

אין חוק ואין מוסר

מנורה ואיילון נקנסו
במיליוני שקלים
בגין שיווק פוליסה
הכוללת כיסוי ביטוחי
להטרדה מינית



עמוד 7

ביטוח

inf.org.il

ופיננסים

גיליון מס' 672 ◀ 1 בפברואר 2018

על סדר היום

השבוע במדור יושבי
ראש המחוזות -
סו"ב דניאל קסלמן
יו"ר מחוז השרון

עמוד 8



בינה עילית

סו"ב רחל כבודי בטר
מיוחד על השלכותיה
של בינה מלאכותית
על חיינו

עמוד 11



מבט מקרוב

השבוע נתחיל להכיר
מקרוב את יושבי ראש
הוועדות - והשבוע: יו"ר
הוועדה לקשרי קהילה
יו"ר ועדת הרווחה

עמודים 6-7



שיא בגיוס סוכנים ללשכה: בעקבות פניית רוזנפלד סוכנות פרופיט צירפה עוד 120 סוכנים ללשכה

סו"ב ליאור רוזנפלד: "לשכה גדולה היא לשכה חזקה ואנחנו בדרך
לשם" • השאיפה: לגייס עוד 1,500 סוכנים עד סוף הקדנציה



עמודים 2-3

משנים גרסה

ועדת השרים אישרה
גרסה מרוככת של מוסד
הבוררות של הרשות -
היקף פעילותו תצומצם



עמוד 5

בדרך למעלה

חברי הוועד המנהל של
המכללה לפינוסים
וביטוח החלו
בעבודה לקידום
המכללה



עמוד 4

בעקבות הופעת ופניית נשיא הלשכה - סוכנות "פרופיט" תצרך עוד 120 סוכנים חדשים ללשכת סוכני ביטוח

בכך יהיו כל 220 סוכני פרופיט חברי הלשכה • סו"ב ליאור רוזנפלד: "אני מצפה להצטרפות מגה סוכנויות נוספות. עד סוף הקדנציה נגייס עוד 1,500 סוכנים" • סו"ב אבי ברוך מונה ליו"ר ועדה לגיוס סוכנים

רונית מורגנשטרן



סו"ב ברוך

מפגשים 'לא מעובדים' לסיעור מוחות של סוכנים עם ח"כים ואושיות מהענף.

עוד בוועדה ייקחו חלק אמיר טנצר (דור המשך); איתאר אבו דאוד (סוכנת מהמגזר הערבי); אלינור בבירי (דור המשך) ואוהד ניר. חברת ועדה נוספת שאינה סוכנת ביטוח תהיה עובדת הלשכה קרן מלאך, ראש תחום גיוס סוכנים בלשכה.

לדברי ברוך, הוועדה תעבור בשיתוף פעולה מלא עם ועדת הצעירים בראשות סו"ב דביר רפ, וכבר החלה עבודתן המשותפת. "אנחנו מתכוונים לקחת חלק בפעילויות המחזות והסניפים ולהציג להם את חשיבות גיוס הסוכנים במסגרת ימי העיון שלהם בדגש על סוכנים צעירים", מספר ברוך. עוד הוא מוסיף, כי יוקם צוות מיוחד בוועדה לשימור מרבי של חברי הלשכה המבקשים לעזוב. "הוועדה תעבור גם בשיתוף פעולה עם המכללה לפיננסים וביטוח; סוכנים שיצטרפו ללשכה יזכו ביום עיון מיוחד במכללה ממוקד להכרת הלשכה ומסדותיה. ביום זה יסירו הסוכנים

שהחממה של הסוכנויות הגדולות תגן עליהם טועים. כל בעל רישיון בישראל חייב לעצמו את החברות בלשכה ואת הגנת הלשכה".

בעקבות צירוף 120 הסוכנים הנוספים של פרופיט ללשכה, יהיו כל 220 סוכני פרופיט חברי לשכת סוכני ביטוח. יש לציין, כי בחודש ינואר הצטרפו עוד 70 סוכנים ללשכה, רובם צעירים. לדברי רוזנפלד, הוא רואה את יעד הלשכה להוסיף עוד כ-1,500 סוכנים חדשים עד תום הקדנציה, רובם צעירים.

אחד היעדים שהציבה בפניה הנהגת הלשכה החדשה הוא הגדלת מספר החברים בה המונה כיום כ-4,500 סוכנים וסוכנות. לשם כך הוקמה ועדה חדשה - "הוועדה לגיוס סוכנים" - בראשה עומד סו"ב אבי ברוך, ששימש בקדנציה הקודמת כיו"ר ועדת הכספים של הלשכה.

סו"ב ברוך מונה לתפקיד רק השבוע, אבל כבר הצליח לגייס עוד 6 חברים לוועדה והצהיר בפני "ביטוח ופיננסים": "היעד שלי הוא לגייס 1,500 סוכנים לפחות עד תום הקדנציה, שמתוכם 500 יהיו סוכנים צעירים. אנחנו גם נגדיל את מספר חברי הלשכה ואת כוחה וגם נצטרף אותה", הוא אומר.

ברוך (64) מביא עמו לוועדה ניסיון של 16 שנות פעילות בלשכה במגוון תפקידים - חבר בוועדת הכנסים, חבר הנהלת מועדון MDRT ישראל, יו"ר ועדת כספים והשקעות, חבר ועד מנהל, חבר מועצה וחבר הנהלת החברה הכלכלית. בשל העובדה שמדובר בוועדה חדשה, ברוך בונה אותה מאפס, כפי שהוא אומר. חברי הוועדה לצדו יהיו סוכני וסוכנות הביטוח; מעין משיח, שתהיה גם סגנית יו"ר הוועדה ומ"מ; עליה מעיד ברוך כי "מעין, רק בת 28 אך מביאה עמה עשייה של 8 שנים עם ולמען סוכנים בהראל ובמגדל. היא הייתה חברת ועדת הכספים וההשקעות בקדנציה האחרונה, פעילה ויוזמת נמרצת של שילוב דור צעיר בעשייה בלשכה וכן מפצה בכל מקום את ערכה של הלשכה לסוכן. יומית עצמאית של

עקבות הופעתו ופנייתו של נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד בכנס השנתי של סוכנות "פרופיט", תצרך הסוכנות הגדולה עוד 120 סוכנים ללשכה.

בכנס, בהשתתפות כ-220 סוכנים, שהתקיים במלון לאונדרו באשקלון השבוע, אמר נשיא הלשכה: "אנחנו חייבים את כולכם כחברי הלשכה; לשכה גדולה היא לשכה חזקה ואנחנו בדרך לשם, סוכני הביטוח נמצאים גם בשנת 2018 תחת מטר הרגולציה הבלתי פוסק. החשיפה לתביעות מבוטחים ויצרנים ותנאי השוק המשתנים - לא יכול להיות שלא תהיו חברי לשכה. מי שחושבים

שינויים מספריים בלשכה:

מספר החברים עלה
ב-104 במהלך 2017

עד לסוף 2017 הלשכה
מונה 4,537 חברים

הסניף הגדול ביותר הוא
סניף חיפה שגדל ב-3%

המחוז הגדול ביותר הוא
מחוז המרכז שגדל ב-2.5%



מלאך

ותלווה אותם בפעילותם המקצועית. "החזון האישי שלי הינו לגייס את כלל הסוכנים לחברות בלשכה".

להכיר את העולם הישן, והיום עולם הביטוח נראה אחרת. לכן, אני מאמינה כי הערך המוסף שאני מעניקה לסוכנים בכך שאני משקפת להם את מכלול ההטבות שניתן לקבל דרך הלשכה, ביניהם כיסויים ביטוחיים מיטיבים במחירים אטרקטיביים, ויעוץ ראשוני על ידי מיטב מומחים העובדים עם הלשכה, המספקים מענה מהיר לשאלות הסוכנים.

"הגיוס של הסוכנים, מהווה רק חלק מהעבודה. הואיל ואני מאמינה בטיפול הוליסטי והכרות אישית, הכל נעשה בחיוך וברמת שירות גבוהה והקשר האישי תורם להצלחה וכך כמות ההמלצות גדלה. אני מגיעה למשרדי הסוכן ומסייעת להם בפיתוח עסקי, בבחינת הלימודים הרלוונטיים להם, מקשרת בינם לבין גורמים מקצועיים ופעילי הלשכה לרבות יושבי ראש מחוזות וסניפים שעושים עבודה נפלאה לשם שיתוף והפריה הדדית. סוכני הביטוח מבינים כי הם צריכים וזקוקים לכוחה של הלשכה, שתסייע להם

החדשים בלשכה, יכירו אותה וייפגשו עם הנשיא ליאור רוזנפלד לשיחה", מספר ברוך.

