



# ביטוח ופיננסים

www.insurance.org.il

גליון מס' 536 | 18 ביוני 2015

## עוד בעיתון



הילה בן חיים,  
סגנית בכירה  
לממונה על  
שוק ההון,  
פורשת

עמוד 6

מהם שני  
המדדים הקלים  
ביותר לזיהוי  
קופות היסכון  
טובות?

עמוד 5

בית המשפט  
קבע: כיסוי  
ביטוחי גם  
לנהג שיכור

עמוד 10

## לשכת סוכני ביטוח תוקפת את ההחלטה לקבוע תקרת עמלות

אגף שוק ההון פירסם טיוטת תיקון תקנות הנוגעת לעמלות הסוכן  
עבור ביטוח חיים למשכנתא **עמוד 2**

## סיירת מקצועית ייחודית לפיתוח סוכני ביטוח צעירים

סוכני ביטוח שייבחרו לסיירת ייהנו מ-13 מפגשים מקצועיים **עמוד 2**

## אבחון נכון מציל חיי אדם

מדור בריאות: מתי מומלץ להשתמש בבדיקות דימות והיכן נמצא  
הכיסוי בפוליסה? **עמוד 8**

### ההבדלים בין CT ל-MRI

MRI	CT	באילו מצבים מומלץ לבצע
פחות מומלץ	מומלץ	הדגמת עצמות
מומלץ מאוד		הערכת שברים
מומלץ		מערכת עצבים ושרירים
	מומלץ	אונקולוגיה (בטן, אגן וחזה)
	מומלץ	ריאות
ארוכה	קצרה	משך הבדיקה



# אגף שוק ההון קובע תקרה לעמלות סוכנים עבור ביטוח חיים למשכנתא

הלשכה מתנגדת: מדובר בצעד רע העומד בניגוד לכלכלי התחרות של כלכלה חופשית

ביטוח החיים היא צעד נוסף בסדרת מהלכים שבכוונתנו לבצע בתקופה הקרובה כדי לממש מטרות אלו. כפי שאמרתי בעבר, נפעל להכניס תחרות בכל מקום שבו קיימת ריכוזיות. התחרות היא ידידתו הטובה ביותר של הצרכן והדרך הטובה ביותר להורדת מחירים."

לדברי סלינגר, "הפחתת העמלות במקביל לפרסום הצפוי של מחשבון ביטוח חיים יביאו להגברת התחרות ולהקטנת עלויות ביטוח חיים למשכנתא."

מהלכה נמסר בתגובה כי "מדובר בצעד רע העומד בניגוד לכלכלי התחרות של כלכלה חופשית. מטרת טיוטת האוצר היא להסיט את תשומת הלב מהמצוקה האמיתית של יוקר הדיור בישראל, ובוודאי שלא יתרום לפתרונה. האם השלב הבא יהיה הגבלת שכרם של אדריכלים, מהנדסים או כל בעל מקצוע חופשי אחר הקשור לדיור? האם באמת מאמין הרגולטור כי הגבלת שכרם של סוכני הביטוח, שרובם בעלי עסקים קטנים, היא שתביא לפתרון משבר הדיור? כמובן שקל יותר לפגוע בחולייה החלשה יותר בענף הביטוח, וחבל שכך."

אגף שוק ההון במשרד האוצר פירסם טיוטת תקנות הקובעות לראשונה תקרה לעמלת סוכנים המשולמת לביטוח חיים למשכנתא. מהלך זה צפוי להזיל את עלויות ביטוח חיים למשכנתא ולהקל על ציבור רוכשי הדירות.

תיקון התקנות קובע כי שיעור העמלה המרבי עבור שיווק פוליסות ביטוח חיים למשכנתא לא יעלה על 20% מסך הפרמיה המשולמת, בניגוד לכ-40% המשולמים כיום. רכישת הפוליסות מחויבת על ידי הבנקים, שדורשים מלווי המשכנתאות לרכוש פוליסת ביטוח חיים. חלק ניכר מפוליסות אלה משווק על ידי סוכנויות ביטוח של הבנקים עצמם.

במקביל לכניסת התקנות לתוקף צפויה המפקחת על הביטוח דורית סלינגר לפרסם מחשבון ביטוח חיים שיאפשר השוואת מחירים בחברות השונות. מדובר במהלכים משלימים שיגבירו את התחרות בענף ויפחיתו את מחירי הביטוח.

לדברי שר האוצר משה כחלון, "אנו פועלים להפחתת מס המונופול שמשלמים הצרכנים בישראל ולהגברת התחרותיות בענף הביטוח. הוזלת

## מקומם שבאוצר מנסים להפוך את סוכני הביטוח לשק החבטות של מחדל הדירות

עמוס גואטה, יו"ר מחוז תל אביב והמרכז

אני רוצה לראות לצדי את סוכני הביטוח, המייצגים את ציבור המבוטחים."



הצהרה הבומבסטית של האוצר על הוזלת פוליסת המשכנתאות על חשבון עמלת סוכני הביטוח מקוממת, בראש ובראשונה מכיוון שאינה נכונה: סוכני הביטוח אינם מקבלים את העמלות שפורסמו, ואם הכוונה לסוכנויות הביטוח של הבנקים, שייתכן וגזרים קופון על גבו של מבקש המשכנתא - נא לציין זאת במפורש ולא להכליל את כל ציבור הסוכנים.

כלכל, אסור לממשלה להתערב בהסכמי העמלות בין חברות הביטוח לסוכנים העצמאיים, ויש לבחון אם ההתערבות הזאת אינה נוגדת חוקי יסוד, כמו חופש העיסוק וכבוד האדם וחירותו. אפשר להפחית תעריפים ומחירים אך ורק בדרך אחת: תחרות. בוודאי שלא בדרך של התערבות מקוממת בשוק החופשי.

הייתי גם מצפה משר האוצר החדש משה כחלון שיעמוד מאחורי הצהרתו לפני הבחירות: "כשאתמנה לשר האוצר,



עמוס גואטה

יש לבחון אם ההתערבות הזאת אינה נוגדת חוקי יסוד, כמו חופש העיסוק וכבוד האדם וחירותו.

שבועון לשכת סוכני הביטוח, המסגר 18 תל אביב, 03-6396676, מנכ"ל: רענן שמחי. המערכת: עורך ראשי: לירן וייס, שירי כהן גונן shiri@pro-st.co.il, עריכה וכתובה: עדי הגין, עריכה גרפית: יואש ענבר, הפקה: הוצאת מיל www.mil-media.co.il לפניה למערכת: adihagin@gmail.com, לפרסום במגזין: זיו - 050-5543991 מייל: ziv@mail-media.co.il הלשכה אינה מביעה כל עמדה ואין היא אחראית, במישרין 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 ממזין כלשהו לבין המוצר או השירות. אין לצלם להעתיק או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה או חלקים ממנו ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל

# הלשכה משיקה סיירת מקצועית ייחודית לפיתוח סוכני ביטוח צעירים

סוכני ביטוח שייבחרו לסיירת ייהנו מ-13 מפגשים מקצועיים, שיערכו בשיתוף איילון

שמוגיעה מהשטח, ממולא על ידי לשכת סוכני ביטוח.

יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים דביר רפ פנה לאיילון, שהרימה את הכפפה ובנתה קורס מקצועי. "בהחלט מוגיעה תודה למנכ"ל איילון אמיל וינשל ולסמנכ"ל פנסיה וגמל באיילון אלכס קפלון, על שצעדו עמנו יד ביד והרימו את הכפפה כפי שרצינו", מציינת כהן-גנון.

במפגשי הסיירת ירצו מרצים מהשורה הראשונה, דוגמת יאיר שיינפלד, שיעביר הרצאות בנושא תהליכי מכירה ושיווק ומצוינות בעסקים. את הנושאים המקצועיים יעבירו בעלי תפקידים בכירים מאיילון, וראשי הוועדות בלשכה ירצו על פרקטיקות בעולם הביטוח. לדברי כהן-גנון, "החיבור של הפרקטיקה יכולה לתרום רבות לסוכנים הצעירים: לוקחים את הידע המקצועי וניהול המכירות שלמדו ולומדים מסוכנים מנוסים איך מיישמים זאת כפרקטיקה".

