



הכפקח פרסם את טיוטת החוזר בעניין השינויים המוצעים בביטוחים הסיעודיים

התחילה, לעבור לפוליסת פרט לתקופת ביטוח לכל החיים (להלן - פוליסת המשך), שלהלן תנאיה: 1) סכום הביטוח ותקופת תשלום תגמולי הביטוח בפוליסת המשך לא יפחתו מאלה הקבועים למבוטח בפוליסה לביטוח הסיעודי הקבוצתי שברשותו, אלא אם כן ביקש זאת המבוטח; ואולם אם קיים במועד המעבר לפוליסת המשך כיסוי בסל שירותי הבריאות הדומה לכיסוי הקבוע בפוליסה, לא תחול על המבוטח החובה לכלול את הכיסוי האמור בפוליסת המשך; 2) דמי הביטוח בפוליסת המשך לא יהיו גבוהים מדמי הביטוח שיהיו נהוגים במועד המעבר למצטרפים חדשים בפוליסת פרט דומה אצל המבוטח; 3) במעבר לפוליסת המשך יינתן רצף ביטוחי ללא בחינה מחדשת של מצב רפואי קודם וללא תקופת אכשרה". הוראות החוזר יחולו לגבי פוליסות לביטוח סיעודי שישווקו החל מיום 1 במאי 2012 ועל פוליסות לביטוח סיעודי שיחודשו החל מיום 1 בספטמבר 2012. במקביל מחויבות חברות הביטוח להגיש למפקח תוכניות ביטוח מעודכנות בהתאם להוראות החוזר עד ל-1 במרץ 2012. כן יחויבו החברות לשלוח לכל המבוטחים שרכשו פוליסת סיעוד פרט שאינה עומדת בהוראות חוזר זה, הודעה בכתב שבה יציעו למבוטח לרכוש פוליסת סיעוד פרט התואמת את הוראות החוזר. ההודעה, שתישלח לא יאוחר מיום 31 ביולי 2012, תכלול, בין היתר, השוואה בין לוח הפרמיות ולוח הערכים המסולקים של הפוליסה של המבוטח לבין לוח הפרמיות ולוח הערכים המסולקים המוצעים בפוליסה המתוקנת. יצוין כי החברות מתבקשות להגיש את הערותיהן לטיטת חוזר עד לתאריך ה-17.11.11 ובמהלך חודש דצמבר יתקיימו דיונים באוצר בנוגע להערות שיתקבלו.

קבועה או בפרמיה מוגדלת, כל עוד השינוי קטן מ-3% בשנה ולכל המאוחר עד גיל 65 - הגיל שבו, בכל מקרה, הפרמיה תתקבע ולא תשתנה. כמו כן, חברת ביטוח תהיה רשאית לתת הנחה מהפרמיה, ובלבד שלא תהיה פגיעה בערכי הסילוק בפוליסה. בעניין ערך מסולק וערך פדיון מצוין בטיטה כי "חישוב ערך פדיון וחישוב ערך מסולק יעשה כך שלא ייווצר מקור רווח עודף לחברה בגין פוליסות מסולקות או סבסוד בין פוליסות מסולקות לבין פוליסות פעילות". בסוגיית מנגנון הסבסוד

עיקרי השינויים בביטוח סיעודי

- פוליסות ביטוח סיעודי ישווקו ללא מגבלת זמן, כך שפוליסות סיעוד קבוצתיות יהיו תקפות לכל חייו של המבוטח, כפי שקיים בפוליסות הסיעוד לפרט.
- פוליסות ביטוח סיעודי - קבוצתי ופרט - ישווקו בפרמיה קבועה או משתנה, ובלבד שהשינוי בפרמיה לא יעלה על 3% בשנה ולכל המאוחר עד גיל 65. בגיל זה הפרמיה תתקבע ולא תשתנה.
- יחול איסור על שימוש במנגנון הסבסוד בין מבוטחים בקבוצות גיל שונות לצורך תמחור הפרמיה.

בין המבוטחים נקבע במקביל כי יחול איסור על תמחור הפרמיה תוך סבסוד בין מבוטחים בקבוצות גיל שונות (ובין המינים) וכי מספר שנות הגיל בכל קבוצת גיל לא יעלה על חמש שנים. בהתייחסו למעבר בין ביטוח קבוצתי לפרט מצוין המפקח כי "מבטח בביטוח סיעודי קבוצתי יאפשר למי שהיה מבוטח אצלו במסגרת פוליסה קבוצתית ערב יום

בהמשך למסמכים לדיון שפורסמו באפריל וביולי בנוגע לסוגיות שונות בביטוח סיעודי, והאיסור הזמני שהוצא באחרונה על שיווק פוליסות ביטוח סיעודי קבוצתי, פרסם השבוע המפקח על הביטוח, פרופ' עווד שריג, טיוטת חוזר ובה מפורטים העקרונות לעריכת פוליסה לביטוח סיעודי - פרט וקבוצתי. בדברי ההסבר לטיטה מצוין פרופ' שריג כי "הרוב המכריע של המקרים הסיעודיים מתרחש בגיל הזקנה, לאחר גיל 75. לפיכך, עלות הסיכון של ביטוח סיעודי בגיל מבוגר גבוהה בהרבה מעלות הסיכון של ביטוח דומה בגיל צעיר, וזאת במקביל לכך שההסתברות להפוך לסיעודי עולה בגיל מבוגר. על כן, יש להתייחס אל פוליסה לביטוח סיעודי (פרט או קבוצתי) כאל מוצר לטווח ארוך, כך שיהיה זמין למבוטחים שרכשו אותו בגיל צעיר גם בהגיעם לגיל מבוגר". המפקח מוסיף כי "חשוב להבטיח כי הגדרת מקרה הביטוח בפוליסה לביטוח סיעודי תיתן מענה לציפיה הסבירה של המבוטח מן הפוליסה שרכש, ותבטיח כיסוי ביטוחי סיעודי סביר". בתוך כך כוללת הטיטה הוראות לעניין תכניות לביטוח סיעודי, והן מתייחסות, בין היתר, לתנאי הכיסוי הביטוחי המינימלי בתכנית לביטוח סיעודי (פרט או קבוצתית), לאופן מכירת פוליסה לביטוח סיעודי, וכן לעקרונות הנוגעים לפרמיה בתכנית לביטוח סיעודי. המפקח קובע כי תקופת הביטוח בפוליסה לביטוח סיעודי, לרבות בפוליסה מסולקת, תהיה לכל חיי המבוטח - כך שתיאסר על חברות הביטוח לשווק פוליסות ביטוח סיעודי מוגבלות בזמן ותחול עליהן החובה להאריך את תקופת הביטוח בפוליסות אלה לכל חיי המבוטח גם בפוליסות קבוצתיות, כמו הקיים בפוליסות פרט. בנוסף, פוליסות ביטוח סיעודי - קבוצתי ופרט, תהיה בפרמיה

סוכן ביטוח צמוד ואישי, בטוח תרגיש בהבדל!



לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן חבר לשכה הינו בעל רשיון כחוק

חגעים בין הלשכה לשת חירות ביטוח בנוגע להגדלת עמלות הסוכנים בביטוח חובה

גורמים בענף מציינים כי מספר חירות החלו מכבר להעלות "בצורה שקטה" את עמלות הסוכנים לכ-7% עד 8%. לדברי אותם גורמים, המהלך השקט מבטיח את הגדלת היקפי פעילות החירות בענף ביטוח חובה ומשפיע בהתאם על סך הפרמיות שהן גובות

חירות ביטוח, אשר תומכות בהגדלת תגמול הסוכנים. גורמים בענף מציינים במקביל כי מספר חירות החלו מכבר להעלות "בצורה שקטה" את עמלות הסוכנים לכ-7% עד 8%. לדברי אותם גורמים, המהלך השקט מבטיח את הגדלת היקפי פעילות החירות בענף ביטוח חובה ומשפיע בהתאם על סך הפרמיות שהן גובות.

