



הנבחרים החדשים

השבוע במדור יושבי ראש הסניפים
החדשים – יו"ר סניף רחובות
נסיציונה ויו"ר סניף תל אביב

עמ' 8

inf.org.il

ביטוח ופיננסים

גיליון מס' 669 ◀ 11 ינואר 2018

"פרישת השבוע"

רון קשת מספר על
שיעור חשוב
שלמד
מלקוח בעל
ממון רב

עמ' 9 |

המנוע של הלשכה

יו"ר המועצה הארצית
בראיון מיוחד על
הנגשת מוסדות הלשכה
לחבריה ומה
תוכניותיו
לעתיד?

עמ' 6 |

עצמאי בשטח

נשיא המדינה: "העצמאי
נתון תמידית לתחרות
ולמלחמת קיום"

עמ' 5 |

הלשכה מקדמת מכירת מוצרי ביטוח ארוכי טווח רק עם רישיון



נשיא הלשכה: "סוכני
הביטוח הם נציגי עם
ישראל בתחום
הביטוח"
• תמיכה רחבה
של חברי כנסת
ושרים במהלך
של הנהגת
הלשכה

עמ' 2

התחרות בשיאה

ועדת הכספים אישרה בה
אחד הורדת רף
ההון לפתיחת
חברת ביטוח



עמ' 4

בדרך לבוררות

הקמת מוסד בוררות
בין המבוטחים לחברות
הביטוח קרובה מתמיד



עמ' 4

הצעת חוק: מכירת מוצרי ביטוח ארוכי טווח תתבצע באמצעות בעלי רישיון בלבד

הנהגת הלשכה מחזקת את הלובי שלה בכנסת ובממשל • בשבוע הבא – פגישה עם שרת המשפטים לטובת הקטנת הרגולציה • רוזנפלד: "חברי הכנסת מכירים בכך שסוכני הביטוח הם נציגי העם בביטוח"

רונית מורגנשטרן



רוזנפלד והורנצ'יק עם אופיר אקוניס



רוזנפלד והורנצ'יק עם רחל עזריה



רוזנפלד והורנצ'יק עם מירב בן ארי



רוזנפלד עם מיקי זוהר



רוזנפלד והורנצ'יק עם רועי פולקמן



רוזנפלד והורנצ'יק עם מנחם אליעזר מוזס

בשבוע הבא תונח על שולחן הכנסת הצעת חוק, בתמיכת חברי כנסת ממספר מפלגות, לפיה מכירה של מוצרי ביטוח ארוכי טווח כמו ביטוחי חיים ופנסיה, בריאות וסיעוד ותאונות אישיות, תתבצע באמצעות בעלי רישיון בלבד. את הצעת החוק יזמה הלשכה בראשות הנשיא ליאור רוזנפלד.

אתמול קיימה הנהגת הלשכה בראשות רוזנפלד והמ"מ ליאור הורנצ'יק, פגישות בכנסת עם שמונה ח"כים בהם – נורית קורן (ליכוד), מיקי מכלוף זוהר (ליכוד), מירב בן ארי (המחנה הציוני), רחל עזריה (כולנו), מירב בן ארי (כולנו); רועי פולקמן (כולנו), מנחם אליעזר מוזס (י"ר סיעת יהדות התורה) ושולי מועלם (הבית היהודי). כמו כן התקיימו מפגשים עם השרים ישראל ביץ (שר התחבורה) ואופיר אקוניס (שר המדע).

לדברי רוזנפלד, הפגישות בכנסת בירושלים התקיימו לטובת המאמץ לעבות את הלובי הפוליטי של הלשכה וחבריה: "בכל מקום שניתקל בחומה של הרגולציה או של חברות הביטוח, נפעל באמצעות הלובי הפוליטי", מרגיש נשיא הלשכה ומוסיף: "מעבר להצעת החוק שיוזמו ושתוגש בשבוע הבא לכנסת, אנחנו פועלים גם לסכל את יוזמת הח"כ רוברט אילטוב (ישראל ביתנו), שמבקש להחזיר את שיווק ביטוחי הנסיעות למשרדי הנסיעות. בג"צ הכריע בנושא, והחל מה'1 באוגוסט 2018, נאסר על סוכני הנסיעות למכור ביטוחי נסיעות בהתאם להנחיות רשות שוק ההון. איננו חושבים שמן הראוי שהכנסת תפעל בניגוד לפסיקת בג"צ".

בשבוע הבא יקיים רוזנפלד פגישה עם שרת המשפטים איילת שקד, שהיא גם יו"ר ועדת השרים לענייני חקיקה, כדי לקדם את הצעת החוק שהונחה בחדש שעבר על שולחן הכנסת, להגבלת סמכויות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ולקבוע "שחותר דעת שמפיצה הממונה לא ייחשבו כהוראות לפי סעיף 2(ב) לחוק הפיקוח, ולכן לא יחייבו את המפוקחים. כך תשמור הכנסת על כוחה לפקח על הוראות הממונה ולא יינתנו הוראות מחייבות באמצעות חוות דעת ללא כל ביקורת או דיווח מסודר בוועדת הכספים של הכנסת". על הצעת החוק, שביוזמת ח"כ יואב קיש (ליכוד) חתומים חברי הכנסת מהקואליציה והאופוזיציה, כולל יו"ר ועדת הכספים משה גפני (יהדות התורה), וכן חברי הכנסת עודד פורר, נאוה בוקר, דוד ביטן, איתן

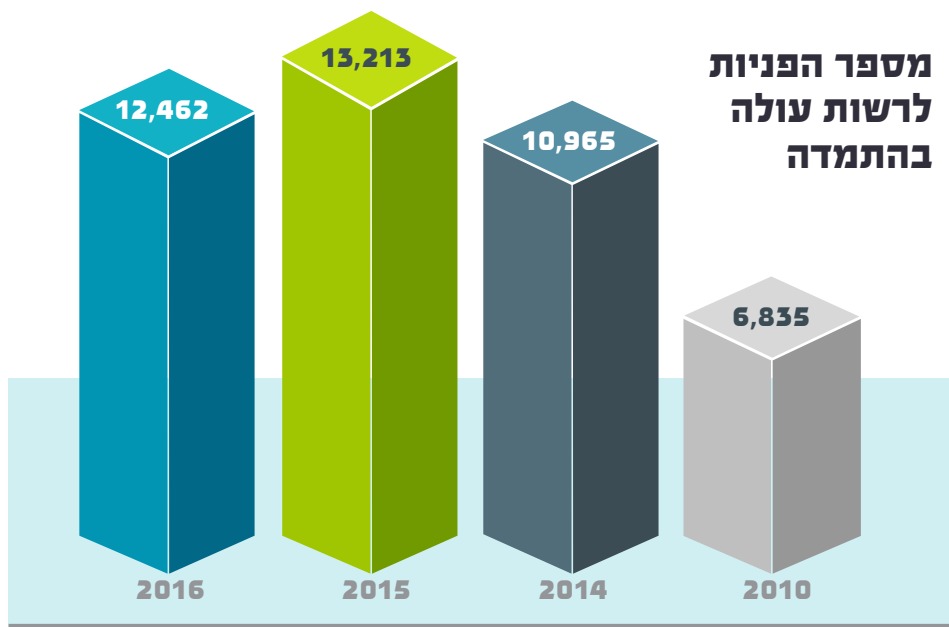
שמטרידים את סוכני הביטוח ושפוגעים בציבור המבוטחים, כמו למשל המוקדים הישירים של חברות הביטוח. זאת מתוך ידיעה אמיתית, שלשמחתי רובם מכירים בה, שסוכני הביטוח הם נציגי העם בביטוח. בתחום הביטוח, מסכם נשיא הלשכה.

ברושי, מיקי מכלוף זוהר, אחמד טיבי, אברהם נגוסה, בצלאל סמוטריץ' ומיקי רוזנטל. "בפגישה עם שרת המשפטים נדון בצמצום הרגולציה במשק בכלל ובתחום הביטוח בפרט", מסביר רוזנפלד ומוסיף: "אנחנו דנים עם חברי הכנסת בנושאים שונים

חברות הביטוח דחו כ־77 אלף תביעות בשנת 2016

מדובר בעליה של כ־24% בהשוואה לשנת 2012 • רשות שוק ההון מקדמת הצעה להקמת מוסד ליישוב סכסוכים

רונית מורגנשטרן



בשנים האחרונות קיימת עלייה במספר התביעות שחברות הביטוח דחו. בשנת 2016 דחו חברות הביטוח כ־77 אלף תביעות, כ־24% יותר בהשוואה ל־2012. כך עולה מנתוני רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון המובאים בטיטות הצעת חוק ההסדרים להקמת מוסד ליישוב סכסוכים (בוררות) בין מבוטחים לחברות הביטוח, במסגרת הרשות. מימון מוסד הבוררות יהיה מתוך מקורות הרשות, אך יוספו לה תקנים בהתאם. הנימוק להצעה הוא "יעול הליכי יישוב הסכסוכים בנושאי ביטוח בישראל, באופן שיאפשר מתן טיפול הוגן, יעיל וענייני למבוטחים, ולשם הפחתת העומס המוטל על בתי המשפט". פניה למוסד הבוררות תהיה כרוכה באגרה הן מצד הפונה והן מצד חברת הביטוח, אותה יקבע שר האוצר.

