



# ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גיליון מס' 472 | 20 במרץ 2014

## 1,350 סוכנים חברי לשכה יגיעו לכנס באילת ויתכוננו לעידן חדש בעולם הפנסיה

**ביטוח ופיננסים**  
הכנס ה-35  
2014 חיים, פנסיה, פיננסים  
אזעזעז סניף דולור הפנסיון



<< 27 בני דור המשך  
בלשכה זכו במלגות  
ללימודי ביטוח  
עמוד 3

אלפי הסוכנים שיגיעו בשבוע הבא לכנס "ביטוח ופיננסים 2014" יקבלו מנה גדושה של הרצאות בנושא הפנסיה של כולנו. עד כה נרשמו 1,350 סוכנים לכנס. לדברי יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני **יובל ארנון**, הנושא העיקרי שיידון בכנס הוא הפנסיה בישראל. "בסופו של הכנס אנחנו מקווים לצאת בקריאה לפעולה.

המשך בעמוד 2

<< נבצר מכם להגיע לאילת? כך תוכלו לצפות בכנס בשידור חי  
עמוד 3

<< כמה משלמים הלקוחות של ביטוח ישיר עבור המשכורת של רביב צולר?  
עמוד 7

<< משרד עורכי הדין ראב"ד, מגריזו בנקל נבחר להוביל את מערך הייעוץ המשפטי ללשכת סוכני הביטוח  
עמוד 6

## המטרה העיקרית היא לייצר שיח

נדון בכל ההיבטים של הפנסיה: בצד האקדמי, בצד של התקשורת ובצד הפוליטי של העניין. הפנסיה נהפכה לבעיה הולכת וגדלה והבנו שיש צורך לעסוק בכך, ליצור שיח ולעורר מודעות בקרב הציבור. לצד הדיונים התיאורטיים יתקיימו גם הרצאות מקצועיות בתחום.

הלשכה החליטה להפוך את הפנסיה לנושא המרכזי של הכנס, מאחר שאנחנו נמצאים על סף משבר עולמי בתחום. "זו הבעיה הגדולה של המאה ה-21: מה יהיה לאנשים כשהם יגיעו לפנסיה. תוחלת החיים עלתה, שוק העבודה שונה מבעבר ואין יום שתפתי עיתון שבו לא דנים על היבט כלשהו בתחום הפנסיה, סוגיית הפנסיה היא בעיה עולמית שארצות רבות כבר עוסקות ומתחבטות בה וגם אנחנו צריכים להתכונן לשינויים.

"המטרה העיקרית שלנו בכנס ובכלל היא לייצר שיח. אנחנו יכולים להציף את הבעיה ולבוא למחוקקים עם הצעות חוק שונות שיסייעו להתכונן לבאות. **תפקידנו הוא להציף בעיות ולגרום לאנשים הרלוונטיים לנסות לפתור אותן באופן הנכון ביותר. למשל, העליהם שנוצר בתקשורת על דמי הניהול המנופחים הוא אולי היבט קטנטן, והפחתתם לא תפתור את הבעיה.**"

כל רבי השיח שיתקיימו בכנס, לצד מרצים מהאקדמיה ומתחום הביטוח והפיננסים יעסקו בנושא מנקודת מבטם. "גם לח"כים יש רעיונות משלהם. המטרה היא שכל אחד יגיד את דברו ואת תפישתו ובסופו של כנס נוציא משהו מסודר שיתמצת את כל הסיפור."

השנה הצליחו מארגני הכנס לגרום לשני יו"רי ועדות בכנסת – ח"כ ניסן סלומינסקי וח"כ חיים כץ – להגיע לאילת ולשבת בפאנלים. "זה כבר מעיד על הצלחה של הכנס", אומר ארנון.

"הבאנו גם חוקרים מהאקדמיה שערכו מחקרים אמפיריים בתחום הפנסיה. גם זה הישג לא מבוטל. אחת מהם יושבת בוועדה המייעצת במפקח על הביטוח ובוודאי שהפרספקטיבה שלה הכרחית לדיון על הפנסיה". גם שר הביטחון **משה בוגי יעלון** יגיע להרצאות בכנס על מדיניות וביטחון.

הישג נוסף של הכנס הוא העובדה שהפעם נערך סקר שביעות רצון מתפקוד חברות הביטוח מטעם הלשכה. "דגמנו 700 סוכנים וערכנו את הסקר לראשונה מטעם עצמנו ולא מטעם חברת ביטוח כזו או אחרת. הכנסנו היבטים רבים שלא נסקרו לפני כן ואני משוכנע שלסקר יהיה הד ציבורי נרחב כשהוא יפורסם."

בין ההרצאות שיתקיימו בשלושת הימים בעיר הדרומית: הכלכלה החדשה והשלכותיה בתחום הפנסיה, מפי **פרופ' יהודה כהנא**, אקטואר, אוניברסיטת תל אביב ויו"ר המרכז לאתחול ולשגשוג; השפעת רשתות על עסקים מפי העיתונאי **דרור גלברמן**; **אבי רוזנבאום**, סמנכ"ל בכיר ומנהל מטה

חטיבת חיסכון ארוך טווח, כלל חברה לביטוח ידבר על מסמך הנמקה הלכה למעשה בראי חברת הביטוח. **רון קשת**, מנכ"ל קשת פיננסים יסביר על טיפול בלקוחות הגיל השלישי וליווי לפרישה; סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי Swiftness, **שחר אביבי**, יעניק הסבר על המסלוקה הפנסיונית ונחיצותה; ופרופ' **אורלי שדה** מהאוניברסיטה העברית תסקור ממצאים אקדמיים שנאספו על שיקולים וכלים לקבלת החלטות על הפנסיה שלנו. כמו כן יתקיימו רבי שיח במהלך הכנס: "איך נהפכה הפנסיה לנושא החם בתקשורת הכלכלית" – פאנל בהשתתפות העיתונאים **שאול אמסטרדמסקי**, **רחלי בינדרמן**, **רון שטיין**, **אלי רוזנברג**, **רועי ברגמן**, **אסא ששון** ו**עופר נוריאלי**; ו"משבר הפנסיה" – בהשתתפות הח"כים **חיים כץ**, **מיכל בירן**, **עליזה לביא**, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה יהודה **בן אסאייג** ונשיא הלשכה **אריה אברמוביץ**.

## מגיעים לכנס באילת? אל תשכחו לבדוק את ההנחות שהוכנו במיוחד עבורכם

קופונים אישית. קפה לנדוור יגיש קפה חינם לסוכנים ובמשך כל ימי הכנס יתנגן על המסכים בקניון ג'ינגל שיברך את הסוכנים שהגיעו ויכריז על המבצעים וההנחות בקניון. הסוכנים ייהנו מ-50% הנחה על כל המתקנים ששייכים לקניון.

לדברי ארגמן, "הגענו גם להסכם עם קניון הילטון מלכת שבא, לפיו שתיים-שלוש חנויות יעניקו הנחה, ובניו פארם שבטיילת של מלון רויאל ביץ' תינתן הנחה לכל המשתתפים וכל סוכן שיקנה שם יקבל גם שי".

גם חברת הפניקס תעניק פינוק יומי לסוכנים המשתתפים בכנס. כל סוכן שיסמס את המילה "הפניקס" למספר 052-9996666 יקבל מדי יום במהלך ימי הכנס הטבה לטלפון הנייד שלו, למימוש באילת במהלך תקופה זו. מדובר בהטבות מתחומים שונים, בהם מזון והלבשה.

1,350 סוכני הלשכה שיגיעו לכנס ביטוח ופיננסים 2014 באילת בשבוע הבא יזכו להטבות שונות במלון ובקניונים השונים ברחבי אילת.

לדברי יו"ר הוועדה לרווחת הסוכן **עוזי ארגמן**, "דאגנו שיחולקו עיתונים לסוכנים לכל ימי הכנס. "ישראל היום" יחולק בכל בתי המלון עבור הסוכנים בעמדת הלשכה. בנוסף, דאגנו לספק כמות גדולה של עיתונים בלובי של מלון דן לכל באי הכנס."

ועדת הרווחה אף פנתה לקניונים שונים ודאגה לספק הנחות גורפות לסוכנים: קניון מול הים יעניק הנחות לכל הסוכנים ולבני משפחותיהם. כל מי שיגיע לחנות ויציין שהוא מבאי הכנס יזכה להנחה בכל החנויות. לטובת הסוכנים תצא חוברת עם כל ההנחות והחנויות.