עקבית בהכנסות הסוכנים עקב שחיקת התעריפים, הנובעת מהתחרות בין החירות, מאידך. שטרן קרא להגדיל את עמלות הסוכנים למספר דו-ספרתי, כ-10%, וטען כי "הכנסה זו ראויה לנוכח העובדה שהסוכנים עושים את כל עבודת המכירה והשיווק של הפוליסה עבור חירות הביטוח". בתוך כך מקיימת הלשכה מגעים בנושא עם שתי

הרצאתו של **רוני שטרן**, ממלא מקום וסגן נשיא הלשכה, בכנס האלמנטאר ה-25 באילת, בעניין תגמול הסוכנים בביטוח חובה - העומד כיום, בממוצע, על כ-3.9% בלבד - מעוררת הדים רבים. כזכור, שטרן הצביע בדבריו בכנס על הצורך בהגדלת עמלות הסוכנים על רקע העלייה ברווחיות החירות בענף ביטוח חובה מחד, וירידה

קמפיין הלשכה בהשתתפות ראשי המחוזות ובחסות "כלל ביטוח" ייצא חיד אחרי סוכות

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה: "הקמפיין מבטא את חשיבות הקשר עם ליבת פעילותינו, המחוזות והסניפים, ואת תמיכת הלשכה בחבריה, הסוכנים, מכל רחבי הארץ" • נשיא הלשכה הוסיף כי "כלל ביטוח מביעה במתן החסות לקמפיין, זו השנה השנייה ברציפות, את האמון, החשיבות והתמיכה בערוץ הסוכנים, ומבקשת בכך לחזקם"

בתחנות הרדיו האזוריות ברחבי ישראל, "אני מעריך ומוקיר את פעילותם הרבה של ראשי המחוזות, והלשכה החליטה להמשיך ולהציבם בחזית ההסברה שלנו במישור האזורי, כל ראש מחוז באזור אחריותו", מסר כץ, שהוסיף כי "הוא מבטא את חשיבות הקשר עם ליבת פעילותנו, המחוזות והסניפים, ואת תמיכת הלשכה בחבריה, הסוכנים, מכל רחבי הארץ". נשיא הלשכה ביקש להודות ל"כלל ביטוח" ש"מביעה במתן החסות לקמפיין, זו השנה השנייה ברציפות, את האמון, החשיבות והתמיכה בערוץ הסוכנים, ומבקשת בכך לחזקם".

בשנה שעברה. במרכז תשדירי הרדיו תעמוד השאלה "למה חשוב כל-כך לפנות אל סוכן הביטוח?", כאשר ראשי המחוזות יענו על שאלה זו תוך הקבלה לחשיבות הקשר של הלקוחות עם בעלי מקצועות מתחומים אחרים - עורכי דין ורואי חשבון - על רקע סיטואציות מחיי היום-יום. בקמפיין הרדיו ישתתפו: **זהבה פורת CLU**, יו"ר מחוז ת"א; **אריה אברמוביץ**, יו"ר מחוז חיפה והצפון; **דני קסלמן**, יו"ר מחוז השרון; **רמי בן אשר**, יו"ר מחוז השפלה; **יפת בקשי**, יו"ר מחוז באר שבע והדרום; **ואילן שגב CLU**, יו"ר מחוז ירושלים. הקמפיין - כאמור, בחסות "כלל ביטוח" - ישודר

הלשכה נערכת בימים אלה לקמפיין הפרסומי הבא לחיזוק מעמד הסוכן והעצמתו. כזכור, מיד לאחר כנס האלמנטאר ה-25 שנערך באילת ועד לחג ראש השנה, יזמה הלשכה שני קמפינים תקשורתיים, שזכו לבולטות רבה: קמפיין רדיו ועיתונות בחסות חברת "מגדל", וקמפיין אינטרנטי בגיבוי ערוצי מדיה נוספים עם "הפניקס". במהלך הבא, מיד לאחר חג סוכות, תצא הלשכה בקמפיין רדיו נרחב חדש, בחסות "כלל ביטוח", שבו ישתתפו ראשי המחוזות. מדובר בקמפיין המבטא את מדיניות הלשכה בראשות נשיא הלשכה, **אודי כץ CLU**, בתמיכתה במחוזות ובסניפים, והתקיים לראשונה

לשכת סוכני ביטוח בישראל



מאחלת לחברי הלשכה ולכל העוסקים בענף הביטוח, חתימה טובה וצום קל



קרנות הפנסיה: "חקפת" של מהדל" היחידה שרשמה תשואה חיובית מצטברת מתחילת השנה

שליית מצטברת של 5% ויותר, בפוליסה שמנהלת "מגדל" הסתכמה התשואה השלייתית מתחילת 2011 ב-2.85% בלבד. בדומה למצב בקרנות הפנסיה, בבחינה של 3 השנים האחרונות, "כלל ביטוח" מובילה גם את תשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים בתקופה זו, עם תשואה תלת-שנתית מצטברת של 22.6%. אחריה, בפקר קטן, ממוקמת "מגדל". בקרב החברות הקטנות בענף, "איילון" רושמת מתחילת השנה ירידה חדה בתשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים, בשיעור של כ-6.3%. לעומתה, הפוליסה של "אליהו" מפתיע לטובה כשהיא רושמת מתחילת השנה תשואה חיובית של כ-0.4%.

הערבי תהיה השפעה על השקל, והחלטנו על הגדלת הגיוון הגיאוגרפי של ההשקעות שלנו". במקביל, בבחינה לאורך השנים האחרונות, קרן הפנסיה "מיטבית עתודות" של "כלל ביטוח" תופסת את המקום הראשון עם תשואה מצטברת של 28.7%, וקרן "גלעד פנסיה" של "הראל" ממוקמת במקום השני עם תשואה מצטברת של 28.1%. את רשימת דירוג התשואות סוגרת קרן הפנסיה של "הפניקס" עם תשואה מצטברת של 17.7% בשלוש השנים האחרונות. בתוך כך, "מגדל" מובילה גם בתשואות פוליסות ביטוחי המנהלים הן באוגוסט והן מתחילת השנה. בעוד שבשאר הפוליסות המשתתפות ברווחים נרשמה מתחילת השנה תשואה

תוצאות חודש אוגוסט הביאו את קרנות הפנסיה לרשום תשואה שלילית מצטברת של כ-2%-1.5% מתחילת השנה, למעט קרן הפנסיה "מקפת" של "מגדל" - היחידה שעדיין רושמת תשואה מצטברת חיובית ב-2011. בעקבות ירידות השערים החדות בבורסות העולם ובישראל, קרנות הפנסיה הסבו לעמיתיהן באוגוסט תשואה שלילית של 2.9%-2.5%, בעוד שבקרן "מקפת" הסתכמו הפסדים ב-1.2% בלבד. **עומר קרייזל**, ראש תחום השקעות ב"מגדל", ציין כי בחודשים האחרונים הקטינה "מגדל" את החשיפה למניות, כשמקביל הגדילה את רכיב המזומן והאג"ח הממשלתיות בתיקים. לדבריו, "הערכנו כי להתרחשויות בעולם

חודש ספטמבר צפוי להסב לקופות הגמל הפסדים של כ-3%

בשווקים, קופות שהחשיפה המנייתית שלהן גבוהה יותר צפויות להציג בספטמבר תשואה שלילית יותר. לעומתן, קופות שפיזרו חלק גדול יותר מהתיקים להשקעות בחו"ל, צמצמו את היקף הפגיעה.

להגיע גם ל-3%. נתונים אלה מצביעים על כך שקופות הגמל הפסידו מתחילת השנה, בממוצע, כ-5.7%, בעוד שחלק מקופות הגמל אף חצו תשואה שלילית זו כבר במהלך חודש אוגוסט. בתוך כך, ועל רקע חוסר היציבות

המגמה השלילית בקופות הגמל צוברת תאוצה. מתחזית בית ההשקעות "מיטב" עולה כי קופות הגמל איבדו מערך במהלך חודש ספטמבר קרוב ל-2%, כאשר בקופות הגדולות התשואה השלילית בספטמבר צפויה

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל

הזדמנות אחרונה להירשם!