ישיבתה הראשונה של הוועדה לגיוס סוכנים תתקיים ב-20 בפברואר 2018, ואחריה יהיו כנראה רעיונות נוספים להגדלת לשכת סוכני ביטוח. מאחורי גיוס הסוכנים המרשים של חודש ינואר, עומדת קרן מלאך, מנהלת הפיתוח העסקי של הלשכה. מלאך, עובדת בלשכה מעל שנתיים, כאשר מאחוריה נסיון של מעל 20 שנה בענף הביטוח. מלאך סוקרת את האסטרטגיה מאחורי גיוס הסוכנים. "לאור העבר העשיר שלי בענף, למדתי על הקשיים של סוכני הביטוח במסגרת פעילותם והתמודדותם עם האתגרים הקיימים היום בשוק הביטוח. כאשר הגעתי ללשכה, הבנתי כי מהות התפקיד שלי איננו הגיוס עצמו, אלא הערך המוסף שהלשכה יכולה לספק לסוכן הביטוח, כאשר יש לי מקום בלב בעיקר לסוכני הביטוח הצעירים אשר נכנסים לעולם חדש, מבלי

סלינגר נלחמת בביטוחים הכפולים של אכ"ע ומוסיפה תהליכי עבודה לסוכן

רונית מורגנשטרן

המשפטי של הלשכה: "אנחנו מקבלים בברכה את מאבקה של הממונה בביטוחים הכפולים לכיסוי אכ"ע. עם זאת, מדובר בדרישה שיש לבחון אותה לעומק, ומעבר לפניה למסלקה, מצפים מהסוכן שיסביר ללקוח, בין היתר, את העיסוקים הסבירים האחרים שיכולים להתאים למבוטח בגין הכיסוי ואלה שלא. ברומה לפעולות של מיישב תביעות או רופא תעסוקתי, זה לא סביר".

במסגרת הטיוטה ממליצה הממונה גם שלא יהיה ניתן לרכוש כיסוי ביטוחי לאכ"ע אגב קופת גמל, במידה והעלות הכוללת של הכיסויים הביטוחיים, לרבות כיסוי ביטוחי הנרכש בנפרד על ידי המעסיק ועל חשבון ההפקדות למרכיב החיסכון, חורגת ממגבלה של 35%. כיום ניתן לרכוש כיסוי אכ"ע הן מתוך מרכיב התגמולים והן בתקציב נפרד של המעסיק, כאשר מגבלת העלות בפועל היא 47%. זאת "על מנת למנוע מעקף של מגבלת עלות הכיסויים הביטוחיים, ולשמור על האיוון שבין מרכיבי החיסכון לפרישה לבין מרכיבי הביטוח במהלך תקופת החיסכון", קובעת הממונה. על כך אומר עו"ד בן אברהם: "ההוראה הזאת עלולה לפגוע בפיצוי החודשי שיקבל המבוטח. עם זאת מדובר בטיטה ראשונה, ואנו נציג לממונה את העדותינו במטרה להבהיר את הקשיים העולים מהטיטה האמורה".



עו"ד בן אברהם

מקרה הביטוח. פעמים רבות כיסוי זה נמכר, על אף שבפועל המבוטח לא זקוק להרחבה זאת. לכן, במסגרת בירור צרכיו של המועמד לביטוח, יש לפרט את הערך המוסף של הרחבת הכיסוי להגדרת 'עיסוק ספציפי', מסבירה הממונה. בתגובה אומר עו"ד עדי בן אברהם, היועץ

ממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון דורית סלינגר ממליצה, כטיטה שפורסמה היום, כי טרם מכירת תכנית ביטוח לאובדן כושר עבודה - גוף מוסדי, בעל רישיון או סוכן ביטוח, יברר פרטים על הכנסתו של המבוטח. בנוסף ממליצה סלינגר, כי עליו לברר אם למבוטח כיסוי ביטוחי קיים, לכל הפחות באמצעות הגשת בקשת מידע חד פעמית למסלקה הפנסיונית. מוצע לקבוע כי טרם מכירת תכנית ביטוח לאכ"ע, על גוף מוסדי, בעל רישיון או סוכן ביטוח לברר האם המועמד לביטוח אינו מבוטח עבור אותו שכר בתכנית ביטוח לאכ"ע אחרת. כמו כן, ועל מנת למנוע כפל ביטוח ותשלום דמי ביטוח לשווא, מוצע לקבוע כי שיווק תכנית ביטוח לאכ"ע אפשרי רק כאשר למבוטח קיימת הכנסה שאינה מכוסה במסגרת תכנית קיימת, מסבירה סלינגר.

בנוסף, בתכנית ביטוח הכוללת כיסוי ל"עיסוק ספציפי" של המבוטח, על הסוכן לפרט למבוטח את האירועים הביטוחיים שבגינם יש צורך בכיסוי זה והעיסוקים שאליהם יופנה המבוטח בקורות אותם אירועים, אם לא ירכוש כיסוי זה. "באפשרות חברת ביטוח או גורם משווק להציע למבוטח להרחיב את הגדרת מקרה הביטוח כך שתכסה את עיסוקו הספציפי של המבוטח טרם

הוועד המנהל החדש של המכללה לפיננסים וביטוח מתכנן להזניק את המכללה לשם דבר בענף הביטוח

יו"ר הוועד המנהל, סו"ב עו"ד חוה פרידמן-וינרב מתכננת שת"פים עם חברות הביטוח, הרחבת הקשרים עם מכללות נוספות לתואר ראשון בביטוח והקמת שלוחות בירושלים ובבאר שבע

רונית מורגנשטרן



נמרוד, קפלן, גואטה, שושן, פרידמן-וינרב, שטיינמן וקסלמן

לבייסיק": "הסוכנים שכחו מהי בעצם עבודת סוכן הביטוח הבסיסית מרוב רגולציה ושחיקה", היא אומרת.

בישיבה העלה סו"ב גואטה את ההצעה לשנות את שם המכללה ל"מכללת לשכת סוכני ביטוח" כדי להרגיש את השיוך שלה ללשכה. הוא גם הציע לשנות את הלוגו של המכללה. ההצעות נשקלות והעבודה עליהן כבר החלה.

ואנו למשפטים, כולל השלוחה שלה למגזר החרדי, כדי להעשיר את הסוכנים בידע משפטי בכלל ובכל הקשור למגזר החרדי בפרט.

פרידמן-וינרב מספרת כי "ננגיש את המכללה לענף כולו, גם לסוכני ביטוח מחוץ ללשכה, וגם לפקידות ופקידים מחברות הביטוח ומסוכנויות הביטוח".

לדבריה, לדעת הוועד המנהל לייצר השתלמויות

בנות יום אחד במכללה לחברי הלשכה בשעות הבוקר: "אני רוצה שסוכן הביטוח יקבל ארגו כלים שלם ומלא; שיידע שכאשר הוא רושם מוטב מה המשמעות ואת ההבדל בין צוואה, ירושה ומוטבים; שיידע מה ההבדלים בפור ליסות נזקי מים".

עוד היא מסבירה, כי סוכנים חברי לשכה יקבלו הנחה משמעותית בהשתתפותם בתלמודי היום יושלמו 100 שקלים בלבד לעומת 200 שקלים למי שאינו חבר לשכה: "נגדיל את החשיפה של הסוכנים לתמורות שהם מקבלים מהלשכה תמורת האגרה שהם משלמים", היא מדגישה. לדבריה, כבר בחודשים הקרובים יפתחו קורסים בתחום גישור, כלכלה נכר, נהיגה וייעוץ משכנתאות, ובנוסף גם ניהול זמן ו"חזרה

הוועד המנהל של המכללה לפיננסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח, התכנס בשבוע שעבר, חדר מוטיבציה להזניק את המכללה קדימה.

בראש הוועד המנהל עומדת סו"ב עו"ד חוה פרידמן-וינרב, שאמרה: "המכללה היא אחד ממנועי הצמיחה של הלשכה. היא אמורה לתת ערך מוסף לסוכנים חברי הלשכה ולענף הביטוח בכלל. במכללה לומדים בקורסים לקבלת רישיונות לסוכן ביטוח, אך בכוונתנו להרחיב את פעילותה לתחומים נוספים לטובת חברי הלשכה".

לצדה של פרידמן-וינרב חברים בוועד המנהל סוכני הביטוח: ניר קסלמן, המשמש כסגן יו"ר הוועד המנהל, עו"ד ירון טל ממחוז ירושלים, שרה שטיינמן מהשרון, אורן נמרוד מבאר שבע, עמיעד קפלן ודודו שושן מהצפון. סו"ב עמוס גואטה, יו"ר הוועדה הטכנולוגית ללשכה, ישים כיועץ טכנולוגי לוועד המנהל.

"השיקולים שהיו לנו בבחירת חברי הוועד המנהל היו בעיקר אנשי מקצוע בתחומים מסוימים ונציגים בפריסה ארצית של כל מחוזות הלשכה. אחת המטרות שלנו היא להנגיש את המכללה, לאחר שנפתחה שלוחה בחיפה, גם לסוכני ירושלים וסוכני הדרום, מסבירה פרידמן-וינרב. לדבריה, הוועד המנהל יעבוד בשיתוף פעולה מלא עם רונן דניאלי, מנהל המכללה.

