

ביטוח ופיננסים

גיליון מס' 731 • 21 במרץ 2019 www.inf.org.il



כשרכבים ללא נהג יהפכו לנפוצים, צפויה גם הכחתה משמעותית בכמות תאונות הדרכים • ככל שהטכנולוגיה מתקדמת, כך גם יואץ השינוי בתעשיית הביטוח והנהגים יצאו מן המשוואה < עמ' 8

העידן האוטומי: כך ישתנה עולם ביטוחי הרכב

לטובת המבוטחים

נשיא הלשכה לממונה על רשות שוק ההון: "לדחות את יישום הוראות מסמך ההנמקה בשנה נוספת"

< עמ' 5

לא בראש מעייניהם

ליאור הורנצ'יק, מ"מ נשיא הלשכה: חשוב להעניק ייעוץ פנסיוני אישי לצעירים ולמעסיקהם

< עמ' 10

היועצים החדשים

תעבורה, רשלנות רפואית ואימון עסקי - הכירו את היועצים המקצועיים החדשים של לשכת סוכני ביטוח

< עמ' 6

תעודת שליש: אלו נושאים טופלו ומה עדיין בטיפול?

מהקמת מערך היועצים דרך הקמת לובי פוליטי ועד ניצחון בהסכם לרבים • אלו הישגי הנהגת הלשכה במלאת שליש מהקדנציה שלה > רונית מורגנשטרן

הנהגת הלשכה מציינת בימים אלו שליש לקדנציה שלה. מדובר בתקופה רוויית אתגרים ופעילות מול רשות שוק ההון, מול חברות הביטוח וגם בהוויית הלשכה עצמה. סקרנו את הנושאים בהם טיפלה הלשכה במהלך תקופה זו – מה נמצא בטיפול ומה כבר נסגר.

נושא	בטיפול	נסגר
• הבנות עם שלוש החברות הגדולות למכירת מוצרי און ליין על ידי הסוכנים במחירי און ליין ללא פגיעה בעמלה		✓
• הקדמת תשלומי העמלות לעד 10 בחודש אצל 70% מהיצרנים		✓
• הובלת קבלת מבוטחים עם 2 תביעות ב־4 מחברות הביטוח		✓
• ניצחון בבג"צ הסכם לרבים		✓
• סיום האפשרות לסוכני הנסיעות למכור ביטוח נסיעות		✓
• גיוס 420 סוכנים חדשים ללשכה		✓
• הצעת חוק לחיוב ביטוח צד ג' לרכבי השכרה וליסינג	✓	
• הצעת חוק לחיסכון לכל חייל מעל גיל 20	✓	
• הקמת מערך של כ־40 יועצים לחברי הלשכה במגוון תחומים		✓
• ביטול החיוב להיכנס להר הביטוח בחידושי דירות מ־01/09/19		✓
• שינוי טופס הכר את הלקוח		✓
• שינוי חוזר השירות לפגישת סוכן אחת לשנתיים במקום אחת לשנה		✓
• שינוי בשיח התקשורתי נגד סוכני הביטוח		✓
• בניית לובי פוליטי בן 40 חברי כנסת		✓
• הקמת מערך יח"צ וקשרי חוץ המגיב ויוזם אייטמים מוטי סוכנים בתקשורת האלקטרונית והכתובה		✓
• בניית ערוץ הדברות וחידוש הקשר עם היצרנים		✓
• דחיית הכניסה של ממשק מעסיקים קטנים		✓
• צמצום המכירה הישירה של כלל ביטוח		✓

◀ תעודת שליש: אלו נושאים טופלו ומה עדיין בטיפול?

נושא	בטיפול	נסגר
• איחוד וצמצום טפסים בתחום הפנסיוני	✓	
• הסדרת נושא רישוי לאופניים חשמליים	✓	
• עשרות רבות של הכשרות, כנסים וימי עיון להתמקצעות הסוכנים		✓
• הכפלת כמות הסוכנים הלומדים במכללה לביטוח		✓
• הצעת החוק לחובת הנמקה בסירוב יצרן להתקשר עם בעל רישיון	✓	
• בניית ערוץ הדברות חדש ונגיש עם רשות שוק ההון		✓
• הצעת החוק לקבלת זיכוי בסיעוד	✓	
• הכשרות ייחודיות רפרנטיות+גישור+דירקטורים+שכר טרחה		✓
• חיזוק הקשר מול גופי ממשל, גופים ציבוריים וקשר ישיר לכל מובילי הדעה		✓
• המשך עמלות נפרעים והיקף על ידי היצרנים		✓
• טיפול בנושא שש שנות ביטולים	✓	
• שליפת אישור העדר תביעות במשרד הסוכן דרך "הר הביטוח"		✓
• שיגור סוכני ביטוח לייעוץ פיננסי וביטוחי לעסקים קטנים באמצעות "מעוף"		✓

עם יונת דואר עדיין אי אפשר לקבל שירות בכל יתר הדרכים דווקא כן



גבר דורח

הלקוחות שלכם כבר לא בטלפון אלא רק בוואטסאפ?
יופי, כי מהיום גם אנחנו זמינים שם - 050-6708544

חדש!



באמצעות פספורטקארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, החברה המבטחת - הפניקס חברה לביטוח בע"מ | ההצטרפות לביטוח בכפוף לתנאי הפוליסה וסייגיה ולחיתום רפואי | ללא השתתפות עצמית בשירותים רפואיים בחו"ל באמצעות הכרטיס, ובכפוף למגבלות השימוש בכרטיס | יצירת הקשר ב-WhatsApp בהתאם לתנאי השימוש של היישומון, ועל פי מדיניות הפרטיות באתר החברה www.passportcard.co.il

פתיחה חזקה לקופות הגמל בתחילת 2019

למרות שקופות הגמל רשמו תשואות של מינוס 1% בממוצע ב-2018, בחודשים ינואר ופברואר נרשמו עליות בתשואות שהסתכמו ב-4.1% < מערכת "ביטוח ופיננסים"

כלליים גדולים לכלל העמיתים למסלולים מוטי גיל. זהו שינוי אשר משפיע במידה ניכרת על אופן ניהול ההשקעות ובחינת התשואות בשוק הגמל לתגמולים, כשרק כעת ניתן להתחיל ולשייך תשואות ארוכות טווח למסלולים מוטי הגיל.

בנוסף, המודל מוטה הגיל, שיובא מצ'ילה ובישראל נקרא מודל חכ"מ, נועד להתאים טוב יותר את הסיכון בתיקי ההשקעות לצרכי החוסכים, על פי חלוקה גילית. עמיתים בגילאי 60 ומעלה, שקרבים לגיל הפרישה מעבודה ושיש להם אופק השקעה קצר יותר מזה של החוסכים הצעירים בכל הנוגע לתיקון מפולות בתשואות, מקבלים הייחסות מיוחדת במודל זה. אבל זה לא סייע להם ב-2018 בה גם התשואות במסלולים לבני ה-60 ומעלה היו שליליות באופן כמעט גורף.



7 ופות הגמל מציגות עלייה משמעותית בתשואות מתחילת השנה. בחודשים ינואר ופברואר 2019 חלה עלייה של כ-4.1% בממוצע בתשואות קופות הגמל הכלליות שמראה על התאוששות של ענף החיסכון ארוך הטווח. התשואות החיוביות מגיעות אחרי שבשנת 2018 קופות הגמל לתגמולים, שמנהלות נכסים בשווי של כ-200 מיליארד שקל, רשמו תשואות של מינוס 1.01% בממוצע. קרנות ההשתלמות, המנהלות נכסים בשווי של 214 מיליארד שקל, סיימו את 2018 עם תשואות של מינוס 1.2% בממוצע.

מסלול מוטה גיל

בשנים האחרונות עבר שוק הגמל לתגמולים שינוי מהותי בכל הנוגע לניהול ההשקעות בו. השינוי נובע בעיקר ממעבר ממסלולים

זוהי השנה הרביעית ב-20 השנים האחרונות בה שני ענפי ההשקעות האלה רושמים תשואות שליליות. בשנים 2002, 2008 ו-2011 נרשמו תשואות שליליות משמעותיות יותר.

חדש בהראל!

סוכני הראל מתקדמים

להפקה דיגיטלית במוצרי בריאות, סיכונים ופנסיה

ממערכת "אופטימום"

הראל
ביטוח ופיננסים



רוזנפלד לברקת: לדחות בשנה נוספת את יישום חוזר מסמך ההנמקה

נשיא הלשכה לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון: "אין בנמצא מערכות המסוגלות להתמודד עם דרישות נספח ב' לחוזר" < רונית מורגנשטרן

הביטוח ודמי הניהול. לטענת רוזנפלד, "סוכן הביטוח הפנסיוני יידרש לבצע את ההשוואה בין המוצרים השונים ובין יתר השיקולים הוא יידרש לציין את העלות הכוללת של דמי הניהול במוצר הקיים של הלקוח והמוצר המומלץ, לציין את העלויות ביחס לקופת גמל לקצבה עליה ניתנה ההמלצה וכן ביחס לסוגי קופות הגמל לקצבה האחרות כאשר העלות הכוללת תחושב, כאמור, בהתאם להוראות נספח ב'.

"על פי בדיקה שערכתי התברר כי אין בנמצא מערכות אשר מסוגלות להתמודד עם דרישות נספח ב' על מנת ליישם את החוזר, באופן שיאפשר לסוכן הביטוח הפנסיוני לקיים את הוראות החוזר כלשונו ולהעניק לציבור המבוטחים תמונת מצב ביחס לחסכון הפנסיוני שלהם".

לאור הנ"ל, מבקש רוזנפלד כאמור לדחות יישום הוראות חוזר מסמך ההנמקה בשנה נוספת כדי "לאפשר לכלל השחקנים בשוק הביטוח בכלל וסוכני הביטוח בפרט, להיערך ליישום מיטבי של החוזר לטובת ציבור המבוטחים".



רוזנפלד וברקת. "יש לבחון את התועלות הכלכליות"

אחריות לשימוש כלל הגופים המוסדיים ובעלי הרישיון, ובגין כלל המוצרים הפנסיוניים. בנוסף, נקבע אופן חישוב היתרה הצבורה לסוף תקופת החיסכון ואת הקצבה החזויה בגיל הפרישה של החוסך".

נספח ב' מציב הנחות קבועות לכלל המוצרים על מנת לחשב את היתרה הצבורה בין היתר על בסיס הנחות ביחס לגיל הפרישה, שיעור המרה, דמי

שיא לשכת סוכני ביטוח סו"ב ליאור רוזנפלד, פנה אתמול אל הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ד"ר מושה ברקת בבקשה לדחות בשנה את יישום חוזר מסמך ההנמקה. תיקון החוזר שפורסם בשנה שעברה אמור להיכנס לתוקף ביולי 2019, לאחר שכבר נדחה בשנה, בכפוף לתיקון מספר סעיפים אשר מועד תחילתם קוצרה. "הסיבה לקביעת מועד תחילה דחוי לשנה, נבע בעיקרו מהצורך להיערך ליישום נספח ב' אשר התווסף למסמך ההנמקה הקיים. נספח ב' הינו מסמך חדש ומורכב אשר מצריך מבעל הרישיון לבצע הנמקה רחבה ביותר, מעבר לנימוקים הקיימים כיום וליתן לציבור המבוטחים תמונת מצב רחבה יותר על החסכון הפנסיוני שלהם", מסביר רוזנפלד בפנייתו לממונה.