קורס לחתמים ומסלקי תביעות בביטוח כללי ייפתח במכללה בתאריך **24.10.11** ויערך בבניין מכללת ת"א (לשעבר) יגאל אלון 30 תל-אביב

כל היתרונות ב"מכללה לביטוח ופינוסים":

- מחויבות אנושית, מסירות ומקצוענות חלק בלתי נפרד מהשירות.
- תנאי לימוד נוחים.
- סגל הוראה מקצועי ומיומן.
- ליווי מקצועי אישי לכל תלמיד לאורך הלימודים ועד להשמה.

מטרת הקורס:

- הכשרה למקצוע מבוקש ומאתגר בענף ביטוח כללי, מיועד לתפקידים אקסקלוסיבים בחברות ובסוכנויות ביטוח או במחלקות ביטוח.
- חלק ניכר מהלימודים מתבצע במתכונת סדנה בה לוקחים המשתתפים חלק פעיל, תוך קיום דיונים, עבודה בקבוצות והטמעת הנלמד ע"י ביצוע תרגילים וסימולציות, להבנה מקיפה של התיאוריה והעשייה.
- קבלת כלים מעשיים ומיומנות מקצועית בעבודה היומיומית במשרד הביטוח.
- התמחות בענף הכללי, בחיתום ובסילוק תביעות.

הקורס הינו **בלעדי ל"מכללה לפינוסים וביטוח"**, חניכיו נהנים מהכשרה רצינית ומקצועית ברמה המעמיקה ביותר בעקבותיה זוכים להשתלב בהצלחה רבה במקומות העבודה.

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה טל. 03-6395820 בין השעות 8:00-17:00

איאולי שנה טובה וגמר גמיחה טובה! איליה ליכטרמן - מנהל המכללה | גזלי - מזכירות

האשפוז הסיעודי: המלצות דו"ח ועדת טרכטנברג סותרות את רפורמת משרד הבריאות

גבוהות במטרה למנוע ככל הניתן את הצורך במיסוד (כלומר - אשפוז סיעודי, שמהווה הוצאה גדולה בהרבה). יצוין כי בוועדת טרכטנברג השתתפו שני אנשים המתנגדים באופן גלוי ונחרץ לרפורמה שמציע ליצמן: **אסתר דומיניסיני**, מנכ"לית הביטוח הלאומי, ו**גל הרשקוביץ**, הממונה על התקציבים באוצר. אם יתקבלו המלצות טרכטנברג בנושא הן יבטלו למעשה את הרפורמה שליצמן מתכנן בענף. סגן השר הגיב בחריפות רבה לפרק הסיעוד בהמלצות הוועדה ואמר כי "אני לא אתן להרוס את תכנית הסיעוד שאני יזמתי. עניין הסיעוד נכתב בלי שאפילו התייעצו איתי, למרות שאני הגשתי להם את התוכנית שלי".

באשפוז בתוספת של עד 50% לשעות הטיפול השבועיות יבוצעו הקלות במבחי הכנסה לקבלת קודים סיעודיים. מרפורמה זו, לפי הצעת משרד האוצר, יוכלו ליהנות כל בעלי ההכנסות, לרבות בעלי הכנסות גבוהות ששילמו כל חייהם דמי ביטוח לאומי אך "נכשלו" במבחן ההכנסה לסיעוד. מנגד, דו"ח ועדת טרכטנברג קובע כי יש להקשיח את מבחן הזכאות של הקשישים המקבלים סיעוד בביתם ולבחון לא רק את הכנסתם, אלא גם את נכסי הנדל"ן וההון שברשותם - בטרם קובעים את זכאותם לסיוע. בנוסף, דו"ח טרכטנברג ממליץ על הקצאה פרוגרסיבית יותר של המשאבים, "באופן שיעניק תמיכה גדולה יותר לקשישים סיעודיים ברמות תלות

עם פרסום דו"ח ועדת טרכטנברג, שהוקמה בעקבות המחאה הציבורית ברחבי הארץ, עולה כי המלצות הוועדה אינן עולות בקנה אחד עם תוכנית משרד הבריאות לעניין האשפוז הסיעודי. כזכור מוביל **יעקב ליצמן**, סגן שר הבריאות, מזה תקופה ארוכה תוכנית להכללת האשפוז בסיעוד בסל הבריאות הממלכתי, כאשר עיקר המימון לכך יושג על-ידי העלאת מס הבריאות בכחצי אחוז. לפי תוכנית משרד הבריאות, שהיא למעשה רפורמה מרחיקת לכת בסיעוד, יעלו שעות הזכאות לטיפול סיעודי בבית ותורחב הזכאות לקודים לאשפוז סיעודי ציבורי. בהתאם למודל המוצע, תוגדל הזכאות לטיפולים סיעודיים בקהילה (כלומר, בביתו של החולה)

פוליסת ביטוח בריאות חדשה נוספת מבית איילון: "הגנה מתאונה AL"

בתחום הבריאות: "איילון מחליפי ניתוח" - כיסוי חדשני למחליפי ניתוח; פוליסת "הגנה מקיפה למשפחה" שהושקה במהדורה מחודשת הכוללת כיסוי להשתלות, תרופות שאינן בסל הבריאות, כל הניתוחים בארץ ובחו"ל וכיסויים אטרקטיביים נוספים; "אמבולטורי פלוס" - כיסוי מקיף לשרותים רפואיים פרטיים ובדיקות אבחנתיות מתקדמות ללא חיתום רפואי ועוד.

חריג רכב דו מנועי ו/או טרקטורון ומוצעת בשני מסלולים, "סטנדרט" ו"פורטה". לרגל ההשקה, מוצע המוצר בתעריף מיוחד במסגרתו תוענק הנחה למצטרפים עד סוף שנת 2011. פיתוח תחום ביטוחי הבריאות, הינו אחת מהמטרות המוצהרות של קבוצת איילון לשנת 2011. פוליסה חדשנית זו מצטרפת למגוון מוצרים נוספים שהושקו באיילון

איילון חברה לביטוח משיקה בימים אלו עוד פוליסת ביטוח בריאות חדשה - "הגנה מתאונה AL", שהינה פוליסה לביטוח תאונות אישיות **בפרמיה קבועה לכל החיים**. הפוליסה מעניקה פיצוי כספי בעת אירועים תאונתיים שונים כגון: שברים, כוויות, נכות מתאונה, סיעוד או אשפוז כתוצאה מתאונה. הפוליסה כוללת, **ללא תוספת מחיר**, ביטול

אהוד שפירא מונה ליו"ר בית ההשקעות פסגות במקום זהבית כהן שהתפטרה כתפקידה במקביל להתפטרותה כתפקידה כיו"ר "תנובה"

הנסיבות הנוכחיות, אנחנו מבינים את החלטתה ותומכים בה, ומקווים שתשוב במהרה כחברת דירקטוריון לפסגות". כדי למלא את התפקידים החדשים ייפרד **אהוד שפירא** מתפקידו כדירקטוריון בבנק לאומי, שאותו הוא ממלא, בשנים 2006-2010 היה **שפירא** יו"ר הפניקס, וקודם לכן עבד בבנק לאומי 35 שנה, בין היתר כראש החטיבה הבינ"ל, ראש החטיבה העסקית ומ"מ המנכ"לית גליה מאור.

