאים בראשות לה"ב, כאשר רוני שטרן, סגן נשיא לה"ב וממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, הינו אחד מהגורמים המובילים שעמדו מאחורי המהלך

תוגבל, כאמור, עד לגובה השכר הממוצע במשק ומי שיירצה יוכל להפריש לפנסיה מעבר לכך, בו בעת שחובת ההפקדה לא תחול על מי שטרם מלאו לו 21 וכן על מי שהגיע לגיל 55 מיום תחילת החוק ולא תכלול את מי שכבר מקבל פנסיה בגובה של שכר מינימום או עצמאי שעובד גם כשכיר. שר האוצר התייחס בדבריו במסיבת העיתונאים המיוחדת שכינס לשיתוף הפעולה הפורה שהתקיים לקידום המהלך עם ארגוני העצמאים בישראל בראשות לה"ב ובנשיאה עו"ד יהודה טלמון. בין הגורמים שתרמו רבות לקידום המהלך החשוב של פנסיית החובה לעצמאים נמצא **רוני שטרן**, המשמש במקביל כסגן נשיא לה"ב וכממלא מקום וסגן נשיא הלשכה. שטרן היה דמות בולטת ו"הרוח החיה" מאחורי הצבת נושא חשוב זה בראש סדר העדיפויות, תוך שהוא מחויב לצורכי כלל צרכי העצמאים בישראל וציבור סוכני הביטוח חברי הלשכה.

חצי מיליון איש למעגל החוסכים לפנסיה. ההחלטה בדבר פנסיית חובה לעצמאים התקבלה, לדברי השר, כחלק מלקחיו של המשבר הפיננסי האחרון, "שבו ראינו מה קורה כאשר הציבור לא חוסך". במסגרת הרפורמה המוצעת, שאותה מבקש משרד האוצר לעגן בחקיקה קובעת, יחויב כל עצמאי שהכנסתו החודשית עולה על מחצית השכר הממוצע במשק (כ-4,000 ₪ לחודש כיום) להפקיד כספים לקופת גמל לקצבה, בשיעור שיועלה בהדרגה במדרגות של 4% מדי שנה ויעמוד בשנת 2015 על 20% מההכנסה העולה על מחצית השכר הממוצע במשק ועד לשכר הממוצע במשק. כלומר, ב-2015 יחויבו העצמאים להפריש 10% משכרם עד לשכר של כ-8,000 ₪ לחודש (השכר הממוצע לחודש כיום) ובחישוב שנתי: 96,000 ₪. עצמאים המרוויחים פחות ממחצית השכר הממוצע לא יהיו מחויבים בהפרשה. החובה להפרשה לפנסיה

שר האוצר, **יובל שטייניץ**, הכריז במסיבת העיתונאים כי החל מינואר 2011 יחויבו גם העצמאים לעשות לעצמם הסדר פנסיה. הכוונה היא להפעיל את חוק פנסיית החובה על כ-400,000 העצמאים בישראל (המהווים כ-12% מכוח העבודה המקומי), כאשר על פי נתוני משרד האוצר למחציתם אין כל חיסכון פנסיוני. "אנו רוצים למנוע מצב שבו יהיו אנשים שלעת זקנה לא יהיה להם מקור הכנסה שיבטיח את קיומם. אנחנו פותחים במהלך חשוב מאוד להבטחת פנסיה לעצמאים, ומצטרפים בכך למספר קטן מאוד של מדינות בעולם. צירוף העצמאים לחיסכון הפנסיוני הוא מהלך שאת פירותיו נראה בעוד עשר או עשרים שנה, כשהעצמאים בישראל יזכו בפנסיה ויתאפשר לעצמאים בישראל להזדקן בכבוד", לדברי שר האוצר, שהוסיף כי מדובר במהלך משלים לפנסיית החובה לשכירים, שהונהגה לפני כשנתיים ובמהלכה הצטרפו זה מכבר

שלמה חברה לביטוח זכתה במכרז לביטוח הרכבים של מד"א ישראל

המחירים האטרקטיביים ובזכות יתרונו היחסי בשוק הביטוח הנובע משירות יוצא דופן ואישי, זכתה חברתנו במכרז. ליבושור הוסיף כי "אנו בטוחים שגופים וארגונים נוספים יצטרפו בעקבות זכייה זו ויבטחו את צי רכביהם באמצעות שלמה חברה לביטוח". סוכנות הביטוח שדמה, שבבעלות **ראובן קמיל**, תטפל בשירות הביטוחי למד"א במהלך השנה.