הנשיא מביא את נימוקי ההסבר של הרשות עצמה לדחייה הראשונה לפיהם: "על מנת לבצע בחירה מושכלת בסוג המוצר הפנסיוני, יש לבחון את התועלות הכלכליות של המוצר הנבחר לכל אורך תקופת החיסכון. על מנת לאפשר השוואה עניינית בין המוצרים הפנסיוניים השונים, נקבעו הנחות

צילום: באדיבות המצולם

גבירותי ורבותיי מהפכה

מרכזי השירות לתיקוני פחחות וצבע של שגריר
אתכם לאורך כל הדרך



שלריר

שלושה יועצים חדשים לשירות חברי הלשכה

רשימת היועצים המקצועיים של לשכת סוכני ביטוח מתרחבת והיא כוללת כבר כארבעים יועצים אליהם ניתן לפנות באמצעות אתר הלשכה > רונית מורגנשטרן

עו"ד ישגב אבידר -

יועץ בתחום התעבורה



מכהן כיו"ר ועדת התעבורה בלשכת עורכי הדין, מחזו מרכו. משמש כסגור צבאי לתעבורה בבתי הדין הצבאיים, קצין מתנדב במשטרת ישראל בדרגת רפ"ק מיוחה, מעל 27 שנה, מייצג את ארגון נשות השוטרים והסוהרים בענייני תעבורה, מרצה בכיר מטעם משרד התחבורה בקורסי נהיגה נכונה. עו"ד אבידר: "אני עוסק רק בתעבורה ולא בנוקלי גוף; אם לקוח של סוכן היה מעורב בתאונה והוגשה נגדו תביעה, אם עבר באור אדום, נסע בלי רישיונות, בלי ביטוח, שלילת רישיון על ידי המכון הרפואי של משרד הרישיון, הצטברות נקודות - אלה נושאים שאני מטפל בהם".

עו"ד ימית מוריה ישראל -

יועצת בנושא תביעות ביטוח לאומי / רשלנות רפואית



בעלת תואר ראשון במשפטים LL.B. בהצטיינות ותואר שני במשפטים LL.M. בהתמחות במשפט ובריאות מאוניברסיטת חיפה. בעלת הכשרה רבה בתחום הנויקין והביטוח הלאומי בלשכת עורכי

הדין. חברת ועדת הנויקין, הביטוח והביטוח הלאומי בלשכת עורכי הדין במחוז חיפה.

עו"ד ישראל: "אם ללקוח של הסוכן נגרמה תאונה, בין אם תאונה דרכים או תאונה עבודה וכדומה, כשהנוקל הגופני הוא גדול והותיר נכות או מגבלה - אז הפיצוי הכספי צריך להיות גדול ובהתאם. במצבים כאלה צריך לנהל את התביעה בצורה מקצועית, ופה אני מציעה לסוכנים לפנות אליי גם בהגשת התביעה ובניהול התיק כדי למקסם את הפיצויים".

"אני מציעה לפנות אליי בכל הקשור לתאונות עבודה, מחלות שמביאות לחוסר יכולת להשתכר. במקרים אלה הם יכולים לקבל פיצוי/קצבה וצריך לדעת לאן לפנות ואיך לבצע את זה, וגם כאן אני יכולה לסייע לסוכנים למצוא את הזכויות של הלקוחות שלהם".

רוני קרמר - אימון עסקי MCIL

בעל דרגת מאמן בכיר וסופרווייזר מוסמך למאמנים בלשכת המאמנים. קרמר מביא עמו

מעל 15 שנים של ניסיון באימון לפריצת דרך ומקסום תוצאות ארגוניות וניהוליות לסוכני ביטוח ועובדיהם. הוא עסק כ-30 שנה בענף הביטוח כשמאי רכוש, סוכן ביטוח, כמפקח רכישה ומנטור לסוכני ביטוח. ומכאן הבנה מעמיקה בתחום בזמן תהליך האימון. יוזם ומייסד סוכנות ביטוח וחברה לשיווק נכנסים פיננסים "שילובים פלוס".



לימודים: כלכלה, יועץ השקעות, קורס דירקטורים, שמאות אלמנטרי, רישיון לביטוח פנסיוני, הנחיית סדנאות מכירה וניהול, גישור ואימון אישי ועסקי.

קרמר: "Co-Active Coaching היא שיטת אימון שגורמת לסוכני ביטוח לשדרג את רמת האפקטיביות וההגשמה שלהם, לעשות פריצת דרך בעסק, להפוך לגורם המחולל שינוי והעצמה לעובדים ובכך לשפר את התוצאות ולמקסם רווחים".

"כאיש ביטוח מזה 30 שנה, כמאמן עסקי, יועץ אירגוני, יועץ משפחתי, וכמגשר אני מביא מניסיוני להצלחה ולמקסום רווחים של סוכנויות ביטוח ולהצלחת תהליכים מורכבים של העברת המקל מדור לדור. סוכן ביטוח הרוצה למקסם ולשפר את התוצאות או ההתנהלות האירגונית, או הזקוק ליעוץ שיתמוך בהצלחת העברת העסק לדור הבא מוזמן ליצור קשר".

סוכנים/ות יקרים/ות!



מצג

מבית ד"ר פח וצבע

ד"ר פח וצבע

חדש! מבית רשת מוסכי ההסדר הארצית

אנו גאים להציג עבורכם הסוכנים את פורטל המידע

און-ליין לתביעות צד ג' - מערכת מצג

רשת מוסכי הסדר כפריסה ארצית / הסדרי צד ג' (חבוקים) מול חברות ליסינג וצ"י רכב / מנהל אירוע אישי צמוד /

שירות שיווק ורכב חליפי לבית הלקוח / אחריות לכל החיים על פחחות וצבע

נפשו אותנו ברשת - www.dr-pach.co.il

לפרטים נוספים ולתיאום פגישת התנעה לשת"פ עסקי: 050-650-7123 ארז בנחיל, סמנכ"ל מכירות

"הסדנאות היו מלאות והסוכנים רוצים להמשיך ולהתמקצע"

סו"ב אבי אקהאוס, סגן יו"ר הוועדה הפנסיונית, מסכם מנקודת מבטו את הכנס הפנסיוני ה-40 באילת, על תרומתו המקצועית של הכנס לסוכן הבודד ומסקנות לעתיד

התחזקה התחושה שבכנסת הבאה הלשכה חייבת לחזק לעצמה לובי פוליטי משמעותי עוד יותר מבעבר. אם בעבר מהלכים של שוק ההון התבצעו בשיתוף עם ועדת הכספים בכנסת, הרי שמשבר הריסקים הראה שרשות שוק ההון פעלה בדרך עוקפת ועדת הכספים.

לשלוט במוצרי הפנסיה העדכניים:

הכנס הדגיש בתקופה זו את הצורך של הסוכן להתמקצע, לשלוט ברגולציה ולא פחות – לשלוט בעולם המוצרים העדכני. במציאות של ביטוח מנהלים מוגבל, ללא ריסק, במציאות של קרנות פנסיות תקנון אחיד, של ביטול הסכמי רבים וכניסת קרנות נבחרות לשוק החל מה-1 לאפריל 2019, נדרשת הסתגלות והיערכות מידית של הסוכן למול הקווחות – מעסיקים ולקוחות פרטיים כאחד.

בכנס עלתה השאלה כיצד רשות שוק ההון מאפשרת מצב שבו רק חברת ביטוח אחת מציעה ביטוח מטרייה לקרן פנסיה בעולם בעייתי של ביטוח מנהלים מוגבל. בקרב הסוכנים יש ציפייה שהרשות תוציא הוראה מחייבת לחברות הביטוח האחרות להוציא אף הן ביטוח מטרייה לקרנות שבבעלותן.

פתרון למשבר הריסקים: גם לאחר הכנס

עדיין אין הבנות עם הממונה על שוק ההון בעניין משבר הריסקים. כפי שהצהיר נשיא הלשכה, אין בכוונתו להסכים לעניין ה-6 שנים ביטולים בריסקים. הפעולות הנדרשות הן נחרצות והן יינקטו במו"מ ואו בכלים משפטיים, ככל שיידרש. הסוכנים מצפים לפתרון המשבר.



אבי אקהאוס | צילום: באדיבות המצלום

אשית אתיחס לתובנות שלי לגבי היחסים שבין רשות שוק ההון לבין חברות הביטוח והסוכנים, כפי שעלו מנאומי נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנבלד, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ד"ר משה ברקת, ויו"ר איגוד חברות הביטוח יאיר המבורגר. בעקבות הדברים שהשלושה נשאו בכנס, נראה שנדרש מהלך מקרב בין שלושת הקצוות של המשולש, נוכח הרגולציה המשפיעה על מערכת היחסים עם הסוכנים ופעילותם. נראה כי הסוכנים מרגישים שיש הקצנה והגבלת פעילויות בשוק ומצד שני אדישות של חברות הביטוח למצב שנוצר מול רשות שוק ההון. לסוכנים יש כרגע ציפיות ותקווה שהמהלך של נשיא הלשכה מול הרשות יצליח לצמצם את שיעור הנזק שנוצר ממשבר הריסקים שהחל בפברואר 2019.

רגולציה הלכה למעשה: מבחינה מקצועית

הכנס עסק בהטמעת רגולציה בקרב הסוכנים באמצעות מספר סדנאות ללימוד פרקטי של הנושאים. הייתה התעניינות רבה בקרב הסוכנים בתכני החוזרים וההתנהלות הנדרשת מהם בהתמודדות היומיומית. הסדנאות עסקו בנושאים: צירוף לביטוח, מסמך הנמקה חדש, חוזר השירות החדש, הסכמי שכר טרחה מול לקוחות. הסדנאות היו מלאות והסוכנים רוצים להמשיך וללמוד את הנושאים האלה. הלשכה תשקיע במהלך השנה הקרובה בקורסים נוספים למעוניינים.

דיגיטציה: לסוכן הבודד קשה להתמודד עם עולם

הדיגיטציה, בעיקר עקב העלויות של רכישת כלים

טכנולוגיים המתאימים לרוח החוזרים והטמעתם במשרד. נדרשת עבודה ותהליך של הסוכנים ושל הלשכה בתיאום מול רשות שוק ההון, כדי שסוכנים בודדים יוכלו להטמיע את הכלים האלה במשרדים ובסוכנויות.

הוועדה הטכנולוגית תידרש להנגיש לסוכנים הבודדים את המערכות הראויות לרכישה ולשימוש. נדרש שהספקים לא רק ימכרו לסוכנים את המערכות אלא ילוו אותם בהטמעתם בעבודה עד שהסוכן ישלוט במערכת. בזה ייבחן ספק טוב.

הלובי הפוליטי: מאחר שהכנס התקיים בתקופת

בחירות ונהנה מעלייה לרגל של חברי כנסת ושרים,



אליפים סוכנות לביטוח

אליפים - לעולם לא מאוחר



Lago, ראשל"צ



7.4.2019

ביטוח בעידן הרכב האוטונומי



מה יהיו מעמדם ותפקידיהן של חברות ביטוח בעידן הרכב האוטונומי, ומי ישלם את הפרמיה במצב בו היושב ברכב כלל לא שולט בו? > גיל מלמד



רכבים אוטונומיים. מי נושא באחריות לתאונה?

כבר עכשיו גובה הפרמיות בהתאם לאלגוריתם שעוקב אחר סגנון הנהיגה של הנהג וקובע את רמת המסוכנות שלו. הטכנולוגיה מאפשרת גם גביית פרמיות כפונקציה של השימוש בפועל במכונית, כפי שעושה, למשל, חברת הפניקס בביטוח נהג צעיר לפי קילומטראז'. בנוסף, גובה הפרמיות בישראל, חובה ורכוש, נקבע כבר היום גם בהתאם לעצם הימצאותן של מערכות סיוע לנהג. רובן, מערכות פאסיביות שלא משפיעות על הרכב אלא רק מתריעות לנהג. כלומר שהדיון הוא ממש לא דיון תיאורטי אלא מאוד מעשי.