על התכניות למכללה לפיננסים וביטוח ועל האנימאזי שלה בנושא זה, מספרת פרידמן-וינרב: "אני רוצה לחבר את המכללה עם חברות הביטוח; שכל החברות יציגו את התכנים שלהן לסוכנים, כדי שיהיה להם מידע מקיף. היום סוכן של מגדל יודע על פוליסת אבדן כושר עבודה של מגדל, אבל הוא לא מכיר את זו של איילון. אני רוצה שסוכן הביטוח יקבל מידע מקיף כדי שיבחר את הפוליסה המתאימה ביותר ללקוח שלו.

"בנוסף, נרצה לחבר את רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון עם המכללה, כדי שסוכני הביטוח ייפגשו אישית עם אנשי הרשות, ולהביע את דעתם בפני נציגי הרשות לפני שמתפרסם חוק.

"רעיון נוסף הוא להעמיק את החיבור הקיים עם מכללת נתניה ולהוסיף גם את מכללת ספיר ומכללת כרמל שבצפון כדי ליצור שיתוף פעולה דומה לזה שקיים עם מכללת נתניה, לפיו 30 הנקודות ללימודי חוץ לתואר ראשון בביטוח יוכלו להינתן באמצעות לימודים במכללת הלשכה. אנחנו ניצור גם שיתוף פעולה עם מכללת קריית

קבלו
מיביק
הכל לטובה

מחלקת שיווק ומכירות

Hertz מציעה לכם הסדר צד ג' "חיבוק" במקרה של תאונה באשמת רכב Hertz

* בכפוף לבדיקה ואימות של דיווחי התאונה ונסיבותיה

סוכן ביטוח יקר - תן עצה טובה ומקצועית ללקוח לסיום מהיר לאירוע תאונה. פנה אלינו למוקד "החיבוק" בטלפון 074-7607779 או mokedt@hertz.co.il ובמייל 074-7607745 שלוחה 5

Hertz

בעקבות התנגדות לשכת עוה"ד: ועדת השרים לחקיקה אישרה גרסה מרוככת של חוק מוסד הבוררות בביטוח

היקף פעילות המוסד צומצמה ותהיה רשימה סגורה של נושאים בהם יהיה רשאי לדון. המוסד יוכל לעסוק בעיקר בתביעות בנוגע לנזק ברכוש או ביטוח בריאות

רונית מורגנשטרן



עו"ד אפי נוזה

הביטוח, אותה יקבע שר האוצר. בהצעת החוק מובאים נתוני רשות שוק ההון לפיהם בשנים האחרונות קיימת עלייה במספר התביעות שחברות הביטוח דחו. בשנת 2016 דחו חברות הביטוח כ-77 אלף תביעות – כ-24% יותר בהשוואה ל-2012. 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, כ-10,000 מהן ניתן פסק דין לטובת המבוטחים, כ-5,500 תביעות ניתן פסק דין לטובת חברות הביטוח (כ-90% יותר לטובת המבוטחים. ר.מ.). כ-28,500 תביעות הסתיימו בפשרה וכ-1,000 תביעות הסתיימו בסטטוס אחר (לדוגמה תביעות שבוטלו). "מספר הפרשות הרב מעלה את החשש כי גם פונים המחליטים לתבוע חברת ביטוח בבית משפט, נאלצים להסכים לפשרה מול הגוף המפוקח, וזאת מבלי למצות את מלוא זכויותיהם, על מנת להביא לסיום ההליך בצורה מהירה", נכתב בדברי ההסבר להצעה

ביטוח בריאות. כמו כן, נקבע כי יהיה צורך במתן הודעה מנומקת אם לא יהיה ניתן לקבל מידע בנוגע לתביעה במוסד.

על פי ההצעה שאושרה, לקוחות שתביעותיהם נדחו בידי חברות הביטוח יוכלו לפנות למוסד שיכריע ביניהם. "מטרת המוסד היא ליצור איזון בין החברות ללקוחות, שאין ביכולתם להתמודד משפטית מול סוללת עורכי הדין שאותם הם פוגשים כשהם מחליטים לקחת את חברות הביטוח לבתי המשפט", נכתב בדברי ההסבר. פניה למוסד הבוררות תהיה כרוכה באגרה הן מצד הפונה והן מצד חברת

לאחר משא ומתן אינטנסיבי בין הכנסת לאוצר, אישרה בתחילת השבוע ועדת השרים לחקיקה גרסה מרוככת להצעת חוק מוסד בוררות חובה מול חברות הביטוח, וזאת במסגרת חוק ההסדרים. את ההצעה יזמה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, והיא הוגשה בידי האוצר. "ריכוך" ההצעה בא בעקבות התנגדות נחרצת של לשכת עורכי הדין, שחוששת מפגיעה בהכנסות עורכי הדין הנהנים מניהול תביעות נגד חברות ביטוח.

בין השינויים לעומת המקור – הגדרת הבוררים שונתה לפוסקים ומעמדם יהיה כשל שופטי בית משפט שלום. ועדה תמליץ על מספר מועמדים לתפקיד הפוסקים, ומתוכם יחליט שר האוצר את מי למנות, בעוד שבהצעה המקורית לשר היה שיקול דעת מוגבל יותר. גם היקף הפעילות של המוסד צומצם ותהיה רשימה סגורה של עילות בהן יוכל לדון מוסד הבוררות. כך למשל הוא לא יוכל לדון בסוגיות ביטוח מורכבות כמו פגיעות גוף בתאונות או חבויות בביטוח צד ג', שכן מדובר בתביעות שמתבררות במשך תקופה ארוכה. המוסד יוכל לעסוק בעיקר בתביעות בנוגע לנזק ברכוש או

שמונה! מרכזי השירות של שגריר

- מקצועיות - מוסכי פחחות וצבע, פנסים ומראות בפריסה ארצית.
- שירות - הסדר עם כל חברות הביטוח, חברות לסינג והשכרה.
- רכב חלופי - מיד! מכלל שירות (delivery) משלוח ללקוח.
- ניהול תביעות - טיפול מלא בתביעות צד ג'.

אשדוד, ירושלים, חולון, תל-אביב, פתח-תקווה, רעננה, נתניה, חיפה

שלריר

התקשרו אלינו: *8888

www.shagrir.co.il

יושבי ראש הוועדות החלו בפעילות ובעשייה למען הלשכה

בשבועות הקרובים נכיר מקרוב את יושבי ראש הוועדות של הלשכה ונגלה מהן תכניותיהם לתקופת הקדנציה • והשבוע - יו"ר ועדת קשרי קהילה ויו"ר ועדת הרווחה

רונית מורגנשטרן

יו"ר ועדת קשרי קהילה - סו"ב אלי שטרק

סו"ב אלי שטרק שימש בקדנציה הקודמת כיו"ר ליסוב, סוכנות לביטוח של לשכת סוכני ביטוח. כיו"ר ליסוב דאג שטרק לקדם לטובת חברי הלשכה ביטוחים בתחומים שונים כמו שיניים, בריאות וסיעוד, אחריות מקצועית, וזאת בהנחות משמעותיות וכיסויים מצוינים, כמו גם לתוכנית משרדית לניהול משרד הסוכן.

בקדנציה הנוכחית ביקש שטרק לפעול בתחום קשרי הקהילה ומונה לתפקיד יו"ר הוועדה לקשרי קהילה של הלשכה. שטרק (64) נשוי לדבורה, אבא לליאור, יואב ויעל, ומחכה בימים אלה לנכד שישי. הוא סוכן ביטוח ותיק (מ'1978). בשנת 2000 הקים עם סו"ב אורי צפרייר (אז משנה למנכ"ל כלל-ביטוח) את "צפרייר קבוצת ביטוח" הפועלת באמצעות "צפונית סוכנות לביטוח בע"מ", שהינה סוכנות חיתום בכל ענפי הביטוח ומהגדולות בענף.

במסגרת תפקידו כיו"ר הוועדה לקשרי קהילה, שטרק כבר פנה הן לגופים המייצגים נזקקים והן לנותני חסויות כדי לקדם את פעילות הוועדה, אליה התגברו 10 חברי לשכה לצדו של היו"ר. "אנחנו נפעל לטובת מי שזקוקים לנו ובכל הארץ. אם זה חיילים בודדים, שאין להם איפה לישון, אם זה הלומי קרב, ניצולי שואה עיריריים, חולי סרטן בודדים, ילדי פנימיות, יתומים, נשים מוכות - נהיה בכל מקום שיצטרכו אותנו", מזהיר שטרק. בשלב ראשון נפגש שטרק עם ראשי איתוראן,

שטרק: "נפעל לטובת מי שזקוקים לנו - אם זה חיילים בודדים, שאין להם איפה לישון, אם זה הלומי קרב, ניצולי שואה עיריריים, חולי סרטן בודדים - נהיה בכל מקום שיצטרכו אותנו"

ילדים חולי סרטן במרכז הקונגרסים בחיפה, שבמרכזה הופעה של להקת "טיפקס".