מנתוני רשות שוק ההון עולה, כי גם מספר הפניות לרשות עולה בהתמדה – בשנת 2010 התקבלו 6,835 פניות, ב־2014 התקבלו 10,965, בשנת 2015 התקבלו 13,213, ובשנת 2016 התקבלו ברשות 12,462 פניות.

מהנתונים עולה עוד, כי קיימת מגמה של גידול גם במספר התביעות המגיעות לבתי המשפט בתחומי הביטוח והחיסכון הפנסיוני; בשנת 2014 הוגשו לבתי המשפט 36,356 תביעות, ב־2015 הוגשו 42,767 תביעות, ובשנת 2016 הוגשו לבתי המשפט 45,352 תביעות. מתוך התביעות שהתבררו בבתי המשפט בשנת 2016, בכ־10,000 תביעות ניתן פסק דין לטובת המבוטחים, בכ־5,500 תביעות ניתן פסק דין לטובת חברות הביטוח. כ־28,500 תביעות הסתיימו בפשרה וכ־1,000 תביעות הסתיימו בסטטוס אחר (לדוגמה תביעות שבוטלו). "מספר הפשרות הרב מעלה את החשש כי גם פונים המחליטים לתבוע חברת ביטוח בבית משפט, נאלצים להסכים לפשרה מול הגוף המפוקח, וזאת מבלי למצות את מלא זכויותיהם, על מנת להביא לסיום ההליך בצורה מהירה", נכתב בדבריו ההסבר להצעה.

בעמדת נחיתות

עוד נכתב בדבריו ההסבר להצעת החוק כי "מערכת היחסים שבין מבוטח או צד שלישי, שמבקש למצות את זכויותיו מול חברת ביטוח, אינה סימטרית. מבוטח או צד שלישי נמצא

בשוק הביטוח לטובת הצרכנים. מכאן, שפנייתם של מבוטח או צד שלישי לשם טיפול בתביעות לבתי המשפט או בתלונות לרשות שוק ההון אינה אופטימאלית, לא עבור הפונה ולא עבור בית המשפט או הרגולטור", נכתב בהצעה.

החלטה מהירה

ברירת המחדל המוצעת היא, כי בירור התביעה יתבצע ללא דיון בנוכחות הצדדים. החלטת המברר נדרשת להיות עניינית ומקצועית ועל כן נדרש שתהיה מנומקת ובכתב. מוצע כי פונה או גוף מפוקח יהיו רשאים לערער על החלטת מברר, בתוך 45 ימים, לבית המשפט המחוזי בעילות מסוימות. "מטרתה של הוראה זו היא להבטיח את סופיות הדיון המשפטי במסגרת המוסד ולאפשר ערר על החלטת מברר רק במקרים חריגים. זאת גם מהטעם שמול הפונה שברדרך כלל נדרש למיצוי זכויותיו באופן מידי, ניצב גוף מפוקח בעל אמצעים להמשיך להתדיין ובעל עניין, מטעמים שונים, שהדיון המשפטי יימשך", נכתב בהצעה. עוד מוצע לקבוע, כי החלטת המברר ניתנת להוצאה בפועל כפסק דין סופי של בית המשפט, במטרה לאפשר אכיפה של החלטות המבררים."

בעמדת נחיתות ביחס לחברת הביטוח מבחינת פערי ידע, איתנות כלכלית, ולעתים גם מבחינת איתנות פיזית ונפשית. ככל שמדובר בביטוחי בריאות על המבוטח להתמודד במקביל גם עם אירוע של מחלה או של מות בן משפחה. דברים אלו מקבלים משנה תוקף בעת הגשת תביעה לתשלום תגמולי ביטוח. חוסר האיוון בין הצדדים ומורכבות המוצרים הביטוחיים מגבירים את הקושי של מבוטח או צד שלישי למצות את זכויותיו ישירות מול חברת הביטוח."

כיום עומדות בפני המבוטח שתי אפשרויות: לפנות לערכאות משפטיות – ניהול תיק ביטוח בבתי משפט אורך בין 14 ל־24 חודשים ומחייב שכירת עורך דין לצורך הליך התביעה. בנוסף לכך, תביעות ביטוח נחשבות למורכבות ודורשות מומחיות, התמקצעות והיכרות עם כל ההוראות והפרפרמות שחלות בתחום. האפשרות השנייה היא פניה לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון – "פניה פשוטה יותר מפניה לערכאות שיפוטיות ואינה כרוכה בעלות. אך על אף שמדובר בגוף מומחה, הרשות איננה גוף שמטרתו ליישב סכסוכים פרטניים, אלא לאתר כשלי שוק ולבצע רגולציה, פיקוח ואכיפה

הגדלת התחרות בשוק הביטוח

ועדת הכספים אישרה התקנות להקטנת דרישות ההון העצמי של חברות ביטוח חדשות

רונית מורגנשטרן

פרצת אבטחה: תקלה במעבדי INTEL

התקלה עלולה לגרום להאטת המחשבים

סו"ב עמוס גואטה

תקלה אבטחה שהתגלתה במעבדי INTEL וחברות נוספות עלולה לגרום בעקיפין להאטת המחשבים.

מדובר בפרצת אבטחה שגילו חוקרים ברחבי העולם כולל חוקרים מישראל, אשר מאפשרת לגנוב מידע ממחשבים וטלפונים סלולריים באיכות, בקלות ובכמות גדולה.

הפרצה שהתגלתה בנובמבר

נשמרה עד עתה בסוד כדי להקשות על האקרים לאתרה. חברת מיקרוסופט הודיעה כי היא נערכת לשחרר עדכון למערכות ההפעלה שלה כדי לפתור את התקלה שתתגלה במעבדים של אינטל, כשהבעיה

המסתמנת בתיקון היא שהוא עלול לגרום להאטת המחשב בין 5%-30% בהתאם לסוג המשימה ודגם המעבד.

העדכון יופעל ללא התערבות המשתמש על כל מערכות ההפעלה של מיקרוסופט במידה ואופציית העדכון האוטומטי לא נחסמה באופן יזום על ידי המשתמש.

בהמשך נעדכן אתכם במידה ויידרשו פעולות נוספות.

הכותב הוא יו"ר ועדת טכנולוגיה בלשכת סוכני ביטוח



בהתחייבויותיהן למבוטחים. עתה, הוועדה לא מבטלת את משטר ההון, אלא קובעת שדרישות ההון מהחברות יגדלו, ככל שתגדל פעילותן, כך שחברות קטנות יידרשו להחזיק רף הון נמוך יותר, מה שיקל עליהן להיכנס לענף. לאחר מכן, אם יתרחבו, יצטרכו להגדיל את ההון העצמי שלהן.

חברות חדשות בדך

לדברי **עבד חסדיה**, סמנכ"ל בכיר ברשות שוק ההון: "יש כיום שלושה יזמים שממתינים לתקנות האלה. לא כל יום קמה חברת ביטוח". חסדיה ציין עוד, כי "מתפקידי רשות שוק ההון גם לפעול לקידום התחרות במערכת הפיננסית, ובמיוחד בשוק ההון, ביטוח וחיסכון. זאת מעבר לכך שהרשות מופקדת על הגנה ושמירה על עניינם של המבוטחים, העמיתים ולקוחות הגופים המפוקחים והבטחת היציבות והניהול התקין".

מנכ"ל חברת הארט לביטוח, **אמיל וינשל** (לשעבר משנה למנכ"ל מגרל): "עברתי בענף הביטוח למעלה מ-20 שנה, עכשיו אני עומד לפתוח חברה חדשה. אנחנו מברכים על התקנות האלה, דרישות ההון מבוססות על סולבנסי 2 ועל הסיכונים שהחברה לוקחת על עצמה. יש פה חוקי כלכלה בסיסיים, ואם יש יותר שחקנים מיטיב עם הציבור. אנחנו רוצים להיות שחקנים נוספים ולהציע מוצרים חדשים, השוק הזה סובל מסטגנציה. בסוף אנחנו שמים את הכסף שלנו על מנת להפעיל את החברה ולספק שירותים ביטוחיים. בעשורים האחרונים לא נכנסו שחקנים חדשים לשוק הזה".

1 עדת הכספים אישרה אתמול פה אחד את תקנות רשות ההון, ביטוח וחיסכון, שמורידות את רף ההון העצמי המינימלי הדרוש על מנת לפתוח חברת ביטוח. אישור התקנות מגדיל את הפוטנציאל של כניסת חברות חדשות לשוק, כניסת מוצרים חדשים לענף הביטוח וירידת מחירי הפוליסות.

על פי התקנות החדשות ההון העצמי המינימלי שיידרש בביטוח כללי יעמוד על 10 מיליון שקל, שזו הפחתה של 44 מיליון שקל לעומת המצב כיום שבו ההון הנדרש הוא 59 מיליון שקל, ובביטוח חיים על 15 מיליון שקל שזו הפחתה של 37 מיליון שקל מההון הנדרש כיום – 52 מיליון שקל. לחברות חדשות שירצו להיכנס גם לביטוח כללי וגם לביטוח חיים הסכום יעמוד על 25 מיליון שקל, הפחתה

מצטברת של 59 מיליון שקל מההון הנדרש כיום עבור שני התחומים שעומד על 89 מיליון שקל. יו"ר ועדת הכספים, **ח"כ משה גפני** (יהדות התורה) בירך על התקנות ואמר כי הוא "מקווה שהמהלך של הורדת רף ההון הנדרש מחברות על מנת להיכנס לשוק אכן יוכיח עצמו ויוביל להזלת מחירי הביטוחים. הביטוחים השונים אינם מותרות ובתחומים שונים אין לציבור הרבה ברירות והוא חייב לבטח עצמו ומוציא כסף רב מדי שנה על פוליסות יקרות. כניסת חברות חדשות אכן צפויה להיטיב עם המבוטחים".