קניון הקרח יעניק לכל הסוכנים חברי הלשכה חבילת

שבועון לשכת סוכני הביטוח, המסגר 18 תל אביב, 03-6396676, מנכ"ל: מוטי קיין.  
המערכת: עורך ראשי: לירן וייס, עריכה וכתביבה: עדי הגין, עריכה גרפית: ניר טוביס, הפקה: הוצאת מיל www.mil-media.co.il

לפניה למערכת: adihagin@gmail.com, לפרסום במגזין: ד"ר – 050-5543991

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/נופים 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 גיליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמ"ל.

# צפו: שידור חי של ההרצאות והדיונים יעלה לאתר ייעודי לכנס באילת



גם אם לא תצליחו להגיע לכנס "ביטוח ופיננסים 2014" באילת בשבוע הבא תוכלו לצפות בחלק מההרצאות ובפאנלים בשידור חי ולהרגיש כמעט כאילו הייתם באולם, יחד עם שאר הסוכנים. באתר [insurance2014.co.il](http://insurance2014.co.il) שהוקם במיוחד עבור הכנס, תמצאו את ל"ז הכנסת, כתבות מעניינות וגם שידור חי של כל תוכני הכנס. הכנס ישודר גם בערוץ ביטוחיסט באתר "כלכליסט".

כמו כן, סוכנים שיגיעו לכנס יקבלו במהלכו עדכוני סמס, מתי ולאן להגיע, מידע אינטראקטיבי על הרצאות עם סנכרון לאתר הכנס, ויקבלו דיווחים על שינויים בזמן אמת. באחרונה נכנסה לשכת סוכני הביטוח לזירת הניו מדיה כדי שתוכל להפיץ ולפרסם את ההתרחשויות, הפעולות, המאבקים, החקיקות והאירועים לכלל חברי הלשכה וגם לציבור הרחב. זירת הניו מדיה הופכת את הלשכה מקהילה סגורה שמעדכנת בעיקר את 4,000 החברים שבה, לקהילה פתוחה ושקופה שמאפשרת גם לסוכנים שלא חברים בלשכה וגם לציבור הרחב, שברובו נעזר בשירותי סוכני ביטוח, להיות מעודכנים במתרחש בזירת הביטוח.

פייסבוק הוא מנוע היצוא לכל הזירות. זו הזירה הכי מדויקת והכי זולה מכולן, והיא נותנת את החשיפה הכי גדולה לאנשים. משם מופנים את חבר הלשכה לכל הזירות. כך לדוגמה, לעמוד הפייסבוק של הלשכה יש למעלה מ-3,600 אוהדים, בחודש האחרון הוא צבר יותר מ-481 אלף הופעות בתשלום ולמעלה מ-14 אלף איש השתתפו בפרסומים השונים (הקלקות, לייקים, תגובות, שיתוף). הסרטון שהראה היכן מבלים מוקדני ביטוח ישיר יחד עם נינט טייב, כחלק מקמפיין התגובה לחברה, צבר 3,900 חשיפות ולמעלה מ-500 איש השתתפו בפרסומו.

מלבד עמוד הפייסבוק (<https://www.facebook.com/lishka4u>) – עוד לא עשיתם לייק?, פועלת הלשכה ומעדכנת בשש-שבע זירות נוספות, בהן טוויטר, גוגל פלוס ויוטיוב. חברת מיתוג שאחראית על תפעול במדיה החברתית דואגת לסנכרן

בין הזירות וליצור בהן חשיפה לקהל רחב. הסתבכתם? אל דאגה, האתר החברתי של הלשכה מרכז עבורכם את הפעילות בכל הזירות, את הכנסים, האירועים וגם את בלוג הלשכה. שם תוכלו לראות מה קורה בשאר הזירות (<http://www.insurance-association.com>).

## 27 בני דור המשך קיבלו מלגות עבור לימודי ביטוח שהעניקו הורא ולשכת סוכני הביטוח

שינוי נוסף היה אופן מתן המלגות: אם בעבר ניתן זיכוי למכללה שסירבל את הליך התשלום, הרי שהשנה קיבלו הסטודנטים תעודת מלגה יחד עם ההמחאה עצמה, דבר שאמור להקל עליהם בהרשמה למכללה. "כל המעמד היה מרגש מאוד", מספר ארגמן, "מכיוון שאנחנו פועלים למען הצעירים שמהווים את דור המשך. זה העתיד של הענף שלנו והמלגות האלה מסייעות להכניס דם חדש וצעיר. **אנו חשים מעודדים מכך שאם נצליח לתגבר את תחום הלימוד והמלגות נסייע לענף כולו. זה נותן תחושת סיפוק לתרום לענף הביטוח."**

בעתיד מתכנן ארגמן לספק מלגות שלא יהיו מיועדות דווקא לדור המשך. "קיבלתי על כך גיבוי מאברמוביץ שגם הזכיר זאת בנאומו. אנחנו מקווים לקבל סכום משמעותי שיאפשר לנו לצרף למלגות צעירים נוספים, בעיקר מהפריפריה. ניתן קריטריונים שונים למתן מלגות, לאו דווקא לדור המשך, אלא בעיקר עבור עידוד צעירים להגיע לענף הביטוח.

27 סטודנטים בני דור המשך הגיעו אתמול ללשכת סוכני הביטוח בתל אביב כדי לקבל מלגות לימוד במכללת הלשכה, בסכום כולל של 150 אלף שקל. הצעירים הגיעו בהרכב כמעט מלא, חלקם הגיעו יחד עם הוריהם, ולדברי יו"ר הוועדה לרווחת הסוכן בלשכה **עוזי ארגמן**, בסך הכל היתה היענות מרשימה ביותר.

בטקס נכחו, בין היתר, יו"ר דירקטוריון הורא **יאיר המבורגר**, שמעניק את המלגות, נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ**, יו"ר הנהלת ליסוב **אלי אנגלר** שהגה את נושא קידום המלגות לפני כמה שנים, ומנכ"ל הלשכה **מוטי קינן**. לדברי ארגמן, "פתחתי בברכות להמבורגר, לאברמוביץ ולאנגלר שהחל את מסורת המלגות. יאיר נשא דברים בזכות הצעירים ודור המשך של סוכני הביטוח והבטיח להמשיך ולתמוך בנו גם בעתיד. התלהבנו מכמות המשתתפים. בשנים קודמות חילקנו מלגות לעשרה סטודנטים בשיא 27 סטודנטים יקבלו את המלגות השנה".



# המחוזי: אין לערוך אבחנה בין נוסע המטפל ברכבו ובתוך כך נפגע לבין חקלאי שנפגע בנסיבות דומות במהלך יום העבודה

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

התרחשות התאונה באות בגדר המושג "שימוש" על פי חוק הפלת"ד מכוח נסיעתו של המשיב בטרקטור. לטענתו, טרקטור נכלל במפורש בהגדרת "רכב מנועי" בחוק הפלת"ד, כדי למנוע מצב שבו יועלו טענות שלפיהן שימוש לעבודות חקלאיות מחריג את כלי הרכב מהחוק. מכאן, לשיטתו, שימוש בטרקטור לעבודת חריש הוא "שימוש למטרות תחבורה", שכן ממילא הוא כרוך בנסיעה בטרקטור. מוסיפות וטוענות המשיבות כי הפעולה שביצע המשיב היא פעולה הכרחית לצורך המשך הנסיעה, דהיינו לשימוש ברכב למטרות תחבורה ולכן התרחשות תאונה במהלך פעולה זו היא חלק מהסיכון התעבורתי הקשור בפעולת הנסיעה שהחלה עובר לתאונה ולא הסתיימה, או בפעולת ההכנה להמשך הנסיעה.

בית המשפט המחוזי הסביר כי המחלוקת העיקרית נסבה על השאלה אם באים פרטי המקרה הנדון בגדרי השימוש ברכב מנועי, כמשמעותו בחוק הפלת"ד.