המפגש הראשון של הסיירת יתקיים ב-13 ביולי, והסוכנים שייבחרו ישתתפו ב-13 מפגשים שיתפרשו על פני כמה חודשים, עד למרץ 2016. הסיירת תכלול 25 סוכנים צעירים בלבד. "הגבלנו את הקורס ל-25 סוכנים, מכיוון שזו כמות של משתתפים קטנה מספיק, כדי שכל סוכן יוכל לקבל את מלוא תשומת הלב מהמרצים", מסבירה כהן-גנון.



שוש כהן גנון

לשכת סוכני הביטוח, בשיתוף איילון חברה לביטוח, משיקה סיירת מקצועית ייחודית לפיתוח סוכני ביטוח צעירים, הכוללת מתן כלים מקצועיים, תיאורטיים ומעשיים, לעבודה בענף הביטוח.

הסיירת תכלול משתתפים שייבחרו בקפידה, תוך עמידה בתנאי הסף: סוכני ביטוח חברי הלשכה; סוכנים שסיימו הסמכת לימודי הביטוח ועובדים בתחום לפחות שנתיים; התחייבות אישית לתהליך, לרבות נוכחות מלאה במפגשים.

לדברי סגנית נשיא הלשכה, שוש כהן-גנון, "זיהינו שלרבים מהסוכנים הצעירים חסרה התמיכה שמשלבת גם את הידע המקצועי וגם את ההתנהלות המקצועית במכירות. החוסר נובע מכך שהתנהלותן של חברות הביטוח מאוד השתנתה עם השנים. בשנים עברו הן נהגו להעביר סדנאות וקורסים, שכללו ידע מקצועי, ניהול מכירות והצטיינות. כיום לצערנו, הם כמעט ולא קיימים. זיהינו שיש כאן ואקום עבור הסוכנים הצעירים יותר, וכל ואקום שאנחנו מזהים, או דרישה

קיבלתם מהלקוח מכתב תודה? שלחו לנו את המכתב ונפרסם אותו ב"ביטוח ופיננסים" (ללא שם הלקוח).



מייל למשלוח: thanks@mil-media.co.il

## "הסוכן סייע בארגון כל הפרטים ביסודיות ובמהירות, תוך זמינות מתמדת בכל רגע ורגע"

מכתב תודה שקיבל סוכן הביטוח אבי בלאיש ממבוטחת שחלתה בסרטן השד

"זהו מכתב תודה ממבוטחת שרצתה לבטל ביטוח פרטי לפני ארבע שנים, ולעשות במקום קולקטיבי של הסתדרות המורים", מסביר אבי בלאיש. "זאת, כשהקולקטיבים היו עדיין סבירים. ייתכן שבזכות המהירות שבה פעלנו, יחד עם הראל חברה לביטוח, הצלנו את חייה. בנוסף, היא מקבלת סכום נכבד מאוד על גילוי המחלה. המקרה שלה מחזק את חשיבותו של סוכן הביטוח בהתאמת המוצר ללקוח תוך כדי תנועה".

ח'אית' בסרטן השד, וכך באמצע החיים מצאתי את עצמי בתקופה קשה כזו, כשאני נסערת ובקושי מעכלת את מצבי החי, נפקת אינספור שירותים מקופת חולים, כמו אישורים אבדיקות, אישורים אקבאת סטטוס חולה אונקולוגיה, אופסי דג אמיהם.

תחילה אזנה אבא באישי, שמרעץ שגידכנתי אותו במצבי דאג אמסור אי את שירותי הביטוח שגומזים ארשומי. בסכומי יבולתי אכחור רופאה מנתחת שהומלצה אי על הרב פירר אלקבור ניתוח פרכי, בתנאים נוחים שלא ניתן למאר. הוא עצר בארזון כל הפרטים ביסודיות ובמהירות מול כל הגורמים, תוך זמינות מתמדת בכל רגע ורגע.

אני מודה לכם חברת הביטוח הראל על הטיפול המסור וההיענות המהירה במימוש תנאי הביטוח. ולכן, עם רגשות רבה אמצבי. הדבר הקל עלי מאוד בתקופה זו שבה כוחותי אינם אצדי. בחור אי שביטוח קולקטיבי כעובדת משרד החינוך לא היה נתן מענה כזה מידי ויחס אישי, כפי שציינו אקבא מכס. שלא נבדקת אל פעם אממוש ביטוח, אך ח'אית' כשכן - טוב אדעת שיש אתכם אצדנו.

# טלי איל: "לסוכן הביטוח תפקיד חשוב בהתאמת המוצר ללקוח"

מנהלת אגף בריאות פרט ונסיעות לחו"ל בהראל תשתתף ברב שיח על עתיד ביטוחי הנסיעות לחו"ל, שייערך בכנס הבריאות של הלשכה

אינטגרלי ממרכיבי הפוליסה, ללא תוספת עלות; הגדלת גבול האחריות בפוליסה ל-1,800,000 דולר".

**האירועים האחרונים בנפאל רק הוכיחו עד כמה מטייל זקוק לביטוח נסיעות, שמותאם לו ולאופי הטיול. איך אפשר לשווק ולהבהיר זאת למבוטחים?**

"ביטוח נסיעות לחו"ל הינו החלק המשלים את ביטוח הבריאות הישראלי שאותו מחזיק המבוטח. אנו רואים בתחום האיתור והחילוץ חלק מובנה ביכולתנו להתערב בעיתוי המשמעותי ביותר לטובת מבוטחינו. בשנה האחרונה היו רצף של אירועים מורכבים בעיקר באזורי תרמילאות. אסונות מתרחשים - ולכן כל טייל צריך לייצר לעצמו רשת ביטוח ראויה ומתאימה לצרכיו. לראיה האירוע האחרון בנפאל, שבו הראל טיפלה בעשרות רבות של טיילים ומאות פניות טלפוניות מדי יום של הורים וטיילים מודאגים.

"מה שמוביל למסקנה ולמסר מאוד ברור להורי הטיילים וטיילים עצמם: חשוב מאוד להצטייד בכיסוי ביטוחי מתאים. הפרמיה היא זניחה ביחס לאירוע מורכב שעשוי להתרחש, במיוחד באזורים אלו. באירועים מורכבים אלה, רשת הביטוח של הראל היא השקט הנפשי שאנו מעניקים ללקוחותינו. ברשתות שפוגשות את הטייל או הוריו בהתארגנות לנסיעה, כדאי כבר בשלב זה לחזק מודעות לצורך בביטוח ולתת הסברה על הסיכונים באזורים אלו. ככל שמדובר בלקוח שכבר התחיל הליך רכישה מול חברת ביטוח, כדאי לברר את יעד הנסיעה ולהציע מוצר מותאם ליעד ולאופי הנסיעה. לדוגמה, כל מרכיבי האיתור והחילוץ חייבים להיות חלק בלתי נפרד ממרכיבי המוצר המוצע לטיילים".

איל מדגישה כי הראל ערוכה ותבצע את ההתאמות הנדרשות בהתאם לשינויים הצפויים בשוק. "נמשיך להעניק לסוכנינו כלים שיווקיים וטכנולוגיים למכירת ביטוח נסיעות לחו"ל. 'אולי יש לך ביטוח בריאות אבל אין לך הראל, גם בחו"ל' - זו המהות שלנו. להראל ניסיון וידע רב בטיפול אירועים רפואיים מורכבים בארץ ובחו"ל. ביטוח קונים בעיקר לאירועים אלו בשביל השקט הנפשי שלך".



טלי איל

"במהלך השנים מכרה הראל ביטוח נסיעות לחו"ל במשרדי נסיעות באמצעות סוכן ביטוח, אומרת טלי איל, סמנכ"לית, מנהלת אגף בריאות פרט ונסיעות לחו"ל בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים. "בהנחה שייאסר על סוכני משרדי הנסיעות למכור ביטוח, ערוץ הסוכנים ימשיך להתחזק".