שטרק קורא לסוכנים המעוניינים להשתתף באירועים אלה ליצור עמו קשר. "פעילות קהילתית של הלשכה מסייעת לתרמית הסוכנים ולתרמית הענף כולו, וכך הקהילה מכירה אותם גם כמי שמעניקים", מרגיש אלי.

"אני מוצף בפניות של גופי רווחה, פנימיות וגופים אחרים שמעוניינים לשתף אתנו פעולה. אחד הדברים שאנחנו מתכננים הוא לערוך לילדי פנימיות של משפחות במצוקה בר-מצווה חגיגית במיוחד. ניקח 10-15 בני ובנות מצווה, נשכור אולם ונערוך להם מסיבת מצווה, להם, לבני משפחתם הקרובים ולחבריהם הקרובים. נממן להם ולהוריהם גם ביגוד חגיגי לטובת האירוע. בנוסף נוציא גם אוטובוס עם בני ובנות המצווה לירושלים, שם יעלו הבנים לתורה בכותל, נערוך ארוחה חגיגית וניצור להם אירוע נעים ומשמח. אני קורא לסוכנים להגיע. אני בטוח שגם אנחנו נהנה, כי אין הנאה גדולה מהנתינה", אומר שטרק.

ליצירת קשר עם סו"ב שטרק:

elis@zafirrim-ins.co.il | 050-5208201



שטרק. "פעילות קהילתית מסייעת לתרמית הסוכנים והענף כולו"

נותנת החסות הראשית לפעילות קשרי קהילה של לשכת סוכני ביטוח בשנים האחרונות. "אנחנו מתכננים פעילויות בנפח כספי די גדול. נשמח שאיתוראן תמשיך להיות נותנת החסות לפעילויות אלו, אבל אם יידרשו כספים נוספים, יש לנו גם קשר עם ספקי שירות מובילים, חברות ביטוח וסוכנויות גדולות שכבר הסכימו לסייע ולתרום למימון ככול שיידרש", אומר שטרק.

הפעילות הראשונה של הוועדה תתקיים בשיתוף איתוראן ב'26 בפברואר 2018, אז יתקיים קרנבל פורים לילדים הנמצאים על הספקטרום האוטיסטי בבית הספר "רננים" בקריית שמונה. ב'19 במרץ 2018 יתקיים מופע התרמה חגיגי במיוחד למען

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



יו"ר ועדת הרווחה - סו"ב מאיר רוטברג



רוטברג. "רוצה שהסוכנים הצעירים ידעו שיש מי שדואג להם"

בחו"ל. "אני מכוון לסוכנים הצעירים, אלה שלא יכולים לרשום לעצמם צ'ק של 3,000 דולר. אני רוצה שהסוכנים הצעירים, שהם העתיד של הלשכה, יידעו שיש מי שדואג להם. ההצלחה שלנו תהיה ההצלחה של הלשכה", הוא מסכם. לדבריו, חברי הוועדה חולקו לצוותי עבודה ונקבעו לוחות זמנים לטובת קידום הנושאים שסוכמו.

ליצירת קשר עם סו"ב רוטברג: 054-4697070
meir@rotberg.co.il

והביתה. התחייבתי לנשיא ליאור רוטנפלד, שבוער 4 שנים כולם ירצו להיות בוועדת הרווחה".

רוטברג בוחן את תפקידו כיו"ר הוועדה לפי הצרכים שהוא אישית נתקל בהם וכך הוא אומר: "אני חושב שהתפקיד שלי כיו"ר ועדת הרווחה זה להסתכל על השולחן שלי; אני מחזיק 5 מערכות מחשב שונות שאני משלם עליהן כל חודש. החלטתי שכולנו נשלם פחות. אנחנו כמעט 5,000 משרדי סוכנים בלשכה, וזה כוח הקנייה שלי כיו"ר הוועדה. לכן אני רוצה שאת העט, המהדק, המחשבים, התוכנות הכי טובות וכל מה שהסוכן צריך – את ההלוואה בבנק, את הליסינג לאוטו – שאת הכל הוא יקבל במחיר הרבה יותר טוב. לכן נהפוך כל אבן כדי להוריד את העלויות לסוכן".

הצהרת הפתיחה של רוטברג בישיבת הוועדה הייתה: "לספקים אני אומר שאני מייצג כוח קנייה של 5,000 סוכני ביטוח, ואם הם רוצים לעבוד עם הלשכה, הם צריכים לראות מולם 5,000 לקוחות ואת המחיר בהתאם. אפעל לטובת סוכן הביטוח הקטן הבודד, זה שכל העולם טוחן אותו; אם הסוכנויות הגדולות וחברות הענק מקבלות חצי מחיר ממנו – אני רוצה אפילו פחות מחצי עבורו".

בין הנושאים שהוועדה תעסוק בהם, ושרוטברג מוכן לחשוף אותם – הוזלת צרכי המשרד, הנחות בליסינג, בחופשות וגם השתלמויות מקצועיות

י שמכיר את סו"ב מאיר רוטברג יודע שקשה לעמוד בפני ההתלהבות והעשייה שהוא מקריין. זו אולי גם הסיבה שלוועדת הרווחה שבראשותו הצטרפו 12 חברים (מתוכן 4 סוכנות).

רוטברג (60), נשוי (בשנית) לשרון, ואבא ל-4 בנות – אריאל, אור, קארין ושרון (מנישואיו הקודמים). יש לו סוכנות ביטוח "רוטברג מאיר ושות'", מעל 30 שנה בכפר סבא. הסוכנות עוסקת בכל התחומים אבל מתמחה בביטוחי אקסטרים. הוא עצמו בעל תחביבי אקסטרים כמו מכוניות ספורט – נוהג ומתחרה, צלילה, ראייה, באנג'. "חי וממצה את החיים", הוא אומר.

בישיבה הראשונה של הוועדה שהתקיימה בשבוע שעבר, הועלו לא פחות מ-17 נושאים לדיון על פעילות הוועדה לרווחת הסוכן בקרנציה הנוכחית. רוטברג לא מוכן לשתף בינתיים בתכנוניו שלו לוועדה, אלא רק במקצת. הוא מצהיר: "עוזי ארגמן (יו"ר ועדת הרווחה הקודם, ויו"ר ליסו"ב סוכנות לביטוח של הלשכה כיום), חברי היקר, בנה יסודות יפים מאוד, ואני הולך לבנות עליהם רב-קומות ולהביא את הערך המוסף של הלשכה לסוכן, למשרד

קנסות במיליוני שקלים על חברות הביטוח מנורה ואיילון על שיווק פוליסה הכוללת כיסוי אסור בגין הטרדה מינית

החברות המשיכו בשיווק הפוליסות למרות האיסור שחל עליהן • ח"כ עאידה תומא סלימאן: "הטרדה מינית היא לא תאונת עבודה או אסון טבע שניתן לרכוש לה ביטוח"

רונית מורגנשטרן

האישה בראשותי תמשיך להגן על נשים ותגביר את המאמצים למיגור תופעת ההטרדות המיניות. מסר חשוב הועבר היום, לכל אלה שחשבו שאפשר להטריד מינית ולחזור כרגיל לסדר היום – זה לא יקרה".

ח"כ עליזה לביא המלווה את הטיפול בנושא, אמרה: "התופעה חמורה בכל קנה מידה – ציבורית, חוקית וערכית. מעבר להתעלמות הבוטה מהחוק – הרעיון מאחורי שיווקה של פוליסה כזו מעוות ונושא עמו מסר בלתי נסבל. הוא מתייחס להטרדה מינית כאילו הייתה 'תאונת עבודה' או 'סיכון מקצועי' שצריך להגן מפניו. מצופה הן מחברות הביטוח והן מהמעסיקים להשקיע מאמצים בהטמעה וחינוך של הנהלים, לא בשבירתם ועקיפתם בדרכים עקומות".



ח"כ סלימאן

שקל בנוסף ל-2 מיליוני שקל על תנאי. חברת איילון נקנסה בסך של 175,000 שקל בנוסף ל-2 מיליוני שקל על תנאי, בגין שיווק כיסוי ביטוחי לעורכי דין בניגוד להוראות.

הממונה על שוק ההון מסרה: "רשות שוק ההון פועלת באופן נחרץ ותקיף, בכל הכלים העומדים לרשותה, לאכוף את החוק והוראותיה, ובכלל זה למנוע הענקת כיסוי ביטוחי אסור לאדם שהטריד מינית".