גפני ציין עוד כי "המהלך של הורדת רף הכניסה של חברות חדשות לענף, הוא מהלך משלים לקביעת משטר ההון החדש שאושר כאן בוועדת הכספים לפני כחצי שנה ושמהייב עמידה בדרישות הון שיאפשרו לחברות לעמוד



גפני



וינשל



הנשיא ריבלין: חייו של העצמאי בישראל לא קלים

כ־30 ראשי ארגונים כלכליים בישראל השתתפו במפגש שהתקיים בבית הנשיא בשבוע שעבר • את לשכת סוכני ביטוח ייצג נשיא הלשכה ליאור רוזנפלד

רונית מורגנשטרן



הנשיא ריבלין ונשיא הלשכה רוזנפלד

"חייו של העצמאי לא קלים. הוא נתון תמידית לתחרות ולמלחמת קיום, חלק מבעלי המקצוע גם מנסים לשרוד תחת רגולציה מכבירה". כך אמר נשיא המדינה רובי ריבלין, במפגש ראשי הארגונים הכלכליים בישראל שהתקיים בבית הנשיא בירושלים בשבוע שעבר.

את המפגש יזם וארגן עו"ד רועי כהן, נשיא לה"ב, והשתתפו בו כ־30 ראשי ארגונים. את לשכת סוכני ביטוח ייצגו נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד ומ"מ נשיא לה"ב סו"ב טוביה צוק. עוד השתתפו, בין היתר, נשיא איגוד יועצי המס ירון גינדי, יו"ר לשכת רואי החשבון יזהר קנה ויו"ר איגוד המוסכים רונן לוי.

נשיא המדינה קיבל סקירה מקיפה על מצב העצמאים בישראל מהשחקנית אסתי זקהיים, יו"ר איגוד השחקנים בישראל.

רועי כהן אמר כי "הנתונים שהתפרסמו השבוע, ש־9 מתוך 10 עסקים שנפתחו במהלך 2017 נסגרו, מחייבים את הממשלה והכנסת להתגייס לתכנית לאומית למען העצמאים והעסקים הקטנים. העסקים הקטנים הם פסיפס של החברה הישראלית, ולכן הגעתנו לבית הנשיא, כי זו אמירה של העם. יש צורך בשינוי אמיתי שישפיע על יכולת השרידות של העסקים, היות וכלכלה חזקה נמדדת על צמיחה של המגזר העסקי".

מיליון לקוחות לא מוציאים כסף מהכיס!

PassportCard



משתמשים בכרטיס, בלי להוציא כסף מהכיס!

באמצעות פספורטכארד ישראל - סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ | החברה המבטחת - הפניקס חברה לביטוח בע"מ | בכפוף לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה | בכפוף למגבלות השימוש בכרטיס.

יו"ר המועצה הארצית: "אדאג שההצבעה במועצה לא תהיה על פי קליקות"

רונית מורגנשטרן

רשות שוק ההון חייבה סוכנות להחזיר פרמיה בגין כפל ביטוח

בפנייה שהתקבלה ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון התלונן הפונה על כך ששילם "כפל ביטוח" בגין 2 פוליסות ביטוח חיים למשכנתא, במשך למעלה משנה. לטענתו, סוכנות הביטוח הציעה לו לעבור לביטוח בחברה אחרת כדי להוזיל עלויות, אך לא ביטלה את פוליסת הביטוח הראשונה שהייתה ברשותו. במסגרת הבדיקה שביצעה הרשות, התברר כי הבנק שנתן את המשכנתא לא אישר את הפוליסה החדשה, מאחר שמועד תום הביטוח בפוליסה החדשה נקבע למועד המוקדם ממועד סיום החזר המשכנתא. אי לכך, לא בוטלה הפוליסה הקודמת.

בעקבות בירור הפנייה, הרשות הורתה לסוכנות הביטוח להשיב את הפרמיה שנגבתה ביתר מהמבוטח בגין כפל הביטוח, מאחר שהיה על הסוכנות, בנסיבות העניין, לוודא כי הפוליסה שהופקה באמצעותה עונה על צרכי הלקוח (ובמקרה זה, תואמת את דרישות הבנק).

בפנייה אחרת שהתקבלה ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, התלונן פונה כי חברת הביטוח דחתה את תביעתו בגין אובדן כושר עבודה, אחרי ניתוח בכתף. לטענת הפונה, לאחר שהצטרף לפוליסת הביטוח בהסדר מיוחד הקיים אצל מעסיקו, הציע לו הסוכן צירוף להסדר הביטוח ללא מילוי הצהרת בריאות וללא החרגה של מצב רפואי קודם. הפונה טען כי חברת הביטוח דחתה את התביעה מאחר וזו נובעת ממצב רפואי קודם, עוד טען כי לעמדת חברת הביטוח אין בהסדר המיטיב של המעסיק כדי למנוע ממנה להסתמך על תקנות מצב רפואי.

בעקבות בירור הפנייה עלה, כי סוכן הביטוח לא ציין בפני הפונה שבשנה הראשונה ניתן יהיה לדחות תביעות על בסיס מצב רפואי קודם. הרשות הורתה לחברת הביטוח לשלם לפונה את מלוא תביעתו כיוון שלא היה גילוי נאות טרם הצטרפותו לביטוח. שני המקרים הנ"ל פורסמו במסגרת "הכרעות ודוגמאות של פניות ציבור שהתבררו ברשות", שפרסמה הרשות בשבוע שעבר.

רונית מורגנשטרן

בהם, "אומר מקסים ומסביר: "חברי המועצה הם הנציגים של חברי הלשכה ומשמשים כפיהם וקולם. החברים יוכלו להיעזר בחברי המועצה לטובת קשר מידי לכל הוועדות ומוסדות הלשכה", הוא אומר ומוסיף: "אדגיש בפני חברי המועצה שיפעלו בשיתוף פעולה ביניהם, עם מוסדות הלשכה ועם הנשיא. כמי שמגיעה היא תביא גם רעיונות ולא רק תאשר תכניות. אני עצמי תמכתי באורי צפירי בבחירות לנשיאות הלשכה, אבל מהרגע שליאור רוזנפלד נבחר כנשיא, אני מסתכל קדימה - ותפקידנו כמועצה ושלי כיו"ר, לעזור לנשיא לבצע את תפקידו, כי טובת הלשכה נלגד עינינו".

בשלב ראשון דרעי מתכוון להקים ועדה מצומצמת של חברי מועצה, וחברי לשכה אחרים, "כדי לקיים סיעור מוחות לטובת רעיונות להפעלת המועצה בצורה אחרת בגלל גודלה והיקפה. אני סבור, למשל, ששיבת מועצה של מספר שעות אחת לרבעון, זה מעט מדי. אי אפשר ב-3-4 שעות שכולם יביעו את דעתם בנושאים מהותיים של הלשכה", טוען דרעי ומוסיף: "צריך לעקוב אחרי החלטות, צריך להצביע בצורה מושכלת לאחר קבלת מידע מלא ולשקול בכל כושר המשקל, וכך נימנע מהחלטות שגויות ומהצבעות המושפעות מאינטרסים ושיקולים לא נכונים.

"כיו"ר המועצה אדאג שההצבעה לא תהיה על פי קליקות אלא לגופו של עניין. ישנם רעיונות חדשים שיופעלו במהלך השנה, ייתכן שנעביר חלק משעות הישיבות לאחר הצהריים. אפעל לגיבוש חברי הלשכה באמצעות ימי פעילות משותפים, אפנה ליו"ר ועדת רווחה ליטול חלק בפעילות התנדבותית בקהילה עם המועצה. הגיבוש מסייע לשיתוף הפעולה בעבודה. "בסופו של דבר יש לנו לשכה אחת שכולנו מחויבים להצלחתה ובעזרתם של עובדי הלשכה המסורים וכל המתנדבים נפעל לטובת חברי הלשכה", מסכם יו"ר המועצה הארצית.



דרעי

לס"ב מקסים דרעי יש כבר תכניות לשינוי דרכי הפעולה של המועצה הארצית בה הוא רואה את "המנוע של הלשכה", כדבריו. המועצה הארצית הנוכחית הינה בעלת סמכויות רבות יותר וכוללת 74 חברים בקרנציה זו, לעומת 54 בקודמות, וזאת עקב שינוי התקנון. "לכן האחריות של חברי המועצה ושלי כיו"ר היא גדולה ומקיפה יותר", מרגיש דרעי.

את עבודתו החל כסוכן ביטוח בשנת 1980, ואף שימש כמנהל סניף בחיפה בהראל ביטוח בין השנים 1982-1985. הוא מוסמך cfp ו"לייף ממבר" במדט. כיום דרעי הוא בעלים ומנכ"ל של א. מתן ביטוח ופיננסים בקריית ביאליק. בנוסף, הוא פעיל בלשכת סוכני ביטוח מעל 25 שנה, החל מחברות בוועד סניף חיפה, ובהמשך כחבר וסגן יו"ר המועצה הארצית, חבר בוועד המנהל, וחבר ועדות בלשכה.