איל, שתשתתף ברב שיח בנושא "ביטוחי נסיעות לחו"ל - מה הכיוון" שיתקיים בכנס הבריאות של הלשכה ב-29 ביוני, מציינת כי לסוכן הביטוח תפקיד חשוב בהתאמת המוצר ללקוח. "למשל, ככל שמצבו

הרפואי מחייב התאמה, ובפרט בעת אירוע רפואי בחו"ל, אלו הם רגעים משמעותיים ביותר עבור הלקוח, וקיימת חשיבות רבה לליווי והכוונה של סוכן הביטוח בזמן אמת במימוש ההבטחה ללקוח.

**"במשך השנה שיפרנו ושידרגנו את כלי השיווק והמכירה לסוכני הביטוח, לרבות כלים דיגיטליים, מבוססי אינטרנט המאפשרים גישה מהירה מכל מקום, פורטלים בחברות עסקיות ודיוור במיילים/מסרונים ללקוחות הסוכן בעונות הנסיעה. בהתאם לאופי השינויים הצפוי, ובשיתוף פעולה ותיאום עם סוכני הביטוח, נבצע התאמות ונמשיך לשפר את כלי המכירה לסוכני הביטוח".**

## האם הראל מפתחת מוצרים חדשים בתחום ביטוחי הנסיעות?

"כמובילת שוק בתחום ביטוח נסיעות לחו"ל, הראל מתעדכנת כל הזמן וקשובה לפניות הסוכנים. אנו דואגים לשדרוג ולשיפור מוצרינו בהתאם לניתוח צרכי השוק, וכן לשיווק מוצרים נוספים בתחום. במוצר הדגל FIRST CLASS הכנסנו השנה כמה שיפורים: אפשרות של ביטול נסיעה והחזר הוצאות מ-100 יום לפני הנסיעה; החזר הוצאות נסיעה במקרה של ביטול עקב צו 8; הכנסת ספורט תחביבי כחלק

## מוקד שירות חדש ייתן מענה למבוטחים בשעות הלילה

עלות המוקד היא 200 שקל בחודש. "מטפלים בלקוח שלך עד הבוקר. אתה תישן בשקט ותדע שהכל יהיה בסדר עם הלקוח", מסביר עקיבא. ואולם עקיבא לא מסתפק במוקד ומחפש דרכים נוספות לסייע לסוכני הביטוח הקטנים, שאין להם כסף להשקיע בפרסום. "ניתן שירות של פרסום בפייסבוק תמורת 50 שקל בחודש. תמורת סכום זה, נעלה לסוכן פוסטים בפייסבוק, שיכללו מבצעים, סיפורים וכדומה. אפשר לעזור לסוכנים בעלות נמוכה. בשנתיים האחרונות חיפשתי פתרונות לתחום הזה. יש לנו עוד הרבה רעיונות, ואני בטוח שסוכנים רבים יוכלו להיעזר בשירותים האלה. אני לא מוכן שבעוד 10 שנים סוכנים יצטרכו לקפל את העסק וללכת הביתה, כי אין להם את האמצעים והידע. ממוצע גיל הסוכנים כיום הוא גבוה, זה משחק של צעירים. לכן אני מחפש פתרונות שיסייעו לסוכני הביטוח המבוגרים להיכנס למשחק".

להצטרפות למוקד התקשרו לאיתי עקיבא 052-5307309, או לדרור אסף 054-4610944

מוקד חדש שמיועד לסוכני הביטוח יפעל משעות הערב עד הבוקר, במטרה לתת מענה למבוטחיהם בשעות הלילה, כשמתרחש אירוע ביטוחי. את המוקד הגו והוציאו לפועל איתי עקיבא ומנכ"ל רימונים דרור אסף.

עקיבא, דור שני שעובד אצל אמו במשרד ומתכוון להוציא רישיון ביטוח בקרוב, נמצא אמנם רק שש שנים בענף הביטוח ובענף האלמנטרי בפרט (רכב בעיקרו), אך כבר הספיק לנהל מלחמות רבות כנגד הביטוחים הישירים. "זה היה קשה מאוד, בעיקר מפני שלא היו לי את הכלים כמו לסוכנויות ענק", הוא מספר. "לכן, בשנה האחרונה ישבתי ופיתחתי כל מיני כלים, בעלות כספית ממש אפסית, ואספתי אלי חברות שמוכנות לעזור. הגיע הזמן להילחם, הגיע הזמן שגם אנחנו נשתמש בכלי הנשק שיש לנו".

המוקד לשירות הסוכן פועל מ-19:00-20:00 עד לשעות הבוקר, ותפקידו לתת מענה בשם סוכני הביטוח, שמן הסתם לא יכולים לעבוד 24 שעות ביממה. הסוכן מפנה את המבוטח למוקד, או שנותן את הטלפון מבעוד מועד, ובבוקר הוא מקבל עדכון על הטיפול במבוטח ונוטל את המושכות.

# זכות הבחירה היא גם של הסוכן

האם רק העובד רשאי להחליט באיזה מוצר פנסיוני להשתמש ומול איזה סוכן לעבוד? יובל ארנון, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני



יובל ארנון

זכות הבחירה היא נחלת הכל, והיא חלה גם על בעל הרישיון

**שיחליט על כך, ושיקוליו עמו, בין אם הם שיקולים כלכליים או שיקולים של בעייתיות בתפעול.**

כך לדוגמה, אם בעל רישיון נותן שירותים למעסיק מול שלוש קרנות פנסיה, שאותן הוא מייצג במסגרת פעילותו השוטפת, ולעסק מגיע עובד חדש עם קרן פנסיה רביעית ובדמי ניהול נמוכים ביותר, תוך שהמעסיק אינו מוכן לשלם בגין התפעול הנדרש לעובד זה - האם במצב זה חייב בעל הרישיון לקלוט את העובד, כאשר מדובר במוצר שהוא אינו מתפעל באופן שוטף, וללא כל רווח כלכלי, ולו גם הקטן ביותר?

כמובן שיש להבחין בין עובד המצורף במסגרת מסלולי ברירת מחדל, שם למעשה בעל הרישיון מטפל במעסיק בלבד ומערכת היחסים בנויה על הסכם השירותים בין המעסיק לבינו, לבין צירוף עובד באופן ישיר, שלא בהסכם ברירת המחדל. כך או כך, בעל הרישיון זכאי להודיע למעסיק (בכפוף לחוזה שבינם) כי אינו מעוניין לטפל בעובד כלשהו, ואז יצטרך המעביד למלא את חובותיו כלפי עובד זה בדרך אחרת.

לסיכום, זכות הבחירה אינה נחלתם רק של הלקוחות, זכות הבחירה היא נחלת הכל, והיא חלה גם על בעל הרישיון.

בימים האחרונים נחנך על ידי אגף הפיקוח על הביטוח "קו הצדק", וכן מושם הדגש בחוזרים ובעיתונות על זכות הבחירה של הלקוח במוצר הפנסיוני שלו (כפי שנקבע בסעיף 20 לחוק הגמל, מפברואר 2006). סביר להניח שבקרוב הכנסת גם תאשר את בחירת הסוכן, ולא רק את המוצר.

"קו הצדק" בעיני הרגולטור בא לתת אפשרות לכל עובד להתלונן נגד המעסיק וסוכן הביטוח שלו, במידה שאינם מאפשרים לו את חופש הבחירה ו"כופים" עליו מוצר שבו אינו חפץ, או בתנאים שמרעים את מצבו, מול אפשרות אחרת הקיימת בידיו.

את עמדתי על "קו הצדק" כבר כתבתי ואיני מתכוונן לחזור עליה, אך הפעם אני רוצה לדון על זכות הבחירה של בעל הרישיון. הרי באותה מידה שבה ניתנת ובצדק זכות הבחירה לעובד לבחור את הטוב ביותר עבורו, קיימת גם עבור בעל הרישיון זכות בחירה אם לטפל בעובד זה או לא.