ח"כ סלימאן הוסיפה כי "אפס סובלנות לכל ניסיון לחפות, לשפות ולכסות על מטרידים מיניים. הטרדה מינית אינה רק עבירה פלילית אלא עבירה מוסרית. הטרדה מינית היא לא תאונת עבודה או אסון טבע שניתן לרכוש לה ביטוח. הוועדה לקידום מעמד

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, דורית פלינגר, הטילה עיצום כספי על חברות הביטוח מנורה ואיילון בגין שיווק פוליסה הכוללת כיסוי ביטוחי נרחב של הטרדה מינית. הפוליסה שנקבעה במכרז לשכת עורכי הדין בישראל, שווקה על ידי שתי חברות הביטוח, והעניקה כיסוי האסור על פי הוראות הממונה על שוק ההון.

יו"ר הוועדה לקידום מעמדה האישה ולשוויון מגדרי בכנסת, ח"כ עאידה תומא סלימאן, בירכה על ההחלטה. ח"כ סלימאן קיימה בעבר דיונים בוועדה שבראשותה במטרה לעצור את שיווקם של מוצרי ביטוח המעניקים הגנה כנגד מקרי הטרדה מינית.

למרות התנגדות הממונה, חברת מנורה, שזכתה במכרז לשכת עורכי הדין, המשיכה בשיווק הפוליסה ובכך הפרה חובה נוספת המוטלת עליה בחוק. בגין התנהלותה נקנסה מנורה בסך של 1.575 מיליון

מה מונח על סדר היום של יושבי ראש המחוזות?

בשבועות הקרובים נערוך ראיונות עם יושבי ראש המחוזות בלשכה – מי הם, קצת על חייהם הפרטיים וגם תובנות שלהם על הענף בכלל וסוכני הביטוח בפרט.

והפעם – ס"ב דניאל קסלמן, יו"ר מחוז השרון



קסלמן. "חשוב לקחת חלק
בפעילויות הלשכה"

הדבר השני הינו קיום ימי עיון לסוכני המחוז על מנת להעשיר את הידע המקצועי שלהם, וקיום פגישות אישיות בארבע עיניים עם כל סוכן וסוכנת שירצו בכך, אחת לשבועיים, על מנת לסייע להם בפתיחת בעיותיהם הפרטניות.

איזה מספר היית רוצה להעביר לסוכני הביטוח בכלל וחברי

הלשכה בפרט?

"מכיוון שאני מאמין שסוכן הביטוח בעתיד ימשיך להיות אישיות מקצועית ונדרשת בשל כך, אני קורא לסוכנים ללמוד ולהשתלם ולהמשיך להוות בפני הלקוחות גורם מקצועי שמעניק להם ערך. חשוב לקחת חלק בפעילות לשכת סוכני ביטוח ולחזק את מעמדה ואת כוחה. אני מציע לסוכנים לעשות שימוש בשלל השירותים שהלשכה מעמידה לרשות חבריה (יועצים, ימי עיון, הטבות ועוד)".

ליצירת קשר עם ס"ב קסלמן:

kolman-99@012.net.il | 050-5333048

מה שמטריד במיוחד את קסלמן בשאלת יחסי סוכני הביטוח וחברות הביטוח, הוא האפליה. לדעתו, בין סוכנים "גרולים" לסוכנים "קטנים" בחברות הביטוח: "לצערי, קיימת אפליה; ישנם מצבים שסוכן ותיק מקבל יחס מועדף מסוכן צעיר בש"ר, למשל בהצעות אטרקטיביות, או במתן כסוי חריג לביטוח שהם מציעים ללקוח".

לדעתו, מה שמטריד את סוכני הביטוח היום במיוחד זה הרגולציה הכבדה ומתן הנחות בידי המבטחים על חשבון עמלת הסוכן. שני נושאים שעל הלשכה לטפל בהם, לטענתו.

מה התכניות שלך לקדנציה הנוכחית למחוז שב-ראשותך?

"חיוק הקשר בין הלשכה לסוכנים, מתן חופש פעולה ליושבי ראש הסניפים להגברת הפעילויות. המשך והעמקה של פרויקט הסניורים. אמשיך לפעול ולחבר בין סוכנים ותיקים וצעירים. ככל שנתמיד יותר בשילובים אלו כך נחזק ונבטיח את עתיד הענף.

ס"ב דני קסלמן תהיה זו קדנציה שלישית ברציפות כיו"ר מחוז השרון בלשכת סוכני ביטוח; לעומת השתיים הקודמות, הפעם המינוי היה בהליך של בחירות, מה שמעיד על האמון הרב שרווחים סוכני המחוז לקסלמן ולפעילותו כיו"ר.

קסלמן (64), נשוי לארנה ואב לבני (דור שני וחבר מועצה בלשכה), רון ושיר, וסבא לעידו ותומר. הוא סוכן ביטוח כבר 30 שנה, בעל רישיון בכל ענפי הביטוח והבעלים של "קולן" סוכנות לביטוח בע"מ ברמת השרון.

מחוז לעיסוקו בביטוח וכיו"ר מחוז פעלתני, קסלמן עדיין משרת כקצין ומפקד על יחידה מיוחדת בשרות מילואים. בנוסף, הוא עוסק בפעילות התנדבותית בעיקר עם גמלאים. את הפרויקט יום יו"ר סניף נתניה לשעבר וסגן נשיא הלשכה כיום, ס"ב יוסי אנגלמן, אך הוא זכה לדחיפה ותמיכה מקסלמן. הפרויקט הפך היום לאחד הפרויקטים המובילים של הלשכה ששילבה אותו עם "המיזם הבינדורי" שלה, ובו היא משלבת בין דורות צעירים של סוכנים לסוכנים ותיקים, פרויקט שייושם בכל מחוזות הלשכה.

פרישת השבוע



מתי צריך להגיע לתכנון פרישה?

רון קשת

נשאלו מה היא רמת ההוצאות החודשיות שלהם נאמר לנו שמדובר בסכום של כ-28,000 שקל ועל פי רצונם זאת היא גם ההוצאה שתהיה להם לאחר פרישתם. מאחר שהתחילו לחסוך מאוחר, הסתבר שישנו פער משמעותי בין ההוצאה המגובית כיום בהכנסות החודשיות שלהם לבין מה שיקבלו בפנסיה. במסע לאחר קיצוץ בהוצאות נבדקו כל תחומי ההוצאה. בין השאר ובחשיבה משותפת עצרנו פוליסות ביטוח בתשלום חודשי של כ-5,500 שקל. הוצע להם להשכיר את הדירה המפוארת שבה גרו כיום לבד לאחר שהילדים עזבו את הבית ולשכור דירה אחרת. ההפרש היה 7,500 שקל לחודש. בוצעו שינויים נוספים קטנים יותר כמו כיסוי משכנתא יקרה בחסכון שישב בפיקדון בבנק שהקל על תזרים המזומנים. אם נבחנו את החיסכון ב-2 הסעיפים הראשונים על פני 10 השנים לפני מועד היציאה לפנסיה, הרי שהיה מדובר ביותר מ-1,500,000 שקל.

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

אופן הפקדת הכספים לתוכנית הפנסיה הסתבר שחלק מהותי מהשכר הופקד לפנסיה משלימה. בבדיקה מדויקת ניתן היה לראות חיוב של הגרעון האקטוארי בעלות של כ-12,000 שקל לשנה. הוסבר להם שצבירתם של למעלה ממיליון שקל נמצאת בסיכון, מאחר שהייתה אמורה להיות משולמת לבן הזוג (60%) במקרה פטירה, ואילו היה הולך לעולמו לפני או זמן קצר אחריה היה נגרם להם הפסד משמעותי.

ביצענו ניוד של הכספים לקופת גמל שם ניתן היה למנות כמוטבים גם את ילדיהם הבוגרים ולהימנע מחיוב על הגרעון האקטוארי בקרן הפנסיה שעל פי החישובים לאותו המועד היו אמורים להיות כ-159,000 שקל.