עצמה מתפקידיה, "עד שרשות ההגבלים העסקיים תסיים את חקירתה בתנובה", לדבריה. כהן הוסיפה כי קיבלה החלטה זו "על מנת לוודא שלכל חברה יהיה יושב ראש במשרה מלאה, שיקדיש את מלוא זמנו לחברה, תוך התמקדות בצמיחת החברה על רקע האקלים הכלכלי המשתנה". מנכ"ל אייפקס העולמית, **מרטין הלוסה**, מסר כי "זהבית עשתה עבודה מצוינת בתנובה ובפסגות. לאור

אהוד שפירא מונה ליו"ר בית ההשקעות פסגות שבשליטת אייפקס ישראל במקום זהבית כהן, וכן ליו"ר פסגות ניירות ערך וליו"ר פסגות קרנות נאמנות. תחילתה של השנה החדשה זימנה דרמה בענף המזון כמו גם בענף הפיננסים: **זהבית כהן**, מי שניהנה כיו"ר "תנובה", תאגיד המזון הגדול בישראל, וכיו"ר "פסגות", בית ההשקעות הגדול בישראל, הודיעה בתחילת השבוע כי החליטה להשעות

חדש במכללה! הכשרת והשקת עובדים/ות במשרד הסוכן

איליה ליכטרמן, מנהל המכללה

לימוד ביום, 5 ימים בשבוע). המכללה תעניק תנאי לימוד נוחים, סגל הוראה מקצועי ומיומן, ליווי מקצועי אישי לכל תלמיד לאורך הלימודים ועד להשמה. לאחר תקופת ניסיון בת 3 חודשים ישולם למשרד ההשמה 80% משכר ברוטו של החודש הראשון.

עובדים/ות אשר תואמים לדרישות משרדי הביטוח בכל הענפים. על מנת לבחון מהלך זה תקיים המכללה קורס ראשון באזור המרכז אשר יכלול לימודי יסודות הביטוח ותפעול משרד הסוכן בשני מסלולי לימוד עיקריים: ביטוח כללי ופנסיוני. משך הלימודים שלושה שבועות (6 שעות

החל מהחודש הקרוב לשכת סוכני הביטוח תכשיר עובדים ייעודיים למשרדי הסוכן על חשבונה באמצעות "המכללה לפיננסים וביטוח", על מנת שיוכלו להשתלב ולהצליח בענף הביטוח והפיננסים וזאת בגלל קושי אמיתי הקיים בענף באיתור עובדים מקצועיים. חברת השמה תאתר, תמייין ותגייס

לקבלת פרטים והרשמה ניתן למלא את הספח המצורף ולשלוח בפקס: 03-6395811 לידי ג'ולי מזכירות המכללה לפיננסים וביטוח. כל הקודם להירשם יזכה בעדיפות בהשמה.

הנני מתחייב לקלוט על פי תנאי ההשמה שפורטו _____ עובדת/ עובד (סמן מספר עובדים)
 תחום הכשרה מבוקש: אלמנטארי פנסיוני (סמן X)
 שם הסוכן: _____ כתובת דוא"ל _____
 חתימת הסוכן _____

נגמרו לך התירוצים...



מבצע * לילדים
20 ₪
 לפוליסת קו כסף עולמי
 ניתוחים בחו"ל, השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, סל הזהב - תרופות

קו כסף עולמי

ביטוח הבריאות המוביל והמקיף ביותר בישראל. כשמדובר בבריאות שלך ושל משפחתך, אין מקום להתפשר. הפוליסה מעניקה כיסוי מלא לרפואה פרטית בארץ ובחו"ל.

פרטים נוספים במוקד קשרי לקוחות הפניקס: *3455 | 03-7332222 | הפניקס (*294589)



הפניקס חברה לביטוח בע"מ. כשזה חשוב לך, זה חשוב לנו. *פרסום זה הינו תמצית בלבד וזכויות המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה. 20 ₪ לחודש *עד גיל 21 * בתוקף עד 31.10.11

הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין ו/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 מזמין כלשהו לבין מציע המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל.

סוכן ביטוח זו שליחות עם פרנסה

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

סוכן ביטוח לא צריך להרגיש "לא טוב" כאשר הוא נהנה מעמלה חוקית ומבוקרת, לא צריך להרגיש לא נעים על גביית כסף בגין שרותים שונים שהוא נותן ללקוחותיו, סוכן ביטוח על כל שקל עמלה שמרויח וביושר, "מוכר" את נשמתו ללקוח, מוכר את המחויבות הטוטאלית שלו, לעזור ללקוח ולמשפחתו בזמנים הכי קשים וגם בתקופות משמחות, יציאה לגמלאות, הרחבת המשפחה, מעבר לעבודה יותר טובה ועוד, בכל אחד מהמצבים האילו, סוכן הביטוח מחויב לדאוג ללקוח בצורה הטובה ביותר, זו השליחות האמיתית שלו, ואין לה תחליף לא בבנק, לא בביטוח הישיר ודומיהם.

כאשר לקוח משלם עוד פרמיה בביטוח רכב מעל לביטוח הישיר הוא קונה מהסוכן מחויבות גדולה ביותר, הוא קונה מהסוכן את התחייבותו לטפל ולדאוג לו ולמשפחתו בכל רגע נתון שבו עלולה להתפתח צרה כלשהיא, סוכן שלא יבהיר זאת ללקוח לא יכול לצפות לנאמנות מהלקוח, לא יכול לצפות שהלקוח ידע מה ההבדל בין ביטוח ישיר לבין סוכן אשר מוכר שליחות.

סוכן ביטוח זו שליחות, זו שליחות אשר לידה גם פרנסה, לידה גם הערכה, לידה גם הקרבה, מוכנות לשרות בשעות ללא שעות, הוא היחיד אשר מגיע לנחם אבלים וגם משאיר משהו לאלמנה וליתומים, הוא היחיד שיכול לארגן למשפחה קצבה חודשית לשמירת רמת החיים כאשר המפרנס הראשי נמצא באובדן כושר עבודה, אין אף מקצוע בעולם אשר משתווה לזה, להוציא עובד סוציאלי אשר גם הוא עושה מלאכת קודש במסגרות והגבלות ובכלים שהמדינה מקצה לו, ולכן הדמיון הוא רב בין שני המקצועות, סוכן הביטוח הוא למעשה העובד הסוציאלי הפרטי של מי שיכול ורוצה להרשות לעצמו, ומי שלא יכול להרשות זאת לעצמו נאלץ להסתפק בפתרונות של העובד הסוציאלי הממשלתי עם כל המשתמע מכך.

מקיף + חובה, אנחנו למעשה לא מבטחים פח או ניקלים או גלגלים, אנחנו למעשה מבטחים אנשים שהם בעלי רכב, אנחנו מבטחים אנשים שחסכו כסף יקר כדי לקנות את הרכב, אנחנו מבטחים אנשים אשר יכולים לאבד את רכושם ברגע אחד, את בריאותם ברגע אחד ואת חייהם ברגע אחד, אותם אנו מבטחים, וזו שליחות, ומי שלא מבין זאת כנראה אינו מבין את השליחות שלו.

האם בחרנו במקצוע של סוכן ביטוח כדי לדבר על מחיר לרכב הכי זול בארץ? זה היעוד שלנו? אולי זה היעוד של הטלפנית בביטוח ישיר, לדבר על מחיר, כי אין כל שליחות מאחוריה, היא מעולם לא טיפלה בנהג שאיבד את רגלו בתאונה ולא מסוגל לעבוד, היא מעולם לא טיפלה ביתומים אשר איבדו את הוריהם ונשארו ללא כל, היא מעולם לא טיפלה באדם סיעודי, לה אין כל שליחות בעולם הזה, לסוכן הביטוח יש הרבה מאוד מהמילה "שליחות".

כאשר אנחנו מבטחים אדם שהוא מפרנס ראשי, כאשר אנחנו מבטחים אדם לקראת פרישה, כאשר אנחנו מבטחים משפחה בביטוח מחלות קשות, אנחנו לא מוכרים פרמיה, אנחנו לא מוכרים טבלאות השוואה, אנחנו לא מוכרים הטבות מס, אנחנו, ציבור סוכני הביטוח מוכר את מחויבותנו לשליחות היכולה לנבוע מכל אחד מהמצבים הנ"ל ועוד הרבה אחרים.