האם מחויב בעל הרישיון לטפל בכל עובד חדש המצטרף למעסיק שלו הוא נותן שירותים, כגון צירוף לתוכניות פנסיוניות ותפעול?

**לכל בעל רישיון עומדת הזכות המלאה לקבל החלטה כי אינו מעוניין לקלוט לטיפולו עובד כזה או אחר, במידה**

# מהם שני המדדים הקלים ביותר לזיהוי קופות חיסכון טובות?

כך נבחר עבור הלקוח את החברה הטובה ביותר עבורו

דודי עמית, יו"ר תת ועדת הפיננסים

שיעור בפיננסים



דודי עמית

**מדד שארפ בוחן עד כמה התשואה של נכס מפצה את המשקיע על הסיכון שהוא לוקח. כשמשווים שני נכסים, הנכס בעל מדד שארפ הגבוה יותר נותן תשואה גבוהה יותר באותה רמת סיכון.**

## מסלול צמוד מדד לדוגמה

חברת ביטוח מ':	תשואה בחמש שנים - 36.3%	מדד שארפ - 1.27
חברת ביטוח ה':	תשואה בחמש שנים - 31.0%	מדד שארפ - 1.01
חברת ביטוח כ':	תשואה בחמש שנים - 26.27%	מדד שארפ - 0.93

ברור לנו לחלוטין במי כדאי לבחור ואת מי נמליץ ללקוח.

כאשר אנו רוצים להמליץ ללקוח שלנו איזו תוכנית/פוליסת חיסכון של חברת ביטוח כדאי לו לבחור, לרוב נשתמש בשני מדדים פשוטים: מדד התשואה ומדד שארפ.

אחרי שישבנו עם הלקוח והבנו לאיזו מטרה כללית הוא רוצה את הכסף ולכמה זמן הוא רוצה לחסוך, וביחד החלטנו על המסלול העדיף בשבילו - מנייתי, כללי, ואולי חו"ל - מגיעה שאלת המפתח: "באיזו חברה?"

הנתון הבסיסי שאותו נבדוק הוא התשואה שעשה המסלול בכל חברת ביטוח או בית השקעות. הכוונה היא לאותו אפיון של מסלול כדי שלא נשווה מסלולים שאינם זהים, כמו אג"ח ומניות.

הנתון השני שאותו נבדוק הוא מדד שארפ - יש יועצים שמייחסים למדד זה חשיבות רבה יותר מאשר לתשואה, ובצדק. עבדכם הנאמן מאמין בגישה זו. אז אם כך מהו מדד שארפ?

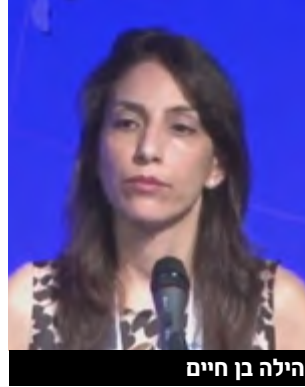
# הילה בן חיים, סגנית בכירה לממונה על שוק ההון, פורשת מתפקידה

בן חיים עבדה באגף כ-12 שנה, ובחמש השנים האחרונות כיהנה כסגנית בכירה

בן חיים הובילה את ההסדרה בנושא ההוצאות הישירות, קידמה את חקיקת החוק המאפשר את פעילות המסלקה הפנסיונית, קידמה את החוק לצמצום עמלות סוכנים ולהסדרת חוק בחירת סוכן. כמו כן, הובילה את החוק להגברת התחרות וצמצום ניגודי העניינים במשק הישראלי (בכל הנוגע לגופים מוסדיים).

מתוקף תפקידה שימשה הילה כחברה בוועדות הבאות: ועדה לבחינת אופן השקעת גופים מוסדיים בהלוואות מותאמות ("ועדת גולדשמידט"); ועדה לשכלול המסחר והגברת הפעילות בבורסה; ועדה לקידום השקעות בחברות ציבוריות הפועלות בתחום המו"פ; ועדה לקידום הקמת קרנות נסחרות למימון עסקים קטנים ובינוניים; ועדה לקידום הקמת קרנות נסחרות למימון פיתוח תשתיות. כמו כן, ליוותה את עבודת הוועדה לבחינת תהליכים לעריכת הסדרי חוב בישראל ("ועדת אנדרון") ואת עבודת הוועדה לצמצום הריכוזיות וניגודי העניינים במשק הישראלי ("ועדת שני").

הממונה על שוק ההון **דורית סלינגר** הודתה לבן חיים על שנות עבודתה המסורות באגף ועל תרומתה הרבה להגברת התחרות בשוק, ואיחלה לה הצלחה רבה בהמשך דרכה.



הילה בן חיים

סגנית בכירה לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, רו"ח **הילה בן חיים**, הודיעה על פרישה מתפקידה. בן חיים עבדה באגף כ-12 שנה, תוך שבחמש השנים האחרונות כיהנה כסגנית. במהלך תקופת עבודתה, היא הובילה וליוותה רפורמות מרכזיות וקידמה הסדרות רבות שסייעו בהגברת התחרות בשוק לטובת החוסכים והמבוטחים.

תחומי אחריותה כסגנית בכירה היו רחבים וכללו את תחום השקעות ושוק ההון, לרבות ביקורת על השקעות, רישוי גופים מוסדיים, הסדרות על הגופים המוסדיים, חשבונאות ומידע ודיווח, סוכנים ויועצים ופעילות המסלקה הפנסיונית. הילה מכהנת כדירקטורית בבורסה לניירות ערך מזה חמש שנים, ובשנה האחרונה כדירקטורית בחברת דירה להשכיר.

## תודה לכם, סוכני הראל, על השותפות להישג.

לפי מדד השירות לשנת 2014 שפורסם על ידי משרד האוצר: **הראל במקום הראשון בשירות ללקוח** (מבין חמש חברות הביטוח הגדולות)

- ביטוחי בריאות (ניתוחים, השתלות, תרופות ומחלות קשות)
- ביטוחי תאונות אישיות ונכויות
- ביטוחי ריסק חיים וביטוחי אובדן כושר עבודה
- חיים משולב חיסכון
- קופות גמל
- קרנות פנסיה
- ביטוחי רכב רכוש
- ביטוחי רכב חובה
- ביטוחי דירה

הראל, בשביל השקט הנפשי שלך.





עו"ד ג'ון גבע

# הודעה על תום תקופת הביטוח: ביהמ"ש קבע כי סוכן הביטוח עשה את המוטל עליו

המבוטח טען כי סוכן הביטוח לא יידע אותו לגבי תוקפה של הפוליסה,  
ולא דאג לעדכן אותו כי היא תמה - אך ביהמ"ש סבר אחרת

עו"ד ג'ון גבע, היועץ המשפטי לחברי הלשכה במחוז תל אביב ומרכז

השופט קבע כי  
סוכן הביטוח עשה  
את אשר מוטל עליו  
באופן סביר, לשם  
מתן הודעה לנתבע  
על תום תקופת  
הביטוח שברשותו

נרשם מספר טלפון שגוי שנמסר על ידי הנתבע, אך הדבר לא עלה בידם. משכך הגדילו לעשות ושלחו שבועיים ימים לפני תום תקופת הביטוח לכתובת ביתו של הנתבע, מכתב בדואר רגיל המודיע לו על מועד פקיעת פוליסת הביטוח. כמו כן, נעשה ניסיון לאתר טלפונית את הנתבע באמצעות אחרות שהתבקשה למסור לו ליצור עמם קשר.

בית המשפט דן בשאלות: האם עמד הנתבע בנטל השכנוע, כי סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח התרשלו כלפיו?