2. תיק שנמסר לאחרונה למנכ"ל חברה בשכר של 85,000 שקל ובמסגרתו נבדקה ההפרשה הפנסיונית שהייתה על כל השכר. השינוי שהוצע לו בהתאם למתווה שעליו דברנו אמור היה להכניס לו סכום נטו של כ-770,000 שקל למועד פרישתו. 3. משפחה הגיעה אלינו כעשור לפני הפרישה. כאשר

צא לי לאחרונה להישאל על ידי מספר לקוחות וגם סוכני ביטוח מאיזה גיל כדאי להגיע לתכנון פרישה? למען הסדר הטוב בישראל של אחרי 2008 אין משהו שאדם מתכוון אליו יותר מאשר הפרישה שלו. ברגע שהמעסיק הפקיד לו את השלום הראשון ואפילו בגיל 20 פלוס הוא לעיתים, מבלי שהקריש את תשומת הלב, מתכוון לפרישה. ברור שהתשובה היא מוקדם ככל האפשר, אולם באופן פרקטי אנשים מגיעים אלי ממש בסמוך לפרישתם והמדדקים שנים ספורות לפני כן. למה זה טוב אתם שואלים? מאותה הסיבה שאתם מפעילים את מכשיר הניווט שלכם כשאתם יוצאים מהבית ולא ממתינים עד שנקלעתם לפקק. ההתנהלות לאורך הדרך, שמקובל לקרא לה "ציר הפנסיה", תקבע רבות את האופן שהפרישה עצמה תיראה. מספר דוגמאות הממחישות את העניין: 1. בני זוג הגיעו לפני מספר שנים בהמלצת חבר לתהליך של תכנון פרישה, האישה כעשור לפני הפרישה ועובדת כבכירה במערכת הרפואית עם שכר של כ-70,000 שקל לחודש. כאשר בחנו את

ניוד החיסכון הפנסיוני

אישור תקנות הניוד בחסכון הפנסיוני צפוי להוזיל את דמי הניהול, לשמור על זכויות החוסכים ולאפשר מעבר בין המוצרים שונים • כיצד תבחרו במוצר שישירת אתכם כראוי?

פרופ' זיו רייך



תקנות הניוד מעבר בין המוצרים שייצור תחרות

גמל/ביטוח מנהלים אשר יהפכו להיות קופה לקצבה שתגדיל את הקצבה של החוסך בעתיד. • **ניוד בין קרן פנסיה אחת לקרן פנסיה אחרת** – יש לשים לב במעבר כזה לזכויות חשובות שישמרו לעמית, כגון אוכדן כושר עבודה, כיסוי למקרה מוות ותקופת אכשרה(אותה תקופה של 60 חודשים בהם העמית אינו מבטח על מחלה קיימת). בניוד כספים בין קרנות הפנסיה, חוסך אשר צבר תקופת אכשרה בקופה המעבירה יוכל להעביר את התקופה לקופה המקבלת. על מנת לקבל זכות זו על החוסך להיות עמית פעיל במעמד החתימה על בקשת ההצטרפות. • **עמית פעיל הינו עמית המבצע הפקדות שוטפות לקרן או נמצא בהסדר ריסק.** יש לשים לב שקיימת תקופה אשר הכספים נמצאים "בין לבין", בין הקופה המעבירה לבין הקופה המקבלת, קיים תאריך הנקרא "המועד הקובע", עבור עמית פעיל תאריך זה הינו התאריך בו בוצעו הפקדות לראשונה לקרן המקבלת, עבור עמית לא פעיל תאריך זה הינו מועד החתימה על הטפסים. במידה וקרה אירוע ביטוחי עד למועד הקובע, העמית יגיש את התביעה לקרן המעבירה, במידה וקרה אירוע ביטוחי לאחר המועד הקובע יתבע את הקרן המקבלת. • **בנוסף, בניוד כספים בין קרנות הפנסיה,**

לאחר מעבר בין מוצרים לא ניתן לחזור אחורה ולשנות את יעוד הכסף. 2. **ביטוח מנהלים** – עד שנת 2013 פוליסות אלו היו בעלי מקדם מובטח. 3. **שכרו של החוסך כיום וכמה צפוי להשתכר בעתיד** – בקרן פנסיה קיימת הגבלה להפקדות ולכן חוסך בעל שכר גבוה יצטרך מוצר נוסף. 4. **מצב בריאותי** – במידה ומצבו הבריאותי של החוסך לא תקין ויעבור למצב אחר, הוא יצטרך להמתין תקופת אכשרה חדשה או חיתום חדש העלול לפגוע בו. כאשר רוצים לבצע ניוד מפוליסת ביטוח מנהלים אחת לאחרת, צריך לבטל את הפוליסה הקיימת ולפתוח פוליסה חדשה בחברה אחרת ובמצב זה החוסך מאבד את הכיסוי הביטוחי שלו ובנוסף את המקדם המובטח. המקדם המובטח נתפס בעיני החוסכים כדבר החשוב ביותר, אך כאשר מבינים לעומק את היתרונות והחסרונות במוצרים הקיימים, יש לראות כי על אף שהמקדם המובטח נשמע כדבר הטוב ביותר לחוסך, חוסך אשר מצבו הבריאותי אינו טוב וירצה לדאוג לאנשים היקרים שלו לקצבה חודשית לכל החיים יבין כי המוצר הטוב בשבילו הוא קרן פנסיה ולא ביטוח מנהלים. • **ניוד כספים מקרן השתלמות** – במידה וקרן השתלמות נוילה ניתן לנייד לקרן פנסיה/קופת

בתאריך 18 בפברואר 2008, אישרה ועדת הכספים של הכנסת את תקנות הניוד בחסכון הפנסיוני.

תקנות אלו מסדירות את המעבר בין התוכניות השונות בעולם הפנסיוני אשר קיימות בשוק הישראלי, מוצרים אלו הם קופות גמל, תכניות ביטוח חיים או מנהלים וקרנות פנסיה. בשורה זו הינה ציון דרך חשוב בעולם הפנסיוני, היא מאפשרת לכלל החוסכים מעבר בין המוצרים השונים מבלי לאבד זכויות במוצר הקיים וללא צורך בתשלום מס בעת ההעברה. המטרה של משרד האוצר היא בעצם לאפשר מעבר זה לחוסכים על מנת ליצור תחרות בשוק תוך שמירה על זכויות החוסכים והוזלת דמי הניהול.

עד לאישור התקנות מעבר בין המוצרים היה תהליך שהצריך תעסקות רבה מצד החוסך ובנוסף היה לוקח זמן רב, למשל בקרנות הפנסיה הייתה קיימת אפשרות לעבור רק פעמיים בשנה ותהליך זה היה יכול לקחת כמה חודשים.

כיום, המעבר הינו פשוט ומהיר יותר, חוסך אשר רוצה לנייד את כספו יוכל לעשות זאת תוך עשרה ימים בלבד תוך כדי שמירה על זכויותיו, עליהן נרחיב בהמשך.

קיימות מספר סיבות לביצוע ניוד כספים במוצר הפנסיוני, לדוגמה – הוזלת דמי ניהול, תשואות גבוהות יותר, תנאים טובים יותר במוצר אחר, כיסויים ביטוחיים אשר החוסך זקוק להם.

ובכך משרד האוצר אכן צלח את מטרותו ביצירת תחרות בשוק, כאשר לנו החוסכים קיימת האפשרות לבצע את הניוד בקלות, אין סיבה שלא נוכל לקבל הוזלה בדמי הניהול למשל או שירות טוב ונדיב יותר. החברות בתחום עלולות לאבד אותנו כלקוחות והן יצטרכו למצוא את כל הסיבות שלא נעבור למוצר אחר.

ניתן לראות כי תהליך זה אכן יצר תחרות בשוק אך יצר עוד מספר נקודות חשובות אשר לא ניתן להתעלם מהן, כגון: הגדלת אפשרות הבחירה של הצרכן, הצרכן אינו "לוקח שבי" של המוצר.

דבר נוסף וחשוב מאוד הוא יצירת הליכי העברה ברורים, הן לחוסך עצמו והן לחברות העוסקות בתחום זה.

הדבר השלישי ובעיניי החשוב ביותר, חיווק מעמדו של הצרכן אל מול היצרן, הלקוח הפשוט והקטן מקבל מעמד חשוב מול היצרן.

בניוד כספים בין המוצרים יש לבדוק מספר דברים חשובים:

1. האם הכספים בתכנית הם מסוג הוני או קצבה,

משרד האוצר צלח את מטרותו ביצירת תחרות בשוק, כאשר לנו החוסכים קיימת האפשרות לבצע את הניוד בקלות, ואין סיבה שלא נוכל לקבל הוזלה בדמי הניהול או שירות טוב ונדיב יותר

- כאשר העמית הגיש בקשה לקרן לקבלת נכות, שאושרה או שטרם אושרה.
- עמית שנפטר לפני המועד הקובע.
- במידה והקופה הינה קופת גמל סגורה, קופה בעלת 100% תשואה.
- העברה לקרן חדשה זכאית מקופת גמל שאינה קרן חדשה זכאית והעמית ממשיך להיות פעיל

ישנם שני מצבים אשר נצטרך לצבור תקופת אכשרה חדשה: מצב ראשון הוא כאשר קיימת בקרן המעבירה החרגה רפואית על בעיה מסוימת, העמית יצטרך לעבור תקופת אכשרה חדשה ובמידה ולא עבר חיתום בקרן החדשה, יוכל ליהנות בתום התקופה מקרן חדשה ללא החרגות. מצב נוסף הוא במידה ובמעמד הניוד יש הגדלה של הכיסוי הביטוחי בלמעלה מ-10%, במצב זה העמית יצטרך לעבור תקופת אכשרה על ההפרש בין אחוזי הכיסוי. ישנם מצבים אשר לא ניתן לבצע את הליך הניוד בין הקופות, למשל:

- כאשר יש עיקול, שעבוד או חוב על חשבון העמית בקופה המעבירה.
- כאשר העמית החל לקבל קצבת זקנה מהקופה המעבירה.

