

"הילכו שנים יחדיו בלתי אם נועדו?"



סוכן הביטוח והביטוח הימי

אבי בן חורין



”הילכו שנים יחדו בלתי אם נועדו?” שואל הנביא עמוס

האם יתכן מצב שבו שני אנשים הולכים ביחד אם לא קבעו פגישה
ביניהם ? האם לא נפגשו קודם לכן ? ואולי הם נועדו זה לזה ?

ההשלכה היותר רחבה של משפט זה – האם בני ישראל והיושב
במרומים ”הולכים” יחד כי היה מי שקבע זאת ?

**לענייננו – האם סוכן הביטוח והביטוח הימי לא נועדו זה לזה ? האם
אינם אמורים להיפגש ?**

מדוע לא ?



- אין לי זמן.
- יש לי עבודה רבה בביטוחים האחרים.

והתשובה



- השקעת הזמן לטיפול שוטף הינה מן הנמוכות בענף.
- הפוליסה אינה מוגבלת ביחידת זמן (כנהוג בביטוח הכללי) ואין טיפול בחידושים.
- ההתנהלות הרגילה אינה דורשת זמן חריג.

מדוע לא ?



אין לי רישיון בביטוח ימי

והתשובה



- ראשית, כדאי לעשות הכל כדי להשיג רישיון.
- שנית, בשלב זה צריך לפחות להבין את מונחי הבסיס ולבחון עם המבוטח, איך הוא מתנהל בהקשר לביטוח ימי.
- שלישית, כדאי לבחון שיתוף פעולה עם חבר למקצוע בעל רישיון כחוק שמבין ויודע, אשר ימנע סחף של המבוטח לכיוונים של אחרים.

מדוע לא ?



זה לא מעניין?



והתשובה



● **מאד מאד מעניין !**

האתגר להיכנס לנושא חדש ושונה מבחינת הסוכן, היא תוספת אדרנלין לפעילותו ושחיקתו בנושאים האחרים.

● **היכן תמצא מגוון של פריטים כמו בביטוח הימי?**

(ים או אוויר, יבוא או יצוא, כימיקלים או ירקות ופירות, מזון יבש או מכוניות, אסיה או אירופה, אניית מכולות או אניית מטען כללי, חוסר או שבר ועוד ועוד)

מדוע לא ?



למה להשקיע בלימוד לקבלת רישיון בביטוח ימי, שכולו

עוסק בביטוח משלוחים ביים?

והתשובה



● טעות נפוצה !

הרישיון בביטוח ימי מקנה אפשרות לעסוק ב :

- ביטוח משלוחים בים, באוויר, ביבשה.
- ביטוח כלי שייט וחבויותיהם
- ביטוח כלי טייס וחבויותיהם
- ביטוח JEWELLERY BLOCK
- ביטוח עבודות בים (למשל אסדות קידוח)
- ביטוח מחסנים
- ביטוח חטיפות (K&R)
- ביטוח אחריות מקצועית (לסקטור הימי / האווירי)
- ביטוח אחריות המוצר

מדוע לא ?



- הפוליסה כתובה באנגלית.
- האנגלית מתקופת שייקספיר, עם מילים שלא מהעולם הזה - (F.P.A. , W.A. , A.R.)

והתשובה



- הפוליסה אכן כתובה באנגלית.
- נכון להיום השפה אינה נחלת מעטים.
- האנגלית – פשוטה והמונחים חוזרים על עצמם.

מדוע לא ?



אין לי לקוחות שעוסקים בביטוח ימי !

והתשובה



- בדיקת תיק הלקוחות הקיימים תגלה שיש העוסקים במשלוח יבוא / יצוא.
- הם לא פנו אליך עד היום ואתה לא פנית אליהם.
- הזדמנות להגדלת חוג הלקוחות, אם מהעוסקים בנושא הפועלים במקום המגורים / איזור העבודה ואם מפניות חדשות.

מדוע לא ?



כולם מבוטחים באמצעות עמילי המכס.
איך אפשר להתחרות בהם?

והתשובה



• נכון, יש חלק נכבד מהמבוטחים שעורכים את הביטוח באמצעות חברות הלוגיסטיקה.

• **למה?**

1. כי לא פנית אליהם והם לא ידעו שאתה עוסק בכך. מדוע שלא יעדיפו טיפול ויחס

אישי?

2. אולי כי זה נראה להם נוח יותר, וזאת כי טרם הבהרת להם שאפשר גם אחרת.

3. אולי כי אינם יודעים שאפשר לערוך ביטוח "טוב" יותר (שאיננו מוצר מדף)?

4. אולי כי אינם יודעים שבאמצעותך העלות עשויה להיות נמוכה יותר?

5. כי אינם יודעים שהפוליסה של עמיל המכס היא לרוב עבור כל לקוחותיו ולא רק

שלהם (מה החסרונות?)