בית המשפט דחה את טענותיו של הנתבע, וציין כי הנתבע לא עמד בנטל השכנוע בדבר רשלנותם של סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח כלפיו. הנתבע הודה שחתם ואף קרא את טופס ההצעה לביטוח, לפני שהונפקה עבורו פוליסת ביטוח לפי צורכיו. עיון בטופס ההצעה לביטוח שהוגש לבית המשפט העלה כי מדובר במסמך פשוט למדי שמאגד בתוכו פרטים אלמנטריים על מושא הביטוח ונושא הביטוח. בכותרתו של הטופס מתנוסס מועדה הנקוב של הפוליסה המתחילה ב-28.4.11 ומסתיימת ב-31.3.12, היינו לתקופה של 11 חודשים. לא ברור כיצד ניתן להסיק כי הנתבע לא ידע על תקופת הפוליסה שהונפקה לו, וכיצד ניתן להעריך שהוא לא נתן הסכמתו לה, שעה שהוא מודה שהוא קרא את טופס ההצעה שהונפקה עבורו? בית המשפט סבר כי במקום שבו מוכח כי המבוטח ידע בפועל על תום תקופת הביטוח שברשותו, לא יימצא הסוכן חב באחריות לנזק שנגרם למבוטח.

כמו כן קבע בית המשפט כי במועד חידושה של הפוליסה ניסה סוכן הביטוח ליצור קשר טלפוני עם הנתבע, ומשלא נענה בשל הטעות במספר, הוא ניסה להשיגו דרך מוקד 144 ושם קיבל את מספר הטלפון הנייד של אחותו, דרכה ניסה להגיע את הנתבע ואף השאיר אצלה הודעות עבור אחיה, המבוטח. סוכן הביטוח עשה את שמוטל עליו באופן סביר, לשם מתן הודעה לנתבע על תום תקופת הביטוח שברשותו.

בית המשפט קבע שהנתבע יפצה את ביטוח ישיר וכלל בגין הנזקים שנגרמו למבוטחיהן ודחה את ההודעות שניתנו כנגד סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח. **יזכר בהקשר זה כי הפיקוח על הביטוח הוציא חוזר ביטוח מחייב (1-6-2014), החל ב-31 במרץ, בדבר חידוש אוטומטי והדרכים להודיע למבוטח, על ידי ומטעם חברות הביטוח, על תום תקופת הביטוח (30 ימים לפחות טרם תום תקופת הביטוח).**

עד מועד כתיבת שורות אלו, לא ידוע אם הוגש ערעור לבית המשפט המחוזי.

ב-12.4.12 פגע כלי רכבו של אביאל דהארי בכלי רכב חונים בצד הדרך. כתוצאה מכך פיצו ביטוח ישיר וכלל (חברות הביטוח של כלי הרכב החונים) את בעליהם של כלי הרכב על הנזק שנגרם מהתאונה. חברות הביטוח תבעו את הנהג הפוגע (הנתבע) להשיב לידיהן את הכספים, שאותם שילמו למבוטחיהן בעקבות נזקי התאונה. בדיון נקבע שהאחריות לתאונה חלה באופן מלא על הנתבע, ועל כן הוא אחראי לפצות את הניזוקים מהתאונה, על פי התביעות המאוחדות. חברת הביטוח, שביטחה בשעתו את כלי רכבו של הנתבע בביטוח מקיף, התנערה מחבותה על פי פוליסת הביטוח שהונפקה לו, בטענה שבמועד התאונה פנה פוליסת הביטוח, למעלה מ-11 חודשים קודם לכן. הנתבע לא השלים עם קביעה זו, ועל כן עתר לאפשר לו להגיש הודעת צד ג' כנגד סוכנות הביטוח וכנגד סוכן הביטוח שאצלו רכש את פוליסת הביטוח הנ"ל.

הנתבע טען כי לפני התאונה הוא פנה למשרדו של סוכן הביטוח, שהפיק עבורו פוליסת ביטוח קצרת מועד לתקופה של 11 חודשים מ-28.4.11 ועד ל-31.3.12, וכי סבר שברשותו פוליסת ביטוח תקפה לשנה, דהיינו עד לתום אפריל 2012, מכיוון שהוא מעולם לא ביקש לבטח את כלי רכבו לתקופה קצרה יותר. **לטענת הנתבע, דבר מועדה המקוצר של הפוליסה הובא לידיעתו לראשונה כשפנה לסוכנות הביטוח לשם דיווח על התאונה והסדרת העניינים שבין חברות הביטוח. לטענת הנתבע, יש לראות בהתנהלותם של סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח התנהלות רשלנית כלפיו, כך שעליהם לשפותו בגין כל נזק שייקבע כי עליו לשלם במסגרת פסק דין זה.** נוסף על כך, טען הנתבע, סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח לא דאגו ליידעו בפועל, הן בכתב ובעל פה, על מועד הסיום של פוליסת הביטוח שברשותו, וזאת בניגוד לחובתם.

סוכן הביטוח וסוכנות הביטוח טענו כי לפני התאונה ביקש הנתבע לרכוש פוליסת מקיף וחובה לכלי רכבו. בפגישה שהתקיימה עם סוכן הביטוח הוצע לו לרכוש פוליסת ביטוח לתקופה קצרה של 11 חודשים במקום התקופה הסטנדרטית של שנה, בשל מגבלת של כרטיס האשראי שלו. לטענת סוכן הביטוח והסוכנות, הנתבע חתם על טופס הצעת הפוליסה, תוך שהוא מודע לחלוטין למועדה הקצר של פוליסת הביטוח שתונפק לו, והדבר הובא לידיעתו מפורשות. לעניין חידוש הפוליסה נטען כי בסמוך למועד פקיעת הפוליסה, הסוכן וסוכנות הביטוח פעלו לאיתורו של הנתבע כדי לבשר לו על פקיעת הביטוח וחידושו לשנה נוספת, מאחר שלטענתם בטופס ההודעה

# אבחון מהיר שווה הצלת חיים

אלו בדיקות דימות קיימות? מתי מומלץ להשתמש בהן? האם הקרינה היא קריטריון לביצוע הבדיקה? והיכן נמצא הכיסוי בפוליסה?

ורדה לבקוביץ, סגנית יו"ר ועדת ביטוחי בריאות וסיעוד

מה שלום הבריאות שלך?



ורדה לבקוביץ

בהתאם לאבחנת הרדיולוג והרופא המומחה, יימצא פתרון לחולה ולפעמים גם יחל טיפול מונע או התערבות כירורגית להצלת חיי החולה

הבדיקה מתבצעת באמצעות מכשיר דומה לאולטרה סאונד. זהו מכשיר המחזיר גלי קול של תנועת תאי הדם. בביצוע בדיקה זו ניתן לאבחן מצב קיים בכלי דם ולזהות בעיות בהווה, או בעיות שעלולות לפרוץ בעתיד.

**לבדיקות האבחנתיות שנסקרו לעיל נדרש רדיולוג מומחה, לעתים גם רופא מומחה. בהתאם לאבחנתם, יימצא פתרון לחולה ולפעמים גם יחל טיפול מונע או התערבות כירורגית להצלת חיי החולה. כך, בדיקות הדימות יכולות לסייע באבחון מוקדם ולהציל חיי האדם.**

## ההבדלים בין CT ל-MRI

הטבלה שבעמוד הבא מסבירה מתי מומלץ לעבור CT ומתי MRI, ומדוע לא צריך לבטל את ה-CT לטובת ה-MRI. חולה שלא מסוגל לשכב ללא תזוזה, או מפחד ממקומות סגורים, לא מתאים ל-MRI. חובה להפעיל שיקול דעת נכון כדי לקבל תוצאות נכונות מבדיקות הדימות.

זמינות התורים במערכת הציבורית היא בעייתית, היות שלאחר קבלת הפניה מהרופא יש להמתין לאישור, ולאחר קבלת האישור מוזמן התור, שלעתים נקבע למועד רחוק מאוד. בפוליסה הפרטית, מכיוון שהיא מממנת את הבדיקה וניתן להזמין תור בכל מכון פרטי, זמינות התור גבוהה מאוד, בכפוף לתנאי הפוליסה וזכאות המבוטח כמובן. הדבר הכי חשוב בבדיקות אבחנתיות הוא שהתוצאות יאובחנו על ידי רדיולוג מומחה ושהמכשירים יהיו חדשניים.