דרעי (61), נשוי לזהבה ואב ל-4 - אלירן, מתן, דורין ועדן. את עבודתו כסוכן ביטוח הוא מגדיר: "עבודה הוליסטית. אנחנו מטפלים בכל תחומי הביטוח במשרד, שמהווה one stop shop ללקוחות. זה יתרון אדיר למי שיכול לעשות זאת". לדעתו של דרעי למועצה הארצית יש תפקיד מכריע בפעילות הלשכה, לאור השינויים שנעשו בתקנון קטליזטור אחד ושומר הסף מאידך. כאמור, הוא סבור שהמועצה צריכה להיות הכוח המניע של הלשכה, ולשם כך היא צריכה גם ליוזם ולהוציא אל הפועל רעיונות ובקשות שיגיעו "מהשטח" כמו גם לאחר החלטות ולקדם נושאים חשובים.

יש לו כבר תכניות מסודרות לגבי המועצה הארצית, ויחד עם סגניו ס"ב זהבה פורת, הוא מתכוון לפעול בגישות חדשות ובראשן - להנגיש את המועצה ואת מוסדות הלשכה לחבריה. "אני מתכוון לאפשר גישה ישירה, גם בסלולרי ובאימייל, של חברי הלשכה אל נבחריהם במועצה כדי שיעזרו

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



מגדל תעניק הנחות של 10%-15% בביטוח רכב מקיף בצמוד לרכישת ביטוח חובה

רונית מורגנשטרן

שיעור הנחת היעדר תביעות מ-25% ל-30%; הקטנת ההשתתפות העצמית במוסך הסדר והגדלת ההנחה ל-40.3% מסך ההשתתפות העצמית במוסך רגיל; הרחבת גבולות האחריות במקיף וצד ג' לכ-100 אלף שקלים, הן במסלול "מגדל רגיל" והן במסלול "מגדל על". לדברי ליאור רביב, המושב למנכ"ל מגדל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה: "בזכות התעריף החדש, הרחבת אפשרויות תשלום הפרמיה והמהלכים הנוספים, אנו מציעים תנאים אטרקטיביים מאוד למבוטחים ואף מעניקים יתרונות שיווקיים רבים לסוכני הביטוח מול המתחרים, כולל הישירים. בסביבה התחרותית, אנו מחויבים להמשיך ולתמוך בסוכני הביטוח גם בתחום הרכב, לטובת שמירה על הלקוחות הקיימים ובעיקר צירוף לקוחות חדשים. כדאי גם לזכור כי ביטוח רכב הוא עוגן עסקי עבור הסוכנים, דרכו הם יכולים להמשיך ולעטוף את הלקוח ומשפחתו במגוון מוצרי ביטוח פרט נוספים של מגדל, בהתאם לצרכיהם", אמר רביב.



רביב

שמבצעת החברה כמו: הגדלת ההנחה המשותפת המשוחררת לסוכן מ-20% לעד 30%; הנחת מבוטח חדש - ביטול התניית התשלום בכרטיס אשראי או הוראת קבע בלבד; הגדלת מדרגת

ברת מגדל השיקה תעריף רכב מקיף חדש הכולל הנחות, וזאת בצמוד לרכישת ביטוח חובה. מהחברה נמסר כי ברוב המקרים יגלמו ההנחות החדשות חיסכון שנתי של מאות שקלים למבוטח. במסגרת התעריף החדש יקבלו המבוטחים הנחות משמעותיות בביטוח רכב מקיף, העומדות על 10% במסלול "מגדל רגיל" ועל 15% במסלול "מגדל על". כמו כן החברה ביטלה במסלול "מגדל רגיל" את התניית ההנחה בתשלום באמצעות כרטיס אשראי או הוראת קבע. צעד זה, מדגישים במגדל, מרחיב את אפשרויות המבוטח לקבל את ההנחה. במגדל מסבירים כי "ההנחה בפוליסת רכב מקיף במגדל, בצמוד לרכישת פוליסת החובה, ניתנת במידה וקיימת תעודת חובה משולמת עבור אותו מספר רישוי לאחד מהמבוטחים בפוליסת המקיף. שיעור ההנחה הוא מפרמיית המקיף הבסיסית, בכפוף לתנאי הפוליסה ולדרישות החיתום". ההנחות תתקבלנה באמצעות מהלכים

TOP למשכנתא
תוכנית המיועדת לביטוח דירה לבעלי משכנתא

לקבלת תנאי התוכנית ומחשבון תעריף, אנא פנו לחתמים במחוזות

הכירו את יושבי ראש הסניפים החדשים

בשבועות הקרובים ננסה להכיר את יושבי ראש הסניפים החדשים בלשכה - מי הם, קצת על חייהם הפרטיים וגם תובנות שלהם על הענף בכלל וסוכני הביטוח בפרט, ומה הם מתכננים לטובת סוכני הסניף שלהם • והפעם - יו"ר סניף תל אביב ויו"ר סניף רחובות-נס-ציונה

סו"ב ישראל דיאמנט, יו"ר סניף רחובות-נס-ציונה



ישראל דיאמנט עוסק כבר 30 שנה בביטוח ובבעלותו סוכנות ביטוח בנס-ציונה בשם אמניבט סוכנות לביטוח בע"מ, אותה הקים לפני עשור. האותיות שבתחילת שם הסוכנות הן לפי שמות אשתו - אירית, וילדיה - אורן, מיטל ונועה. מיטל עובדת עם ישראל בסוכנות ויש לה רישיון פנסיוני; אורן עובד כעו"ד ונועה מרפאה בעיסוק. כולם נשואים ושלושתם הביאו לו כבר שישה נכדים. דיאמנט מתגורר כל חייו במושב בניה "בבית בו נולדת", הוא מרגיש.

דיאמנט הוא איש של עשייה. מעבר לעיסוק בביטוח הוא מעורב בפעילות קהילתית במסגרת עמותת "כרובית", שמספקת ארוחות חמות לכ-6,000 איש בערבי החגים; הוא פעיל בתחום התרבות במושב, חבר בוועדת הביקורת ומארגן טיולים. כסוכן ביטוח הוא טוען שה-DNA שלו ושל משרדו הוא "הגינות ושירות". אין מצב של תביעה רצינית שאני לא שם. אנחנו לא מוכרים פוליסה אלא שירות שבא לידי ביטוי כשקורה משהו, והמבוטחים שלי יודעים את זה ומעריכים זאת", הוא אומר.

בימים אלה הוא מתכוון לניהול הסניף שבראשותו ולדבריו הוא מתכוון להתמקד בגיבוש סוכני הסניף ובהעשרה מקצועית "הן בתחום הביטוח והן בתחום ניהול המשרד", הוא מפרט: "אני מתכוון ליוזם ברמה סניפית ומחוזית ולהביא לסוכנים את המידע הכי מעודכן ואת השינויים הרגולטוריים בזמן אמת. כלים לניהול משרד מודרני ודיגיטלי הם חשובים מאוד בעיני. לצערי, אני עוד מבקר במשרדי סוכנים שאינני מבין איך הם מספקים שירות מקצועי ללא כלים מתקדמים מתאימים".

אתה אופטימי לגבי עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"אני רואה עתיד מצוין למי שידע להתאים את עצמו לשינויים בענף, להתקדם ולתת מענה לניהול סיכונים לכל המשפחה, ביטוחי עסקים מורכבים והשקעות פיננסיות.

לדעתך, ביטוח פנסיוני עד גובה השכר הממוצע כדאי להעביר לביטוח לאומי או לביטוחים הישירים. גם ככה העמלה שלנו אפסית, וחברות הביטוח גובות דמי ניהול גבוהים. גם קרן ברירת מחדל לדעתי היא לא פתרון. ביטוח לאומי לא גובה דמי ניהול, והוא הפתרון המתאים ביותר למשתכרים שכר נמוך יחסית".

לדיאמנט ביקורת על התנהלות חברות הביטוח גם מול סוכניהן: "הן מפעילות מערכות שיווק ישיר לא הוגנות כלפי הסוכנים, עוקפות אותם ופוגעות בפרנסתם", הוא טוען ומוסיף: "לטענתן אין להן ברירה, אחרת המבוטחים יעברו לחברות האחרות. צריך למצוא את שביל הזהב - החברות יכולות לבצע גם מכירות ישירות, אבל לפחות שיורידו במינו".

המסר שלו לסוכני הלשכה: "להפסיק להילחם אחד בשני; התחרות היא בריאה אמנם, אבל חייבים להתחרות בלי להשמיץ ובצורה הוגנת, אחרת אנחנו פוגעים אחד בשני. אני קורא לכל סוכני הלשכה להרתם לטובת העשייה של ההנהגה החדשה. כולנו גאים להיות 'שוקה' - המבוטחים שלי יודעים מה אני תורם להם ומכירים בערך המוסף שאני מעניק להם".