בקופה המעבירה. עד לרפורמה זו, ההחלטה שכל אחד מאתנו קיבל בגיל צעיר, כאשר החל לחסוך במוצר הפנסיוני, הייתה החלטה שלא ניתן לחזור בה, היינו "לקוחות שבויים" במוצר הפנסיוני שלנו. היום, כל אדם יכול לבחור את המוצר המתאים לו, להשוות בין המוצרים ובין החברות, ולרעת שהוא מקבל את התנאים והשירות הטוב ביותר בשבילו. השוק הפנסיוני הופך לתחרותי יותר, בעל שקיפות במוצר ועם ניהול טוב יותר, ומאפשר לנו החוסכים לבחור נכון במוצר אשר יוכל לשרת אותנו כראוי.

הכותב הינו דיקן בית הספר לביטוח במכללה האקדמית נתניה

מחוז השרון ערך את הכנס הראשון לקדנציה בסימן פתיחת שנה חזקה במכירות

רונית מורגנשטרן



ס"ב שי שדה, ס"ב מושיק בן פורת וס"ב דני קסלמן

למרות שיום חמישי שעבר היה יום גשום וסוער, הגיעו למעלה מ-170 סוכנים וסוכנות ליום העיון שפתח את סדרת ימי העיון המקצועיים של מחוז השרון. הכנס התקיים ב"ספייס כנסים ואירועים" בכפר סבא. על ארגון הכנס היה אחראי ס"ב מושיק בן פורת, יו"ר סניף השרון, שסיפר: "רצינו שהכנס הראשון יעסוק בארגון הכלים לסוכן שיוכל לבצע פתיחת שנה חזקה במכירות. לשם כך בנינו תכנית שבה כלים וטיפים לשיפור המכירות ומקסום ההכנסות".

ס"ב דני קסלמן, יו"ר מחוז השרון, פתח את הכנס והודה על הבחירה בו ליו"ר המחוז (קדנציה שלישית, אבל הפעם כנבחר על ידי הסוכנים).

קסלמן הציג את ראשי הסניפים במחוז שאף סיפרו על תפישת עולמם בתפקיד.

שמי שטיובי, סמנכ"ל בכיר, מנהל מטה מכירות, ב"הפניקס חברה לביטוח", חשף בפני המשתתפים את המוצרים המשלימים שסוכני הביטוח יכולים למכור לצד הביטוחים המסורתיים, וזכה לתגובות נלהבות.

אילן בריק, מרצה ויועץ ניהולי, מומחה בתקשורת עסקית, נתן לסוכנים כלים יישומיים להגדרת

המכירות, פתרונות בשיווק והכרת לקוחות חדשים.

לאחר מכן סיפרה אתי סלוניק, מבוטחת שחלתה בסרטן, את סיפורה המרגש לפיו רק בסיועו של הסוכן שלה, מושיק בן פורת, הצליחה לקבל את התרופות והטיפולים להם הזדקקה.

לאחר הפסקת הקפה והעוגה, ריתק ס"ב דורון הורנפלד את הנוכחים בהרצאתו על יצירתיות וחשיבה מחוץ לקופסה ועל גביית שכר טרחה

מהלקוחות. ס"ב ניר קסלמן, סגן יו"ר הנהלת המכללה לפיננסים וביטוח וחבר מועצה בלשכה, שהוא גם בנו של דני קסלמן, מילא את מקומו של רונן דניאלי, מנהל המכללה שנפגע בתאונת דרכים ולא יכול היה להגיע לכנס. קסלמן הצעיר סיפר על תכניות המכללה ואיך היא יכולה להעשיר מקצועית את הסוכנים. ס"ב אלון אבן-חן, יו"ר MDRT ישראל, סיפר לנוכחים על היתרונות שבחברות במועדון היוקרה. עו"ד ארז קרב, יועץ ביטוח ומבדלי "האקדמיה הפרקטית לביטוח", שבא להרצות לאחר הלוויית חמו, סיפר על אפשרויות נוספות בחיתום בביטוח אלמנטרי ואיך לקחת עסק בצורה מוצלחת.

עו"ד רועי בהן, נשיא להב, הסביר על חוק הפנסיה לעצמאים ומה בהמשך בנושא זה, ועל מה שמטריד את סוכן הביטוח העצמאי. את הכנס נעל נשיא הלשכה ס"ב ליאור רזנפלד בשיחה חופשית עם המשתתפים בכנס על הנושאים בהם עוסקת הלשכה.

בן פורת מסכם: "הצלחנו להרים כנס מדהים. קיבלתי תגובות נלהבות מקיר לקיר על הצלחה בכירה של הכנס והידע המקצועי שהעניק לסוכנים".

איך נקשרת הבינה המלאכותית לחיינו?

גוגל שמשמשת בין השאר בשירות התרגומים המקוון שלה, פיתחה לעצמה שפה חדשה שתאפשר לה לבצע את מטלותיה בצורה יותר יעילה.

השפות האלה שמומצאות בתוך זמן קצר מתפתחות מהר מאוד לצורת תקשורת שכבר אינה דומה לשפה אנושית. מערכות בינה מלאכותית נוטות לפתח לעצמן יכולות לתקשורת יעילה בהתאם למשימות שלהן. למשל במקרה של הרובוטים של פייסבוק, בוב ואליס, אלה נדרשו לבצע מטלות מסוימות והשפה שימשה אותם לנהל שיחה על המטלות שבו יבצע ועל אלה של אלים. לאחר שניתחו את השפה שבה הם השתמשו, החוקרים נוכחו שהיא הייתה הרבה יותר יעילה מבחינתם כדי להעביר את המסרים ביניהם מאשר אם היו משתמשים בשפה אנושית רגילה.

בינה מלאכותית וביטוח

המפקחת על הביטוח, דורית פלינגר קראה לענף הביטוח לאמץ חדשנות דיגיטלית: "אנחנו כרגולטורים מוכנים להסיר חסמים ואפילו לתת הקלות בדרישות ההון לגופים המאמצים תפישה דיגיטלית מלאה ומודלים חדשניים לניהול הסיכון הביטוחי", ציינה.

אחד השמות הבולטים בתעשיית הביטוח העולמית הוא MunichRE הגרמנית. באחרונה נקשר שמה של מינכן־רה באימוץ ובהשקעה בסטארט־אפים המציעים חדשנות לתחום, כמו ביג דאטה, בינה מלאכותית ואנליטיקס – כמויות אדירות של מידע נאגד היום בארכיונים, בקבצים אישיים ובמאגרי מידע שונים. באמצעות אלגוריתמים חכמים וכלי ניתוח וחיזוי ניתן להשתמש במידע זה כדי לספק שירותי ביטוח מדויקים וזולים יותר, תוך כדי הערכת סיכון נכונה. משלב המכירות ועד החיתום, מידע זה יכול לסייע למכשירים לשפר את הנאמנות של הלקוחות שלהם ולייעל הוצמנויות מכירה.

אין ספק שאנו בדרךנו לעולם חדש ואולי יום אחד נתעורר לעולם שבו הרובוטים ישלטו עלינו.

הכותבת היא יו"ר ועדת יחסי ציבור וקשרי חוץ בלשכת סוכני ביטוח



המערכות מפתחות לעצמן צורת תקשורת משלהן לתקשורת יעילה במיוחד

ס"ב רחל כבודי



אנו נעזרים כיום בבינה מלאכותית כמעט בכל המישורים בחיינו. מנועי החיפוש שאנו משתמשים בהם, אפליקציית וויזו ועוד. דוגמא נוספת היא הפידים של הרשתות החברתיות. כל שהות בפיד או קליק שעושים מלמדת את פייסבוק איך להציג את הפיד בצורה טובה יותר לכל האנשים מצד אחד, וגם ספציפית לאותו אדם. לבינה מלאכותית (Artificial Intelligence) ישנם שני סוגים: צרה וכללית.

צרה – ממוקדת במשימה אחת. כלומר, ניסיון ללמד את המחשב לבצע משהו אחד טוב כמו בני אדם אבל בלי היכולת של המחשב לחשוב ולהבין לברו מההקשרים.

כללית – חושבת ולומדת בעצמה משימות שונות ויודעת להבחין בהקשרים, לבצע לימוד עצמאי של נושאים חדשים, לצבור ידע כללי, לראות, לחוש, להריח, לפתור חידות, וכל זאת לפחות כמו בני אדם ובשלב מתקדם אף יותר.

ניתן לראות את השימוש בבינה מלאכותית בתחומים נוספים ורבים בחיינו:

בתחום המזון – אמזון לומדת מכל קניה שאדם עושה מה להמליץ לשאר האנשים ומה לו ספציפית.