## היכן נמצא הכיסוי בפוליסה?

**באמבולטורי:** עד התקרה לבדיקות אבחנתיות ובכפוף להפניה. לחלק מחברות הביטוח יש הסכם ישיר מול המכון, ולכן ניתנת התחייבות.

כתב שירות לבדיקות אבחנתיות (ללא הצהרת בריאות, קיימת תקופת אכשרה) קיים בשני מסלולים:

1. תחת מכוני הסדר, בניכוי השתתפות עצמית שנגבית לאחר הבדיקה, אך במתן מראש של פרטי הכרטיס למוקד.
2. ניתן לעבור בכל מכון. ההחזר יינתן עד התקרה בתנאי כתב השירות בניכוי השתתפות עצמית.

**אבחון מהיר:** בחלק מחברות הביטוח יש נספח חדש לאבחון המהיר באסותא ובמדיקל סנטר בהרצליה. חלק מתהליך האבחון מבוצע באמצעות בדיקות דימות. על המבוטח לשלם השתתפות עצמית, בכפוף לתנאי הנספח.

**פוליסת קולקטיב שנייה:** קיים החזר על בדיקות דימות דרך מכוני הסדר, ובחלק מהקולקטיבים גם במכוני פרטיים. הכל בכפוף לתנאי הקולקטיב.

צילום רנטגן מתבצע בעזרת קרני רנטגן. לקרני הרנטגן יש כושר חדירה גבוה, שמשתקף על לוח הצילום ודרכו נראים עצמים צפופים, עצמות ומתכות. קרני הרנטגן עוברות דרך האובייקט אל סרט הצילום. מיקום המצלמה הוא המאפיין הקריטי ביותר בכל הקשור לאיכות התמונה, לכן ממקמים את התבנית בניצב לחלק המצולם.

## איכות התמונה נמדדת על ידי:

- הצפיפות - חלק ממאפיין הניגודיות, שבעזרתה ניתן להבחין בין העובי או צפיפות שונות.
- ניגודיות - עוצמת המתח (מתח גבוה יפיק צילום עם ניגוד נמוך יותר).
- יכולת הפרדה - יכולת אבחנה בפרטים בעובי של כ-2% מעובי החלק.

## בצילום רנטגן משתמשים בכמה תחומים בולטים:

- אורתופדיה - לאיתור בעיות בשלד, שברים, חבלות ופגמים מולדים.
- רפואת שניים - ניתן לאתר חורים בשיניים או פגמים ברקמת השן.
- ממוגרפיה - זיהוי ואבחון מוקדם של רקמות חשודות באזור החזה (גבר ואשה).

באמצעות הממוגרפיה ניתן לאבחן רקמות בצורת גושים באזור החזה ובית השחי. זו בדיקה מומלצת לגילוי מוקדם של סרטן השד (לגבר ולאשה). במהלך הבדיקה מוצמד השד בין שני משטחים בזווית אנכית ואלכסונית. תמונות הרנטגן נשמרות בדיסק.

אולטרה סאונד (בדיקה אבחנתית בגלי קול) היא בדיקת הדמיה שבאמצעותה ניתן לראות איברים, רקמות ועורקים בגוף האדם. ניתן לבדוק את גודלם ואם קיים פגם או מום שיש לטפל בו. רופא מומחה מורח ג'ל שקוף, שמאפשר לגלי הקול לעבור. לאחר מכן מעבירים את מכשיר ה-US על האיבר שנבדק. ההד שנוצר ברקמת הגוף נקלט ומיתרגם לתמונות שמוקרנות על גבי המסך.

הבדיקה חיצונית, אינה פולטת קרינה, לא מכאיבה, בעלת תוצאות אמיונות ומדויקות ודי זמינה. בדיקה זו מתאימה לאבחון מחלות וגידולים בכיס המרה, בשד, באשכים ובבלוטת התריס. נעשה בה שימוש גם במעקב הריון אקו לב היא בדיקה לאבחון ולגילוי בעיות בלב. משך הבדיקה 20-5 דקות.

דופלר היא בדיקה המעריכה את מידת זרימת הדם בגוף, מאבחנת חסימה בכלי דם או הפחתה בזרימת הדם ברקמה. אם מדובר בחסימה הנמצאת בעורקי הצוואר, שמאובחנת בזמן, ניתן למנוע שבץ מוחי באמצעותה.

## ממוגרפיה

במדיקל סנטר בהרצליה קיים מכשיר בגודל סרטן השד, שידוע לפרוס את רקמת השד ולהראות אותה בפרוסות בשם טומוסינתזיס. רמת הקרינה שלו פחותה ב-30% ממכשיר אחר. ד"ר מאיה כהן, רדיולוגית מומחית, מאבחנת את תוצאות הממוגרפיה והאולטרה סאונד, ומסבירה למבוטח/ת לפי התוצאות אם יש לעשות ביופסיה, או להיפרד בברכת בריאות עד לשנה הבאה.

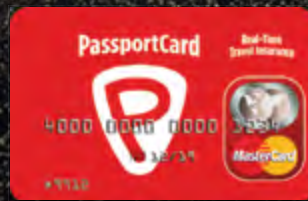
טיפ טיפ  
ריאות



ההבדלים בין CT ל-MRI		
MRI	CT	באילו מצבים מומלץ לבצע
פחות מומלץ	מומלץ	הדגמת עצמות
מומלץ מאוד		הערכת שברים
מומלץ		מערכת עצבים ושרירים
	מומלץ	אונקולוגיה (בטן, אגן וחזה)
	מומלץ	ריאות
ארוכה	קצרה	משך הבדיקה
MRI רגיש מאוד לתנועתיות ודורש שיתוף פעולה מהנבדק. חלק מהבדיקות נערכות בהרדמה מלאה ועורכות כחצי שעה ועד שעה	בדיקה פשוטה שעורכת כמה שניות	נוחות הבדיקה
בין ימים לשבועות	שבועות, במידה שלא נדחתה הבקשה	קבלת אישור מקופת החולים
חודשים	בין ימים לשבועות	קבלת תור
	החל משבוע, תלוי בזמינות הרדיולוג	פענוח
פי 6 מבדיקת CT, בכפוף להסכם של הקופה עם בית החולים או המכון	בכפוף להסכם של הקופה עם בית החולים	פענוח
בדיקה שלא זקוקה לקרינה	קיימת (לפי רמת הצורך). נדרשת מקצועיות בנושא הקרינה. לכל בדיקה ובדיקה נדרשת רמת קרינה שונה	פענוח

# יותר חופשה פחות כאב ראש

מבטחים בלי מגבלות גיל ובכל מצב רפואי.\*



9912\* מכל טלפון בישראל | [www.passportcard.co.il](http://www.passportcard.co.il)

\*בכפוף לחיתום רפואי. בכפוף לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. החברה המבטחת - הפניקס חברה לביטוח בע"מ.

# ביהמ"ש פסק כי הכיסוי הביטוחי של המבוטח לא יישלל בשל נהיגה בשכרות

השופט קבע כי חברת הביטוח של הנתבע שנמצא אשם בנהיגה בשכרות תשלם עבור הנזקים שגרם

השופט טען כי בחינה רצינונית של החוק, הפסיקה ושיקולי המדיניות מובילה אותו למסקנה כי אין מקום לשלילת הכיסוי הביטוחי במקרים אלו, וזאת כאשר הקשר הסיבתי בין שלילת הכיסוי הביטוחי לבין הרתעת הנהג השיכור הינו קלוש וכאשר קיימים אמצעי הרתעה אחרים ועדיפים.

"ראשית", הסביר הס, "ברור כי הרתעה נוצרת רק כאשר מטילים את הענישה על זה אשר עשה את המעשה האסור. אלא שבעניין ביטוח רכב במקרים רבים אין זהות בין הנהג שאותו ברצוננו להרתיע לבין בעל הרכב אשר יישא ב'עונש' של שלילת הכיסוי הביטוחי. חמורים הדברים עוד יותר כאשר בשלילת הכיסוי הביטוחי יש למעשה גם 'ענישה' של צד ג' שנפגע כתוצאה מנהיגת הנהג העברייני, ובכך בוודאי אין כל אפקט הרתעה או גמול.