שאלה אתית ובעיה כלכלית

העיקוב בהדירת כלי רכב אוטונומיים לשוק נובע מסיבות רגולטוריות ומשפטיות יותר מאשר טכנולוגיות. כיום נהרגים מידי שנה מאות אלפי בני אדם ברחבי העולם בתאונות דרכים ולכלי רכב ולרכוש נגרמים נזקים בהיקף של מאות מיליארדי דולרים, אבל אף אחד לא חושב לעצור את התחבורה היבשתית. אחת

ובתחזוקה. לכן יהיו להם נקודות כשל, וזה עוד לפני שדיברנו על פגיעות זדוניות בתקינות המערכות, אשר יבוצעו מכל מיני סיבות על ידי

שאלה שעולה היא כיצד צפוי ענף ביטוח הרכב להשתנות כתוצאה מן השינויים הטכנולוגיים האלו, ולא מיותר להקדים לתשובה את הטענה שהשינוי הזה כבר נמצא בעיצומו

האקרים. שאלה שעולה היא כיצד צפויה תעשיית ביטוח הרכב להשתנות כתוצאה מן השינויים הטכנולוגיים שאנחנו נמצאים במהלכם, ולא מיותר להקדים לתשובה את הטענה שהשינוי הזה כבר נמצא בעיצומו. כבר כעת מחייבות חברות הביטוח, גם בישראל, את השימוש במערכות איתור בדגמי מכוניות שנחשבים גניבים, או בדגמים יקרים. אלה מערכות טכנולוגיות שנחשבות לחלק מן המארג שנדרש לקיום תחבורה בעידן האוטונומי, ובאמצעותן נקבע

מכונית האוטונומית בוא תבוא. אפשר להתווכח אם העידן של מכוניות אוטונומיות טהורות יתחיל רק בשנת 2030 או ב-2035, ואולי רק בעוד 20 שנה, או שבכלל אנחנו כבר נמצאים בעיצומו. אבל על מספר עובדות אין מחלוקת: בכל אחד מן הדורות האחרונים של מכוניות חדשות כלול מספר גדל והולך של מערכות סיוע לנהג ומניעת תאונות כציוד תקני. חלק מאלה כבר נחשבות לרדישות מנדטוריות – אם לא של הרגולטורים הממשלתיים או לכל הפחות של גופים לא פחות משפיעים, כמו ארגון הבטיחות האירופאי EuroNCAP.

התוצאה היא שמכונית חדשה שעולה כיום על הכביש יכולה לבלום באופן עצמאי כאשר היא מזהה סיכוי לפגיעה ברכב אחר או במכשול קשיח, לפעמים גם בהולך רגל או ברוכב אופניים, והיא גם מתריעה מפני סטייה מנתיב הנסיעה. בחלק מן הדגמים המכונית ממש "לוקחת את ההגה לידדים" ומסיטה את עצמה בחזרה למרכז הנתיב. בגדול, אנחנו נמצאים כבר בתקופת מעבר ממצב שבו האחריות לכל תאונה מיוחסת ל"גורם האנושי" שנהג ברכב (גם אם מי שבאמת אחראי לה הוא גורם אנושי אחר, למשל מי שתכנן או בנה את התשתית) – אל עידן שבו מי שיושב בתוך הרכב לא יישא בכל אחריות, פשוט מפני שלא תהיה לו כל שליטה על הסיטואציה. רבים סבורים, בטעות, שבעידן הרכב האוטונומי

לא יהיו תאונות היות שהתנועה וכלי הרכב יישלטו בידי מחשבים. ההנחה הזאת מבוססת על עובדה נכונה: מחשבים לא מתעייפים, לא שותים אלקוהול, והם אינם מונעים ממניעי אגו. בנוסף לכך, הם גם מסוגלים להגיב הרבה יותר מהר מבני אדם ולקלוט ולנתח כמויות גדולות של מידע בזמן אמת. אלא שלכל מערכת טכנולוגית, ובכלל זה מחשבים, חיישנים, וגם ציוד התקשורת והתוכנות שנדרשים כדי לקיים אקוסיסטם לכלי רכב אוטונומיים, יש תקלות בתכנון, בייצור

העצומים שצפויים להפעיל כלי רכב כאלה. במצב כזה, מי שיחזיק במידע יוכל להעריך יותר טוב מכל אחד אחר את רמת הסיכון הכלכלי של תאונות בעידן האוטונומי, ואולי יהיה לו יותר משתלם לנהל את הסיכון הזה בעצמו מאשר באמצעות חברת ביטוח.

הפחתה משמעותית במספר התאונות תצמצם לא רק את היקף הנזקים ואת המחזורים הכספיים של המבטחים אלא גם תשפיע מאוד על סוגים אחרים לגמרי של ביטוח. ביטוח החובה, במקרה הישראלי, צפוי להידרש לפחות פיצויים בזכות ההפחתה בפגיעות גוף ונפש, וזה ישפיע עם על ביטוחי תאונות אישיות, ביטוחי בריאות ואפילו על הביטוחים הפנסיוניים – בזכות עליה צפויה בתוחלת החיים של מבטחים.

אז האם המכונית האוטונומית מסמלת את סוף עידן ביטוח הרכב? כנראה שלא, פשוט מפני שהיא לא תסיים את עידן התאונות. כמו ענפים רבים אחרים, גם תעשיית הביטוח עוברת שינוי אשר צפוי להיות מואץ ככל שהטכנולוגיה מתקדמת. אבל גם בעתיד יצטרך כל אחד ואחד מן הגורמים שייטלו חלק באקוסיסטם החדש שנברא כאן לגדר את הסיכונים שלו. יחד עם השינויים במודלים של בעלות על רכב ושל ניידות באופן כללי, משתנות גם מערכות היחסים בין השחקנים השונים בתוך כרי כך שהנהג, משתמש הקצה, יוצא מן המשוואה. המשחק, בעולם החדש שנוצר כעת, יהיה על הטלת האשמה והאחריות בין כלל הגורמים שנזכרו כאן, ועל חלוקת נטל הפיצוי ביניהם.

הכותב הוא עורך אתר TheCar

מי שאחראי הוא בכלל מי שבנה אותה, הלא כן? לא ממש. כיום אין יותר דבר כזה "לבנות מכונית": יש אמנם את מי שהרכיב אותה ושם עליה סמל והוא כנראה גם מי ששיווק אותה, אבל את רוב מערכות המכונית תכננו ובנו ספקי משנה של אותו יצרן, וכל אחד מהם השתמש בשירותים של ספקי משנה אחרים שחלקם מתמחים בתוכנה, אחרים בחיישנים, אחרים בתקשורת, במתכות, בבדיקות תוכנה וכך הלאה והלאה. האם התאונה נגרמה בגלל תקלת תוכנה? אולי בגלל שאחד החיישנים כשל או לא הצליח להבחין בסיטואציה או לנתח אותה נכון? ואולי התכנות של מערכת ההפעלה האוטונומית לא צפה מצב כזה? אולי מי שאשם בתאונה הוא בכלל רכב אחר, והמכונית האוטונומית לא יכלה למנוע אותה באף מצב? ומי אשם אם השליטה במכונית הופקעה על-ידי פצחן (האקר) ששיבש

הסיבות לכך היא שקל לנו, כבני אדם, לשים אצבע על "אחראי" לתאונה ו"להפיל" עליו את כל האחריות גם אם הוא לא נושא בה לברו. יחידים וארגונים מבטחים את עצמם כיום מפני הסיכוי שהם יגרמו או יואשמו בגרימת תאונה, או כנגד מצב שרכושם יינזק, והם משלמים כסף לחברות שמתיימרות לנהל את הסיכונים האלה יותר טוב מהם.

אפשר להניח שאם היינו עושים קסם ומחליפים בבת אחת את כל צי הרכב בעולם למכוניות אוטונומיות – מספר התאונות והנפגעים היה צונח בעשרות אחוזים. אם ממשיכים בקו הזה, אפשר לטעון שבעולם עם פחות תאונות יש צורך בפחות מבטחים, ולכל הפחות שהמחזור הכספי של תעשיית הביטוח ייחתך בשיעור דומה לירידה במספר התאונות. אבל זה לא יקרה כל כך מהר, פשוט מכיוון שעל אף התרומה העצומה לחברה

הפחתה משמעותית במספר התאונות תצמצם לא רק את היקף הנזקים ואת המחזורים הכספיים של המבטחים אלא גם תשפיע מאוד על סוגים אחרים לגמרי של ביטוח

את המערכות שלה? על אף שהדוגמאות האלה הן רק קצה הקרחון של אינספור מצבים אפשריים – נרמה שהנקודה ברורה, וברור גם שבמוקדם או במאוחר יימצאו לה פתרונות חוקיים. במקביל, הטכנולוגיה שתנהל את צי הרכב האוטונומי תצבור כמויות עצומות של מידע על כל מה שקורה ברכב ובסביבתו ותנגיש אותו לבעלי צי הרכב

האנושית, המערכת המשפטית והרגולטורית לא יאפשרו דבר כזה. הסיבה לכך היא שכאשר מתרחשת תאונה שבה מעורב כלי רכב אוטונומי הרבה יותר מסובך לשים את האצבע על אדם או גוף אחד שיישא באשמה ובתוצאות הכלכליות. האם מי שצריך לשאת באשמה, במקרה כזה הוא מי שישב ברכב? אולי הבעלים של הרכב? אבל זאת הרי מכונית שנוהגת את עצמה בעצמה – אז





קבוצת ישראל כרטיס



עוד אין לכם כרטיס מועדון לשכת סוכני הביטוח?



לחצו כאן <<

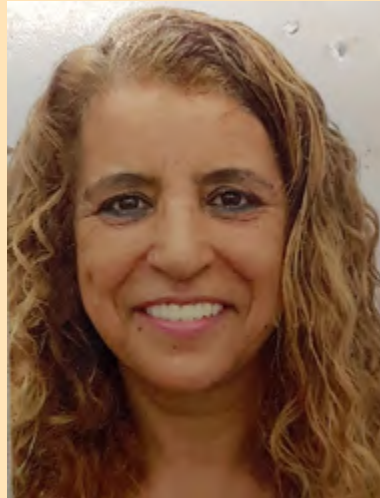


סוכנים מציינים לשבח את עובדי חברות הביטוח מולם הם עובדים

והפעם - סו"ב זמירה גולן מסוכנות מורי בירושלים, שמציינת לשבח את אורטל הררי, רפרנטית של מגדל בביטוח חיים



הורטל הררי



זמירה גולן

סו"ב זמירה גולן: "אני רוצה להודות לרפרנטית שלנו בביטוח חיים בחברת מגדל, אורטל הררי, מהמחלקה של ורד מזרחי.

"אנו זוכים לטיפול מסור מאורטל, זמינות טלפונית, מקצועיות רבה, וכל זה באדיבות. זוהי זכות גדולה עבורנו לקבל שירות מאורטל".

אורטל הררי ממגדל מסרה בתגובה כי היא מרגישה שליחות בעבודתה, ורואה בשירות ערך עליון. "להגיע לעבודה ולרעת שבכל פעולה שאני עושה אני מסייעת למבוטח שזקוק לנו, ולסוכן שצריך את עזרתנו, זו מתנה. אני תמיד חושבת איך אני הייתי מרגישה אם הייתי בצד של הלקוח וכך אני פועלת", ציינה.

קיבלתם שרות מיוחד מרפרנט או עובד חברת ביטוח ואתם רוצים לפרגן? שלחו אלינו למייל: ronitmx1@gmail.com

צילומים: באדיבות המצולמים

מעוניינים להופיע במדור? שלחו פרטים למייל office@rbmedia.co.il

"כל פעם מחדש אני מבינה את גודל השליחות שלי" בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • סו"ב יעל פרידמן, סוכנת עצמאית



סוכן צעיר

"אני עוקבת בדריכות אחרי מאמצי של הלשכה למציאת פתרון, כולי תקווה שהלשכה בימים הקרובים תעדיכן על התפתחות שתאפשר לנו להמשיך להתפרנס בכבוד, ושנוכל להמשיך לתת ללקוחות שלנו סל של פתרונות".