סו"ב מיכל וינצר, יו"ר סניף תל אביב



את סו"ב מיכל וינצר מכירים רבים מחברי הלשכה כמי שהובילה ביד רמה את הוועדה לפעילות לקשרי קהילה בקרנציה הקודמת, ורתמה ללא ליאות סוכנים וסוכנות לשירות לקהילה בכל רחבי הארץ. בקרנציה זו היא נבחרה לראשות סניף תל אביב ולתפקיד יו"ר הוועדה להעצמה נשית, שעל הקמתה היא שוקדת בימים אלה. היא נבחרה גם כסגנית נשיא הלשכה, יחד עם סו"ב יוסי אנגלמן, שיכחנו בתפקיד ברוטציה. אנגלמן בשנתיים הראשונות ומיכל וינצר בשנתיים שלאחר מכן.

וינצר סוכנת ביטוח כ-25 שנה, עצמאית ובעלת סוכנות "בית הביטוח" המתמחה בענפי ביטוח השונים - כללי, חיים ופנסיוני. היא נשואה ליריב, ואמא לאדם, דור, בר, וטום. מעבר לעיסוק האינטנסיבי והמחייב בעבודה ובמשפחה, וינצר רואה בהתנדבות כדרך עליון ולכן משקיעה שעות רבות בפעילות קהילתית. היא ממייסדי ויו"ר נשיאות "עמותת גיבורים קטנים". בלשכה היא פעילה כעשור, ובמסגרת זו חברת מועצה קרנציה שלישית.

שאלנו את מיכל מה היא חושבת על יחסי סוכני הביטוח וחברות הביטוח. "לטעמי, בשנים האחרונות נוצר מתח לא נכון ולא בריא בין חברות הביטוח והסוכנים. במקום להפרות זה את רעהו, החברות שוחקות את מעמד הסוכן ללא הבנה שהדבר דווקא יפגע בהן ביחס עם המבוטח; החברות עובדות במקביל לסוכנים ומפעילות ערוצים ישירים בכל אמצעי המדיה, ומוקדי מכירות עוקפי סוכנים. הן מעניקות הנחות נדיבות, כביכול, על חשבון עמלת סוכן, במקביל לפגיעה בשירות לסוכן. זה אולי חוסך להן כסף בטווח המיידי, אך בטווח הקצר והארוך זו פגיעה בחברות. הסוכן נמדד ברגע שהמבוטח צריך יחס אישי. חברה גדולה עם מוקדנים לא יודעת לתת את היחס הזה. זו בריוק הסיבה שהביטוחים הישירים לא ממש התרוממו ופגעו בחברות.

"היחס של חברות הביטוח לסוכנים חייב להשתנות אנחנו צריכים להזכיר להן שהן הצליחו לגדול ולצמוח לממדים ענקיים בזכותנו הסוכנים. במקום להשקיע כסף רב במוקדים עוקפי סוכן שישקיעו בדיגיטציה במשרדי הסוכן בטכנולוגיות חדשות", היא מרגישה.

כיו"ר סניף תל אביב חשוב לוינצר לתת לסוכניה ערך מוסף: "להעניק להם כלים מקצועיים מעשיים שיעזרו להם בעבודה היום יומית כדי שיוכלו להרוויח יותר", היא אומרת ומוסיפה: "להנגיש את הלשכה על יתרונותיה לסוכנים, להניע אותם ולגרום להם להגיע לפעילויות הלשכה הן ברמה הסניפית והן ברמה הארצית ולהיות הפה שלהם במועצה הארצית".

מיכל אופטימית לגבי עתידו של סוכן הביטוח: "אני בטוחה שמקצוע סוכן ביטוח ימשיך להיות רלוונטי וחשוב גם בעתיד הרחוק. זה יקרה רק אם נדאג לשפר את המקצועיות שלנו, את רמת השרות והנגישות לאוכלוסייה. כך הלקוח יבין את הערך המוסף שאנחנו נותנים לו. חשוב שנוכח שהלקוח בוחר בערך שאנחנו נותנים לו. לכן אנחנו נדרשים היום לבחון את כל צרכי התא המשפחתי ויש לנו כלים רבים להתאמת פתרון נכון, גם בביטוח כללי, גם בחסכון הפנסיוני וגם בניהול הסיכונים וההגנות שלו ושל משפחתו. אנחנו מנתבי הדרך של הלקוח בתוך סבך של מידע ואינפורמציה באמינות באחריות ובמקצועיות".

המסר של וינצר לסוכנים: "לא לפחד משינויים. לזרום איתם. הענף משתנה כל הזמן ואנחנו חייבים להשתנות במקביל אליו".

החלה ההרשמה

« לסמסטר א' לשנת 2018 »

קורסי הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

קורסים יחודיים המועברים במכללה בלבד!!!

דצמבר '17	ניהול תיקי לקוחות בביטוח פנסיוני
ינואר '18	חתמים ומסלקי תביעות בביטוח האלמנטרי (כללי)
25.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - ת"א - בוקר
25.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - ת"א - אחה"צ
30.01.18	מזכירות/רפרנטיות ביטוח - חיפה - בוקר

קורסי הכשרה לבחינות ביסודות

19.02.18	יסודות ודיני ביטוח - ת"א - אחה"צ
19.02.18	יסודות ודיני הביטוח - ת"א - בוקר
16.04.18	יסודות ודיני ביטוח - ת"א - B.D.O.
20.02.18	יסודות ודיני ביטוח - חיפה
08.01.18	כלכלה - ת"א - אחה"צ
08.01.18	כלכלה - ת"א - בוקר
12.01.18	כלכלה - חיפה
11.01.18	מימון וסטטיסטיקה - ת"א - אחה"צ
21.01.18	מימון וסטטיסטיקה - חיפה
03.01.18	חשבונאות - ת"א - אחה"צ
04.01.18	חשבונאות - ת"א - בוקר
15.01.18	חשבונאות - חיפה

קורסי הכשרה לבחינות גמר

28.01.18	ניתוח ניירות ערך (מקצועית א') - ת"א - אחה"צ
27.04.18	גמר פנסיוני - תל אביב - אחה"צ
16.02.18	ביטוח רכוש - חיפה
18.02.18	ביטוח רכוש - תל אביב - אחה"צ
15.02.18	ביטוח תאונות - חיפה
15.02.18	ביטוח תאונות - תל אביב - אחה"צ
26.04.18	ביטוח ימי

רשיון כפול:
ביטוח +
השקעות

אחוזי המעבר
הגבוהים
בארץ!

המרצים
המובילים
בארץ

הכרה ללימודים
אקדמיים

ביקוש גבוה
לבוטרי
המכללה

מגוון רחב
של
מגמות לימוד

השתלמויות
וימי עיון

מוכר לפיקדון
חיילים
משוחררים

כיתות לימוד
מפוארות

פריסה
ארצית

ללא מוד מקצועי באוף מקצועי - בדיוק בקצרה/הצלחה!

www.hamichlala-bf.org.il

לקבלת מידע נוסף והרשמה נא לפנות אל המכללה לפינוסים וביטוח
טל. 03-6395820 / חיוג מקוצר *5823, פקס 03-6395811
machonm@insurance.org.il

לשכת סוכני הביטוח בישראל



העשיר הצנוע

גם אנשים בעלי הון רב מעוניינים למקסם את הזכויות המגיעות להם על פי חוק

• אחד מהם, שהגיע אלי ליעוץ, לימד אותי שיעור נאה בצניעות

רון קשת



להוריש להם הרבה מעבר לזה. רמת המחיה שלו היתה צנועה מאוד ואפילו סגפנית. ההצעה הראשונה שלי התקבלה על ידו – סגירת הכספים שיועדו למטרת הקצבה שלו והעברתם לדור הבא. הוא הופתע מאוד כשהעליתי בפניו את האפשרות לקבל קצבה דרך החברה שהוקמה על ידי משפחת אשתו, שהוא מחזיק בחלק קטן בלבד מהבעלות בה. תהליך של קבלת "פנסיה תקציבית" מהחברה המשפחתית נכנס לתוקף תוך פרק זמן והוא קיבל סכום של כ-8,000 שקלים בחודש, שיחד עם הקצבה של אשתו וביטוח לאומי, הספיק למחייתו הצנועה. כל יתרת הכספים שקיבל ועמד לקבל ישמשו אותו לתרומה למטרות צדקה.

כשהפגיש השנייה הסתיימה קיבלתי תזכורת נוספת לאדם המדהים שהיה אצלי.

"מר כ', זכור לי שהגעת ברכבת. להזמין לך מונית לעזריאלי?", שאלתי.

"אין צורך", השיב לי, לקח את התרמיל הצבאי ואמר לי "אלך ברגל".

ולכם חברי וקוראי אאחל סוף שבוע נעים ושלעולם לא תצעדו לבד.

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

עוד שהבעלים החדשים מעוניין במנכ"ל מטעמו, הוחלט שאפרוש. בנוסף, יש לנו בבעלות משפחתה של אשתי נכסי גדל"ן מניבים, שמהם אני מקבל שכר כחלק מהבעלים בחברה בע"מ כבר שנים רבות".

אבל, הוא הוסיף, "אני חייב להיות גלוי". "פניתי באופן אישי לפני מספר חודשים ליעוץ פרישה" ותוך כדי שאמר זאת שלף מתרמילו קלסר מסודר להפליא של חברה שעוסקת בתחום הזה. "קיבלתי מהם תמונת מצב מדויקת להפליא באשר לתוכניות הפנסיוניות שלי, כולל המלצות לגבי מיסוי, קבלת הפנסיה שלי ואפילו המלצות לגבי הפוליסות הפרטיות המיותרות שלי". אז מה אתה עושה כאן שאלתי? "הסוכן שלי התעקש שאפגוש אותך. האמת היא שהם הכינו לי תיק יפה, אבל משהו בתחושה שלי ושל רואה החשבון שלי גורם לי להבין שאולי חסר משהו".