"שנית, איני סבור כי ניתן לקבל טענה שעצם הידיעה על כך שאין כיסוי ביטוחי היתה גורמת לנתבע להחליט שלא לנהוג תחת השפעת אלכוהול. הנהג השיכור בחר לנהוג כך מתוך ידיעה ברורה שהדבר מסכן את חייו, מסכן את חיי חבריו ומתוך ידיעה כי הוא צפוי לעונש פלילי חמור.

"שלישית, היה ואכן נסבור כי הידיעה בדבר היעדר כיסוי ביטוחי יוצרת הרתעה יעילה, הרי הכלי המשפטי של חלוקת אחריות חוזית מתאים יותר ליצירת אותה הרתעה, וזאת מן הטעם שמדובר בכלי מידתי שביכולתו לשקף הלימה בין מידת הרשלנות של הנהג להיקף הסרת הכיסוי הביטוחי. יתרה מזו, כלי זה מבטיח כי "העונש" יהיה המבוטח ולא צד ג' תם לב. "רביעית, המקרה שלפני מלמד על כך שמערכת ההרתעה הפלילית פעלה, שכן הנתבע הורשע בדיון ונגזר עליו עונש חמור.

**"כנימוק אחרון, אחזור ואדגיש כי לא רק שקיים ספק רב אם שלילת**

**הכיסוי הביטוחי יוצרת הרתעה ממשית לנהג, אלא שהיא גורמת בוודאות**

**פגיעה בצד ג' תמי לב. כך, שצדדים אלו נושאים בעונש, בשל חטאם**

**של אחרים וזו אינה תוצאה תקינה או רצויה.** שלילת הכיסוי הביטוחי של הנתבע משמעותה המיידית הינה כי חברת המוניות נותרת בפני שוקת שבורה, כאשר הנתבע 1 הינו בעל יכולת פרעון מוגבלת. יתרה מזו, גם לגבי התובעת חברת הכשרה, שהינה חברת ביטוח, התוצאה אינה צודקת ובוודאי אינה מרתיעה, וזאת כאשר המבוטח של הכשרה נהג כדיון ואין לו כל אחריות לתאונה.

לאור זאת, קיבל השופט את התביעות באופן מלא וקבע כי לחברת המוניות ישלמו הנתבעים 43,768 שקל, בצירוף הפרשי הצמדה וריבית מיום הגשת התביעה ועד התשלום בפועל. למכונית הפרטית שהינה מבוטחת על ידי הכשרה נקבע כי הנתבעים ישלמו 17,300 שקל בצירוף הפרשי הצמדה וריבית מיום הגשת התביעה ועד ליום התשלום בפועל. הודעות צד ג' בשני התיקים מתקבלות בחלקן, כך שצד ג' ישפה את הנתבע בסך של 60% מהתשלומים שזה ישלם בפועל לתובעים בתיקים אלו.



גלעד הס, שופט בית משפט השלום בתל אביב

ב-17 באוגוסט 2013 יצא הנתבע לבלות עם חבריו. לאחר ששתה כמות נכבדת של אלכוהול, נהג במכוניתו ברחובות תל אביב. ברחוב שניאור איתרה את הנתבע ניידת משטרה וביקשה ממנו לעצור, אך הוא התחמק מהניידת בנהיגה מהירה. בשלב מסוים נכנס הנתבע לרחוב רש"י ואז פגע בכלי רכב חונה, שהיה מבוטח על ידי הכשרה.

הנתבע המשיך את נסיעתו הפרועה, נכנס לרחוב ביל"ו, בניגוד לכיוון התנועה, ובחיבור של רחוב ביל"ו עם רחוב החשמלאים פגע בחוזקה

במונית. לאחר מכן המשיך ופגע בכלי רכב נוספים. בשלב זה נעצר הנתבע. בבדיקה שנערכה בדמו של הנתבע, מיד לאחר מעצרו, נמצאו 520 מיקרוגרם אלכוהול בליטר אוויר נשוף. עוד נמצא כי הוא נהג ללא רישיון נהיגה תקף.

כנגד הנתבע הוגש כתב אישום שייחס לו עבירות של נהיגה בשכרות ותחת השפעת משקאות משכרים, נהיגה בקלות ראש, אי ציות להוראות שוטר ונהיגה ללא רישיון בתוקף. הוא הודה בעבירות המיוחסות לו, הורשע בדיון ונגזרו עליו פסילת רישיון נהיגה לתקופה של ארבע שנים ומאסר מותנה.

לאור התאונות שביצע הנתבע הוגשו שתי תביעות: הכשרה שילמה לבעל כלי הרכב שבו פגע הנתבע תגמולי ביטוח והגישה תביעה כנגד הנתבע, שלטענתה אחראי לתאונה. כמו כן, נתבעה מגדל, מבוטחת כלי רכב הנתבע. התביעה השנייה היא של בעלת המונית, בגין נזקי רכוש שנגרמו למונית כתוצאה מהתאונה. גם תביעה זו הוגשה כנגד הנתבע וכנגד מגדל.

מגדל הודתה כי ביטחה את כלי רכב הנתבע בביטוח מקיף, כלומר ביטוח הכולל גם שיפוי לתביעות צד ג'. עם זאת, היא טענה כי על פי תנאי הפוליסה אין כיסוי ביטוחי למקרים האלה. הנתבע טען כי כלל האירועים מכוסים בפוליסה שעשה אצל חברת הביטוח, שאינה מחריגה נהיגה תחת השפעת אלכוהול.

**הסוגיה המרכזית שנדרשה להכרעה בפסק דין זה היתה אם קיים כיסוי ביטוחי לנהג שנהג תחת השפעת אלכוהול, כשלנהיגה תחת השפעת האלכוהול מצטרפות נסיבות מחמירות נוספות, כגון, אי ציות לשוטר.**

שופט בית המשפט השלום בתל אביב גלעד הס ציין כי לטעמו אין מקום לשלול כיסוי ביטוחי גם במקרה שבו מדובר בנהיגה תחת השפעת אלכוהול ברמה גבוהה, או במקרה שבו מדובר בתצריך נסיבות מחמיר.

## אירועי הלשכה



22/06/15

מחוז השפלה, מחוז ירושלים ומחוז באר שבווע והדרום ויו"ר הוועדה לסוכנים צעירים דביר רפ, בשיתוף הראל חברה לביטוח, יערכו מפגש בוקר לסוכנים צעירים, יחד עם סיעור מוחות אישי עם נשיא הלשכה אריה אברמוביץ. מפגש הבוקר יתקיים ביום שני ה-22.6, בין השעות 9:00-11:30, בציפורי בכפר בחפץ חיים

21/06/15

סניף תל אביב יערוך סדנה בשם "10 המפתחות להצלחה בשיווק ומכירות" לחבריו, ביום ראשון, ה-21.6. הסדנה תועבר על ידי המנטור ניר דובדבני, ותיערך בחוות העסקים ברחוב תמר 4, מושב מגשימים. מספר המקומות מוגבל, לכן רק חברים שיירשמו מראש יוכלו להשתתף.