איפה את רואה את עצמך בעוד 10

שנים?

"ממשיכה להתפתח בתחום. בכוונתי לעסוק גם בתחום המיסוי והפרישה, ולעזור ללקוחותי לפרוש לפנסיה לאחר מיצוי כלל זכויותיהם".

איך את רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"סוכן הביטוח תמיד יהיה חלק בלתי נפרד ממעטפת הכרחית למשפחה, בדומה לעו"ד או רו"ח. אני שומעת הרבה רחשים בשוק בנוגע לעתידו של סוכן הביטוח בעידן של דיגיטציה. העולם הדיגיטלי הוא הכרחי ואנחנו צועדים יחד איתו. בעיניי, בסופו של יום, לקוח מחפש גורם אנושי ומקצועי שילווה אותו יד ביד למול הבירוקרטיה וחוסר הידע".



יעל פרידמן | צילום: אופיר הראל

"בנוסף, כסוכנת ביטוח יוצא לי להיחשף לא מעט לתביעות קשות של מבוטחים בבריאות, חיים ותאונות, ובכל פעם מחדש אני מבינה את גודל השליחות שבתפקידי".

האם נתקלת בקשיים בתחילת דרכך המקצועית?

"בתחילת דרכי הקושי הגדול היה באיתור הלקוחות. הייתי יושבת מול דפים של בזק ומציעה לאנשים להיפגש איתי. גיוס הלקוחות בתחילת הדרך הוא הקושי הגדול ביותר בתחילת דרכו של סוכן צעיר".

איך הלשכה יכולה לסייע לסוכנים הצעירים?

"כרגע המצב הוא לא קל במיוחד עבור הסוכנים הצעירים, רפורמת ביטוחי החיים על ידי שוק ההון מיום 15.02 בלמה חלק ניכר מפרנסתם של הסוכנים הצעירים, שכרגע הם הנפגעים הראשונים. סוכן ביטוח חייב שיהיה לו בארסנל את קשת המוצרים ללקוח, כאשר ביטוח החיים הוא בין המהותיים שבהם.

גיל: 28

מצב משפחתי: רווקה

סוג רישיון: פנסיוני

השכלה: תואר ראשון במנהל עסקים ומדע המדינה,

האוניברסיטה העברית

ותק בתחום: 5 שנים

מה עשית לפני שהיית סוכנת ביטוח?

"במהלך לימודי התואר הראשון הייתי בנקאית בבנק יהב, ולאחר מכן התחלתי לעסוק, במקביל לתואר, גם בתחום הביטוח. השתלבותי במסלול המשווקים הישירים של חברת הפניקס, ולאחר מכן עבדתי גם בחברת הראל כמשווקת פנסיונית עד היום אני מוקירה תודה לחברות הללו על הניסיון שצברתי אצלן".

למה בחרת במקצוע זה? מה את אוהבת בו?

"תמיד רציתי להבין את עולם הפנסיה, הגמל, והביטוח. זהו תחום שלא ברור ברובו לציבור. מעבר לכך, אני אדם של אנשים, כשאני מגיעה ללקוח, אני מאירה לו את האותיות הקטנות בפוליסה, ובונה לו תיק פנסיוני וביטוחי בצורה האובייקטיבית ביותר, כך שתתאים לצרכים האמיתיים ולכיס הכלכלי שלו.

ליאור הורנצ'יק: "העובדים צריכים ייעוץ נכון, אחרת יעמדו בפני שוקת שבורה"

מ"מ נשיא הלשכה השתתף בכנס המעסיקים של עדיף והסכים עם טענות המשתתפים לכך שהפנסיה לא בראש מעייניהם של הצעירים, ולכן ישנה חשיבות לייעוץ האישי עבורם ועבור המעסיקים > רונית מורגנשטרן



ליאור הורנצ'יק בכנס מפיצים | צילום: סטודיו עדיף

בצורה סדירה, הסביר לחמן.

חינוך פיננסי לאומי

לשאלת המנחה על רמת הידע של העובדים המגיעים לפגישות איתה, ענתה קרן שמיר: "לצערי הרב רמת הידע לא כל כך גבוהה. אני קוראת המון שנים וממשיכה לקרוא לביצוע תכנית או יצירת תכנית ברמה לאומית אסטרטגית של חינוך פיננסי מגיל קטן, עוד מבית הספר".

האם הערך נשאר כמו בעבר – ייעוץ לגבי מוצר פנסיוני בודד, או שיש מקום להתפתח בנושאים אחרים?

הורנצ'יק: "רשות שוק ההון הובילה כמה מהלכים טובים, גם אם יש דברים פחות טובים שעשו במרוצת הזמן. יש מוצר שאני מניח שרובכם מכירים בשם 'הר הביטוח', ומוצר נוסף שנקרא 'מסלקה פנסיונית'. היום לפני שנפגשים עם עובד ולאחר שתואמה פגישה, על המסלקה הפנסיונית נאלצים לבצע הר הביטוח. בפגישה ראשונית כשפורסים את כל המוצרים שיש, אפשר לקבל החלטות מה נכון עבורו ומה לא.

"בהתחבר למה שאומרים חברי, העובד צריך לקבל את הליווי הנכון ואת המוצר הנכון עבורו. בסוף היום זה הכסף שישמש אותו/ה כשיפרוש לפנסיה. צריך לנסות כל הזמן להתייעל גם מבחינת רמת המוצרים וגם מבחינת גובה דמי הניהול שבסוף כולנו משלמים על המוצרים הפנסיוניים שלנו".

"העולם מתפתח ומתקדם והפך להיות בצורה משמעותית דיגיטלי יותר, וזה בסדר, אבל בסוף צריך בן אנוש שילווה את המעסיק והעובד וייתן פתרונות ראויים ונכונים"

שיסייע, ילווה ויוכל לתת פתרונות. העובדים צריכים את הליווי הנכון ביותר כי אחרת הם יעמדו בפני שוקת שבורה".

מהם הדגשים שהשוב שהמעסיקים ידעו לפני שבוחרים?

לחמן הציג מודל המופעל בחברות הייעוץ. "בשלב ראשון מבצעים אבחון פנסיוני של בית העסק בידי איש מקצוע; בשלב השני מקיימים תהליך בחירה פנימי בין הספקים הקיימים, קרנות הפנסיה, חברות הביטוח ולבסוף מקבלים החלטה; השלב השלישי, שהוא קריטי בתהליך, מדבר על הטמעה של כל הפרמטרים הראשונים לכל אחד מהעובדים בחברה; והשלב הרביעי שגם הוא קריטי, נקרא 'תקשור פנסיוני' – כמעסיקים אתם משקיעים כסף, זמן, אנרגיה וחשיבה, עשיתם דברים חשובים והתוצאה מאוד אפקטיבית, אבל העובד לא מודע לכל זה. צריך לבנות תהליך שמקשר את כל הנושא שנעשה. השלב החמישי הוא תחזוקה שוטפת כדי שהכל ימשיך ויתנהל

"ייעוץ בתחילת החיים הפנסיוניים של העובד ובהמשך הוא ייעוץ משמעותי, קרדינלי ויכול להציל את משפחתו ממצבים קיצוניים מבחינה כלכלית. כל עובד לדעתי חייב לקבל ייעוץ אישי", כך טענה קרן שמיר, מנכ"לית קבוצת שקל, בפאנל מפיצים בכנס המעסיקים ה-9 של עדיף שהתקיים השבוע.

את הפאנל הנחה רועי ויינברגר, העורך הראשי של עדיף. לדברי שמיר, ייעוץ אישי כזה מיועד לבנות את התוכנית של העובד בהתאם לצרכים האישיים שלו, לבנות תוכנית מיטבית מבחינת דמי הניהול ולהמשיך בייעוץ שוטף.

סו"ב ליאור הורנצ'יק, מ"מ נשיא הלשכה, המשיך את קו הדברים ואמר כי "כפי שאדם רגיל ללכת ליועץ מס או לרופא ולקבל הכוונה נכונה וליווי לאורך כל הדרך, כך גם בעולם שלנו. אמנם לנו העניין קל כי אנחנו עוסקים בתחום, אבל ללקוח הקצה הוא מסורבל וכך גם למעסיקים, שאינם שולטים בחומר וצריכים לידם איש ביצוע. אני מתחבר לכך שהעולם מתפתח ומתקדם והפך להיות בצורה משמעותית דיגיטלי יותר, וזה בסדר, אבל בסוף צריך בן אנוש שילווה את המעסיק והעובד וייתן פתרונות ראויים ונכונים".

ישראל לחמן, מנכ"ל משותף ב"שאל את לחמן", תאגר ייעוץ פנסיוני, אמר כי "העולם הפנסיוני מתנהל לפי טרמינולוגיה שמזמן עברה מהעולם. השיח נע סביב דבר אחר – המחיר. יש נקודה שכמעט כל מעסיק מבקש מאיתנו – ערך. אנחנו מלווים מאה ארגונים מהגדולים במשק בישראל, דמי הניהול כמעט זהים לחלוטין והמחיר כמעט דומה לכל מוצר אחר".

לדברי לחמן, "הפנסיה לא מעניינת את החברה הצעירים. הילדות שלי, בנות 22, נכנסו למעגל העבודה לפני חצי שנה, בנות של היועץ המפורסם בישראל. אז אמרתי בואו ואסביר לכן, אבל הן אמרו 'עזוב אותנו, זה לא מעניין'. העובדים מצפים מהמעסיק שיעשה עבורם את הבחירות והאנשים שיושבים פה בחדר אלה האנשים שיקבעו ויובילו את ההחלטות", טען לחמן.

עד לא מזמן מעסיק היה יכול להעביר רשימה של עובדים ולצרף את כולם ביחד. הדבר נאסר לאחרונה. איך אתם רואים את זה בלשכת סוכני ביטוח וגם באופן אישי?

הורנצ'יק: "הבעיה העיקרית שנוצרה אצל המעסיקים הקטנים והבינוניים היא האחריות לפתוח קרן פנסיה לעובד. להם אין יכולת לעשות זאת. העלויות מורכבות וכבדות, צריכים אדם

מהפך בצמרת: הפניקס היא החברה עם שווי השוק הגבוה ביותר בענף הביטוח

חברת הביטוח נסחרת בשווי שוק של 5.54 מיליארד שקל ועקפה את הראל ששווי השוק שלה הוא 5.15 מיליארד שקל > רונית מורגנשטרן

LP Partners Centerbridge, למכירת אחזקותיה בהפניקס (30%), בתמורה לכ-1.6 מיליארד שקל, המשקפים שווי שוק של כ-5.33 מיליארד שקל, עם אפשרות לתשלום של כ-800 מיליון שקל על פי מרדי תשואה ב-5 שנים הקרובות. בנוסף, דלק התחייבה להסדיר אפשרות רכישה לקרנות לרוכשות לרכוש 2.5% נוספים עד סוף השנה תמורת 132 מיליון שקל.

בחברת הפניקס מייחסים את ההישג לתהליכים ארוכי טווח תחת הנהגתו של אייל לפידות שמונה לתפקיד מנכ"ל החברה ב-2009. אז קיבל לידיו לפידות שהגיע מחברת דלק, חברה בשווי שוק של כ-600 מיליון שקל בלבד. בחברה מציינים כי הפניקס הגדילה בתקופה זו את רווחיה בצורה משמעותית בזכות תהליכים ארוכי טווח שהביאו למובילות בתשואות ובמדד השירות שתרם אף הוא להכנסות ורווחיות החברה.



לפידות. תהליכים ארוכי טווח תחת הנהגתו | צילום: פביאן קולדורף

2.87 מיליארד שקל.

בסוף פברואר דיווחה קבוצת דלק כי חתמה על מזכר הבנות בלתי מחייב עם קרנות ההשקעה הבינלאומיות LLC Capital Point Gallatin

חברת הפניקס מקבוצת דלק של יצחק תשובה עקפה בשווי השוק שלה את הראל והפכה, לראשונה, לחברת הביטוח עם השווי הבורסאי הגבוה בישראל - 5.54 מיליארד שקל. הראל נמצאת במקום השני עם שווי שוק בסך 5.15 מיליארד שקל.