מדוע לא ?



- אין לי כוח ללמוד מהתחלה.
- אני כבר לא בגיל שאתחיל משהו חדש.

והתשובה



- הפוך על הפוך.
- דווקא בגלל חוסר הכוח והגיל והשגרה, יש משהו שמעורר את ההתלהבות והעניין.
- הלימוד עצמו אינו קשה – יעידו הסוכנים שהחליטו לקפוץ למים בשנה האחרונה.

ניקח לדוגמא את מהות הכיסוי :



הכיסוי השכיח: I.C.C. (A)

במילים ברורות: כל הסיכונים לנשוא הביטוח, למעט החריגים הנקובים בפוליסה.

מהם החריגים:

- | | |
|--|--|
| 6. נזק מטבע הבריאה | 1. מלחמה |
| 7. אי כושר שייט | 2. שביתות |
| 8. קשיים כספיים, חדלות פירעון,
פשיטת | 3. רדיואקטיביות |
| רגל של בעל / חוכר / מפעיל / סוכן
האנייה . | 4. אריזה מקצועית |
| 9. נזק בזדון ע"י המבוטח | 5. נזילה ו/או אובדן משקל או נפח –
טבעי. |
| 10. איחור | |





הכיסויים האחרים:

• I.C.C.(C) או I.C.C. (B)

• שניהם מבוססים על סיכונים נקובים בשם.

מדוע לא ?



התשובה שאני מקבל מהלקוחות -

”כמה נזקים כבר קורים?”

”לי לא קרה כלום ב-20 שנות יבוא”

”בשביל מה לבטח?”

והתשובה



- הביטוח הימי שמכסה נזקים פיזיים לנשוא הביטוח, כולל גם כיסוי להוצאות שחלות על בעל המטען במקרים של:

SALVAGE .1

COLLISION .2

GENERAL AVERAGE .3

- המבוטח שלך צריך את הביטוח הימי לא רק עבור הנזקים ש"לא קורים" אלא עבור אותן מחויבויות שחלות עליו לפי שטר המטען.



GENERAL AVERAGE



- המונח העברי – אבריה כללית או היזק כללי .
- לאחרונה, ההצעה של האקדמיה ללשון העברית – היזק משותף.

הרעיון –

- כל השותפים להרפתקה הימית, יתרמו את חלקם היחסי (לפי שווים) בהוצאות שיוצאו בגין אירוע שקרה בעת ההפלגה, בכדי לאפשר את השלמת המסע כמתוכנן.

(למען ההבהרה, לא כל אירוע "נופל" לתוך ההגדרה – ישנם כללים מפורטים בהתאם)

מדוע לא ?



סיפרו לי שהחוקים משונים, לא
מובנים ומתאימים לעבר ולא לימינו.

והתשובה



אכן, יש נושאים שהאדם הסביר מתקשה לקבל אותם כתואמים
את המאה ה-21, אבל במסגרת הלימוד הראשוני, אתה
מתעדכן, מכיר ומבין את הכללים.

מדוע לא ?



הבחינות קשות!

והתשובה



● חומר לא מוכר ולא ידוע, הוא בהגדרה

”קשה”. מי שלומד – יודע.

● הבעיה אינה הבחינה, אלא ההתמצאות

בחומר וזה איננו בלתי אפשרי.

מדוע לא ?



מה אעשה בתביעות?

אני לא מתמצא ועלול להפסיד את יוקרתי
ואת הלקוחות הקיימים בביטוחים אחרים.

והתשובה



- בהתאמה, לאחר שלומדים לשחות "תרתי משמע" (ואין זו משימה ארוכה במיוחד) נכנסים למים באזור עם "מציל".
- מדוע לא להיעזר בחברים למקצוע, לפחות בשלב הראשון.

מדוע לא ?



יש לפעמים תביעות בחו"ל – איך

אתמודד עם הטיפול ?



והתשובה



- מערכת הסחר הבינלאומית הביאה לכך שיש שמאי ביטוח ימי כמעט בכל נקודה שבה נדרש טיפול בתביעה.
- אין שום בעיה בדור של האינטרנט, הדוא"ל, הטלפון להיות מעודכנים ולדעת לקדם את הטיפול בתביעה.

מדוע לא ?



- ההכנסה הצפויה מביטוח ימי נמוכה
- הפרמיות אינן גבוהות (בלשון המעטה)
- אין הרבה לקוחות

והתשובה



- ההכנסה הצפויה מביטוח ימי יכולה להיות מאד משמעותית בתיק הסוכן.
- על אף הפרמיה הנמוכה, המחזור (והוא המשפיע על הסכום המצטבר) יכול להיות גבוה.
- מספר הלקוחות אינו קטן כלל ועיקר.
- חלק ניכר מהעסקים – מייבא ו/או מייצא ויש גם כאלו שעושים זאת מחו"ל לחו"ל.



בהצלחה!