	7	6	5		4	3		2		1
				11			10		9	8
				13						12
16					15					14
							17			
		21			20			19		18
	24				23				22	
						27	26			25
							28			
				30						29

**מאונן** 3. יחידת חיים בסיסית 5. נטשו, עזבו 8. ראש הממשלה הראשון של ישראל 12. נעצר בחשד לריגול נגד ישראל 13. עיר בצפון איטליה 14. נשיא לשכת סוכני ביטוח 17. עיר בסיני 18. מנכ"ל בנק הפועלים לשעבר (ש"מ) 20. מעגל משולב, ציפ בלעז 22. פילוסוף גרמני 23. שחיים בו בני אדם 25. שיר מוכר של להקת גזוז 26. יצרנית נעליים ישראלית 28. ראשי תיבות 29. עוסק בבלשנות 30. מדינה בדרום אמריקה, מארחת את הקופה אמריקה

**מאונך** 1. תפקיד במגרש הכדורגל 2. רם, נישא 3. תשובה, התייחסות 4. מילת תנאי 5. שיטת בנייה במסגרת בונים בשכונות קיימות 6. נוזל סמיך המשמך כתוספת למזון 7. מצוי 8. סמלו צבי, אך מאז הרפורמה, קצב שליחת המכתבים בו מזכיר דווקא צב (דואר) 9. שר המדע 10. שם נפוץ במדינות יוגוסלביה לשעבר 11. תכנון, זמם 15. ראש קהילה דתית 16. סוג של אחריות כלפי צד שלישי 19. ישוב יוקרתי במרכז הארץ 20. הקשיב 21. גש 24. הערכה, אומדן 26. שימש כנאמן זמני לחברת כלל (ש"מ) 27. נקבה

י	ת	ע	ב	ג	ה	צ
ה	נ	ר	ב	ט	ב	ב
	י	י			ד	מ
	א	ב	א	ב	י	ע
		ו	נ	ו	נ	ו
כ	ס		ת	ג	י	פ
		י	כ	ה	נ	
ט		ס		א	י	ש
ה		פ	ו	ת		ו

פתרון תשבץ מגילון 535

פתרונות יש לשלוח למייל: [tash@mil-media.co.il](mailto:tash@mil-media.co.il) או לפקס: 153-9-9545519

בין הפותרים נכונה יוגרל תלוש על סך של 75 שקלים

## לוח הביטוח

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים לשנת 2015, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: [luah@mil-media.co.il](mailto:luah@mil-media.co.il) // הפרסום מוגבל ל-3 שבועות

בסוכנות לביטוח גדולה, להשכרה 2 חדרים גדולים עם חלונות, עמדת מזכירות. בגודל של כ-45 מ"ר. אפשרות חיבור למרכזיה טלפונית, חניה, מעלית. המחיר כולל: חשמל, דמי ניהול וארנונה. כניסה - מייד. לפרטים: שי 054-3131919 [shay@eshkol4u.co.il](mailto:shay@eshkol4u.co.il)

### השכרה ושכירות משנה

להשכרה חדרים בסוכנות ביטוח בכפר סבא. בבית הפעמון, המחיר כולל חשמל ארנונה חשמל ואחזקה. לפרטים: שלומי 054-4590024 [shlomy@sureinsure.co.il](mailto:shlomy@sureinsure.co.il)

סוכני ביטוח ברחובות יש לנו פתרונות פרישה עבורך. לשתי פ"ו/או מכירה ו/או העסקה, מתמשכת או קצרה. אנו מציעים עסקה הוגנת בטוחה ומשתלמת לפרישה מותאמת. יש לנו ניסיון רב והמלצות מעסקאות מוצלחות קודמות. מוטי דהרי 053-749-0000 מייל: [dahar@017.net.il](mailto:dahar@017.net.il)

בכניסה לחיפה - איזור התעשייה טירה בניין תבור 120 מ"ר, משרדים מפוארים, קומה 3 פינתית. כניסה - 1.7.15 מחיר 4500 ש"ח + מע"מ

להשכרה מוקד טלפוני בסוכנות ביטוח בפ"ת. המוקד מרוהט ומאובזר בכסאות, שולחנות, טלפונים. המקום בנוי כopen space וכולל עמדת אחמ"ש וחדר מנהל. המחיר פיקס - כולל חשמל, ארנונה, מי. לפרטים - מאיר 052-2248252 [meir@ofir-insurance.co.il](mailto:meir@ofir-insurance.co.il)

להשכרה חדרים בסוכנות ביטוח בפ"ת. המשרד ממוקם באזור מרכזי ונוח לגישה. המחיר פיקס וכולל הכל. יש אפשרות לכניסה בנפרד. חניה חופשית ברחוב ללא תשלום. לפרטים - מאיר 052-2248252 [meir@ofir-insurance.co.il](mailto:meir@ofir-insurance.co.il)

לסוכנות ביטוח בהר חוצבים בירושלים דרושה/פקיד/ת חידושים רכב ודירה למשרה מלאה. ניסיון בתחום חובה. קורות חיים למייל [m6233429@gmail.com](mailto:m6233429@gmail.com)

### שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח ותיקה ואמינה מאיזור רחובות מעוניינת בניהול תיקי ביטוח אלמנטרי וחיים. באיזור ירושלים, מרכז, דרום והשפלה. תמורה הולמת למעוניינים, אפשרות לשתי פ"פ, איציק - 054-2240454 מייל: [afik54@gmail.com](mailto:afik54@gmail.com)

סוכנים צעירים מוזמנים להצטרף למיזם מצליח: סוכנות ביטוח בה כולנו שותפים! כולנו נהנים מהסכמים הוגנים ומיתרון הגודל באופן שווה!! לפרטים: אריק 0505274660 רועי 0524512005

סוכנות ביטוח גדולה מת"א רמת גן חולון והצפון מעוניינת לרכוש תיקים איכותיים ובכלל גודל ובכלל סוג בתנאים מעולים, סודיות מובטחת. לאבי- 0505234664

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

מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי וחיים. ניתנת אפשרות הכוללת משרד ושירותי משרד מלאים. אזור תעשייה חדש. לוד. 0528741331 [micheale@b4-u.co.il](mailto:micheale@b4-u.co.il) סודיות מובטחת מעוניין/ת לפרוש ואין לך דור המשך? אנחנו מציעים ומבטיחים לשמור על הכנתך לכל החיים! תהיה שותף למיזם מצליח מ-2010! "עובדה" כולנו שותפים [eric@vardi-ins.com](mailto:eric@vardi-ins.com)

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

### דרושים

לסוכנות ביטוח בת"א מרכז, דרושה מזכירה לחצי משרה, חשוב מאוד ידע בבטוח אלמנטרי וטיפול בתביעות אלמנטרי. תנאים טובים 054-7858835 או [office@ninve-ins.co.il](mailto:office@ninve-ins.co.il)

פקידה לחצי משרה בפתח תקוה, ידע וניסיון בביטוח חיים, מנהלים, פנסיה, בריאות, פדיונות וכו'. קורות חיים אפשר לשלוח למייל [ilan@ungar-ins.co.il](mailto:ilan@ungar-ins.co.il) או טלפון 0505236616

לסוכנות חיתום גדולה באשדוד דרושה/ת חתום/ת אלמנטרי פרט מנוסה למשרה מלאה. יתרון לבעל/ת ניסיון בטיפול בתביעות. המשרה בסביבת עבודה נעימה ותנאים מעולים למתאים/ה. למשלוח קו"ח במייל: [yuval@sofferd.com](mailto:yuval@sofferd.com)

לסוכנות ביטוח במרכז העיר ירושלים דרושה/פקיד/ה לטיפול בביטוחי רכב ותביעות רכב ובריאות במשרה מלאה. ניסיון בתחום - יתרון. קו"ח למייל: [shmolik@hayot-ins.co.il](mailto:shmolik@hayot-ins.co.il)

לסוכנות באיזור תל אביב מתאמת/פגישות, אפשרות לסטאג', לפרטים מירב ג'והן [meiravjohan@gmail.com](mailto:meiravjohan@gmail.com), 052-3229588 מייל:

דרושה פרנסית ביטוח חיים-מנהלת משרד, ניסיון - הכרחי, מיקום - צפון יפו, תנאים טובים למתאימה [ofer@honbit.co.il](mailto:ofer@honbit.co.il) 050-4040024

בחולון דרושה/פקיד/ה לחצי משרה עם ניסיון רב בביטוח כללי וביחוד ברכב. טיפול בכל תחומי העיסוק, אין הגבלת גיל. רמה אישית טובה הכרחית. קו"ח למייל: [skashro1@gmail.com](mailto:skashro1@gmail.com) 052-2248252 מאיר גם לבעל/ת רישיון