בסוף 2018 עמד שווי השוק של הפניקס על 4.868 מיליארד שקל ובעקבות עליית מניית הפניקס בשיעור של קרוב ל-14% מתחילת השנה, גדל שווי השוק שלה בכ-676 מיליון שקל. המניה של הראל עלתה מתחילת השנה בכמעט 7% והוסיפה לשווי השוק שלה 242 מיליון שקל, לאחר שבסיומה של 2018 עמד שווי השוק שלה על 5.272 מיליארד שקל. במקום השלישי, בפער משמעותי, נמצאת מגדל עם שווי של 3.77 מיליארד שקל, כלל במקום הרביעי עם שווי שוק בסך 2.93 מיליארד שקל ומנורה מבטחים במקום החמישי עם שווי שוק בסך

מספטמבר 2019 - ניוד בין קופות באמצעות המסלקה

עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית, נאם במהלך הכנס הפנסיוני וחשף נתונים חדשים על פעילות המסלקה: "למסלקה מגיעות כ-50-140 אלף בקשות פשיניג בחודש" > רונית מורגנשטרן

שנכנס כחובה מאוגוסט 2018, מקבלת המסלקה מהסוכנים כ-35 אלף בקשות בחודש. "עשינו שינויים בממשק בעקבות קשיים שהתגלו", בשר טל לסוכנים.

טל סיפר עוד כי המסלקה תתחיל בנייד ממכון בין קופות בספטמבר 2019: "חלק ניכר מהממשק הוא בין הגופים - המעביר והמקבל. כל התהליך ממוכן. אפשר גם לסלוק את הכספים דרכנו. מדובר בחצי מיליארד עד מיליארד שקל שעוברים מדי חודש מגוף לגוף. הפעילות ללא תשלום לגופים המוסדיים וגם לכם הסוכנים, בהגשת בקשות לנייד של מבטחים. כל התהליך ממוכן, מונע טעויות והחזרת טפסים שלא מולאו נכון. התשובה לבקשת הנייד תגיע מהגוף המוסדי בתוך 3 ימים".



עמיר טל | צילום: באדיבות הלשכה

אליכם".

עוד סיפר טל, כי בתחום יפוי הכוח, לאחר

במסגרת הרצאתו בכנס הפנסיוני על ניוד בין קופות באמצעות המסלקה, חשף עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית, נתונים חדשים על פעילות המסלקה ב-2018.

"למסלקה מגיעות כ-50-140 אלף בקשות פשיניג בחודש, כשב-99.9% מהן המידע נאסף ומועבר אליכם", סיפר טל בהרצאתו. "בתחום הפרודוקציה מגישות כ-700 סוכנויות בקשות, מהן כ-650 סוכנויות קטנות ובינוניות. השקענו הרבה אנרגיה יחד עם רשות שוק ההון כדי לוודא שהחומר יגיע אליכם עד ה-15-16 בחודש. המידע שאנחנו מוציאים הוא על כ-1.7 מיליון תעודות זהות בחודש. בנוסף אנחנו מדווחים על כ-3 מיליון מוצרים במסגרת המידע שמועבר

על אפליה על פי מגדר והגדרת מקרה ביטוח

מסוגייה שנידונה בבית המשפט ניתן ללמוד על ההבדלים המהותיים בין נשים וגברים בעת עריכת פוליסה ובה סעיף המדבר על הפריית מבחנה או הליך פונדקאות < עו"ד עדי בן אברהם



"מקרה הביטוח" הוא אותו אירוע שכלפי התרחשותו ותוצאותיו נעשה הביטוח, ותנאי יסודי להיווצרות החיוב בתשלום תגמולי הביטוח הינו קיום מקרה הביטוח, אשר אינו בשליטת המבוטח, והוא אירע בתקופת הביטוח.

כאשר מדובר על מקרה שהוא ודאי, הרי שאין כל היגיון להעניק כיסוי ביטוחי עבור הסיכון מהטעם הברור שהלקוח יודק להפעלת הפוליסה ואין מדובר על אפשרות תיאורטית, ומשכך הדבר נוגד את מהותה וטיבה של הפוליסה.

בית המשפט הוסיף כי מי שבעת עריכת הפוליסה, ברור שלא יוכל להביא ילדים, הרי שאם יבקש לממש את רצונו הטבעי להורות, הוא יודק לטכנולוגיה דוגמת "הפריית מבחנה". משכך, בהתבסס על מגבלות טבעיות הרי שאין מדובר על מקרה ביטוח מקרי, כי אם על עיתוי התלוי ברצון המבוטח שאינו מכוסה.

מאידך, אישה יכולה להביא ילדים לא בפרוצדורה רפואית מיוחדת והשימוש בהפריית מבחנה לשם השגת הריון אינו עניין ודאי. לכן, מקרה ביטוח יופעל רק במידה ויתברר כי מצבה הרפואי, שאינו ידוע למבוטחת בעת כריתת חוזה הביטוח מלמד כי היא נדרשת להפריית מבחנה.

משכך, סיכם בית המשפט כי עם כל הרגישות וההבנה לרצון התובעים בעניין זה, כמו גם רצונם שלא לחוש מופלים, הרי שמדובר על תביעה כספית הנובעת מקיומה של פוליסה ביחס לכיסוי הביטוחי ואין מדובר על אפליה. התביעה נדחתה. בשלב זה לא ידוע אם תוגש בקשת רשות ערעור למחוזי.

הכותב הינו היועץ המשפטי של לשכת סוכני ביטוח



הפריית מבחנה. אין מדובר על אפליה אסורה

כי הפוליסה בהירה ותואמת את המשמעות ולא ניתן להבין מהפוליסה כי ניתן לשלם את התגמולי ביטוח למבוטחים.

"מקרה ביטוח"

לעניין האפליה, טען בית המשפט, כי אין מדובר על אפליה אסורה הואיל ולא מדובר על

ני מבוטחים, כל אחד מהם בעל פוליסת ביטוח בריאות פרטי ביקשו להביא ילדים לעולם בהליך המבוסס על הפריית מבחנה, והליך פונדקאות. על פי הפוליסה, תחת סעיף כיסוי שעניינו הפריית מבחנה, על חברת הביטוח להשתתף בהוצאות בגין הפריית מבחנה, שנעשתה עבור אישה מבוטחת. חברת הביטוח דחתה את הדרישה מהטעם שהמבוטח איננו אישה.

המבוטחים, אשר חשו הפליה על רקע מגדרי, הגישו תביעה לתגמולי ביטוח כנגד חברת הביטוח וטענו כי אין כל סיבה מדוע רק נשים יקבלו החזר בגין הפריית מבחנה. חברת הביטוח טענה מאידך כי מדובר על תשלום תגמולי ביטוח רק בגין אישה מבוטחת, ואין כיסוי ביטוחי לנזק שאינו מוסל בספק.

המבוטחים, שהינם גברים, אינם יכולים להביא ילדים מבחינה ביולוגית והם עתידים בוודאות להגיש דרישה לקבלת תשלום בגין הפריית מבחנה, וזאת בניגוד לאישה, אשר לגביה מדובר

גברים, אינם יכולים להביא ילדים מבחינה ביולוגית והם עתידים בוודאות להגיש דרישה לקבלת תשלום בגין הפריית מבחנה, וזאת בניגוד לאישה, אשר לגביה מדובר רק על אפשרות שאינה ודאית

הברלי מגדר בבסיס הפוליסה. הפוליסה נועדה לבטח מבוטחים מפני סיכון קיים, שאינו ודאי בעת עריכת הפוליסה ושעלול להתממש במהלך תקופת הפוליסה.

רק על אפשרות שאינה ודאית. לכן ביחס לאישה ניתן לערוך ביטוח לעומת גברים שלגביהם אין מדובר באפשרות אלא בתביעה ודאית ביחס להזדקקותם, בין היתר, להפריית מבחנה בהליך למימוש זכותם להורות.

סעיף הכיסוי בפוליסה קבע: "החברה תשתתף בהוצאות בגין הפריית מבחנה עבור אישה מבוטחת בפוליסה זו עד לסך של 4,500 שקל סכום ביטוח או עד 75% מהעלות בפועל...".

בית המשפט ציין כי הסעיף נוסח בבהירות רבה ונקבע בו כי מדובר על אישה מבוטחת. בנוסף קבע כי כלל הפרשנות הראוי הינו להמנע מפרשנות שאינה מתיישבת עם לשונו של החוזה אף ישנה וכי "החזקה שלפיה פרשנות החוזה היא זו התואמת את המשמעות הפשוטה, הרגילה והטבעית של הכתוב". לפיכך קבע בית המשפט

שילוב בינדורי במשרדי הסוכן

הוועדה הבינדורית בלשכת סוכני ביטוח, בראשות סו"ב ראובן רפ, תקיים ב-25.3 יום פתוח בנושא שילוב בינדורי במשרד הסוכן.

היום הפתוח יתקיים בשעה 10:00 במכללה לפיננסים וביטוח בת"א ויעסוק בשילוב בינדורי בתוך המשפחה ומחוץ למשפחה לקראת שתי סדנאות בנושא שיפתחו בחודש מאי. ההשתתפות הינה ללא תשלום, אך מותנית ברישום מראש, מספר המקומות מוגבל.

להרשמה לחץ כאן

תקופת ההתיישנות באירועי ביטוח

מהי תקופת ההתיישנות והאם כאשר היא חולפת לא נותרו ללקוח דרכי פעולה? • פרופ' זיו רייך עם התשובות



טענת ההתיישנות היא דיונית בלבד

בו כתוב מפורשות שישנה תקופת ההתיישנות של שלוש שנים מקרות אירוע הביטוח. חברת הביטוח טענה שמכיוון והמקרה הנ"ל אירע לפני יותר משלוש שנים, ומועד קביעת הנכות אינו רלוונטי למקרה ולחישוב תקופת ההתיישנות, הנהגה אינו זכאי לקבל תמלוגי ביטוח בעקבות האירוע. המבוטח לעומת זאת, טען כי רק ארבע שנים לאחר קרות המקרה נקבעה נכותו הצמיתה ולכן יש לקחת בחשבון ולחשב את תקופת ההמתנה עד לקביעת הנכות.

בית המשפט קבע שהבקשה של המבטחת מהמבוטח, להציג חוות דעת מוסמכת בנוגע לאחוזי נכות צמיתה, יוצרת רושם אצל המבוטח שהמבטחת אינה תעורר את טענת ההתיישנות עד להתייצבות מצבו הרפואי של המבוטח.

לכן, מכיוון שהנחיית החברה המבטחת למבוטח הייתה להצטייד בחוות דעת בנוגע לנכות היא רושם שאינה מתכוונת להגיש תביעה ולטעון טענת ההתיישנות.

בסופו של דבר קבע בית המשפט שחברת הביטוח מחויבת לשלם למבוטח ואף קיימת חובה מוסרית בדבר, עוד הוסיף ואמר בית המשפט כי טענת ההתיישנות היא דיונית בלבד ואין היא מבטלת את הזכות הבסיסית של מבוטח לקבל את תמלוגי הביטוח. לכן התביעה התקבלה.

הכותב הוא ר"ח, דיקן בית הספר לביטוח במכללה האקדמית נתניה ויועץ לחברי הלשכה

הינה נכות צמיתה כתוצאה מתאונה, צריך להיות במועד התגבשות הנכות הצמיתה.

במקרה של ביטוח נכות המצב משתנה. ברוב פוליסות הביטוח הכוללות כיסוי לביטוח נכון ישנה התניה ולפיה חייב להוכיח התובע שהתאונה היא זו שגרמה למבוטח לנכות או לגילוי המחלה ורק לאחר מכן זכאי יהיה המבוטח לתמלוגי ביטוח. לעיתים קרובות ישנו פער משמעותי בין מועד התאונה למועד קביעת הנכות הצמיתה.