לדברי בית המשפט המחוזי: "אין מחלוקת בין הצדדים באשר ליסודות החיוביים המקימים חזקה מרבה זו, דהיינו, אין חולק כי פגיעת המשיב אירעה כתוצאה מהינתקות הגלגל ונפילתו על גופו של המשיב וכי בעת שאירעו ההינתקות והנפילה היה הטרקטור עומד בעת שטיפל המשיב בטרקטור, מתמקדת אפוא המחלוקת ברכיב השלילי שבהגדרה, שבהתקיימו מוציא הוא את אירוע ההינתקות או הנפילה כמו זה שאירע בעניינו מתחולת החוק, ועניינו במקרה שבו התרחשה התאונה 'תוך כדי טיפולו של אדם ברכב במסגרת עבודתו'."

בית המשפט המחוזי הדגים, תוך שהפנה לפסיקה שבמסגרתה התעוררה השאלה אם תיקון במוסך עשוי להיות שימוש ברכב מנועי? בשורה של פסקי דין שניתנו על ידי בתי משפט מחוזיים ניתנה לשאלה זו תשובה שלילית. אבל, ציין בית המשפט המחוזי, גישה זו נדחתה בפסק דין עקרוני שניתן על ידי בית המשפט העליון (בע"א 358/83 שולמן ואח' נ' ציון חב' לביטוח בע"מ), שם נקבע, כי על בסיס הסברה שכל הפעולות האינדינטיביות לשימוש ברכב, הבאות לסייע ולהבטיח פעולה הקשורה בשימוש העיקרי, דהיינו שימושי לוואי חיוניים, באות בגדר הגדרת "שימוש", ולפיכך חוסות תחת תחולת החוק, הרי נגזרת המסקנה כי גם תיקון במוסך בא בגדר שימוש ברכב מנועי.

לסיכום, מדברי השופט: "אין מחלוקת כי לכלי רכב מהסוג הנדון תכלית נוספת על זו התעבורתית. ואף על פי כן לא הוחרג השימוש בכלי רכב מסוג זה מתחולת החוק. חלק אינטגרלי מהמשך השימוש בטרקטור על ידי המשיב היה המשך הנסיעה בו, ולפיכך יש לראות בהחלפת הגלגל בנסיבות העניין חוליה בשרשרת פעולות שסופה שימוש בטרקטור ביעודו התחבורתי, אף כי נוסף עליו גם שימוש שהוא חקלאי, וזאת כדרך של שגרה. לא מצאתי מכל מקום כי נתאיין השימוש למטרות תחבורה שעשה המשיב בטרקטור. לאור כל האמור, הנני קובע כי בעניין הנדון לא חל הסייג המוציא את אירוע ההינתקות או הנפילה מתחולת החוק, ועל כן אכן מדובר בתאונת דרכים כפי שקבע בית המשפט קמא."

בית המשפט דחה את הערעור וחייב את המערערת לשלם הוצאות המשיב 1 וכן הוצאות המשיבים 2 ו-3 (ביחד), בסך 7,500 ₪ כל אחד. בשלב כתיבת שורות אלה לא ידוע אם הוגשה בקשת רשות ערעור לבית משפט עליון על פסק הדין.

בבית משפט המחוזי בלוד נדון ערעורה של כלל חברה לביטוח בע"מ שיוצגה על ידי עו"ד אורי ירון, כנגד אבו זר לאבד שיוצג על ידי עו"ד רון פסקא, כנגד קיבוץ משאבי שדה וכנגד הפניקס הישראלי מימון וסחר בע"מ, שיוצגו על ידי עו"ד ניסן גיצה. פסק הדין ניתן בדצמבר מפי השופט יעקב שפסר.

עובדות המקרה: האירוע קרה בעת שעבד המשיב בשירות הקיבוץ. הפניקס ביטחה את הקיבוץ בפוליסת חבות מעבידים. ביום האירוע יצא המשיב במסגרת עבודתו לחרוש את השטחים החקלאיים השייכים לקיבוץ והמרוחקים ממנו כ-30 ק"מ. לשם כך, כדרך של שגרה, היה על המשיב להחליף לפני תחילת עבודת החריש את גלגלי הטרקטור לגלגלים המתאימים לעבודה זו. המשיב הגיע לסככה להתאמת הטרקטור לחריש קל יותר. המשיב הסביר כי לא היה מדובר בתקלה בטרקטור, אלא בפעולה המתחייבת עקב שינוי סוג החריש. לצורך כך פירק את הגלגל במהלך ביצוע פירוק הגלגל התנתק הגלגל מהטרקטור ונפל על ירכו של המשיב, תוך שהוא מסב לו נזק גוף.

בית משפט השלום פסק כי אין חולק שמדובר באירוע שבו נפגע המשיב ונגרם לו נזק גוף תוך כדי שימוש ברכב מנועי. בית משפט השלום קבע,

כי הטרקטור שימש בין היתר לנסיעתו של המשיב, היינו למטרת תחבורה יבשתית, ולפיכך החלפת הגלגל הייתה פעולת הכנה לקראת המשך הנסיעה, כמו גם המשך החריש. בהקשר זה ציין בית משפט השלום, כי העובדה שהנפגע הותיר את הרכב מונע מלמדת כי אין מדובר בסיום נסיעה, כי אם עצירה לצורך החלפת גלגלים, ופעולה זו היא למעשה המשך השימוש ברכב.

בית משפט השלום פסק כי המקרה הינו בגדר תאונת דרכים ובגדר תחולתו של חוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, התשל"ה-1975 ("חוק הפלת"ד"). על פסק דין זה הוגש ערעור לבית המשפט המחוזי. לטענת המערערת, פעולותיו של המשיב אינן נכנסות בגדר המושג "שימוש למטרות תחבורה" כהגדרתו בחוק הפלת"ד. לטענתה, הדבר קרה במסגרת עבודתו של המשיב ושגה בית משפט השלום בקביעתו, כי בעניינו מדובר ב"טיפול דרך", מפני שלטענתה, הטיפול שעשה המשיב בטרקטור נעשה בחצרים של מקום העבודה ולא בדרך והוא נועד לאפשר את השימוש בטרקטור ליעודו הלא תעבורתי (חריש הערוגות). כמו כן לטענת המערערת, בהתאם לפסיקת בית המשפט העליון, כדי שטיפול יחשב "טיפול דרך" קיים הכרח שהטיפול נדרש עקב אירוע פתאומי, ותנאי זה לא מתקיים בעניינו. לסיכום טוענת המערערת, כי יש לפרש את חוק הפלת"ד באופן מצמצם ו"להחזיר במידת האפשר את המושג 'תאונת דרכים' למשמעותו הפשוטה והיום-יומית בעיני הציבור."

לטענת המשיב, הפעולות שביצע בטרקטור בעת התרחשות התאונה מהוות שימוש למטרות תחבורה מסוג "טיפול דרך". לדבריו, הוא נסע עם הטרקטור לצורכי עבודת החריש ועצר אותו לשם מעבר מחריש "כבד" לחריש "קל" (באמצעות פירוק הגלגלים) והמשך פעולת החריש. לטענתו, המדובר בטיפול דרך, שכן הוא עצר את הטרקטור בסככה שבאזור השדות והתכוון להמשיך בנסיעה מבלי לשנות את ייעודו התעבורתי. לשיטת המשיב שימוש ברכב היה למטרות תחבורה, שכן די בשימוש בכלי הרכב גם לצורכי תחבורה כדי להביא את התאונה לגדרו של חוק הפלת"ד. המשיבות טוענות כי הפעולות שביצע המשיב בטרקטור בעת



## אריאל מונין



### יו"ר הוועדה לביטוח כללי

אריאל מונין, 44, נשוי + 3 ומתגורר במושב שואבה, תמיד ידע שהוא נועד לעסוק בתחום הביטוח.

"סוכני ביטוח רבים הגיעו לענף במקרה, אבל אני נולדתי לתוכו. סבא של אבי היה מראשוני סוכני

הביטוח בירושלים ב-1905 ומכר ביטוחי אחריות חיים. בשנות ה-60 החליט אבי ללכת בעקבותיו ופתח את סוכנות הביטוח אל-עד."

ב-1993, עם תחילת לימודי הכלכלה באוניברסיטה, החליט מונין שבמקום לעסוק בעבודות סטודנטיות מזדמנות עדיף לו לעבוד במשרד של אביו.