ומה חסר לך? "אני לא ממש יודע, אבל ההתנהלות היתה טכנית לגמרי, כאילו הייתי מספר תעודת זהות ולא בן אדם".

תוך דקות ספורות הבנתי במה מדובר. האיש העשיר והצנוע הזה התכוון לתרום חלק לא קטן מהממון שצבר למטרות טובות למען הציבור. הוא רכש לשני ילדיו דירה ולא היתה לו כוונה

ת ההשראה לטור הזה קיבלתי בביקור באנגליה בשבוע שעבר, כשראיתי כמה דגמי רכבים שלא הגיעו ארצה. למה? כי הם מיועדים לאנשים עשירים בלבד, אפילו לעשירים מאוד.

במהלך השנים יצא לי לטפל במספר קטן של אנשים כאלו, שהגיעו אלי לתכנון פרישתם. תתפלאו, גם אנשים עשירים מאוד מעוניינים למקסם את הזכויות המגיעות להם על פי חוק. אחד כזה, כ', הגיע אלי לפגישה מבלי שקיבלתי עליו כל חומר רקע מהגורם שהפנה אותו אלי. הוא נכנס לחדר הישיבות הקטן של לשכת סוכני ביטוח לבוש במכנסי דגמ"ח צבאיות, חולצה פשוטה וסנדלים והתנצל על האיחור הקל. "לא ידעתי שההליכה מהרכבת בעזריאלי לוקחת כל כך הרבה זמן".

משהו חסר

לאחר היכרות קצרה והסבר על האופן שבו אנחנו מבצעים את תהליך תכנון הפרישה אצלנו ציין בפני: "דאה, אני מנכ"ל של חברה שנמצאת כעת בתהליך של מכירה לגוף גדול. בשלב ראשון קיבלתי סכום של 8 מיליון דולר ובתוך כחצי שנה יושלם לי החלק השני בסכום דומה. מאחר שאני בגיל פרישה, מה

סו"ב יוסי מנור החליט לפעול לטובת חולי סרטן בעמותת "יד תמר"

רונית מורגנשטרן

מהעמותה כדי שיתנו לילד שיעורים פרטיים. התקשרנו למכון הספורט וביקשנו ללכת לקראת הילד, והמכון הסכים לקבל אותו ללא תשלום. מיקי קופל, מנכ"ל קופל גרופ, תרם בגדי ספורט ונעלי ספורט מהטובים ביותר. ההיענות הייתה מרגשת. בתוך מספר חודשים הצלחנו לסייע לילד להשתפר בלימודים וגם במצב הרוח שלו".

סוכנים המעוניינים להרתם לטובת העמותה יכולים לעשות זאת באמצעות פניה לסו"ב ורדה לבקוביץ.

יוסי מנור: "כאשר שמעתי מורדה על הפעילות למען הקהילה, החלטתי להצטרף ולתרום לציבור בתחום המורכב שדורש ידע ונסיון רב – התחום הפנסיוני ופרישה מעבודה"



למחלה שסוחטת מהם אנרגיה וכוחות נפשיים.

על רוח ההתנדבות בעמותה מעידה לבקוביץ באמצעות סיפור מרגש במיוחד אותו ליוותה מקרוב: "במסגרת התנדבותי ביד תמר, קיבלנו

אני ואילנה חברתי, מתגברת אף היא בעמותה, תיק מסובך של אשה, אמה לשלושה ילדים, גרושה, חולה בסרטן עם גרורות בראש,

שנמצאת גם במצוקה כלכלית קשה. בנה בן 12, חווה כבר מוות של אחת מדורותיו ממחלת הסרטן, ועוד אחות של האם חולה גם היא. מעבר לעובדה שפנינו לכל הרשויות כדי שייסייעו למשפחה, התמקדנו בסיוע לילד שגם התקשה בלימודים ומאוד רצה ללמוד בחוג ספורט שעלותו כ-300 שקל לחודש, סכום שלאם לא היה לתת. גייסנו חברים

לאחר פניות של סו"ב ורדה לבקוביץ אל סו"ב יוסי מנור (נשיא לשכת סוכני ביטוח לשעבר ויו"ר MDRT אירופה), להצטרף לעמותת "יד תמר" בה היא פעילה בולטת, החליט השבוע מנור להצטרף לעמותה, בדיוק ביום הולדתו ה-71.

לדברי לבקוביץ, שמקדישה את פעילותה בעמותה לזכר אמה קלרה אליה ז"ל שנפטרה ממחלת הסרטן, יוסי מנור יוכל לסייע לעמותה העוסקת במימוש זכויות לחולי סרטן, בידע ובניסיון שלו בתחום החיסכון ארוך הטווח: "מבחינתי אין ראוי ממנו ואני גאה ושמחה על הצטרפותו לעמותה", אמרה לבקוביץ ל"ביטוח ופנסיונים". כל חברי העמותה הם בעלי מקצועות נדרשים לסיוע לחולים וכולם מתנדבים, וזאת כדי לסייע בסוגיות שונות לחולי סרטן שאינם יכולים להתמודד איתן לבדם במקביל

שינויים בביטוח פנסיוני בשנת 2017

ענף הביטוח הפנסיוני הוא ענף אשר חלים בו הרבה שינויים מעת לעת • בשנת 2017 חלו שינויים משמעותיים במיוחד

פרופ' זיו רייך

החל מפברואר 2018 בעלי עסקים המעסיקים מעל 20 עובדים גם ידרשו לעבור לגביה דרך ממשק אחד ובפברואר 2019 כל המעסיקים ידרשו לעבור לשיטת הגביה החדשה.

(8) אובדן כושר עבודה חדש: בחודש אוגוסט 2017 המפקחת על הביטוח דורית סלינגר החליטה כי היא אינה מאשרת לשווק פוליסות עם כיסוי לאובדן כושר עבודה מכיוון שהעלות שלהן גבוהה, דבר היוצר בעיה בקרב עובדים חדשים שנכנסו לשוק העבודה ואינם יכולים לבטח עצמם עם כיסוי זה.

- החל מחודש דצמבר 2017 ביטוח אובדן כושר עבודה מציע שדרוגים במגוון מישורים:
- מגבלת גג לחיתום עד 15% – ניתן להרחיב גם ב-20% או 25%.
- תשלום תגמולי הביטוח עבור חלק מתקופת ההמתנה.
- נספח קיצור תקופת ההמתנה – תקוצר לחודש או חודשיים לאחר קרות מקרה אובדן כושר העבודה, לעומת המוצר הישן בו היתה תקופת המתנה של ארבעה חודשים.
- נספח ביטול חריג – מבטל חריגים בפוליסה.
- נספח תשלום נוסף במקרה סיעוד – עובר אשר נפצע ומצוי במצב של אובדן כושר עבודה וכתוצאה ממנו גם הפך לסיעודי, זכאי לתשלום מוגדל של עד 100% מהשכר המבוטח בפוליסה, זאת לעומת הביטוח הישן אשר לא כלל אפשרות להרחבה כלל.

לסיכום: שנת 2017 הייתה שנה מלאה בשינויים בתחום הביטוח הפנסיוני ואנו בציפייה לשינויים שיחולו בשנת 2018.

פרופ' זיו רייך הינו דיקן בית הספר לביטוח באקדמית נתניה

כעת פורשים חדשים אינם גורמים לגרעון אקטוארי בקרנות הפנסיה ובעתיד צפויים להקלט יותר פורשים בין חברות הביטוח ובתי השקעות.

(5) איחוד חשבונות פנסיה: הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון דורית סלינגר החליטה על איחוד חשבונות לא פעילים שיועברו לפעילים. האיחוד יבוצע על ידי משרד האוצר, בכך יוכל העמית לחסוך הוצאות של דמי ניהול היורדים עבור חשבון לא פעיל ודמי איוון אקטוארי אשר גורעים מהחיסכון.

בנוסף, יכול העמית להנות מרצף כיסוי ביטוחי ולמנוע גם מצב של כספים אבודים.

(6) מיסוי כספי פיצויים: החל מינואר 2017 קבע האוצר שהפקדות שהמעסיק מפקיד לפיצויים עבור העובד בביטוח פנסיוני, אשר גבוהים מהשכר המבוטח החודשי או מהפקדה של 32 אלף שקל בשנה לפיצויים, יחשבו כהכנסה של העובד והוא יישא בתשלום המס לפי מדרגות המס השול של שכיר בטוח 31%-50%. זאת לעומת מה שהיה בעבר – כספי הפיצויים לא מושוו בעת הפקדתם. בעת עזיבת מקום עבודה, כאשר העובד יהיה מעוניין למשוך את כספי הפיצויים הוא לא ימוסה בגינם שכן כבר שילם את המס, אך יצטרך לשלם מס רווחי הון בגובה 15%.

(7) תשלום דרך ממשק אחיד: החל מפברואר 2017 מעסיק שיש לו מעל 50 עובדים נדרש להעביר את הגביה לביטוח פנסיוני בקובץ גביה במבנה אחיד.