דוגמה נוספת: נהג אוטובוס אשר הייתה לו

פעמים רבות נתקלים מבטחים בסיטואציה בה הם מקבלים סירוב מצד חברת הביטוח לקבל תמלוגי ביטוח בעקבות נזק שנגרם להם. מה הסיבה שבגללה החברה מסרבת? החברה טוענת כי חלה התיישנות. ועל מה הטענה הזאת משפיעה? היא משפיעה על כך שהמבוטחים לא יוכלו לגשת לבית המשפט ולהגיש את תביעתם. אז מה זה בעצם תקופת ההתיישנות והאם כאשר היא חולפת הלקוח לא יוכל לעשות דבר?

החוק בישראל קובע כי רוב התביעות מתיישנות לאחר שבע שנים. עובדה זאת גורמת לאנשים רבים לדחות את זמן הגשת תביעה לפיצוי על פי חוזה ביטוח ולחכות לזמן נוח יותר כמו עד למיצוי המו"מ עם חברת הביטוח או סתם כאשר ימצאו זמן לעסוק בנושא. אז חבל שאותם אנשים אינם מודעים לכך שתביעתם נגד חברת הביטוח תרחה רק בגלל שבזמן זה היא עלולה להתיישן. חשוב לדעת שתקופת ההתיישנות היא שלוש שנים לאחר שקרה מקרה הביטוח, זאת אומרת, מועד התאונה, גם אם הנזק לא התגבש באותו היום (סעיף 31 לחוק חוזה ביטוח, תשמ"א 1984).

המועד הקובע

דוגמה: ד' לקה באוטוס שריר הלב בזמן שהתווכח עם עמיתו לעבודה במהלך יום העבודה, ואושפז בבית החולים. לאחר יותר משלוש שנים ד' הגיש פנייה לחברת הביטוח בבקשה לקבל תמלוגי ביטוח בגין נכות, והתשובה אשר קיבל מחברת הביטוח הייתה שלילית. לאחר בירורים ד' גילה שחברת הביטוח דחתה את בקשתו בטענה שהתיישנה. ד' לא שתק והגיש תביעה לבית המשפט המחוזי,

חשוב לדעת שתקופת ההתיישנות היא שלוש שנים לאחר קרות אירוע הביטוח, כלומר מועד התאונה, גם אם הנזק לא התגבש באותו היום

פוליסה שרכש מחברת הביטוח לכיסוי "מקרה מוות ונכות עקב תאונה" נפצע בפגיעה במהלך עבודתו ואושפז למשך חודש וחצי במצב קשה.

לנהג נקבעה נכות צמיתה בשיעור של 78%. הנהג הגיש תביעה לחברת הביטוח ונענה בשלילה. המבוטח לא ויתר ואף הגיש תביעה נגד חברת הביטוח לתשלום תמלוגי ביטוח בגין הפוליסה שרכש. חברת הביטוח הגיבה והגישה לבית המשפט בקשה לדחות את תביעת הנהג בגין התיישנות והציגה את סעיף 31 המפורט לעיל,

אשר קבע שבמקרה של תביעות נכות חייבות חברות הביטוח לקחת בחשבון את התקופה שבין מועד התאונה עד למועד קביעת הנכות ולחשב את תקופת ההתיישנות ממועד קביעת הנכות. בית המשפט חייב את חברת הביטוח לשלם את תמלוגי הביטוח. החברה ערערה לבית המשפט העליון אשר קיבל את הערעור ברוב דעות. עמדת המיעוט של השופטת עדנה ארבל ביטאה דעה אחרת, שלפיה מועד תחילת מרוץ ההתיישנות בתביעות לתגמולי ביטוח, כאשר עילת התביעה

כך תבנה ותחזק אמון אישי עם לקוח בחמישה צעדים



המתודולוגיה המוצעת חיונית לכל אחד מהסוכנים בשביל להפוך את הלקוח לשותף מלא להצלחה < מויש אבן ניר

המפגש נועד לברר ולהסכים על מקור הקושי, לקבוע דרך להתמודד עמו, ולהגיע לפתרון מוסכם. שינוי אופן ההידברות יעודד שיתוף פעולה ויאפשר דיון וקבלת החלטות בנושאים טעונים שגרמו לפיצוץ בעבר.

צעד 4 - מפגש לקוח

בנה אמנה (מלשון אמון) סוכן-לקוח, המבוססת על כישוריך ועל איכות השירות והמקצועיות שאתה מתחייב לה, אותה תציג ללקוח בפגישה. תכנן לפחות חמש דרכים לפניך מחודשת ללקוחות, שמטרתן לחזק אמון ולהוכיח לעצמך וללקוח רלוונטי. תרגל כל אחת מהדרכים באמצעות סימולציות עם עובדי הסוכנות.

המטרה שלך לייצר נוכחות לביטחון קבוע בסביבת הלקוח, ולהגביר זמינות, עזרה ותמיכה רציפה בזמן אירוע ביטוחי.



בניית האמון היא השלב הראשון והמשמעותי

אני מאמין שיש בהחלט אפשרות להתחרות בחברות הביטוח, באותם כלים טכנולוגיים שהם פיתחו, על ידי שינוי גישה ושימוש בערך הגבוה ביותר ללקוח, שאין לחברת הביטוח - בניית וחיזוק אמון אישי עם הלקוח

צעד 5 - העמקת האמון

המשך לחזק אמון כדי להפוך את הלקוחות שלך ללקוחות משלמים בעתיד. הזמן לקוחות לעזור לך להיות עבורם סוכן יותר משמעותי: שתף ועודד אותם לקחת חלק ביוזמות ורעיונות להכרות עם תיק הביטוח שלהם, והצע להם להשתתף בפעילות של אמנה בין לקוח לסוכן.

היעזר בצוות מקצועי רב תחומי שיעמוד לרשותך ולרשות הלקוח, ויאפשר לכולכם להרחיב ולחזק מטרות עסקיות. ספק פתרונות לעזרה אנושית ומקצועית בשעות שהמשרד ומוקדי חברות הביטוח סגורים. עדכן והכן את הלקוחות לשינויים בביטוחים הרלוונטיים להם, בשפה פשוטה ומובנת כשאתה מכיל ומסביר.

אחרי תקופה של בניית אמון, ספר ועדכן את כלל הלקוחות על השינוי שהנהגת, ופרסם רשימת שירותים שתגבה עליה תשלום בעתיד. בניית האמון היא השלב הראשון והמשמעותי לפני כן.

הכותב הינו מנכ"ל אגדה אסטרטגיה, יועץ ארגוני בכיר מומחה בניהול קונפליקטים בחברות ושותפויות עסקיות ומשפחתיות

בכנס סוכנים שהתקיים לפני כחודש הרצאתי על המשברים והאתגרים החדשים לסוכן בעולם העבודה ההולך ומשתנה. במהלך הכנס העלו הסוכנים כעסים רבים על חברות הביטוח, שמחייבות כפי שהבנת, את בניית הזהות והמיקום המחודש של הסוכן. אתגרים שבעבר היו פחות קריטיים בתחרות על ליבו של הלקוח, כמו תחרות מצד יצרנים, דיגיטציה, שינוי תכופ של מוצרים, ושינוי אופן התגמול על ידי היצרנים והרגולטור, יצרו לסוכנים תקופת משבר מתמשך, או לפחות שינוי מהותי הנתפס כקונפליקט אצל סוכנים רבים.

המציאות משקפת כי חברות הביטוח מגדילות ומשמרות את כוחן באמצעות קשר ישיר ללקוח תוך תחרות בסוכן הביטוח.

האם זו גזרת גורל? האם לנו הסוכנים יש יתרון כלשהו שנוכל להשתמש בו? אני מאמין שיש בהחלט אפשרות להתחרות בחברות הביטוח, באותם כלים טכנולוגיים שהם פיתחו, על ידי שינוי גישה ושימוש בערך הגבוה ביותר ללקוח, שאין לחברת הביטוח - בניית וחיזוק אמון אישי עם הלקוח.

המתודולוגיה המוצעת תאפשר בחמישה צעדים לבנות אמון עם הלקוח.

צעד 1 - קח אחריות

שאל את עצמך שתי שאלות: האם אני מוכן לנסות דרכים חדשות לטובת העסק שלי? ועל אלו עקרונות שלי אני מוכן להתפשר לא?

כנראה שהדרך שתעזור לך תהיה שונה מהדרכים בהן אתה שולט ומכיר, אחרת לא היית נקלע למצב כזה. ניהול שינוי מתבצע לרוב במצב חוסר וודאות, ונפתר תוך כדי המשך תפקוד העסק. שמור על עצמך כדי שתוכל להמשיך לתפקד ולנהל, תוך שאתה מנסה לשנות נקודת מבט, להתבונן ולתכנן שינוי לטווח ארוך. מפה חסמים וסיכונים, וקבל החלטה אישית שהיא המשמעותית להמשך: האם אני לוקח אחריות על שיקום האמון עם הלקוח שלי?

צעד 2 - המשכיות עסקית

מפה סיטואציות שאתה מזהה כאיום או

כארגו כלים שאיתו תתחיל לבנות אמון. המשך ללמוד ולהוסיף כלים לבניית אמון לארגו הכלים שלך במשך הזמן.

צעד 3 - תקשורת חדשה

החלק החשוב הינו התקשורת עם הלקוח. פנה זמן ומקום, דאג שלא תהיה שום הפרעה. הקשב קשב רב תוך שאתה מתבונן בדובר. חזור על דבריו כלשונם ותקף מולו את מה שקלטת מדבריו. סכם מה אתה הולך לבדוק ולעשות עבורו, מתי תחזור אליו ואיך ימשך הקשר באופן צמוד ומוקפד יותר בתקופה הקרובה, עד שהרגשתו תשתפר.

סוכן הביטוח יכול לשרוד את השינוי - ואפילו לצמוח



היועץ הארגוני אריה בן נון משוכנע כי מקצוע סוכן הביטוח הוא אחד המקצועות האטרקטיביים על כן חשוב שהסוכן יסגל שינויים שיתאימו לעולם הביטוח המשתנה



כלים לניהול ובקרה של תהליכים עסקיים

המון אמירות וסיסמאות מלוות את סוכני הביטוח כבר המון שנים כמעט אחרי כל כנס או ועידה אני מוסיף לפחות סיסמה אחת ללקסיקון הסיסמאות שלי, אז מה היא צריכה להיות הפעם?

אני לא נולדתי בענף הביטוח אך ביום בו התחלתי ללוות חברות וסוכנים בתהליכי שינוי אמרו שזה מקצוע עם שליחות, ומכיוון שגם אני רואה את עיסוקי כמקצוע עם שליחות הבנתי היכן צריך להיות מקומי מטעם שליחות זו.

היו לי דילמות האם להמשיך את הסיסמאות או לפצח את המילה שינוי ביכולת לספק לגורמי הענף השונים כלים מעשיים והתנהגותיים לפעול ולהפעיל את ה"שינוי". ובכן השינוי נמצא בכל נקודת זמן כבר למעלה משני עשורים ואם נהפוך את סדר המילים אזי שינוי יהפוך לישנו.

למילה הזאת יש משמעות רבה שכן היא אינה יכולה להמשיך את המגמה בה מצר אחד מדברים על שינוי וממשיכים לפעול באותה דרך וכמובן ממשיכים לבכות את העבר שפעם מקצוע של סוכן ביטוח היה מקצוע מכובד.