כאשר אנחנו מוסיפים ללקוח קיים ביטוח למחלות קשות, מה מכרנו לו? סכום ביטוח? פרמיה נוספת? בפירוש לא, מכרנו לא את השליחות שלנו לדאוג לו ולמשפחתו ולסביבה הקרובה שלו בעת אירוע קטסטרופלי של מחלה קשה, מכרנו לו את ההירתמות המוחלטת שלנו לזמן הקשה ביותר אשר יעבור עליו ועל משפחתו.

להיות סוכן ביטוח זו שליחות אשר לידה יש פרנסה, ויכולה להיות גם פרנסה טובה מאוד אשר לא ממעיטה בכלום מאופי השליחות.

הגדרה ומטרות המקצוע

על פי הגדרתה בחוק, עבודה בביטוח היא "משלח יד לשיפור תפקודם האישי והחברתי של הפרט, המשפחה והקהילה בדרך של טיפול, שיקום, ייעוץ והדרכה".

העבודה בביטוח פועלת במגוון שיטות התערבות, הלקוחות מתחומים אקדמיים שונים, ביניהם: פסיכולוגיה, סוציולוגיה, מדיניות ציבורית ועוד. שיטות ההתערבות מתייחסות לרמת הפרט, המשפחה, הקבוצה והקהילה. העבודה בביטוח היא חלוצה בתחום הטיפול המערכתי, והייתה המקצוע הראשון שהציע טיפול משפחתי.

העוסקים במקצוע הם סוכני ביטוח הנדרשים להסמכה באמצעות לימודים אקדמיים באחד מהמוסדות להשכלה גבוהה, בתחום העבודה במדעי הביטוח.

מטרות העבודה בביטוח הן תיווך, סנגוריה על החלש, ייצוג, וטיפול בו, על מנת שיוכל להתחזק ולהתמודד עם קשייו, זאת תוך התבססות על ערכים חברתיים.

מקצוע העבודה בביטוח, בניגוד לפסיכולוגיה הקלאסית, מתבסס על תפישת עולם הומניסטי חברתי-סוציאלי וכוללנית. תפישה זו מדגישה את חשיבות הסביבה המקיפה את הפרט (משפחה, קבוצה, קהילה), ושמה דגש על התערבות וסיוע מקבילים הן לפרט והן לסביבה המקיפה אותו. בנוסף, הסיוע בעבודה הביטוחית ניתן לפרט, במידת האפשר, בסביבתו הטבעית והמוכרת (בניגוד לסיוע מתוחם בזמן ובמקום ב"חדר הטיפול").

ההגדרה ומטרות המקצוע כפי שמופיעות לעיל, הועתקו מילה במילה מ"ויקיפדיה" תחת המונח "עבודה סוציאלי" ובמקום המילה "סוציאלי" הוכנסה המילה "ביטוח", ואם נקרא היטב את הכתוב ונתעמק נראה שכמעט אין שוני להוציא פרטים קטנים בין שתי ההגדרות. ומה זה אומר בעצם?

זה אומר שגם כאשר מבטחים רכב בביטוח

קרן שמיר, חנכ"לית סוכנות "שקל", הודיעה בכפתיע על פרישה

השנים התקדמה בזכות כישרונה וחריצותה עד לתפקיד מנכ"לית. שמיר מסרה כי "במשך 13 שנה הייתה לי הזכות להיות חלק מאחד הגופים המקצועיים ביותר בענף הביטוח והחיסכון הפנסיוני, וללמוד מאחד מאנשי המקצוע המעולים בענף, מאיר אוזן. אני מודה לאוזן על האמון והתמיכה בי במשך השנים". שמיר תמשיך לכהן בתפקידה עד לסוף ינואר 2012. טרם הוחלט על מחליפה בתפקיד.

משמש כיום בתפקיד היו"ר. שמיר (38) מונתה למנכ"לית הסוכנות בינואר 2010 והחליפה את גיא עולמי, שמונה למנכ"ל סוכנות ההסדרים "תמורה", שבבעלות "כלל ביטוח". קודם לכן שימשה שמיר במשך כ-6 שנים כסמנכ"לית שיווק וניהול הסדרים פנסיוניים ב"שקל". בתוך כך מסר אוזן כי "קרן היא מנהלת מוכשרת, שהחלה דרכה בקבוצה כיועצת בחברת הייעוץ, ובמשך

שינויים בצמרת סוכנות ההסדרים "שקל", או שמא זעזועים? בכל אופן, קרן שמיר, מנכ"לית סוכנות ההסדרים הפנסיוניים "שקל", הודיעה במפתיע ערב החג על כוונתה לסיים את כהונתה - וזאת לאחר פחות משנתיים בתפקיד. "שקל" הינה מסוכנויות ההסדרים הוותיקות והגדולות בישראל, הנמצאת בבעלות "הפניקס". מאיר אוזן, המייסד והבעלים עד למכירת הסוכנות ל"הפניקס",

פעילות בסניפים ובמחוזות

יום עיון מחוז חיפה והצפון

עוד מממצאי הסקר: באופן יחסי, סוכנים רבים בצפון עובדים עם חברת "כלל ביטוח" בקבוצת החברות הגדולות ועם "הכשרה ביטוח" בקבוצת החברות הבינוניות-קטנות; מקצועיות והוגנות החברות זכו לחוות דעת חיובית; מהירות תגובה - החברות זכו לציונים נמוכים (אברמוביץ: "אני מקווה שחברות הביטוח יפעלו לשפר את מהירות התגובה ויפה שעה אחת קודם"); גמישות החתמים בביטוח פרט - לפי הסקר ב"מנורה מבטחים" מורגש כי קיימת גמישות בעוד שב"אליהו" הגמישות נמוכה; גמישות החתמים בביטוח עסקים - "מנורה" הגיע למקום הראשון מהחברות הגדולות, ו"הכשרה" מהחברות הבינוניות; בנושא הכשרות לסוכנים ציין יו"ר המחוז כי נדרשת השקעה רבה יותר מצד החברות לאור הערכות הנמוכות שניתנו על-ידי הסוכנים. תעודות הוקרה למנהלי סניפי מחוז הצפון של החברות הזוכות הוענקו על ידי נשיא הלשכה ויו"ר המחוז.

יום העיון נחתם בהרצאתם של ראש עיריית קריית ביאליק, **אלי דוקורסקי**, בדבר מגמות והזדמנויות עסקיות, וחיזוק ידי הסוכנים כי ימשיכו לשרת נאמנה את מבטחיהם בצפון; של **רפאל כהן**, בדברים מרתקים על הקשר בין הומור לראש השנה וחשיבה יצירתית; ובדברי ברכה ותורה לחג של סוכן הביטוח **איציק להב**, בשם כל הסוכנים. הרמת כוסית משותפת לשנה החדשה וברכה מפי אברמוביץ, שכללה בין היתר גם בקשה כי "הגיע הזמן שנתחיל לכבד אחד את השני וכך גם יכבדו אותנו יותר", חתמה את יום העיון של מחוז חיפה והצפון, ולאחריה התפנו החברים לארוחת צהרים חגיגית. יצוין כי במהלך יום העיון הוענקו מגני הוקרה מטעם המחוז לעו"ד **יוסי נחשון** וראש עיריית קריית ביאליק, **אלי דוקורסקי**.