אשר הגיע לשלב הסיום. ההצעה למכרז כללה ביטוחי חובה, ביטוחי צד שלישי וביטוח מקיף. בשנה הקודמת פוצלו ביטוחי הרכב של מד"א בין חברות הביטוח כלל והראל. לדברי **צביקה ליבושור**, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח: "מדובר באחד ממכרזי הביטוח המורכבים והגדולים בשוק הישראלי. בזכות התמחותה של שלמה חברה לביטוח בתחום ביטוחי הרכב,

חברת הביטוח שלמה זכתה השבוע במכרז לביטוחי כלי הרכב של ארגון מגן דוד אדום. צי הרכבים של מד"א כולל למעלה מ-1,000 כלי רכב שונים החל מאמבולנסים, רכבים פרטיים, רכבים מסחריים, קטנועים, קרוונים וכלה באמבולנס המשאלות של מד"א. על הזכייה במכרז התמודדו מרבית חברות הביטוח הגדולות והמובילות בישראל ואולם הצעתה של שלמה חברה לביטוח היא זו

מינויים חדשים באיילון

לחזק את איילון במשימות הצמיחה הגדולות, לצרף סוכנויות הסדר נוספות הפעילות בתחום הפנסיה ולהבטיח שכמו תמיד איילון תמשיך להוביל בשירות האנושי והאיכותי לסוכנים וללקוחות". היקף הנכסים המנוהלים בתחום החיסכון ארוך הטווח באיילון מסתכם בכ-6 מיליארד ₪, מתוכם כ-3.6 מיליארד ₪ בגמל, כ-1.3 מיליארד ₪ בפוליסות המשתתפות וכ-1.2 מיליארד ₪ בקרנות פנסיה.

ביטוח חיים ובריאות בחברה. במסגרת תפקידה החדש פנסקי תהיה אחראית על הניהול המקצועי של הענפים הנ"ל במסגרת האגף לחיסכון ארוך טווח. **אייל זינגר**, מנכ"ל חברת איילון, מסר: "איילון רואה בביטוחי החיים והפנסיה מנועי צמיחה שלה ויש לנו כוונה לפעול ולהרחיב את הפעילות וכמובן להגדיל משמעותית את מספר הסוכנים והסוכנויות הפעילים עמנו בתחומי החיסכון ארוך הטווח. המינויים נועדו

יעל גרינוולד מונתה לסמנכ"לית ומונהלת אגף לחיסכון ארוך טווח באיילון ותכהן בתפקידה החדש במקביל לתפקידה הנוכחי כמנכ"ל קופות הפנסיה בחברה. גרינוולד, בוגרת תואר שני במינהל עסקים, הצטרפה לקבוצת איילון במהלך 2007. טרם הצטרפותה לחברה היא כיהנה כסמנכ"לית השיווק בקרן הפנסיה מיטבית עתודות שבבעלות כלל. בתוך כך **רחל פנסקי**, מוותיקות העובדים באיילון, מונתה למנהלת ענפי הפנסיה,

ארגומטריה לסוכן הביטוח

מאת: יובל ארנון, חבר לשכה, חבר הועדה לביטוח פנסיוני, מנכ"ל משותף ב"ארנון את ויינשטוק" תכנון וניהול ביטוח

חייבים איכות חיים בעבודה כמקדם מעולה בפני שחיקה וזה בדינו. רתימת כמה שיותר אנשים לטובת השגת היעד ועמידה בו, ככל שיש יותר אנשים סביבך שלוקחים חלק סיפור הדרך יותר קל ופחות מלחיץ. להגדיר מראש תקופות בהם אתה "מוותר" על העבודה ויוצא לחופש, וזה גם יכול להיות פעם בשבוע לקחת אחה"צ חופשי למשל, לא מתים מזה. להגדיר יעד של התמקצעות, במה רוצים השנה להתרכז מבחינת למידה והעשרת הידע, תמיד מוסיף בטחון ומונע שחיקה, ועוד ועוד ועוד.

לסכום - עבודת סוכן הביטוח היא עבודה לטווחים ארוכים המורכבים מהרבה קטעים קצרים, אשר בהם מעלים דופק ומאיצים, ולכן לאורך זמן השחיקה גדולה, ולכן חשוב לנסות לאמץ דפוסי עבודה נוגדי שחיקה ומגבירים איכות חיים ושביעות רצון מהעבודה. **נקודה למחשבה.**

אין זמן לבדיקת ההתאוששות ולכן אפשר לומר שהסוכן נמצא בבוחן מאמץ כמעט אין סופי... ואולי לא אנושי... ואולי גם לא בריא.