להשפיע על העתיד

אני חושב וכולם מאמינים כי זה אחד המקצועות הכי אטרקטיביים שיש כי כל מקצוע או תהליך שיכול לייצר תשובה עתידית "מוחשית" הוא יכולת יוצאת דופן. לכן, לעיסוק יוצא דופן יידרשו מספר תכונות חלקן מולדות וחלקן נרכשות. הרחף הגדול ביותר לטעמי הוא סיבת קיומנו בענף הזה הוא היכולת להשפיע על עתיד הפרט המשפחה והעסק.

הגיע הזמן כי נפנים את ההבדל בין מקצועיות למקצוענות - גם זו כבר אינה רק סיסמה של כנסים. אין חלילה האמירה באה לזלזל בידע הנדרש, אך גם כאן השינוי צריך לבוא לידי ביטוי. המצב בו סוכן הביטוח ספוג בידע מקצועי ומעביר אותו ללקוחותיו, הוא לא המצב בו סוכן הביטוח נחשף לצרכים של לקוחותיו ויוצא מהפגישות עם מחמאות, מצב בו הלקוח הבין את הצורך בביטוח אך לא חתם על טפסים.

סוכן הביטוח כסוכן שינוי חייב לנהוג אחרת באינטראקציה מול לקוחותיו ומוכן לשלם מחיר בכדי לגרום ללקוחותיו להישאר עם כיסוי בסיום הפגישת. לתהליך השינוי הזה צריכים להגיע למסקנה כי לצערי גם חברות הביטוח צריכות לשנות את התשובות. כשירות מקצועית היא אינה רק ידע, תעודות, צילומים בפייסבוק. כשירות מקצועית חייבת להיות התנהגות שונה

תהליך דיגיטציה נועד לאפשר מענה לשינויים בהכנסת כח אדם חדש ורענן לענף בשימוש במערכות דיגיטליות ללמידה ושמירת כשירות מקצועית. כמו כן, מערכות דיגיטליות לביצוע מכירות צולבות ומתן כלים לניהול ובקרה של תהליכים עסקיים ולא רק כמה תפוקה נעשתה.

בהתנהגות שונה אין מצב בלי לשלם מחיר בטווח המיידי, כי בכל דילמה נגיע למסקנות מתחילת הכתבה: אין אפשרות להנחיל שינוי מבלי לעבור שינוי בעצמי, אין פירות עתידיים מבלי לשלם מחיר בטווח המיידי, שינוי אינו אמירה אלא התנהגות, ההבדל הגדול בין סוכן מקצועי לסוכן מקצוען אינו טמון רק בידע מקצועי ודיגיטציה אינה טכנולוגיה, אלא שינוי תפיסתי בתהליכי העבודה לטובת השגת התייעלות והגדלת מכירות מערוץ מוצרי עמלה וממתן שירותי מומחה על בסיס גביית שכר טרחה ללקוחותינו.

על שאלות אלו ועוד נענה בקורס "מנטור פיננסי משפחתי", אותו בנינו בקפידה רבה עם גורמים מקצועיים במכללה לפיננסים וביטוח בלשכת סוכני ביטוח בו תקבלו תשובות וכלים מעשיים לסוכן העתיד.

הכותב הינו יועץ ארגוני, מנכ"ל קבוצת פסגות, המלווה את ענף הביטוח

מול לקוחות. האם כשירות מקצועית היא להפנים שגם שפקידות המשרד אינן נמצאות בתהליך השינוי - גם כאן נושא המחיר חייב לבוא בכדי לקבל פירות עתידיים. צריך לשלם מחיר בטווח הקצר.

התמורה העתידית

האם כל הלקוחות בתיק מתאימים לי לצרכי התפתחות העתיד או שאני צריך להגדיר גם כאן עם איזה לקוחות אני רוצה להתפתח? מה התמורה שאני אתן מול התמורה שאקבל? אין מענה לעתיד מבלי לשחרר לקוחות שאינם מתאימים לעתיד שלי ואינם מוכנים לשלם על מקצועיות. האם זה סוג של משבר? התשובה היא חד משמעית לא, לטווח הקצר והארוך.

מהי התמורה שלי? ממה תהיה בנויה התמורה העתידית משיווק של מוצרי עמלה על מנת לזכות בפרס או בחלק מהמקרים אני מספק שירות ועל פירות עתידיים נדרש לשלם מחיר כאן ועכשיו.

שינוי משמעותי נוסף נובע מהמילה הטמעת תהליך דיגיטציה בענף הביטוח. ובכן, קיימות 2 מגמות בעולם הדיגיטציה: אחת שנועדה לייתר כח אדם על חשבון הוזלת עלות השירות, והשנייה התייעלות והעצמה של כח אדם. תהליך הדיגיטציה אותו אנחנו מטמיעים ושבנו אנו מאמינים - שייך למגמה השנייה.

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



מנטור פיננסי משפחתי

עולם הביטוח משתנה ואיתו הרגלי הלקוחות,
אנחנו מזמינים אותך לקחת חלק באתגר הבא של סוכני הביטוח הצעירים ודור ההמשך

הנושאים העיקרים שילמדו במסגרת הקורס:

כלים בניהול כלכלת משפחה

מוצרים פנסיוניים והגנות ביטוח

התנהלות חכמה מול בנקים וספקי אשראי

ניהול האושר האישי והמשפחתי

כלים לתכנון פרישה חכמה

חלק ממשתתפי הקורס ישולבו לפי הצורך ב"פרויקט חינוך פיננסי קהילתי"
אשר יתפרס בכל אזורי הארץ

חיפה

30.4.19 ימי שלישי
5 מפגשים

תל אביב

29.4.19 ימי שני
5 מפגשים

עלות למשתתף: 1,490 ₪ + מע"מ (להברי הלשכה)
מחיר רגיל: 2,490 ₪ + מע"מ

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות למכללה לפינוסים וביטוח

טלפון 03-6395820 / חיוג מקוצר *5823

או במייל college@insurance.org.il

לשכת סוכני הביטוח בישראל



האם מעסיק חייב לכלול רכיב אובדן כושר עבודה אם העובד לא מעוניין בכך?



בית הדין הארצי לעבודה פסק לאחרונה כי לעובד הזכות להחליט על אפיק ההפרשה הפנסיוני • מבחינת המעסיק אמורה להיות הפרשת הפנסיה בבחינת "שגר ושכח" < עו"ד ג'ון גבע



הזכות המוחלטת לבחור אפיק השקעה, גם אם אינו כולל ביטוח אכ"ע

למקרים של אובדן כושר עבודה או מוות אינו מובנה בקופת גמל. אם העמית מעוניין בכך, קופת הגמל יכולה לרכוש עבורו ביטוח מחברת ביטוח, כמרכיב נפרד מהחיסכון הפנסיוני. בפסק הדין אף ישנה התייחסות לאפשרות הבחירה של העובד ברכיב של אובדן כושר עבודה.

בהתאם להוראות הסעיף גם הבחירה של עובד בביטוח פנסיוני המכונה "ביטוח מנהלים" ללא כיסוי של אובדן כושר עבודה היא אפשרית, ולמעסיק אין אפשרות להתערב בבחירה שכזו. ניתן לדמות עניין זה לכך, שכשם שהמעסיק אינו צריך לוודא מה נעשה עם המשכורת אותה הוא משלם לעובד, כך גם למעסיק אסור להתערב במה שנעשה עם כספי הפנסיה שאותם הוא מעביר לקרן עבור העובד, כאשר מבחינתו של המעסיק עניין זה צריך להיות בבחינת "שגר ושכח".

בית הדין ציין בהדגשה, כי בעצם המעורבות של המעסיק בבחירת הכיסויים הביטוחיים, יש פגיעה לא רק באוטונומיה של העובד אלא גם בפרטיותו. כך, למשל, יתכן שבעקבות מצב בריאותי של עובד, שאינו מוכר למעסיק, יסרב הגוף הפנסיוני לבטחו או יסכים לבטח תמורת פרמיה מאד גבוהה. בנסיבות אלו, לעובד אין סיבה לתת הסכרים למעסיק מדוע בחר בדרך כזו או אחרת.

הכותב הוא היועץ המשפטי של הלשכה במחוזות ת"א והמרכז, ירושלים והשרון

בעצם המעורבות של המעסיק בבחירת הכיסויים הביטוחיים, יש פגיעה לא רק באוטונומיה של העובד אלא גם בפרטיותו. כך, למשל, יתכן שבעקבות מצב בריאותי של עובד, שאינו מוכר למעסיק, יסרב הגוף הפנסיוני לבטחו או יסכים לבטח תמורת פרמיה מאד גבוהה

זה, והכל על מנת שהעובד יוכל להתאים את מוצר החיסכון הפנסיוני לצרכיו ולמקסם את תועלתו. עוד קבע בית הדין: "אין בכך כדי לגרוע מן האחריות האישית המוטלת על כל אחד מתושבי המדינה לכלכל את צעדיו ולתכנן את עתידו הפיננסי. אמנם ישנם היבטים סבוכים, חלקם מצריכים מומחיות מיוחדת וייעוץ מקצועי, אך אין תחליף לאחריות אישית בסיסית". עוד נאמר כי: "החיסכון הפנסיוני הוא חובה, אך העובד רשאי לבחור את האופן שבו יתבצע החיסכון. ביטוח

האם מעסיק חייב לכלול רכיב אובדן כושר עבודה אם העובד לא מעוניין בכך? בפסיקה חדישה של בית הדין הארצי לעבודה נקבע, בתמצית, כי חרף העובדה, שעצם ההפרשה לפנסיה היא חובה, הרי שלעובד נתונה הזכות המוחלטת לבחור לאיזה אפיק פנסיוני יפריש המעסיק את התגמולים, גם אם אפיק זה, אינו כולל ביטוח אובדן כושר עבודה (או רכיב ריסק אחרים). יתרה מכך נקבע, כי על המעסיק חל איסור לכפות על העובד רכיב ריסק אם העובד בוחר מוצר פנסיוני מסוים (ביטוח מנהלים במקרה שלנו) או אם העובד בוחר הפרשות לקרן מסוימת או מכשיר מסוים ובחירה זו נתונה כולה לעובד. עקב חשיבותה של הסוגיה ביקש בית הדין הארצי לקבל, בין היתר, את עמדותיהם של היועץ המשפטי לממשלה, הסתדרות העובדים, נשיאות הארגונים העסקיים, בממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

בית הדין ציין בין היתר, כי "עובד הזכאי להצטרף כעמית לקופת גמל, לפי כל דין או הסכם, לרבות הסכם קיבוצי או להמשיך ולהיות עמית בקופת גמל כאמור, רשאי לבחור, בכל עת, כל קופת גמל המיועדת למטרה של קופת הגמל שנקבעה לפי הדין או ההסכם לצורך הפקדת תשלומיו ותשלומי מעבידו, בכפוף להגבלות על צירוף עמיתים שנקבעו בתקנון קופת הגמל ולהגבלות על הפקדת כספים לפי סעיף 22, ומעבידו של עובד כאמור לא יתנה את תשלום הכספים לקופת הגמל בעד עובדו בכך שיופקדו בקופה מסוימת, או בקופה שיבחר העובד מתוך רשימה מסוימת של קופות, והכל אף אם נקבע אחרת בדין או בהסכם".

התאמה אישית

נשיאת בית הדין כתבה את פסק הדין ובחנה את השאלה – האם רשאי עובד לבחור מוצר פנסיוני שאינו כולל ביטוח אובדן כושר עבודה, והאם מוטלת חובה על מעסיק לבטח את עובדו במסלול ביטוח פנסיוני הכולל ביטוח בגין אובדן כושר עבודה – כאשר מבחינת בית הדין יש לבחון את השאלה לאור הוראות סעיף 20 לחוק הפיקוח, סעיף אשר מבטא עקרון יסוד בעולם החיסכון הפנסיוני והוא חופש הבחירה המלא שניתן לעובד לקביעת סוג המוצר הפנסיוני המועדף עליו, החברה שתנהל עבורו את הכספים, מסלול ההשקעה שבו ינהלו הכספים, וזאת ללא יכולת התערבות של המעסיק בבחירות אלו.