"נכנסתי למשרד והתאהבתי במקצוע. עשיתי את כל תפקידי האלמנטרי האפשריים: מהתיקיה, דרך קבלת

הקהל, תביעות וחיתום, ועד לטיפול בקולקטיבים". בשנים האחרונות גדלה אל-עד בעקבות החלטה אסטרטגית לרכוש תיקים של סוכני ביטוח. "מסוכנות המתעסקת רק בפרט אלמנטרי, נכנסנו לתחום העסקי, הקולקטיבים, וביטוחי הפנסיה והחיים".

בתפקידו בלשכה משמש מונין כיו"ר הוועדה לביטוח כללי. "על אף שכלל לא היכרנו, לאחר הבחירות אריה אברמוביץ פנה אלי והציע לי לקחת חלק משמעותי בהובלת הלשכה

כיו"ר הוועדה לביטוח כללי. חשבתי להיענות לאתגר, על אף שבעבר למעט היותי חבר במחוז ירושלים לא נטלתי על עצמי תפקידים".

**לדבריו, ענף האלמנטרי הוא הענף החוזר אט אט אל מרכז**

**הבמה, ובפני חברי הוועדה שמונה כ-17 חברים הבאים**

**מרקעים ומאזורים שונים ומגוונים עומדים אתגרים רבים.**

"אנו לומדים כעת את כל מה שנעשה בוועדה הקודמת ונסה לוודא שמה שלא נעשה ואפשר להשלים, יבוצע בקדנציה הזו.

"מעבר לכך נעבוד בצוותי עבודה סביב שלושת המיקודים שנקבעו: צוות אחד יטפל בכל נושא הגדלת ההכנסות והקטנת ההוצאות של הסוכן האלמנטרי;

צוות שני יטפל בנושא העיוותים הקיימים כיום בעבודת הסוכן, בקושי בניהול התביעות, בעיקר תביעות צד ג' מול חברות הליסינג, וכן בעיות בהתנהלות הסוכן המשתדל להעניק את השירות הטוב ביותר ללקוחותיו.

"הצוות השלישי ירכז את העבודה של תהליכים שברצוננו להתחיל לקדם, מול הגופים המוסדיים, המפקח על הביטוח, וכן ארגונים נוספים מקבילים (איגוד המוסכים והשמאים) המקבילים לנו למציאת שיתוף פעולה, וכמובן העלאת מקצוענות הסוכן האלמנטרי.

מונין מבקש להדגיש כי מתחילת עבודתו הוא למד כי לסוכן האלמנטרי אתגרים רבים.

"גם לוועדה שלנו יש הרבה מה לתרום, לעזור ולקדם. אך אי אפשר לבצע את כל התוכניות תוך חודש. מלאכה רבה עוד לפנינו ונשמח מאוד לשיתוף פעולה, להעלאת רעיונות ולהבאת קשיים מהפעילות היום-יומית".

אפשר לפנות אלי בדרכים הבאות:  
טלפון נייד: 052-3850860  
מייל: ariel@el-ad.co.il

## אלי אנגלר



### יו"ר הנהלת ליסוב

אלי אנגלר, 71, נשוי + 2, היה קצין צעיר בצבא, כשאיש מילואים שלו שהיה סוכן ביטוח הציע לו לעבוד עמו. אנגלר קיבל את ההצעה והחל לעבוד עם אברהם רייט, יו"ר הלשכה בעבר. "נכנסתי לעבוד איתו ב-1972, ומשם פתחתי את דרכי לענף הביטוח עד היום. לאחר כעשר שנים פתחתי משרד

עצמאי. ב-1992 עברתי לנהל את חברה לביטוח סניף חיפה והצפון וב-2002 פוטרתי ופתחתי משרד משלי. כיום אני כבר יותר משנה בפנסיה, וגר עם אשתי באחוזת פולג.

בלשכה משמש אנגלר כיו"ר דירקטוריון ליסוב, החברה הפיננסית וסוכנות הביטוח של הלשכה, שגם היה לו חלק אינטגרלי בהקמתה. "בתפקידי אני אחראי על כל החלק הפיננסי וההתנהלות הכספית של סוכני הביטוח. לקחתי על עצמי את התפקיד כדי ליהנות ממה שיצרתי בעבר. היות שלשכת סוכני הביטוח היא עמותה והיא אינה יכולה להרוויח כסף, ליסוב נוצרה כחברה במטרה לנהל את הרווחים שהצטברו בלשכה. לכן רוב הדברים מתנהלים דרכה.

"הקמנו את ליסוב מכיוון שעמותה היא גוף ללא רווח ולא היתה אפשרות להוציא חשבונות מטעם הלשכה. בתפקידי אז בלשכה גייסתי כספים רבים, והיינו צריכים להקים גוף שדרכו יוכלו הכספים להתנהל. יעקב כהן היה יו"ר ליסוב הראשון. עכשיו הגיע תורי לקחת את התפקיד של האחריות על הגוף הפיננסי".

החזון של אנגלר הוא לעבות את המצב הכספי כדי שהלשכה תוכל לסייע לסוכני ביטוח כראוי. "כיום ליסוב מסבסדת

**ומממנת אירועים לסוכני ביטוח. בכנס שיתקיים באילת,**

**לדוגמה, ליסוב מממנת 400-500 שקל לכל סוכן ואשתו.**

**לליסוב עצמה יש סוכנות לביטוח שעושה את כל הביטוחים**

**הקולקטיביים. אנחנו רוצים להרחיב את תחומי הביטוח לסייעוד ולבריאות. נעשה גם פוליסה משרדית לסוכנות. מטרתנו היא כל הזמן לסייע לסוכן חבר הלשכה ולהעניק לו יותר עבור חברותו".** האתגרים שעומדים בפני אנגלר בתפקידו הם למצוא מקורות מימון נוספים שבאמצעותם תוכל הלשכה לתרום לסוכנים, לפעול לרווחתם, לסבסד אותם ולסייע במידת הצורך לרווחתם.

"למשל, אנחנו מחפשים את הביטוחים הכי זולים עבור הסוכנים, את הפוליסה הכי טובה לסוכן עצמו במחירים הכי נמוכים. קהל היעד שלנו הם סוכנים חברי לשכה. גם כל הרוכש של הלשכה שייך לליסוב. יש לנו בנייני משרדים ששייכים לחברה. גם המכללה מכניסה כסף. אחת המטרות שלנו היא להגדיל את מספר התלמידים ומספר הקורסים כדי להגדיל את הרווחים בליסוב".

אנגלר מבקש להודות לנשיא הלשכה **אריה אברמוביץ**. "סייעתי בבחירתו ואני שמח שהנשיאות חזרה לחיפה. אשתדל לסייע לו לנהל את הלשכה באופן הטוב ביותר לרווחה, למקצועיות ולמחיה של הסוכנים".

אנגלר החל לפני שלוש שנים את מסורת מתן מלגות לדור ההמשך של סוכני הביטוח מחברת הראל, והוא שמח לראות את הפרויקט שהקים גדל והסכום שניתן למלגות יותר מהוכפל. "זהו הישג גדול עבורנו, שאנחנו מסייעים לדור ההמשך להיכנס ולעבות את השורות של סוכני ביטוח. בתקופתי לא נדרשו לימודי ביטוח. היה מבחן בעל פה ובכתב שערכו לנו אנשי ביטוח, על סמך ניסיון. הצלחתי להעביר במכללת חיפה לימודי ניהול פנסיוני. אנחנו מנסים להביא לכך שהתחום יילמד במכללות וכך נעלה את יוקרת המקצוע ואת יוקרתו של הסוכן. זהו נר לרגלינו ונשקיע כמה שיותר בנושא".

אפשר לפנות אלי בדרכים הבאות:  
טלפון נייד: 050-5244796  
מייל: engler100@walla.com

# מיהו הריטיינר הזול במדינה?

יובל ארנון, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

זמני במעבר בין מקומות עבודה, טיפול בשינויי שכר ומצב משפחתי, שינוי מסלולים בקרן, טיפול בהלוואות, אישורי מס והצהרות הון, טיפול בתביעות, בדיקה לפני פרישה והתאמת החיסכון הפנסיוני המצטבר של הלקוח ועוד.