לצערי אין לנו את האפשרות לקחת שנת שבתון (אולי לחלק קטן), וכאשר אנחנו מסיימים את השנה ב-31/12/09, כבר מתחילים לתכנן את השנה החדשה ואת היעדים, וקדימה לעבודה... וכנראה שאין מנוס, אבל יכול להיות שאפשר להקל, להקטין עליות קשות, ולהזיז מכשולים, אם עושים מס' דברים: לבנות יעד שמתאים לדופק שלך ולא בהכרח לדופק של החברה, אחרי שהוגדר יעד מטרה לתכנן בצורה מסודרת את סיפור הדרך כך שממזערים את ההפתעות אשר שוחקות אותנו תמיד, דבר נוסף יש בידינו את הזכות הגדולה להחליט עם מי אנחנו רוצים לעשות עסקים, אם איזה סוג של לקוחות, אף אחד לא קבע שצריך לקבל כל לקוח או לעבוד עם כל לקוח,

במסגרת בדיקות שנתיות נערכות בדיקות ארגומטריה - בדיקת מאמץ אשר אמורה להראות על בעיות אם ישנן בלב וכו', לכל נבחן נקבע יעד של דופק מטרה והוא אמור להגיע אליו בטווח זמן מסוים, שני דברים נבדקים, תוך כמה זמן מגיעים ליעד ותוך כמה זמן מתאוששים מהמאמץ וחוזרים לדופק ולחץ דם רגיל. ככל שלוקח יותר זמן להגיע ליעד והתאוששות מהירה המצב טוב ולהיפך. בואו ננסה לדמיין את עבודת הסוכן במונחי בוחן ארגומטריה, מתחילה שנת עבודה, נקבי יעד מטרה (לסוכנים אשר עובדים מסודר) והסוכן נמדד על הגעתו ועמידתו ביעד, הגיע ליעד לפני תום השנה, מוסיפים לו עוד יעד קטן עם תגמול נוסף וכו', אבל בשונה מבוחן ארגומטריה אשר לאחר ההגעה ליעד יש שלב של בדיקת ההתאוששות הרי סוכן הביטוח לאחר הגעתו ליעד צריך להמשיך במיידית ליעד נוסף בד"כ גם יותר גבוה,

לראשונה בישראל תעודת אחריות מקצועית לסוכן בִּטּוּחַ

חדש!

שיטת הפניקס

תיק פנסיוני אישי מבוסס מדדים.
מושלם עבור הלקוח, בטוח עבור הסוכן.

לא עושים ביטוח בלי סוכן בטוח חבר
לשכת סוכני ביטוח בישראל



הפניקס חברה לביטוח בע"מ המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות השקעה או חיסכון במוצרים השונים והוא אינו מהווה תחליף ליעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק. כל האמור לעיל אינו מהווה ייעוץ. המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות השקעה או חיסכון במוצרים השונים והוא אינו מהווה תחליף ליעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק. כל האמור לעיל אינו מהווה ייעוץ. המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות השקעה או חיסכון במוצרים השונים והוא אינו מהווה תחליף ליעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק.

לפרטים נוספים: *3455 | fnx.co.il



PUBLICIS 921

למה כדאי להצטרף לתועדון MDRT

מצורף בזה מכתבו של אבי פרי חבר לשכה המדבר בעד עצמו

אני קורא לכל מי שאיננו חבר M.D.R.T להירשם השנה. בשבוע האחרון התמודדתי על ליבן והחלטתן של שלוש עובדות מול נציגים של שתי חברות אחרות שהתחרו מולי לאחר שהבנתי שהן מתקשות בהחלטה הצגתי את הפרסום של הסוכנים המצטיינים בעלון ביטוח ופינוסים ואת אישור חברותי ב M.D.R.T והצעתי להן לבדוק מה הידע והתארים ומה הידע המקצועי של המתחרים שלי, ואז שלושתי עשו אצלי פוליסות מכובדות. חשתי חובה לספר לכם על כך.