בנוסף, תשלום דרך ממשק אחיד מחייב את הגופים המוסדיים לתת היתון חוזר למעסיק עבור כל דיווח ובו התייחסות לאופן קליטת הכספים של העובדים. משרד האוצר רשאי לתת קנס גבוה על מעסיקים אשר לא עברו לגביה בדרך זו.

(1) צו הרחבה: החל מיולי 2016 נכנס לתוקף תיקון 16 אשר מתייחס להגדלת אחוזי הפרשה בפנסיה חובה לשכירים בשתי פעימות: הראשונה, תגמולי מעסיק 6.25%, תגמולי עובד 5.75% ופיצויים ללא שינוי 6%. השנייה, נכנסה לתוקף בינואר 2017: תגמולי מעסיק 6.5%, תגמולי עובד 6% ופיצויים ללא שינוי 6%.

(2) חיסכון לכל ילד: החל מינואר 2017 מפקיד ביטוח לאומי עבור כל ילד בישראל 50 שקל והורה אשר מעוניין יכול גם להפקיד בעצמו 50 שקל נוספים מידי חודש עד גיל 18.

ילד אשר יגיע לגיל 18 יקבל מענק נוסף לחיסכון שצבר על סך 500 שקל ובגיל 21, במידה ולא משך את כספי החיסכון, יוכל לקבל מענק נוסף ע"ס 500 שקל.

הכספים יופקדו בקופת גמל בחברות הביטוח, בתי השקעות או בחיסכון בבנק – לפי בחירת ההורה.

(3) פנסיה חובה לעצמאים: החל מינואר 2017 משרד האוצר מחייב את העצמאים בטוח גילאים 21-55 להפקיד לעצמם לפנסיה, כאשר 4.45% ממחצית מהשכר הממוצע במשק נשמר למצב אבטלה שאותו יוכל העצמאי למשוך ללא מס והיתרה מהווה חיסכון לפנסיה.

(4) שינוי הקצאת אג"ח מיועדות בקרנות הפנסיה: החל מיולי 2017 נכנס לתוקף שינוי בהקצאת אג"ח מבטיחות תשואה בקרנות הפנסיה, כאשר הגמלאים יקבלו 60% אג"ח מבטיח לכיסוי האיוון האקטוארי שהם יוצרים ולקצבה, החלק שנותר יועבר לטובת החוסכים הצעירים. זאת לעומת המצב שהיה עד כה בו כל עמית היה נהנה מ-30% אג"ח שמבטיח תשואה שנתית של 4.86%. המטרה של אוצר בשינוי זה היא לעודד תחרות בשוק הפרשה.

אירועי הלשכה

18.1 – יתקיים יום עיון עבור מחוז תל אביב והמרכז בין השעות 14:00-8:30, ב"מרכז הבמה", הכרמל 20 גני תקווה. הכנס בשיתוף "קופל גרופ".

22.1 – יתקיים יום עיון עבור מחוז באר שבע והדרום בין השעות 13:30-9:00 במלון "לאונרדו", הנריטה סולד 4 באר שבע. הכנס בשיתוף "שלמה חברה לביטוח".

25.1 – יתקיים יום עיון עבור מחוז השרון בין השעות 19:00-13:30, ב"ספייס כנסים עסקיים", עתיר ידע 16, קומה 6 כפר סבא. הכנס בשיתוף "קבוצת הפניקס".



ועדת האתיקה קיימה את ישיבתה הראשונה. מימין: סו"ב אודי אביטל יו"ר ועדת פיננסים, סו"ב מוטי דהרי, וסו"ב מיכה אדוני יו"ר מחוז הצפון, ליאור רחפנדל נשיא הלשכה, יו"ר הוועדה ד"ר יעקב ביתן, חבר הוועדה אבי קנול וליאור הורנצ'ק מ"מ נשיא הלשכה



ה-**MarketPRO** מגיע למכללה

**Market
PRO**

בשבוע הבא זה קורה אל תפספסו

זו ההזדמנות שלכם להכיר את המערכת מקרוב
ולהרוויח בגדול!

להכיר את
כלי השיווק
הדיגיטליים

להגדיל
מכירות

להכיר מוצרים
חדשים
הנושקים
לתחום

להגדיל
את סל
המוצרים

להכיר את
כלי הניהול
במערכת

לתקשר
דיגיטלית
עם
הלקוחות

לדעת
להשתמש
במערכת

להשתמש
בדו"חות
המערכת

אנו מזמינים אתכם להצטרף להדרכות שלנו
על המערכת הדיגיטלית המתקדמת - **MarketPRO**

17/01/2018 | 10:00 | המכללה לביטוח ופיננסים

06/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

22/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

להרשמה להדרכה <

מהי זירת ה-MarketPro?

MarketPro הינה זירת הפצת מוצרים ושירותים על ידי סוכני ביטוח, הנגשים לבתי אב ולעסקים קטנים ובינוניים. זוהי פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת, ראשונה מסוגה בארץ, המאפשרת ניהול שיווק של מוצרים, מכירת מוצרים ומערכת התחשבות שקופה מול גורם אחד.



סוכן צעיר

"תמיד להיות בקו הראשון עם המוצרים החדשים והטובים ביותר"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • והשבוע: **אלירן פאשה**, סוכן עצמאי בעל סוכנות "סחף-ביטוח" בראשון לציון, תחת קבוצת "יונט"

שם: אלירן פאשה

גיל: 30

מצב משפחתי: נשוי

ותק: 9 שנים, שנתיים אחרונות כסוכן מורשה

למה בחרת להיות סוכן ביטוח?

"עבדתי במשך יותר מ-6 שנים בחברת הפניקס בתפקידים שונים - מכירות, שימור לקוחות וניהול תיקים. במשך התקופה התחברתי מאוד לתחום, למדתי על הצורך בביטוח לכל אחד ואחת, גם לאור מקרים שהכרתי ברמה האישית. רציתי לעזור לאנשים להבין את החשיבות בביטוח, שקונים אותו בדרך כלל כשהכל בסדר, אבל הוא ייתן להם את המענה ביום שיצטרכו אותו".

מה אתה אוהב במקצוע?

"את הלמידה הבלתי נגמרת; להיפגש ולדבר עם אנשים ולשכנע אותם על הצורך בביטוח, על הצורך לעדכן את הפוליסות במוצרים חדשים. אני מרגיש בזה שליחות. חשוב לי שהמבוטחים



פאשה. "לא רואה תחליף לסוכן הביטוח"

שלי יקבלו את הטוב ביותר; לכן אני עובד עם כל חברות הביטוח, ומביא להם את ההצעה הכי טובה והכי מתאימה להם. אני כל הזמן מעודכן בשינויים ובהתפתחויות בפוליסות השונות,

ומסביר ללקוחות שלי, שחשוב לעדכן את הביטוח שלהם במוצרים חדשים וטובים יותר ותמיד להיות בקו הראשון".

איפה אתה רואה את עצמך בעוד עשר שנים?

"אני רואה את עצמי כבעל סוכנות גדולה העוסקת בכל התחומים שקשורים לסיכונים, עם צוות סוכנים ומבטח את הארגונים הכי גדולים במשק".

איך אתה רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"אני לא רואה תחליף לסוכן הביטוח, בטח לא בביטוח ישיר. רק סוכן ביטוח אישי יכול לתת את התמיכה והסיוע ברגע האמת של תביעה, כמו גם הליווי והייעוץ לסיכונים לכל המשפחה של הלקוח".

איזה טיפים אתה יכול לתת לסוכנים צעירים?

"ללמוד ולהתעדכן כל הזמן; להתאים את עצמכם לשינויים בענף, ברגולציה, בתחרות, להיות אמینים, להיות סבלניים, ותמיד לראות את קצה האור במנהרה".

לשכת סוכני הביטוח בישראל



המכללה לפיננסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



הודעה לחברי חיפה והצפון

המכללה לפיננסים וביטוח שמחה לבשר על פתיחת לשכת מחוז הצפון המחודשת

קורס הכשרה לעובדי חברות וסוכנויות ביטוח

רפרנטים / פקידי ביטוח - בוקר 30.01.18

מסלול הכשרה לסוכן אלמנטרי

15.02.18	תאונות	12.01.18	כלכלה
16.02.18	רכוש	15.01.18	חשבונאות
20.02.18	יסודות	21.01.18	סטטיסטיקה ומימון

כתובת: רחוב בעלי המלאכה 26 (בניין כפיר), קומה 2, אזור הצ'ק פוסט, חיפה
חניון צמוד חופשי לסטודנטים

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות למכללה לפיננסים וביטוח

טלפון: 03-6395820 / חיוג מקוצר: *5823

או במייל: machon@insurance.org.il

שנת שיא בכיסוי נזקים מבוטחים



אירועי קיצון במזג האוויר

מבטחת המשנה הגדולה מיוניק רי, קובעת כי שנת 2017 היתה שנת שיא בתשלומי הפיצוי למבוטחים כתוצאה מאסונות טבע שפקדו את העולם. לפי חישובי מיוניק רי, חברות הביטוח ומבטחות המשנה ישלמו כ-135 מיליארד דולר למבוטחים.