וכל זאת עבור 25 שקל בחודש? חיובי, כשאני עורך למשל תוכנית פנסיה על בסיס שכר של 5,000 שקל, עם הפרשות 17.5%, בדמי ניהול של 4% משוטף ו-0.25% מצבירה, ועל בסיס עמלת נפרעים של 3.4%, ועמלה חד פעמית בגין ההוצאות להבאת הלקוח והכנסתו לכיסוי ביטוחי בקרן הפנסיה (הסכומים ללא מע"מ ולפני קיטום), הרי שלאורך 40 שנה אקבל כ-12 אלף שקל דמי שירות, ובחלוקה חודשית מדובר ב-25 שקל בחודש. נותרנו המומים, אבל כמו כל יהודי טוב מיד התחלנו להתפלפל: "חוכמה גדולה, אבל אתה מבטח גם עובדים עם שכר גבוה יותר". נכון, השיב



באחרונה בדקנו שירותי ריטיינר אצל שלושה נותני שירות בענפי הצווארון הלבן: רו"ח, עו"ד ויועץ ארגוני. ביקשנו לערוך הסכם ל-40 שנה, ריטיינר לכל דבר, ולשלם עבור השירות סכום חודשי של 25 שקל, ובסך הכל סכום מצטבר של כ-12 אלף שקל.

כמובן שבעבור תשלום זה ביקשנו מאותו מועמד לריטיינר להיות תמיד זמין עבורנו, נכון לפתור בעיות בכל עת, ולעזור לנו בטיפול מול הרשויות והגופים השונים שעמם אנו עובדים. לצערנו, איש מאותם בעלי המקצוע שאליהם פנינו לא הסכים לעבוד בתנאים אלו. חלק מהנשאלים אף התגרו בנו במשפט: "אם תמצא לי איש מקצוע שיהיה מוכן לקבל עליו להיות ריטיינר בעלות דומה, עם כל האחריות המוטלת על כתפיו, נסכים גם אנחנו", ולא הוסיפו.

**הרמנו את הכפפה ויצאנו לחפש ריטיינר מהשורה הראשונה, איש מקצוע שיהיה מוכן לתת לנו שירות על בסיס 25 שקל בחודש ועם התחייבות ל-40 שנה. כמעט והרמנו ידיים והיינו על סף קבלת החלטה שאכן אין דבר כזה, והנה בקרה בדרכנו סוכן הביטוח הנאמן שלנו. מיד איתגרנו אותו בשאלה זו, ולמען האמת, נותרנו המומים. זה בדיוק מה שאני מקבל עבור השירות שאני נותן, ענה לנו הסוכן, ואף הרחיב ונתן דוגמה.**

כשאני מצרף לקוח לקרן פנסיה בגיל 22 ועד פרישתו בגיל 67, אני למעשה מתחייב לתת לו שירות לאורך כל תקופת היותו מבוסס דרכי, וסוגי השירות הם רבים ומגוונים: התאמת התוכנית לצורכיו, טיפול בעזיבות עבודה, מתן כיסוי

הסוכן, אז אקבל 40 שקל בחודש. ברוטו, לא נטו. כמוצאי שלל רב חזרנו לרו"ח, לעו"ד וליועץ הארגוני. "הנה, מצאנו בעל מקצוע רציני, ממוקד, נאמן, שמוכן לתת שירות מתמשך, בעלות חודשית נמוכה מאוד. קיימו את הבטחתכם". מיותר לציין כי איש מבעלי המקצוע לא היה מוכן לקבל עליו להיות ריטיינר עבור 25 שקל בחודש. גם לא עבור 40 שקל ולא עבור 100.

אז מיהו הריטיינר הזול ביותר מבעלי המקצועות החופשיים בישראל? על הסקאלה של "יצאת פראיר", איפה ממוקם סוכן הביטוח מול שאר העוסקים במלאכה? נקודה למחשבה.

## משרד עורכי הדין ראב"ד, מגריזו בנקל נבחר להוביל את מערך הייעוץ המשפטי ללשכת סוכני הביטוח

**העסקים, הגופים המוסדיים ושאר גורמים בענף.**

ראב"ד, מגריזו, בנקל נוסד ב-1990, ומאז התרחב במהירות ניכרת ונהפך לאחד ממשרדי עורכי הדין המובילים בישראל. המשרד ממוקם בתל אביב ומעסיק כ-65 עורכי דין ומתמחים. המשרד היה מעורב בכמה מהעסקות והתיקים הבולטים, המורכבים והמתוקשרים בישראל. ב-2004 מונה עו"ד יורם ראב"ד על ידי ראש ממשלת ישראל לשעבר, אריאל שרון ז"ל, לשמש כיו"ר צוות המשא ומתן הקואליציוני, ומאוחר יותר הקים את מפלגת קדימה. עו"ד ראב"ד שימש כיועצו של ראש הממשלה שרון והיה ב"צוות החווה".

לאור החלטת לשכת סוכני ביטוח על רפורמה במערך המשפטי, והפרדת הייעוץ המשפטי לסוכנים לבין הייעוץ המשפטי ללשכה, נבחר היום משרד עורכי הדין ראב"ד, **מגריזו בנקל** ושות' להוביל את מערך הייעוץ המשפטי ללשכה. בחודש שעבר מינה נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ** ועדת איתור, בראשות מ"מ הנשיא **אורי צפירי**, שבחנה ההצעות מכמה משרדי עורכי דין המתמחים בגולציה, שבסופה נבחר המשרד ראב"ד, מגריזו, בנקל.

לדברי אברמוביץ, "משרד ראב"ד, מגריזו, בנקל נבחר לאור מומחיותו בנושאי רגולציה, הגבלים עסקיים, ותאגידים. המשרד יפעל מול המפקחת על ביטוח, רשות ההגבלים



האם כבר הצטרפת לתוכנית ביטוח הסיעוד הכי זולה בארץ באמצעות לשכת סוכני ביטוח?

סוכן יקני

או שאתה מחכה שילדיך או בני משפחתך ידאגו לך במקרה הצורך???

לפרטים: טל. 03-6396676 [lisov@insurance.org.il](mailto:lisov@insurance.org.il)



# הלמ"ס: לשליש מהאוכלוסיה אין הסדר פנסיה; שליש מהגמלאים מקבלים פחות מ-4,000 שקל בחודש

כ-64% מכלל בני ה-20 ומעלה מחזיקים בהסדר פנסיה - כך עולה מנתוני הסקר החברתי שפירסמה השבוע הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. הסדר פנסיה כולל קרן פנסיה, ביטוח מנהלים או קופת גמל. שיעור המחזיקים בהסדר פנסיה בקרב הגברים (69%) גבוה יותר מאשר בקרב נשים (60%). מהסקר, שמתייחס ל-2011-2012, עולה כי **בקרב המועסקים - שכירים ועצמאים - שיעור בעלי הסדרי הפנסיה הוא 82%, תוך שבקרב השכירים שיעור בעלי הסדר הפנסיה גבוה יותר באופן משמעותי לעומת העובדים העצמאים: 86% ו-58% בהתאמה.** בשנים האחרונות ניסתה לשכת ארגוני העצמאים להגיע להסכם עם משרד האוצר בנוגע להסדרת ביטוח פנסיוני לציבור זה, אך עד כה הדיונים לא צלחו. רק מיעוט של הציבור הלא מועסק מבוטח באחד מההסדרים הפנסיוניים - 34%. בקרב אלה שאינם נמצאים בכוח העבודה הנתונים נמוכים עוד יותר - רק 27%. הקבוצה שבה שיעור בעלי הסדר הפנסיה הוא הגבוה ביותר היא עובדי המינהל הציבורי (99%). מדובר בעובדים במשרדי הממשלה, ברשויות מקומיות וביחידות סמך ובהן המוסד לביטוח לאומי ושירות התעסוקה, מועצות דתיות וחברות ממשלתיות. השיעור הנמוך ביותר של בעלי הסדרים