באמצעות פלטפורמה אינטרנטית מתקדמת שהקימה הפניקס והתחייבותה של החברה לתת למבוטחי חברת ביטוח ישיר מחיר זהה, או אפילו זול יותר, תוך שילובם של הסוכנים וביצוע הביטוחים דרכם". צרפתי הציג את תכני האתר, לרבות סיפורי מבטחים שנפגעו מהשירות הגרוע של הביטוחים הישירים, וחתם את דבריו בסרטון שהופק במסגרת המהלך להעצמת תדמית הסוכן. כן הרצה בפני הסוכנים **עו"ד יוסי נחשון**, מומחה לדיני ביטוח, אודות יחסי סוכן ראשי ומשנה והסכמי סוכנים מול בתי ההשקעות, זאת על רקע העובדה שהחוק אינו מגדיר סוכן משנה כאדם המחויב ברישיון. לאחר מכן היה זה **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט שירותי דרך", שחזק את ידי הסוכנים והכריז כי החברה בראשותו מאמינה בדרכם וביכולתם לתת את המענה המקצועי הנדרש והמחייב לעומת השירות הניתן על-ידי "הביטוח הישיר".

במקביל הציג קופל דרכים להגדלת הכנסותיהם של הסוכנים תוך שדרוג השירות שלהם לצורכי המבוטחים, והציג לדוגמה את שרות מנוי תיקוני מוצרי חשמל של "סטארט" שהושק באחרונה. פרק משמעותי של יום העיון כלל את חשיפת סקר שביעות רצון של סוכני הביטוח מחברות הביטוח בצפון לשנת 2011 - בענף האלמנטאר, שאותו הציג יו"ר המחוז, **אריה אברמוביץ**. מנתוני הסקר עולה כי "מנורה מבטחים" היא חברת הביטוח הנותנת את השירות הטוב ביותר בענף האלמנטארי בחיפה והצפון בקבוצת חברות הביטוח הגדולות. בקבוצת חברות הביטוח הבינוניות, "הכשרה ביטוח" ו"שומרה" זכו במשותף במקום הראשון. הסקר היווה פילוח סאטיסטי של 212 חברים מהמחוז שנדגמו בסקר הארצי שהוצג בתחילת ספטמבר בכנס הארצי של הלשכה באילת.

מחוז חיפה והצפון ערך טרם כניסתה של השנה החדשה, ב-25.9.11, יום עיון חגיגי במלון "חוף התמרים" שבכוכו, בחסות חברת "אילון" וחברת "סטארט שירותי דרך". כ-170 חברים, בנוסף למנהלי המחוזות הצפוניים של חברות הביטוח, השתתפו ביום העיון, אותו ארגן והנחה חבר ועד סניף חיפה, **ליאור רוזנפלד**. הוא נפתח בדבריו של **איל זינגר**, מנכ"ל "אילון", בדברי ברכה לסוכנים ובהצגת המוצרים החדשים של החברה ותיאור הדרכים להתמודדות הסוכנים בסביבה התחרותית בענף הרכב. בתום דבריו של זינגר, **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, הדגיש את החשיבות בעשיית ביטוח אחריות מקצועית, כמו זה שנעשה עבור חברי הלשכה, באמצעות חברת "אילון", ובהמשך הדגיש גם את החשיבות במילוי מסמך ההנמקה והימנעות מעיצומי הפיקוח על הביטוח - על רקע בדיקות הפתע המתבצעות במשרדי הסוכנים. בהקשר לחוזר ייפוי הכוח שהוציא באחרונה הפיקוח, לפיו סוכן הביטוח יצטרך להחתים את הלקוח כל שנתיים, מסר נשיא הלשכה כי מתקיימים מגעים בנושא לביטול החלטה "בלתי הגיונית זו", לדבריו. בצד נושאים אלו הציג כץ את מהלך הלשכה בשיתוף עם חברת "הפניקס", במסגרת המאבק מול הביטוחים הישירים, ככלי שיווקי בעל עוצמה רבה, וקרא לסוכנים להצטרף אליו. **קובי צרפתי**, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי, המחיש בדבריו את המהלך עם "הפניקס", בדברים הנלווים הסביר צרפתי כי "סוכני הביטוח נתפסים כנהנתנים ויקרנים בעיקר בשל הסרטונים של ביטוח ישיר המוצגים בטלוויזיה והשקעות העתק של אותה חברה בתקציבי שיווק, בעוד הביטוחים הישירים נתפסים כזולים ביותר. הלשכה החליטה לפעול כדי לשנות את המצב ולנפץ אשליה זו,

יום עיון מחוז דרום 4.10.11 בים המלח

לשנה החדשה. הסוכנים השתכסכו בבריכות השונות בריכת הגופרית, בריכת מי ים המלח, בריכה רגילה וקינחו בקפה ועוגה.

הרצאות מעניינות מאת **חני שפיס ועו"ד חיים קליר**. האירוע נחתם בארוחת צהריים חגיגית בה הרימו המשתתפים יחדיו כוסית

כ-80 סוכניות ממחוז הדרום נהנו מיום עיון בלתי שגרתי בשילוב כף במלון קראון פלזה בים המלח. המשתתפים זכו לשמוע

לאודי רוני מוטי ודודו,



אני מבקש בשמי ובשם החברים להודות ללשכה על היום הנפלא שהיה לסוכנים בדרום תודה מיוחדת לרוני שטרן שהיה איתנו כל היום וייצג את הלשכה בכבוד ראוי להערכה.

החברים לא מפסיקים להביע את שביעות רצונם מהנאתם וזה מחמם את הלב ומאתגר לעתיד.

יום זה היה בניצוחו של דודו קצב שכמו תמיד צנוע ויעיל ותודה לדודו. מיקי קופל מנכ"ל סטארט אורן שמלץ איתורן - פשוט נפלאים בזכותם!! פשוט כל הכבוד מגיע להם. כייף להיות חבר לשכה ולייצגה.

בברכה, בקשי יפת



שתהיה
שנה טובה
לכולנו!

מקום ראשון בפעם השישית ברציפות!

אליהו חברה לבטוח מודה לסוכני הביטוח על הבחירה בתואר:
"חברת הבטוח המצטיינת בענף בטוח כללי לשנת 2011"

אליהו
חברה לבטוח בע"מ
המשפחה שלך



www.eliahu.co.il | ת"א. טל': 03-6920911

מקום 1
שנה שישית
ברציפות
בביטוח כללי

עורך דין לפני נט"ן

מאת: עו"ד חיים קליר

המבוטחים. על מצב בלתי נסבל זה, בו הסוכן ניצב בין הפטיש לסדן, נכתבו על ידי מאמרים רבים ואת דעתי על מצב זה הבעתי בהרצאות רבות בכל פורום אפשרי. מאז ומתמיד סברתי, כי חברות הביטוח, צריכות לקחת אחריות על התביעה המוגשת כנגד הסוכן ולבקש להסירו מכתב התביעה תוך הודעה לבית המשפט כי ככל שייקבע כי המבוטח סבר שיש לו פוליסה ללא מוקשים באותיות הקטנות, אזי חברת הביטוח אחראית ולא הסוכן. לצערי, חברת הביטוח במקרה המדון לא נהגה כך. אני עוד יותר מיצר על כך שהסוכן אריה אברמוביץ נפגע מהסקירה. מדובר בסוכן מסור ונאמן, הניצב בשורה הראשונה במאבקים לטובת ציבור המבוטחים.