בברכה ותודה
אבי פרי

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז ירושלים

מחוז ירושלים בראשות יו"ר המחוז, **ינון בן שחר**, קיים ביום ד' 09.2.12 יום עיון בחסות חברת איתוראן, בנושא מסמך ההנמקה. בן שחר פתח את יום העיון בציינו את פעילותה הענפה של הלשכה לקידום פעילות הסוכנים ומעמדה הרם של זו כיום. יו"ר המחוז ציין כי יום העיון הייעודי, אליו הגיע מספר סוכנים גדול בהרבה מהצפוי, הינו ראשון מבין מספר מפגשים שיזם המחוז בנושא מסמך ההנמקה. בהמשך הרחיבו **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה **ורם אמית**, ראש תחום מקצועי בלשכה, אודות מסמך ההנמקה והתייחסו לחשיבותו, להישגי הלשכה בגיבושו הסופי ולחשיבות חובת מילוי. חברת אלמגור הציגה בפני החברים במסגרת יום העיון תוכנה חדשה שפיתחה לסיוע ולייעול עבודתו של הסוכן. בן שחר סיכם באומרו כי מספר המשתתפים הרב שנכח באולם הדיונים ביטא את הצורך הקיים של הסוכנים בידע מקצועי עדכני ובמעורבות בסביבה הביטוחית המשתנה. הוא חזר והדגיש כי המחוז יערוך עוד מפגשים בנושא מסמך ההנמקה והזמין את החברים שלא נטלו חלק במפגש שנערך, להשתתף במפגשים הבאים.

מסיבת חנוכה - סניף פתח תקווה

כמיטב המסורת של סניף פתח תקווה יערכו חברי הלשכה ביום ג' 15/12/2009 בשעה 10:30 מסיבת חנוכה לילדים בעלי קשוי ראייה במוסד אלעי שברחוב פנחס לבון 5 פ"ת. הארוע בחסות: שגריר פוינטר. החברים מוזמנים להשתתף בארוע המרגש למנעם ולשמחתם של הילדים.

החג של החגים

מחוז הצפון ממשיך במסורת "החג של החגים". האירוע יתקיים ביום חמישי 17.12.09 במלון "גולדן קראון" בנצרת, את האירוע יכבדו בנוכחותם ראשי הערים וחברי כנסת מכל הדתות. ונשיא הלשכה **אודי כץ CLU** אשר יענה על שאלות חברים. בתוכנית: הרצאות מקצועיות. הזמנה תצא בימים הקרובים. **אנא, שריינו מועד זה ביומנכם.**

מפגש מנהלות משרד מחוז חיפה

ביום ג' 22.12.09 יתקיים מפגש למנהלות משרד בלבד ביס פלאנט בחיפה בשעה 16.00 בחסות "איתוראן" במפגש תתקיים הרצאתו של **אורן שמלץ** מנהל השיווק של איתוראן בנושא: "עולם שלם של שירות לסוכני ביטוח" והרצאה של גיליה משולם בנושא: "מהו שירות איכותי במשרד הסוכן?" בסוף המפגש תתקיים הקרנת סרט פרטית.

נא אשרו השתתפותכם אצל ירדנה בסניף חיפה במייל snifh@bezeqint.net או בפקס 8405496 - 04.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לרפי סמית ובני המשפחה משתתפים
בצערכם במות האם אמה ז"ל

לדיק רמזי, חבר לשכה ובני המשפחה
משתתפים בצערכם במות האח יוסף ז"ל

שלא תדעו עוד צער

האם כבר הצטרפת למכניות הביטוח למציעה האלכבה לחבריה?

ביטוח בריאות וסיעוד

לחברי לשכה, לבני משפחותיהם, הוריהם ועובדי הסוכנויות
כיסויים נרחבים ורצף זכויות מפוליסות קודמות

לפרטים: טל' 03-6396676 lisov@insurance.org.il



במכללה לפיננסים וביטוח ע"ש שלמה רחמני ז"ל
של לשכת סוכני ביטוח בישראל

נמשכת ההרשמה לסמסטר הראשון של שנת 2010

קורסי הכשרה לקבלת רשיון סוכן ביטוח, משווק פנסיוני, יועץ פנסיוני

(על פי המתכונת החדשה של הכשרת הסוכנים)

מועדי פתיחת הסמסטר

20.12.2009	בירושלים
21.12.2009	בחיפה
22.12.2009	בתל-אביב

קורסי הכשרה לבחינות גמר בתל-אביב

מועד הבחינה	מועד הפתיחה	שם הקורס
פברואר 2010	08.12.2009	ביטוח פנסיוני
מאי 2010	25.02.2010	ביטוח רכוש
מאי 2010	02.03.2010	ביטוח תאונות
יוני 2010	02.03.2010	ניתוח ניירות ערך

אנאוד מקצוץ באוף מקצוץ - בדויק בקצרה אהבאמה !!!

לקבלת פרטים נוספים והרשמה נא לפנות ישירות אל
המכללה לפיננסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח בישראל
טל. 03-6395820, פקס 03-6395811 E-mail: machon@insurance.org.il