מיוניק רי מצביעה על שרשרת אסונות הטבע שהיו בשנת 2017. הן כללו את ההוריקנים מאריה, אירמה והאריווי, שתי רעידות אדמה במקסיקו, סופה גדולה בחלקים של אוסטרליה וניו זילנד ושריפות גדולות בקליפורניה. שווי הנזקים הכוללים מוערך בכ-330 מיליארד דולר, השני בגודלו בהיסטוריה. שנת 2011 היתה שנת שיא בנוקי אסונות הטבע כתוצאה מרעידת האדמה והצונאמי ביפן. תחזית מיוניק רי אינה מעודדת. מבטחת המשנה המובילה באירופה מזהירה כי אירועי קיצון במזג האוויר יקרו לעתים תכופות בעתיד, אם כי אינם קשורים ישירות בשינויי מזג האוויר.

און-ליין: מבטחת בריטית החלה בשיווק ביטוחי טרור

סוכנות הביטוח הבריטית NMU נקטה במהלך מתקדם ביחס לשיווק פוליסות ביטוח כנגד פעולות טרור. היא החלה לשווק את הפוליסה בפלטפורמה ביטוחית ומאפשרת למבוטחים לרכוש את הפוליסה און-ליין. סוכנות הביטוח ציינה כי השיווק של הפוליסה בפלטפורמה הביטוחית תאפשר לתת פתרונות לצרכים של המבוטחים באמצעות סוכני הביטוח השותפים למהלך הזה. הסוכנות גם מיעצת להשתמש בפלטפורמה במידה שרוצים לבטח עשרה מבנים ויותר.

הלקוחות יכולים לבטח בפני מעשה טרור או חבלה והפוליסה מותאמת גם לעסקים ונכסים מושכרים. ניתן לרכוש ביטוח לנכס אחד או למספר נכסים הנמצאים בחלקים שונים של בריטניה, אירלנד או במדינה אחרת. זו הנחות של ביצוע הביטוח באמצעות הפלטפורמה הביטוחית האינטרנטית.



רכישת פוליסה באינטרנט

לוח הביטוח

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

דרושים

לניהול סוכנות ביטוח כשכיר/ה
דרוש סוכן/ת בעל/ת רישיון
פנסיוני ואלמנטרי מנסה. קורות
חיים יש לשלוח למייל:
421106K@gmail.com

לסוכנות ביטוח ותיקה במתחם הבורסה, ברמת גן, דרוש/ה עובד/ת בתחום ביטוח אלמנטרי וחיים למשרה מלאה, רצוי עם נסיון אבל לא הכרחי. נא לשלוח קורות חיים למייל: cochi@shir-ins.com
לסוכנות ביטוח מובילה ומתפתחת בחיפה דרוש/ה: 1. חתמ/ת רכב ודירה - עדיפות לבעלי ניסיון. 2. מנהל/ת מכירות שטח לפיתוח עסקי למפעלים. 3. סוכן/סוכנת בעל רישיון לתחום הפנסיוני. 4. מנהל פיתוח מוצר לתחום הדגיטציה. 5. לבק-אופיס: מתפעל פנסיוני/אלמנטרי. ק"ח: shay@klauzner.co.il
לסוכנות ביטוח בפתח תקווה דרוש/ה סוכן ביטוח



לשכת סוכני ביטוח משותפת
בצערנו של חבר הלשכה
חביב מועלם על פטירת אמו

יהי זכרה ברוך

עצמאי עם רישיון בשני ענפים - אלמנטרי ופנסיוני, למספר שעות מצומצם בחודש: בין 10 ל-15 שעות. דרישות נוספות: תיק במס הכנסה, זמינות בערבים. ניתן לפנות במייל: noyval@gmail.com, או לנייד 054-2025145.

לצורך התרחבות, לאפיקי הון דרוש/ה: חתמ/ת ביטוח אלמנטרי בעל/ת ניסיון בהפקת פוליסות, חיתום ועבודה מול סוכנים משרה מלאה אפשרויות קידום מקצועיות מעניינות/עבודה בלוק פוסט בחיפה קו"ח לפקס: 054-8414669-153. מייל: eyal@afikeyhon.co.il סודיות מובטחת

לסוכנות ביטוח באזור המרכז דרושים סוכני ביטוח עצמאיים בתחום ביטוחי החיים / בריאות / פנסיה לצרכי שיתוף פעולה, עבודה על תיק קיים ולידים חמים. יש ליצור קשר: טלפון: 03-5601444 מייל: yamit.netaim@gmail.com

"לסוכנות ביטוח באשדוד דרוש/ה עוזר/ת מקצועי/ת, מנהל/ת תיק לקוחות עם אוריינטציה לשיווק וניסיון בתחום הביטוח PART TIME OR FULL TIME שפות יתרון-סודיות מובטחת - ק"ח ל: ASHBIT22@WALLA.CO.IL

דרוש/ה מנהל/ת תיק לקוחות באלמנטרי עם אוריינטציה בשיווק וניסיון מוכח לסוכנות ביטוח ותיקה בראשון לציון מייל: toli@toli.co.il 0544363697

דרוש/ה מנהל/ת תיק לקוחות באלמנטרי עם אוריינטציה בשיווק וניסיון מוכח לסוכנות ביטוח ותיקה בראשון לציון מייל: toli@toli.co.il 0544363697

שכירות משנה

להשכרה חדרים לסוכני ביטוח *עמדת מזכירה *חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורכי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון 054-4999954

אביב בבורסה ברמת גן, כולל כל התשתיות התפעוליות הנדרשות אפשרות להתמחות 050-5293836

להשכרה בבניין משרדים חדש ומפואר אפרירד ביזנס סנטר ב"אזור" קומה 40 מ"ר נטו צמוד למשרד ביטוח ותיק, אפשרות לשיתוף פעולה

לפרטים: 0544-297685
סוכנות פרוגרס סוכנות לביטוח בעמ מקבוצת זהר מעמידה חדרים לסוכני ביטוח חיים בקרית אריה רחוב עמל 58 להשכרה לפרטים נא לפנות לשרגא לידור 0526648456 ואו במייל: shragalidor@gmail.com

להשכרה משרד 35 מ"ר באזור במגדלי אפרירד החדשים בקומה 13 הגבוהה צמוד למשרד ביטוח ותיק בתחום האלמנטרי והחיים. המשרד בסיגנון ויוקר זכויות שקופה המפרידה בין המשרדים.

לפרטים: 050-5285161 מאיר
להשכרה בבניין משרדים מפואר אפרירד ביזנס סנטר באזור. קומה 11, 70 מ"ר מעוצב ומוכן לכניסה מיידית. כולל מטבח בתוך היחידה וכל שאר התשתיות. 85 שקל למ"ר כולל ניהול. דוד 054-7304021 david@nechora-ins.co.il

להשכרה חדרים לסוכני ביטוח *עמדת מזכירה *חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורכי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון 054-4999954

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

אתר פרישה למכירה - טל 1599-500-570 (www.prisha.co.il)

סוכנות ביטוח ותיקה ומנסה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי ו/או חיים באופן מלא או חלקי, במגוון רחב של אפשרויות כולל אפשרות של העסקה לטווח ארוך. נייד: 050-5368629

dudi@gamafinansim.co.il
לסוכנות ביטוח בחיפה דרוש/ה סוכן/ת ביטוח חיים, פנסיה ופיננסים ו/או אלמנטרי להגדלת תיק ביטוח

קיים ופיתוח תיק חדש, למעונייני/ת, ניתנת האפשרות לבניית תיק ביטוח עצמאי קורות חיים נייד: 050-5368629 למייל: dudi@gamafinansim.co.il

למי שמעוניין להסיר מסדר יומו את האדמיניסטרציה והתפעול בתחום הפנסיוני/חיים וגם לא רוצה למכור את תיק הביטוח - מודל שית"פ מעניין לתפעול התיק על ידי סוכנות ביטוח ותיקה ומקצועית שתשמר, תתפעל ותגדיל הכנסותיך. שאלו 050-5293836
למכירה תיק בטוח משולב אלמנטרי-חיים-גמל לסוכני נתניה והשרון בלבד עמי 0522562670

לסוכנות ביטוח מובילה בנס ציונה דרוש/ה עובד/ת למחלקת ביטוח חיים עם ניסיון בבניה יתרון. טלפון 0544260833 ישראל קורות חיים לשלוח למייל:

israel@di-ins.co.il

סוכנים מכל הארץ המעוניינים להצטרף לקבוצת פיקוח - ולקבל תנאים טובים ושירות מהיר מקצועי ואמין מחמנים לפנות במייל:

int_101@walla.co.il סודיות מובטחת

בי. פור יו סוכנות לביטוח מאזור המרכז, מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי. כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 0528741331

Michael@b4-u.co.il סודיות מובטחת

מעוניין לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי באזור המרכז/השרון/השפלה. טל 052-8711273, 09-7920138, חיים.

מרכז המומחים לביטוח ופיננסים - מעוניינים לרכוש תיקי ביטוח איכותיים מכל הארץ - במחירים אטרקטיביים אריה אופיר - 050-5212457 אדיר דיין 054-2024440

מעוניין לרכוש תיק ביטוח באזור המרכז, השפלה או השרון. להתקשר אל חיים: 09-7920138 052-8711273

סוכן ביטוח בפתח תקווה בעל רישיון בביטוח כללי מעוניין לרכוש תיק ביטוח קטן/בינוני איתמר רומנו 050-7332287