פתולוגיים. כוונת הסקירה הייתה להצביע על הבעייתיות בתחום הביטוח, כאשר פוליסת ביטוח נושאת שם מפוץ המקנה את ההרגשה כי כל התקף לב מכוסה ואילו האותיות הקטנות דורשות ראיות על ממצאים רפואיים שבעת התקף הלב דרוש עורך דין כדי שינחה את הרופאים אילו בדיקות לערוך, לצורכי מימוש פוליסות ביטוח, למרות שאינן דרושות לצרכים רפואיים. כוונת הסקירה הייתה גם להצביע על חוסר הצדק שנגרם לסוכני הביטוח כאשר קצפו של המבוטח יוצא על סוכן הביטוח אשר לא הוא נטע בפוליסה את האותיות הקטנות המכשילות. הסוכנים אשר עושים את מלאכתם נאמנה, ניצבים במקרים אלה בחזית זעמם של

לפני מספר שבועות הופצה על ידי סקירה בשם "עורך דין לפני נט"ן". נושא הסקירה היה מבוטח אשר רכש מהסוכן אריה אברמוביץ פוליסת ביטוח בשם "רפואה שלמה - לב שקט". המבוטח לקה במחלת לב ועבר ניתוח מעקפים. אולם את הפוליסה שהייתה אמורה לתת לו לב שקט, הוא לא הצליח לממש. באותיות הקטנות של הפוליסה נרשם כי עליו להביא ראיות על כך שהתקף הלב לא היה סתם התקף לב, אלא אוטם בשריר הלב שלו. בכאבי חזה. בנוסף היה עליו להביא ראיה כי התקף הלב לווה בשינויים חדשים בא.ק.ג. אפילו בכך לא די. המבוטח היה חייב גם להביא ראיה כי בעת התקף הלב הייתה עליה של רמת האנזימים בשריר הלב עד לערכים

בעין משפטית



מאת: עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי ללשכה

נדחתה תביעה ככוח פוליסת ביטוח תאונות אישיות הואיל והמבוטח מעד באופן טבעי ללא שהמקרה נגרם עקב גורם זר

הנפשי אינו מכוסה במסגרת הפוליסה. לדברי בית המשפט, מעין בפוליסה הנטענת, הגדרת תאונה הינה "אירוע חיצוני". לשיטת בית המשפט, אירוע בו המבוטח דורך על רגלו ומועד, הוא בגדר פעולה טבעית, ואינו מהווה סיבה חיצונית לפגיעה גופנית. בהתאם לכך, קבע בית המשפט, כי בין אם רגלו של אביחי נרדמה והוא לא חש בה ובין אם דרך על רגלו בטעות ומועד, הרי שמדובר ב"תהליכים פנימיים", כאשר כל ההליכים הללו הותנעו על ידי פעולותיו הרצוניות של אביחי. דהיינו, האירוע המדובר אינו אירוע פתאומי בלתי נשלט ואין מדובר בגורם חיצוני שהוביל לקרות האירוע.

בהתאם לכך, הפנה בית המשפט לפסק דין בעניין תיק אזרחי (שלום-נצרת) 3448/02 **שאדיה עלי (קטינה) ואח' נ' טרסט סוכנות לביטוח בע"מ ואח' (להלן: "עניין שאדיה")**, שם נקבע, כי את המונח "סיבה חיצונית" יש לפרש באופן רחב, ולדברי בית המשפט "בפוליסות הביטוח אין לפרש בצורה דווקנית ואין המדובר בהכרח בדרישה לפגיעה או מעורבות של מכה או מגע פיסי על ידי גורם חיצוני שגרם לנזק, אלא די בנזק שנגרם בהקשר לאירוע חיצוני".

יחד עם זאת, בית המשפט הדגיש כי בעניין שאדיה, התובעת רצה במהלך שיעור ספורט, כאשר הריצה הינה גורם חיצוני, אשר הובילה לחבלתה של שאדיה. לשיטת בית המשפט, המקרה של אביחי לא זהה לעניין שאדיה, הואיל והחלטתו להגיע לשירותים הינה רצונית פנימית, בשונה מריצה בשיעור ספורט שלעיתים נדרשת מתלמידים ולכן החלטה זאת לא רצונית.

לסיכום, בית המשפט, דחה את תביעתו של אביחי לקבלת תגמולי ביטוח.

ממצאי הבדיקה אינם מצדיקים את התופעות וההתנהגות של התובע במהלך הבדיקה. בנוסף, המומחה האורטופדי קבע, כי הנזק לא גרם לנכות צמיתה. בנוסף, המומחה הפסיכיאטרי קבע, כי כתוצאה מהתאונה יש לקבוע לאביחי כ-10% נכות נפשית אולם ממנה יש לנכות כ-5% נכות, עקב עבר רפואי קודם. לטענת אביחי, מגיל צעיר הקפיד לעבוד לפרנסתו, ואף מיד לאחר שירותו הצבאי, התקבל לעבודה בסופר ומיד קודם למנהל מחלקה. עוד הדגיש אביחי, כי עובר לתאונה, לא נטל תרופות פסיכיאטריות ולא ידע מה הם התקפי חרדה, כאשר מאז התאונה הוא מתקשה למצוא עבודה.

לשיטתה של "כלל", על פי הפוליסה הנטענת, הגדרת התאונה הינה "אירוע חיצוני, אלים ובלתי צפוי שגרם במישרין וללא קשר לגורמים אחרים, לפגיעה פיזית בגוף המבוטח...". בהתאם לכך "כלל" טענה, כי התאונה אינה עונה על ההגדרה שבפוליסה. יתירה מכך, לטענתה של "כלל", הפוליסה אינה מכסה נזקים פסיכולוגיים או אמוציונאליים שקרו כתוצאה מהתאונה.

יתירה מכך, לשיטת כלל, אביחי לא הצליח להוכיח את קיום התאונה, כפי שעולה מהגדרת הפוליסה. בנוסף, טענה "כלל", כי גרסתו של אביחי אינה רציפה, הואיל ובגרסה אחת טען אביחי, כי התאונה התרחשה עת נתקל במשקוף ובגרסה נוספת טען אביחי, כי הנפילה התרחשה עקב שיכול רגליים.

לא זו אף זו. "כלל" טענה, כי קיים קושי להוכיח את הקשר הסיבתי בין התאונה לבין הנכות, הואיל והמומחה האורטופדי מטעם בית המשפט קבע, כי הנזק לא הותיר לאביחי שיעורי נכות. בנוסף, "כלל" טענה, כי הנזק

בבית משפט השלום בתל אביב, הוגשה תביעתו של אביחי הרזי (להלן: "אביחי"), כנגד כלל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "כלל"). פסק הדין ניתן בחודש יולי 2011 מפי השופט מנחם מריו.

בחודש אפריל 2004, התעורר אביחי באמצע הלילה והחל לצעוד לעבר השירותים שבביתו. במהלך ההליכה לשירותים, מעד אביחי לרצפה וכתוצאה מכך נגרם לו שבר בכתף וחוסר תנועה בכתף שורש כף היד ובאצבעות (להלן: "התאונה"). אביחי היה מבוטח בפוליסת ביטוח חיים (להלן: "הפוליסה"), הכוללת כיסוי לתאונות. בהתאם לכך הגיש אביחי את תביעתו לבית המשפט.

ברקע פסק הדין צויין, כי אביחי הגיש תביעה למוסד לביטוח לאומי (להלן: "המל"ל"), הואיל וכתוצאה מהתאונה הוא סובל מבעיות נפשיות. בהתאם לכך, קבע המל"ל, כי לאביחי נכות זמנית בשיעור 20%. הנכות הזמנית נמשכה מיום התאונה ועד לחודש פברואר 2009.

לטענת "כלל", ביקשה לבדוק את נכותו הרפואית של אביחי, על ידי מומחה אורטופדי. אולם לבסוף הבדיקה לא התבצעה, הואיל ואביחי הכשיל את קיום הבדיקה בטענה, כי חש כאבים במהלך הבדיקה.

אשר על כן, במהלך ההליך המשפטי, מינה בית המשפט, שני מומחים רפואיים הן בתחום האורטופדי והן בתחום הפסיכיאטריה (להלן: "המומחים").