פנסיוניים הוא בקרב אלה ששכרם נמוך יחסית - עובדי שירותי האוכל והאירוח (58%) ועובדי ענף הבנייה (59%), שם שיעור העובדים שאינם ישראלים גבוה באופן יחסי מבשאר ענפי המשק. הסדר הפנסיה השכיח ביותר הוא קרן פנסיה ומחזיקים בו 59% מהמועסקים במשק. אחריו נמצאות קופות הגמל - 31%, ביטוחי מנהלים - 26%, פנסיה תקציבית 13% - וביטוח חיים עם מרכיב חיסכון - 10%. שיעור החזקת ההסדרים עוברת את ה-100%, מאחר שלאדם אחד יכולים להיות כמה הסדרי פנסיה שונים. חלק גדול של בעלי הסדרי פנסיה (77%) כלל אינו יודע מהן הטבות המס הנובעות מהסדר הפנסיה. רוב היוצאים לפנסיה, 79%, מדווחים כי בעת יציאתם לגמלאות הם הפסיקו לעבוד בבת אחת. יתר הפורשים יצאו לחופשה או לתקופת הסתגלות של כמה חודשים על חשבון המעביד, או הפחיתו את שעות עבודתם בהדרגה עד לפרישה סופית. **מבין מקבלי קצבת פנסיה חודשית, 30% מקבלים פחות ממחצית שכרם החודשי האחרון בעת שעבדו, 45% מקבלים בין 50%-ל-70% משכרם האחרון. 32% מהגמלאים מקבלים קצבת פנסיה חודשית שנמוכה מ-4,000 שקל.**

## דו"חות איי.די.איי: הכסף של לקוחות הביטוח הישיר מממן שכר בכירים מנופח וקמפיין השמצה נרחב

כבר כמה שנים שבביטוח ישיר דואגים לספר למבוטחים על סוכן הביטוח הנהנתן שלהם שנופש על חשבונם במלדיבים ויוצא לחופשת סקי - כל זאת על חשבונם ומבלי לדאוג לרווחתם. ואולם בשישי שעבר פורסמו דו"חות איי.די.איי ביטוח שמחזיקה במותגי ביטוח ישיר "הקש על ה-5" ו"תשעה מיליון", וחשפו כי אמנם החברה מתגאה בחיסכון למבוטח שלא צריך לשלם לסוכן, אלא שלקוחותיה נאלצים לממן שכר בכירים מנופח, אלפי עובדים, שטח משרדי עצום וקמפיין הכפשה עתיר כספים.

משרדי איי.די.איי ממוקמים בפתח תקוה, על פני שטח של 10,000 מ"ר, בעלות של 70 שקל למ"ר בחודש. אחזקת המשרדים עלתה ב-2013 48 מיליון שקל ואחזקת הרכב עלתה 4.7 מיליון.

הדו"חות חשפו גם כי על פי מדיניות הדיוויזנד החדשה של החברה בעלי המניות יזכו בלפחות 50% מהרווח הנקי שהסתכם ב-2013 ב-121 מיליון שקל. יו"ר החברה **מוקי שנידרמן** וסגנו **דורון שנידרמן** מקבלים דמי ניהול חודשי בסך 417 אלף שקל. ואם ממשיכים ובוחנים את שכר הבכירים, נגלה כי ארבעה מנהלים בחברה קיבלו ב-2013 שכר בעלות של 8.8 מיליון שקל, ועלות שכרו של מנכ"ל החברה **רביב צולר** הגיעה ב-2013 ל-11.9 מיליון שקל.



"כנראה שגם בפרמיה הנמוכה עדיין יש מספיק לחלק שם למעלה", כתב על כך אמיתי זיו ב-TheMarker. "כמה חופשות אפשר לקנות בסכום הזה? כמה שוקות אפשר לפרנס? ולאן אתם מעדיפים שהכסף שלכם ילך? כל שנותר לחברה שמפרסמת עם הסלוגן 'אז תפסיקו לממן סוכן', ושמה על הגריל עובד ממעמד הביניים עם עסק קטן, הוא להוסיף באותיות הקטנות: 'כדי שיישאר יותר למנכ"ל'."

על פי הדו"חות, ב-2013 הוציאה איי.די.איי 64.5 מיליון שקל על פרסום. ההערכה בתעשיית הפרסום היא **ששני כהן**, הפרזנטורית ומזכירתו של שוקה, מקבלת על הקמפיין 500-800 אלף שקל בשנה. גם היונים שמייצגות את המותג השני, **טל פרידמן ואלי פיניש**, בוודאי מרוויחים סכום דומה. שאר ההשקעה בפרסום הוצאה על זמן הפרסומות בטלוויזיה וברדיו. איי.די.איי מחזיקה ב-1,155 עובדים, הרבה יותר מכל משרד של סוכנות ביטוח ממוצעת ואפילו גדולה, ועל פי הדו"ח, "עיקר עובדי החברה הם נציגים של מוקדים טלפוניים". שכרם הממוצע מוערך בכ-8,000 שקל בחודש ולחברה יש תוכנית מלגות ששוויה 2 מיליון שקל בשנה.

# למכור, לשתף או להיעלם? הבחירה בידיכם!

שי שדה, נציג הצעירים בוועד המנהל

על תיק הלקוחות, הוא יכול לבצע מכירות צולבות, שדרוג לקוחות ותיקים וחיזוק הקשר עם הלקוחות הקיימים. הוא גם יכול להביא רוח חדשה ועדכנית, להטמיע טכנולוגיות מתקדמות ולפתח מוצרים חדשים בשיטת השותפות הגדלה. כשלוקחים את הידע והניסיון העצום של הסוכן הוותיק

ומשלבים אותו במוטיבציה של הסוכן הצעיר, זהו מתכון בטוח לייצר מנועי צמיחה חדשים למשרד. זהו מצב של win win לשני הצדדים: **הסוכן הוותיק יכול להפחית מעומס העבודה השוטף ולאפשר ל"דם הצעיר" לנהל את המשרד ולייצר תפוקות חדשות, ואילו הסוכן הצעיר מקבל משרד מבוסס עם קהל לקוחות ותיק ונאמן, שיכול לשמש בסיס נתונים לשנים של עבודה.**

אני כבר שומע את המצקקים בלשונם. אין ספק שקיימים אתגרים בייצור מהלך שכזה, אך כשמסתכלים על התוצאה היא שווה את האתגר: אנו משמרים מידע ומורשת, המיתוג של הסוכן הוותיק נשאר והתיק שהוא בנה במו ידיו ימשך להניב פירות והוא יוכל לתכנן את הפרישה שלו בדיוק כמו שהוא עושה ללקוחות שלו.

ביושבי כנציג הצעירים בוועד המנהל וכחבר בוועדת הצעירים, זהו אחד מהפריקטים שנקדם בשנים הקרובות: שילוב דור צעיר במשרדים ותיקים שאין בהם דור המשך, בדרך של שותפות. שילוב זה יגרום למשרדים מתבגרים לשגשג, יתרום למעמד ולתדמית הסוכן ויכניס רוח צעירה ונמרצת לענף. חלומות בידינו להגשימם.



סוכני ביטוח ותיקים בישראל, זה הזמן להתעורר! האם מצאתם את מעיין הנעורים ושתיתם את מימיו? מתי נפגשתם עם עצמכם? האם כבר סידרתם את עתידכם? אתם - סוכני הביטוח שנפגשים עם לקוחות שזקוקים לסיוע בתכנון עתידם, כדי שיוכלו לפרוש בכבוד - כבר חשבתם על מי שידאג להמשיך את המורשת והמשרד

שהקמתם בעמל כה רב? בואו נעיף מבט על המצב בעולם הביטוח, בכל הקשור לרכישת תיקים של סוכני ביטוח ותיקים. מהי המציאות שאליה הורגלנו?

האפשרות היא מכירת התיק בלווי של שנה או שנתיים ומיזוג לתוך סוכנות ענק. כשעומדת לפנינו אפשרות אחת, המשמעות היא שאין לנו בעצם אפשרות. התוצאה של מהלך שכזה היא שעשרות שנים של עבודה "נטמעות" בתוך הקיים, והזהות המיוחדת ואופיו של אותו סוכן נעלמו כלא היו. מדוע סוכן ביטוח, שבמשך כמה עשורים מיצב את זהותו המקצועית ועמל על תיק הלקוחות שלו, דאג לתשלומי תביעות והציל משפחות ועסקים מפשיטות רגל, צריך לוותר על התיק שלו תמורת שנתיים של תשלום עמלות במקרה הטוב? האם אפשר אחרת?