תכלית סעיף 20 לחוק הפיקוח היא לאפשר לעובד לבחור את מוצר החיסכון הפנסיוני שבו הוא מעוניין להפקיד את תשלומיו ואת תשלומי מעסיקו, ללא שהמעסיק יוכל להגביל אותו בעניין



סקר: רוב לקוחות המבטחים מוכנים לחשוף מידע אישי כדי לקבל הנחות בפרמיות

כ 60% מהלקוחות מוכנים להתחלק בצורה משמעותית במידע על חשבונות הבנקים והביטוח כדי לקבל פרמיות נמוכות יותר, כך קובע סקר של החברה הבינלאומית לשירותים הפיננסיים Accenture. הסקר נערך בקרב 47 אלף צרכנים ב-28 שווקים.

מסתבר, כי רוב הלקוחות מוכנים להתחלק עם הבנקים והברורות הביטוח במידע אישי כדי להשיג מחירים נוחים, כלומר פרמיות ביטוח נמוכות. זאת בנוסף לעמלות בנקים נמוכות יותר. בניתוח התשובות ביחס לסקטור הביטוח, רוב הנשאלים מוכנים להתחלק במידע האישי כדי להוריד את פרמיות הביטוח. 64% מהנשאלים רוצים שפרמיות הביטוח ייקבעו על בסיס התנהגות הנגה. 79% מהנשאלים יהיו מוכנים לתת מידע אישי למבטחים. זאת במידה שסייעו להקטנת סיכויי פציעה או מוות.

בהתפלגות התשובות לפי מדינות, מסתבר ש-50% מהנשאלים בארה"ב מוכנים להתחלק במידע האישי עם נותני שירותים אישיים, בעוד שרק 40% מהמשיבים הבריטיים והגרמניים מוכנים לעשות זאת. נמצא שלשניים יש את התיאבון הגדול ביותר להתחלק במידע האישי. 67% מהסניגים תומכים במהלך כזה תמורת שיפור שירותי הבנקאות והביטוח.

סוויס רי שותפה בכירה במבטחי אתיופיה איירליינס

ל אחר שבוע של שמועות ביחס למבטחים של חברת התעופה אתיופיה איירליינס, בעקבות התרסקות מטוס הבואינג 737 MAX, דיווחה מבטחת המשנה סוויס רי כי היא שותפה בכירה בקונסורציום המבטחים של החברה. המשמעות שחלקה בתשלום הפיצויים למשפחות הנספים יהיה משמעותית.

מטוס של אתיופיה איירליינס. תדווח על המשמעותיות הפיננסיות של ההתרסקות



סוויס רי אישרה שהיא משמשת כאחת המבטחות של חברת בואינג. החברה מכסה את ביטוח חבות המוצר של בואינג. יחד עם סוויס רי, מבטחת המשנה Chubb מובילה את קונסורציום המבטחים של אתיופיה איירליינס. החברות המבטחות ידווחו על המשמעותיות הפיננסיות של התרסקות המטוס במאזנים לרבעון הראשון של 2019.

המעוניינים לפרסם מודעות דרושים, מתבקשים לפנות בכתב באמצעות כתובת המייל: office@rbmedia.co.il

לוח הביטוח

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

מעוניין למכור תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי תיק שקיים משנת 2010 לרציניים בלבד. לפרטים נוספים נא ליצור קשר, מריו 0508-112234

ב. פור יו סוכנות לביטוח מאזור המרכז, מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי. כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 052-8741331

Michael@b4-u.co.il סודיות מובטחת

סוכן ביטוח אלמנטרי מעוניין בשיטות פטולה. מייל: shahar@shahar-ins.co.il נייד: 052-4287086

סוכן ביטוח עם קבלות מעוניין להקים מחלקה משלימה ואו לרכוש תיק ביטוח. לפרטים נוספים: afikf.gabi@gmail.com נייד: 052-09770368

סוכן חיים ואלמנטרי בעל ותק וניסיון מעוניין ברכישת אלמנטר. צניעות, יחס אישי ודיסקרטיות מובטחים. bgol601@gmail.com

סוכן חיים ואלמנטרי בעל ותק וניסיון מעוניין ברכישת תיק אלמנטר. צניעות, יחס אישי ודיסקרטיות מובטחים. גמיש במודל הקניה bgol601@gmail.com

מעוניין ברכישת תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי או ברכישת תיק ביטוח פנסיה כולל שת"פ עסקי. סודיות מובטחת פרטים למייל: Shaul8@walla.com

מעוניין ברכישת תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי או ברכישת תיק ביטוח פנסיה כולל שת"פ עסקי. גמיש במודל הקניה Shaul8@walla.com

מעוניין ברכישת תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי או ברכישת תיק ביטוח פנסיה כולל שת"פ עסקי. גמיש במודל הקניה Shaul8@walla.com

מעוניין ברכישת תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי או ברכישת תיק ביטוח פנסיה כולל שת"פ עסקי. גמיש במודל הקניה Shaul8@walla.com

מעוניין ברכישת תיק ביטוח חיים/פנסיה + אלמנטרי או ברכישת תיק ביטוח פנסיה כולל שת"פ עסקי. גמיש במודל הקניה Shaul8@walla.com

שכירות משנה

להשכרה לתקופה ארוכה, משרד יפהפה המשמש סוכנות ביטוח, ברחוב הרבנות בתל אביב. 213 מטר בקומה 5, 7 חניות פרטיות בחניון הבניין. לפרטים: דורון 054-4243450

חדר/ים להשכרה גדולים מרווחים ומוארים (אפשרות לקבל מרהוט). להשכרה כדיר משנה, בסוכנות לביטוח. המחיר פיקס - כולל כל המיסים. עלות חודשית וללא התחייבות המשרד ממוקם בראשון לציון, ליד קניון ההוב / סימנה סיטי. ישנה לתחבורה ציבורית חניה חופשית. לפרטים - שלמה 052-2944888 shlomo@ks-ins.co.il

להשכרה כדיר משנה, בסוכנות לביטוח. ולכל מטרה. חדר/ים להשכרה גדולים מרווחים ומוארים (אפשרות לקבל מרהוט). המחיר פיקס - כולל כל המיסים. עלות חודשית וללא התחייבות

להשכרה משרדים בבניין umi ראשון לציון בגדלים שונים 60 מ' 450 מ' + חניות ריהוט חלקי ומלא זמינות מיידית מחיר 60 ש"ח למר + 18 ש"ח דמי ניהול 052-6882202

להשכרה / מכירה במגדל בסר 4, ברחוב מצדה 7 בני ברק, 418 מ'ר, קומה 22, לצפון, גמר מפואר, פרקט עץ, שטוף אור, שירותים/מקלחת באגף הנהלה, 2 חדרי ישיבות, טוף מהמם + 8 חניות + 2 מחסנים. 13 חדרים. אפשרות לעוד 13 עמדות עבודה. חדש לחלוטין מהקבלן, נבנה וחולק לפי צורכי סוכנות ביטוח. לפנות: 05212228050 שקד

להשכרה בפתח תקווה על ציר ז'בוטינסקי, במקום נעים, חדרים (מס' עד 30 מ'ר) משרד/ים מרהוטים, עם כל הציוד והשירותים הנלווים הנדרשים לסוכן ביטוח. (אינטרנט, מרכזיה, חדר ישיבות ועוד) במחיר החל מ-645 ש"ח מ'מ' לחדש, (כולל חשמל, ארנונה, מים, ניקיון). אפשרות לשכירת חניה פרטית בבנין עצמו. לפרטים: 0522998888 זיו

לתחום התביעות/ביטוחי דירות עבודה טלפונית ופרונטלית מול לקוחות וחברות הביטוח. שעות עבודה מ 08:30 עד 16:30 * עבודה לטווח ארוך, תנאים טובים למתאים/ה, ללא ימי שישי, מתאים גם לאמהות! דרישות - דרוש ניסיון בתחום הביטוח, מתן שרות ברמה גבוהה, הכרת office. כושר ביטוי גבוה. כולל שליטה במערכות המחשב ברמה גבוהה. ידיעת השפה העברית על בוריה. *המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד. טלפון 03-9347778, שליחת קורות חיים למייל: moti@edenins.co.il

סוכנות ביטוח ברמת גן ותיקה ומבוססת מעוניינת להעניק ייעוץ ביטוח נדרש/ת לעבודת בק-אופיס עד שעתיים ביום (ע אופציה להגדלה). העבודה מהבית. נדרש ידע בבורד וביטוח אלמנטרי. שמעון 050-5492619

לסוכנות ביטוח ותיקה בפ"ת דרושים פקידת ביטוח מנסה בתחום אלמנטרי סוכן מתמחה או עם רישיון פנסיוני לניהול תיקים נציגי מכירות טלמרקטינג עם ניסיון במכירת מוצרי ביטוח. ק"ח לוצאפ 050-2421995 או מייל: rafimins@gmail.com

לסוכנות ביטוח ותיקה בפ"ת דרושים פקידת ביטוח מנסה בתחום אלמנטרי סוכן מתמחה או עם רישיון פנסיוני לניהול תיקים נציגי מכירות טלמרקטינג עם ניסיון במכירת מוצרי ביטוח. ק"ח לוצאפ 050-2421995 או מייל: rafimins@gmail.com

לביט סוכן בחיפה דרושים: סוכן/ת ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי בעלי רישיון, תיתן אפשרות לסטאד/ית המעוניין/ת לבנות תיק עצמאי. המתאים/ה יהיו מתקדמת וטכנולוגית ותתגמול ראוי והוגן, נא לפנות למייל: dudi@gamafinansim.co.il או ליניד: 050-5368629

דרושים

לסוכנות ביטוח גדולה בדרום דרוש/ה חתמת אלמנטרית קורות חיים ניתן לשלוח למייל: rozit@ikeshet.co.il

סוכנות ביטוח ותיקה ומנסה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים ו/או אלמנטרי בתגמול הוגן ובמסגרת רחב של אפשרויות יצירתיות, כולל אפשרות העסקה לטווח ארוך. לפרטים: dudi@gamafinansim.co.il נייד: 050-5368629

לביט סוכן בחיפה דרושים: סוכן/ת ביטוח פנסיוני ו/או אלמנטרי בעלי רישיון, תיתן אפשרות לסטאד/ית המעוניין/ת לבנות תיק עצמאי. המתאים/ה יהיו משירותי תפעול ותמיכה מקצועיים, סביבת עבודה מתקדמת וטכנולוגית ותתגמול ראוי והוגן, נא לפנות למייל: dudi@gamafinansim.co.il או ליניד: 050-5368629

לסוכנות ביטוח ותיקה בהוד השרון דרושה פקידת ביטוח מנסה ברכב (ניסיון בדירות יתרון) ק"ח לוצאפ 0522603972 או duby@s-sapir.co.il

לסוכנות הביטוח מיישורים באשדוד דרוש בעל רישיון פנסיוני המעוניין להתפתח, לצמוח ולבנות תיק עצמאי עם היקפים ונפרעים לשנים רבות. תנאים מצויים למתאימים - עמלות גבוהות, שירותי משרד, תיאום פיננסי וק"ח למייל: ofir@mishorim-ins.co.il

לסוכנות חיתום אלמנטרית גדולה מהמרכז, איש/ת שטח בעל יכולות שיווק וידע בעסקי פרט ק"ח למייל eyalw1999@gmail.com

לסוכנות ביטוח גדולה בדרום דרוש/ה חתמת אלמנטרית קורות חיים ניתן לשלוח למייל: rozit@ikeshet.co.il

דרוש/ה פקיד/ה למשרה בתחום התביעות/ביטוחי דירות תל אביב, פתח תקווה, בקעת אונו וג. שמואל, חולון ובתי ים, רמת גן ונבנתים

לסוכנות ביטוח ותיקה בפתח תקווה, דרוש/ה פקיד/ה