בהתאם לכך, המומחה האורטופדי קבע בחוות דעתו, כי אביחי סובל משבר בגבשוש הגדול של זרוע ימין, אשר התאחה. עוד קבע המומחה האורטופדי, כי הבדיקה לא הדגימה נזק לגידים. יתרה מכך נקבע, כי

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

לרגל פתיחת בית סוכן חדש באזור הדרום דרושים סוכני/ות ביטוח בעלי רישיון פנסיוני מורשה או מתמחים/ות בתחום הביטוח הפנסיוני והפינוסים. המעוניינים בהקמת עסק עצמאי ריווחי ושיווק מוצרים בתחום הביטוח והפינוסים. ניתן ליווי מקצועי ע"י חברות ביטוח מהמובילות בענף הביטוח ומוקד לתיאום פגישות.
לפרטים: קו"ח לפקס 077-5558673 או למייל avis475@gmail.com

מחפש לקנות תיק בכל הענפים עדיפות אלמנטרי או לקלוט סוכן/ת ביטוח בעלת תיק אלמנטרי באזור הדרום - באר שבע והסביבה. סודיות מוחלטת. עאדל מטאלקה extratop1@gmail.com

סוכן בעל ניסיון רב מעוניין לרכוש תיק בריאות, גם כחלק מתיק ביטוח חיים כולל לצרכי הגדלה והטמעה. סודיות מלאה מובטחת. טלפון 052-5007500 מורן

סוכן ביטוח מחיפה מעוניין ברכישת תיק ביטוח אלמנטרי/חיים מאזור חיפה והקריות. סודיות מובטחת.
עמי ameir11@walla.com 052-2289082

גבי בריל סוכן ביטוח פנסיוני וכללי, משרד ותיק המתנהל עם דור המשך מעוניין ברכישת תיק ביטוח לפנות לגבי בריל סודיות מובטחת 050-5257800

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בגוש דן dani@gsr.co.il

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות. למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים dani@gsr.co.il

באיזור הדרום מחפש לקנות תיק בכל הענפים עדיפות אלמנטרי או לקלוט סוכן/ת ביטוח בעלת תיק אלמנטרי באיזור הדרום-באר שבע והסביבה. סודיות מוחלטת.
extratop1@gmail.com

סוכן מאזור המרכז מעוניין ברכישת תיקי ביטוח חיים/פנסיוני המוכרים יקבלו מחירים אטרקטיביים !!!
עדי 052-4467510

סוכנת שיווק פנסיונית עצמאית, אקדמאית, בעלת ניסיון ומוטיבציה להצלחה, מעוניינת בשיתוף פעולה עסקי עם סוכנות אלמנטרית גדולה בעלת פוטנציאל להגדלה והרחבת תיק ביטוחי חיים בתחומי הפרט (בריאות וריסק) באזור המרכז. סודיות ודיסקרטיות מובטחת.
sharon.mel12@gmail.com

סוכן ביטוח מאזור צפון שעיקר פעילותו ביטוח אלמנטרי מעוניין בשיתוף פעולה עם סוכן ביטוח שעיקר פעילותו בביטוח פנסיוני מעוניין גם להגיע להסדר או לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי/פנסיוני מסוכן באזור הצפון. סודיות מלאה מובטחת.
טל' 054-7981155 חיים.
hprt@zahav.net.il

סוכנות ביטוח ותיקה מחיפה המנוהלת ע"י דור ההמשך מעוניינת לשיתופי פעולה עם סוכני ביטוח לפני פרישה בצורה של רכישת תיקים חלקית או מלאה. חשוב לנו שהלקוחות שלך ירגישו שיש מי שמטפל בהם גם בעתיד. דיסקרטיות מובטחת. dotan@vigodzky.com
0523797333 דותן

מודעות דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה עם דור המשך בחיפה דרושה/ה פקיד/ת ביטוח בעלת ניסיון בתחום האלמנטרי.
קו"ח למייל - erez@ebit.co.il
או לארז: 050-7500945

דרושה/ה נציג/ת מכירות / תיאום פגישות בעלת ניסיון בתחום הביטוח, לעבודה בחצי משרה בסוכנות ביטוח בהודו השרון.
קו"ח למייל: shirly@insu.co.il
או לפקס: 09-7466266

לסוכנות ביטוח וותיקה וגדולה בגבעתיים דרושה חתמת אלמנטרי, ידע בביטוחי עסקים ודירות חובה.
עופר ofer@karivins.co.il 050-5428444

סוכנת ביטוח בעלת משרד ביטוח בשרון מחפשת ממלאת מקום לעובדת שעזבה לחופשת לידה. עובדת לתפעול/מזכירות, משרה מלאה. ניסיון חובה.
קו"ח נא להעביר לפקס 09-7964961

לקלאזנר סוכנות לביטוח סוכנים לבית הסוכן המתרחב. סוכנים לתחום הפינוסים כעצמאיים/שכירים.
סוכנים בעלי רישיון לתחום השיווק בריאות והריסק על גבי תיקי סוכנים וותיקים. פקידים/ות למוקד הטלמרקטינג.
מייל: noah@klauzner.co.il

לחברת "שכל", ליעוץ וחסכון בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח דרושים סוכני ביטוח בעלי ניסיון קודם. הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד.
קו"ח למייל: office@sechel.biz
או לפקס: 03-5212182

דרושה/ה מנהלת/ת תיק אלמנטרי בקרית אריה, קו"ח - sefi@mei-zahav.co.il

דרוש סוכן ביטוח עצמאי, דובר רוסית ועברית למיזם שיווקי על בסיס שכר ואחוזים. אזור: ראשון לציון נא לפנות עם קו"ח למייל:
Shawish73@hotmail.com

משרד ביטוח בשיכון דן מבקש לגייס חתמת/ת רכב דירה: נמרצת עם שמחת חיים. ידע בתחומים נוספים יתרון.
קו"ח לשלוח למייל pninam@012.net.il

להראל סוכנות לביטוח דרושה/ה פקיד/ה לחצי משרה אחה"צ. דרושה/ה סוכן/ת צעירה/ה ונמרץ בתחום אלמנטרי / בריאות ק.ח. לשלוח לת.ד 55 רמלה 72100

לסוכנות ביטוח בפתח תקווה דרושה/ה רפרנטית לביטוח חיים (חיים, בריאות, גמל ופנסיה). שעות עבודה 8-17 ללא גמישות. תנאים טובים למתאימים! קו"ח יש להעביר למייל hadar@avivit.co.il
052-8900404 הדר

דרושה/ה פקיד/ה בתחום האלמנטרי (בענפי הרכב והדירה) עם ניסיון בעבודה במשרדי ביטוח. תנאים מעולים למתאים/ה המשרה בקיבוץ עין דור
איתן - 050-2280160

בוא לפתח קריירה עצמאית! פרופיט שירותים פינוסים מציעה לך מסלול ייחודי להקמת עסק עצמאי בתחום הביטוח, הפינוסים והפנסיה. ליווי מקצועי, מוקד לתיאום פגישות, מוצרים ייחודיים, סיוע במימון בשנה הראשונה. המודעה מיועדת לנשים וגברים בעלי רישיון פנסיוני/מתמחים. לפרטים: טל: 073-2155725, פקס: 03-7512200, dian@profit-fs.com מייל:

לסוכנות ביטוח בגוש-דן פקיד/ה באלמנטרי למשרה מלאה. ניסיון הכרחי. קו"ח לפקס 03-5783008

למשרד ביטוח בחיפה דרושה/ה פקיד/ה מנוסה, לטיפול בתביעות ומכירות ביטוח חיים. למשרה חלקית (כשלושת רבעי משרה). נא לפנות עם קורות חיים והמלצות למייל בלבד לפי הכתובת:
Sk13071991@gmail.com

השכרת משרדים

משרד מפואר לסוכן ביטוח: בפתח תקווה, על ציר ז'בוטינסקי, במקום עם נגישות מעולה, משרד מפואר לסוכן ביטוח + פקידה הכוללים: ריהוט מלא, מטבחון משותף, 2 מחשבים כולל תוכנות יעודיות לסוכני ביטוח, חיבור מאובטח לכל חברות הביטוח, תקשורת אינטרנט, מערכת טלפוניה משוכללת כולל CC, ארנונה, מים, חשמל, מיזוג, ניקיון ואחזקה, ביטוח תכולה ומבנה. המחיר נע בין 1,000 ש"ח ל-3,000 ש"ח.

לפרטים: זיו אביבי טל. 7223344