**בענף הביטוח בישראל כיום ישנם סוכני ביטוח צעירים ללא דור מייסד, רובם בוגרי תארים אקדמיים שנדרשים לבנות את עצמם מן היסוד, בדומה לסוכנים ותיקים שעשו זאת בעבר. בואו ונחבר ביניהם. התוצאה יכולה להיות שהסוכן צעיר שנכנס למשרד קיים ומבוסס יכול להתחיל לעבוד מיד**

**לכנס שנתי**  
לשכת סוכני ביטוח בישראל - מחוז דרום  
בשיתוף פעולה עם איילון חברה לבטוח

ביום שני, 7 בנובמבר, תשע"ד, 7 באפריל 2014  
בשעה 19:00  
פארק קארסו למדע באר-שבע, העצמאות 79

**במפגש יתארחו**  
שר הרווחה ח"כ כהן מאיר  
ראש העיר מר רוביק דנילוביץ'  
יו"ר איילון מר לוי רחמני  
מנכ"ל איילון אמיל ויינשל  
נשיא לשכת סוכני הביטוח בישראל מר אריה אברמוביץ'  
אומן אורח דויד פרץ

• שי לחברי הלשכה  
• ארוחת ערב

**נשמח לראותכם בין המשתתפים**

נכבוד רב,  
יפת בקשי  
לשכת סוכני ביטוח בישראל  
יו"ר מחוז באר שבע והדרום  
050-5212012

לשכת סוכני ביטוח בישראל

פארק קארסו למדע באר שבע

## מנכ"ל כלל ביטוח התברג במקום השני בטבלת שיאני השכר - 18.1 מיליון שקל בשנה

הדו"חות הכספיים של כלל ביטוח חושפים שעלות העסקתו השנתית של מנכ"ל כלל ביטוח **איזי כהן** מסתכמת ב-18.1 מיליון שקל - מה שמזניק אותו למקום השני בטבלת שיאני השכר במשק. הדו"חות מראים כי כהן נהנה משכר בסיס של 3.9 מיליון שקל, מענק של 5.9 מיליון שקל ואופציות בשווי 8.4 מיליון שקל. עלות העסקתו של יו"ר כלל ביטוח **דני נוה**, שנכנס לתפקידו ביוני 2013 הגיעה ל-2 מיליון שקל עבור חצי שנה בלבד. חמשת הבכירים בעלי השכר הגבוה בכלל ביטוח זכו לשכר בעלות מצרפית של כ-30 מיליון שקל. על פי הדו"חות, הרווח הכולל של החברה גדל ביותר מ-300% לעומת 2012, לכ-583 מיליון שקל. הגידול ברווחי כלל ביטוח הושפע בין היתר מהעלייה ברווחי מגזר החיסכון ארוך הטווח שהגיעו לכ-586 מיליון שקל. כמו כן, התרחשה צמיחה של 570% בגביית דמי ניהול משתנים בפוליסות המשתתפות ברווחים עד 2003, שהסתכמו בשנה החולפת בכ-356 מיליון שקל.



# אבי קפלן: "התכנון הפנסיוני נועד להביא ביטחון ושקט נפשי לפרט, דווקא לאחר פרישתו"

המחליט לעשות הסבה ליעוץ - ולמעשה, מרבית היועצים היו בעברם סוכני ביטוח - חייב קודם כל, לחסל סופית את עסקי הביטוח שלו, כדי שתיווצר הפרדה מוחלטת בין תפקידו כסוכן לתפקידו כיועץ."

## למי אתה מייעץ, באילו תחומים בדיוק וכיצד אתה מגיע ללקוחות הזקוקים לשירותיך?

"אני מייעץ, בדרך כלל, לאנשים שעובדים כשכירים במשך רוב או אפילו כל שנות עבודתם והנמצאים, על פי רוב, כמה שנים לפני פרישתם לגמלאות. מלבד זאת, אני מוזמן לעתים קרובות להרצות בנושא תכנון פנסיה, גם על ידי קבוצות עובדים, מפעלים, חברות וגופים שונים, כמו עובדי נמל חיפה, וכדומה. באשר לדרך השגת הלקוחות - כמו בכל תחום: כשאתה נהנה ממוניטין טובים, עד מהרה הלקוחות פונים אליך ואינך צריך למצוא אותם.

"ואולם תוך כדי היעוץ, אני מגלה בכל פעם מחדש, שעל פי רוב, האנשים בשנות עבודתם היו אדישים ואפילו בורים למדי בכל הקשור לנושא תכנון הפרישה והפנסיה, אף על פי שהפרישו, כמובן, כספים בקביעות לקרן פנסיה או למכשירים הוניים אחרים, במשך עשרות בשנים. אפשר לקבוע בוודאות, שעל פי רוב, בישראל 2014, מודעות הפרט לעניין חשיבותו של התכנון הפנסיוני, עודנה נמוכה למדי, או לפחות מודחקת הרחק מהתודעה, אולי אפילו במתכוון. אך, בלית ברירה, בסופו של דבר האנשים מתעוררים לנושא הזה, ולרוב, רק שנתיים-שלוש לפני הפרישה, מועד שבו בדרך כלל מאוחר מכדי לערוך שינויים גדולים, אם בכלל, בתכניות החיסכון הפנסיוני."

**הראיון המלא יתפרסם במגזין המיוחד שייצא לקראת הכנס "ביטוח ופיננסים 2014", שיתקיים באילת בין התאריכים 24-27 במרץ**

"מספרם של יועצי הביטוח הפעילים בישראל, שמתמחים ביעוץ לביטוח פנסיוני, מסתכם כיום בכמה עשרות בלבד, למרות שמדובר ביעוץ חיוני ומשמעותי מאוד, שנועד בראש ובראשונה למנוע את קבלתן של החלטות שגויות ומסוכנות, העוללות לפגוע באופן חמור בגובה הפנסיה שאותה יקבל הפרט, עם פרישתו לגמלאות. משום כך, אני גורס באופן אובייקטיבי, שכל אדם שעתידי הפנסיוני חשוב לו - זקוק ליעוץ פנסיוני, לפחות כמה שנים לפני מועד פרישתו", קובע **אבי קפלן**, שבמשך כ-25 שנים עבד בחברות ביטוח שונות, ועסק בתחום חיסכון ארוך טווח, ביטוח ופנסיה. משם רכש את התמחותו בתחום, ומזה כשלוש שנים, משמש כיועץ עצמאי מורשה, לתכנון ביטוח פנסיוני.

בהתאם לתקנות, **קפלן** אינו יכול להיות חבר בלשכת סוכני ביטוח בישראל, אך הוא משתייך לפורום יועצי הביטוח הישראלי, שאינו מונה יותר מכמה עשרות חברים שלדברי קפלן, גילם הממוצע הוא למעלה מ-50, מכיוון שמשום מה צעירים אינם בוחרים במקצוע הזה, וגם מספרם של המבוגרים רחוק עדיין מלענות לצורך הקיים בבעלי מקצוע בתחום זה.

## מה נדרש כיום, לקבלת רישיון של יועץ פנסיוני?

"על היועץ לעמוד בבחינות דומות לאלו שבהן עומד כיום סוכן ביטוח פנסיוני, תוך שהתנאי העיקרי הנדרש מהיועץ הוא: שבעת עבודתו כיועץ, נאסר עליו בתכלית האיסור, לשמש גם כסוכן ביטוח או לקבל עמלות כלשהן מחברות הביטוח, אפילו לא היסטוריות, בשביל שיוכל לשמור על אובייקטיביות מוחלטת בעבודתו.

"לפיכך, במידה שלפני עיסוקו ביעוץ האדם עבד נניח כסוכן ביטוח, הזכאי עדיין לתגמולים כלשהם מחברת ביטוח - יהיה חייב למכור את תיק הביטוח שלו באופן מוחלט ולנתק סופית את קשריו עם חברת הביטוח. במלים אחרות: סוכן

## כ-120 סוכנים ובני משפחותיהם נהנו מפעילות פורימית של סניף חיפה



מעל ל-120 סוכני סניף חיפה של לשכת סוכני הביטוח ובני משפחותיהם השתתפו השבוע בפעילות פורים שהתקיימה במוזיאון הרכבת בחיפה.

הפעילות כללה סיור במוזיאון שבו מוצגים כל סוגי הרכבות שנסעו במדינה, מימי המנדט הבריטי ועד היום, איפור וסדנת יצירה ושירי פורים בהנחיית חבר המועצה הארצית **ג'קי אמסלם**.

יו"ר מחוז חיפה והצפון **ליאור רוזנפלד** הבטיח למשתתפים להמשיך בפעילות המשפחות כבר בחוה"מ פסח.

יום עיון של מחוז השרון והרמת כוסית לחג הפסח יתקיים ביום שלישי 8/4/14 בין השעות 8:30-14:00 במלון רמדה בנתניה בשיתוף "שומרה" ו"שלמה SIXT"

מפגש ערב והרמת כוסית לחג הפסח לסניף **תל אביב** יתקיים ביום ראשון 6/4/14 בין השעות 16:00-20:30 בסינמה סיטי גלילות

**מחוז חיפה והצפון** הזמנה להרמת כוסית לפסח וארוחת צהרים חגיגית, ביום חמישי 10/4/14 "ד'אור", מרכז אירועים וכנסים, מתחם ביג, צומת ק. אתא בשעה 14:00

מפגש ערב והרמת כוסית לחג הפסח **למחוז דרום** יתקיים ביום שני 7/4/14 בין השעות 19:00-22:00 בפארק קארסו למדע באר שבע, העצמאות 79, בשיתוף איילון חברה לביטוח

# סוכני מחוז ירושלים למדו כיצד להשתמש באינטרנט ובפייסבוק ככלי עסקי

עסקי לפרטי, איך פייסבוק יכול לקדם את העסק, האפשרויות הבלתי נגמרות בפייסבוק העסקי, חשיבות הניהול השוטף ומעקב אחרי הדף וטיפים להקמה ולתחזוקה של דף פייסבוק. הקורס התקיים באולם של חברת איילון שהעניקה חסות. לדברי יו"ר מחוז ירושלים **שמואל אשורי**, "הקורס היה מצוין. הסוכנים קיבלו מידע רב לגבי השימוש באינטרנט ובפייסבוק. בהרצאות נכחו **יהודה זכריה** מועד מחוז ירושלים, **ודרון לוי**, מנהל סניף ירושלים של איילון, שהגיע לברך את הסוכנים. יש לציין כי לוי נרתם לסייע מיד כשפניתי אליו לבקש עזרה בבניית הקורס. הוא נתן את כל מה שביקשנו".

25 סוכנים של מחוז ירושלים השתתפו בשבוע שעבר בקורס על השימוש באינטרנט ובפייסבוק ככלי מכירה ושווק. הקורס כלל שתי הרצאות. את הראשונה העביר **גיא קרפ** בנושא קידום בגוגל: כוחו של גוגל בישראל, עדכון האלגוריתמים האחרונים, תאימות האתר לגוגל, קידום דרך קישורים, חשיבות תוכן איכותי באתר, קישורים פנימיים, תכונות וסטטיסטיקות בתחום הקידום וטיפים לקידום נכון בגוגל. את ההרצאה השנייה העביר **רועי בן חמו** בנושא בנייה ותחזוקת דף פייסבוק עסקי: חשיבות הפייסבוק העסקי, הבדלים בין דף

## נפתח המחזור השני של הקורס למתכננים פיננסים בחיפה

מחזור הלימודים הראשון, שאותו יזם נשיא הלשכה **אריה אברמוביץ** עוד בהיותו יו"ר מחוז הצפון, נמצא עדיין בעיצומו ונוטלים בו חלק 25 סוכנים חברי לשכה. לדברי יו"ר מחוז צפון **ליאור רוזנפלד**, "אני רואה חשיבות עליונה בהמשך תוכנית הלימודים היוקרתית הזאת, סוכני הביטוח שישתתפו בה משדרגים את עצמם בכמה רמות מעל המתחרים שלהם ולמעשה יוצרים לעצמם יתרון מקצועי, לצד מקצוע נוסף".

המחזור שני של תוכנית הלימודים למסלול CFP מתכננים פיננסים נפתח אתמול בכיתת הלימוד של לשכת סוכני הביטוח בחיפה. הקורס ימשך כ-58 שבועות ויכלול 232 שעות אקדמיות ובסיומו יעברו המשתתפים מבחן הסמכה בינלאומית למתכננים פיננסים. הסטודנטים שיעברו אותו בהצלחה יוסמכו כמתכננים פיננסיים. בין המרצים בקורס: יו"ר ועדת ביטוח בריאות וסיעוד **יואל זיו**, ר"ח **יעקב כהן** והמתכנן הפיננסי **יוסי אש**.

### לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2014, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: [lishka@insurance.org.il](mailto:lishka@insurance.org.il) // הפרסום מוגבל ל-3 שבועות

#### השכרה ושכירות משנה

במשרדי יחידת סוכנים קיימת באזור הבורסה ברמת גן מתפנה חדר לסוכן ביטוח פנסיוני עם אפשרות לשרותי משרד  
09-7738381

בבעלות לשכת סוכני הביטוח מצוי נכס המיועד להשכרה החל מ 01/09/14. להשכרה בדירה ברח' דוד פינסקי 3 חיפה במיקום מצויין על ציר מוריה (משרדי הלשכה לשעבר בחיפה). הנכס מתאים למשרד סוכן ביטוח/רו"ח/עו"ד/תיווך ו/או לקליניקות שונות והוא ממוקם בקומת קרקע. בכונתו להשכירו לטווח ארוך. סוכנים המעוניינים לראות את הנכס מוזמנים לפנות לחבר וועד סניף חיפה אויצקי זילברמן - 050-8648060, לירדנה שפיר - 04-8405495 מזכירת המחוז או אלי - 0523-489431

להשכרה חדר ברח' יצחק שדה 34 ת"א צמוד למשרד קיים. אפשרות לשתוף פעולה טל: 050-7614476 דודי

לסוכנות ביטוח בירושלים, דרושה פקידה עם ניסיון בענף ביטוח הרכב למשרה בין השעות: 9.00 - 15.30. נא לשלוח קורות חיים למייל: [ybittan@gmail.com](mailto:ybittan@gmail.com) טלפון נייד: 054-9456939-055 סוכנות ביטוח מהגדולות בארץ הממוקמת בכמה סניפים מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכלל גודל ובכל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת. לאבי- 050-5234664

3 שנות ניסיון בחברת ביטוח בתחום החיים מחפשת עבודה אצל סוכן ביטוח באזור גוש דן. נמרצת ומסורה ובעלת קשרים עם לקוחות. ליצירת קשר: מלכי 052-6764441

סוכן ביטוח מהצפון מעוניין לרכוש תיק ביטוח איכותי בתחום חיים ו/או אלמנטרי. נייד - 052-3987609 מוטי [a1a@zahav.net.il](mailto:a1a@zahav.net.il)

עקב פרישה דרוש סוכן ביטוח למיזם משותף על תיק ביטוח פנסיוני גדול רצוי צעיר עצמאי מאזור הצפון עם ידע רחב ויכולת מוכחת לק"ח למייל: [amirinsu456@gmail.com](mailto:amirinsu456@gmail.com)

#### שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

לסוכנות ביטוח בנוש דן המתמחה בחיים ופנסיה, מחפשים מומחה/ית בביטוח כללי. \*תנאים מצויינים למתאים/ה [shoshiamit@gmail.com](mailto:shoshiamit@gmail.com): n"ip

מחפשת פקידת תביעות עם ידע של 3 שנים בביטוח למשרד חלקית של 4-5 שעות (גמיש) -סוכנות ביטוח רעננה בנוסף ידע בתוכנות של חברות ביטוח. 050-8477552 בשעות אחה"צ

לסוכנות ביטוח במרכז תל אביב דרוש סוכן/ת ביטוח רכוש עם ניסיון של שנתיים לפחות, לפיתוח תיק ביטוח הרכוש מייל לקורות חיים [dudi@amitit-ans.co.il](mailto:dudi@amitit-ans.co.il)

לסוכנות ביטוח גדולה וותיקה בפריסה ארצית, דרושים אנשי מכירות ופקידות ביטוח. עבודה מאתגרת ומעניינת. קורות חיים ניתן לשלוח ל: [smadar.superbit@gmail.com](mailto:smadar.superbit@gmail.com)



האם כבר הצטרפת לתוכנית **סוכן יקי** ביטוח הבריאות הכי זולה בארץ באמצעות לשכת סוכני ביטוח?

או שאתה מחכה שילדיך או בני משפחתך ידאגו לך במקרה הצורך???

לפרטים: טל. 03-6396676 [lisov@insurance.org.il](mailto:lisov@insurance.org.il)