בתחום התחבורה – יש מכוניות אוטונומיות של גוגל, טסלה ואובר. כל נסיעה ברכבים שכאלה מוסיפה עוד ידע למוח של המכוניות ובכך מאפשרת נסיעה בטוחה יותר מכל נהג הכי מנוסה.

בתעשייה – אפשר לראות רובוטים שרואים ושומעים ובונים חלקים באופן מדויק ומוזיליים את עלויות הייצור וכך כולנו נהנים ממוצרים הרבה יותר זולים והרבה יותר איכותיים.

בתחום הביטוח – הן מבחינת הרשת והן מבחינת המרחב הפיזי המכונה לומדת מהם הגורמים המסוכנים ואיפה הם נמצאים. היום כבר ניידות

משטרה וגורמי צבא מונחים על ידי מכונות לומדות להגיע אל גורמי הטרור והפשעה.

בתחום הרפואי – בינה מלאכותית יודעת לאסוף נתונים לגבי מי חולה, במה, איזה טיפול ניתן לו ומה היתה תוצאתו. כבר היום המחשב יודע לפענח לדוגמא צילומי רנטגן MRI יותר מכל רופא הכי מומחה וותיק בתחום, וזאת מפני שלרופא ככל שיהיה לו ניסיון וותק, עדיין המוח האנושי מוגבל לעומת מכונה שיוודעת ללמוד כמו אלפי רופאים ביחד ולהשתפר מפעם לפעם.

אוניברסיטת אוקספורד פרסמה מאמר שבו דנו מתי הבינה המלאכותית תוכל לבצע את כל המטלות שבני אדם יכולים לבצע כיום. הבינה יודעת טוב מאד לעשות חישובים, אבל לגבי לדבר ולהבין כמו בן אדם, לקרוא מאמרים, לראות סרטים, לקשור את הדברים, להקשיב ולהרגיש – הבינה המלאכותית מתחילה לפתח את עצמה בעצמה ומגיעה לרמה סופר אינטליגנטית וטובה בהרבה יותר מבני אדם.

מרבית המדענים חושבים שלקראת שנת 2040 תוכל הבינה המלאכותית לעבור את הבינה האנושית. רובוטים של פייסבוק פיתחו למעשה שפה חדשה באופן עצמאי שתאפשר להם לתקשר בצורה יותר יעילה ביניהם. זהו לא המקרה הראשון שבו חוקרים מזהים פיתוח של שפה חדשה על ידי מערכות בינה מלאכותית. במקרה קודם, הבינה המלאכותית של

תוכנה אינטרנטית לניהול משרד ביטוח במחירי מבצע - למצטרפים חדשים !!!

***** מבצע *****
לזמן מוגבל (לפני מע"מ)



עד 5	משתמשים	1,999 ש"ח
עד 10	משתמשים	3,299 ש"ח

**כמה אתם מפתחים
תוכנת ניהול משרד ???**

הזמן דופק: מבוטח הודיע לחברת הביטוח על אירוע הנזק באיחור והתביעה נדחתה



עו"ד ג'ון גבע



המבוטח פנה לחברת הביטוח לראשונה לאחר כ־5 חודשים

בית משפט השלום בתל אביב נרונה תביעתו של יוסי קמר, על ידי עו"ד דן הרר כנגד הפניקס חברה לביטוח בע"מ על ידי עו"ד י. עובריה. פסק הדין ניתן בהעדר הצדדים, מפי כבוד השופטת חנה קלוגמן.

עובדות המקרה: מדובר בתביעה לתגמולי ביטוח בגין נזקי סערה. התובע רכש פוליסת ביטוח דירה אצל הפניקס. בעקבות מזג אוויר סוער נפגע גג הרעפים של ביתו ומים חדרו וגרמו לנזקי רטיבות בבית. התובע תיקן את הגג ורק לאחר כ־4 חודשים פנה להפניקס בדרישת פיצוי בגין הנזקים שנגרמו לו. הפניקס דחתה את התביעה במכתב ששלחה לו. טענות הצדדים: לטענת התובע, רק לאחר שתקן

את הגג בעצמו על ידי גגן וזה הפנה את תשומת לבו לזכויותיו על פי הפוליסה, הוא הבין, שהיא מקנה לו כיסוי ביטוחי. לטענתו, העיכוב קרה בתום לב, ובזמן אמת ביקש לתקן את הגג באופן מידי כדי למנוע את המשך הנוזילה בבית. מועד האירוע הביטוחי היה ביום סוער בכל רחבי הארץ, והדבר היה ידוע ומוכר לכל, והתקין שנעשה הוא נקודתי באזור שנפגע. הפניקס דחתה את דרישת התובע בטענה, שבעת בדיקת השמאי מטעמה הנזקים כבר תוקנו, כך שלא ניתן היה לברוק את מהות הנזק והיקפו. לטענתה, נגרם לה נזק ראייתי כתוצאה מכך שלא קיבלה הודעה בזמן אמת, אלא באיחור של מספר חודשים ולאחר שהנזק תוקן. כמו כן טענה, כי התובע הפר את תנאי הפוליסה כאשר פנה אליה לראשונה לאחר כ־5 חודשים, שעה שלפי תנאי הפוליסה היה עליו לעשות זאת באופן מידי. התובע הפר את הוראות סעיף 22 לחוק חוזה הביטוח, כאשר לא דיווח לחברת הביטוח על האירוע מיד לאחר התרחשותו, אלא כעבור מספר חודשים ולאחר תיקון הנזק.

פסק הדין: בית המשפט ציין, כי אין מחלוקת, כי התובע רכש פוליסת ביטוח דירה מהפניקס, שהייתה בתוקף במועד האירוע, וכי הפוליסה מכסה נזקי סערה באופן עקרוני. המחלוקת שבין הצדדים התמקדה בשאלה האם כתוצאה מ"ההודעה המאוחרת" על ידי המבוטח למבטחת על מקרה הביטוח איבד הוא את הכיסוי הביטוחי. בית המשפט ציין, כי הפסיקה קבעה, ש"הודעה מאוחרת" איננה מבטלת את הכיסוי הביטוחי, אלא גוררת בדיקת הנסיבות של כל מקרה ומקרה. אין ספק, שיש להודיע על "אירוע ביטוחי" בהקדם האפשרי, ולכל הפחות במועד בו עדיין יכולה המבטחת לברוק

את הנזק. במקרה הנדון אין מחלוקת, כי ההודעה למבטחת ניתנה לאחר תיקון הנזק העיקרי. בית המשפט הסכים עם הפניקס, שבמצב דברים כזה קיים קושי בבדיקת הנזק, אך לא קיבל את הטענה, שהדבר גורם באופן אוטומטי לביטול הכיסוי הביטוחי. כאשר חל עיכוב בפנייה לחברת הביטוח ובמיוחד כאשר החלק העיקרי של הנזק תוקן, חובת ההוכחה החלה על התובע קשה יותר ובעייתית, עד כדי כך, שייתכן ותביעתו תדחה כאשר יתעוררו ספקות לגבי מהות הנזק וגובהו. בית המשפט קבע, כי שלבי בדיקת הנפיקות המשפטיות של ההודעה המאוחרת הינם כדלקמן: א. המועדים הרלבנטיים הן של מקרה הביטוח והן של ההודעה. ב. האם היו סיבות מוצדקות ל"הודעה המאוחרת"? ג. האם ההודעה המאוחרת מנעה מהמבטח את ברור חבותו או היקפה? במקרה הנדון, אין למעשה מחלוקת מתי אירע הנזק, וכי ההודעה לחברת הביטוח נמסרה רק מספר חודשים לאחר מכן, ולאחר שתוקן הנזק העיקרי. בנסיבות אלו יש לתת מענה לשתי השאלות הנוספות שפורטו לעיל. בית המשפט ציין, כי במקרה הנדון, לאחר ששמע את התובע, התרשם מאמינותו וקיבל את הסברו לעיכוב שחל במתן ההודעה. התובע לא היה מודע לקיום הכיסוי הביטוחי, ולכן לא פנה לחברת הביטוח.

התובע פעל להקטנת נזקיו, ומכאן הקטנת תביעתו מחברת הביטוח. בית המשפט קיבל את עדותו שהוא ביקש לבצע את התיקון באופן מידי על מנת למנוע את המשך הנוזילה לתוך הבית. תיקון מידי זה הקטין את הנזק והפניקס יצאה מכך נשכרת. אין זה המקרה שההודעה המאוחרת מנעה הקטנת הנזק או גרמה להאדרתו. אומנם, המצב

הנכות הוא היועץ המשפטי של חברי מחוז תל אביב והמרכז בלשכת סוכני ביטוח

אירועי הלשכה

7.2.2018 - יום עיון מחוז חיפה והצפון יתקיים בתיאטרון חיפה, בפברואר 50, חיפה בין השעות 9:00-14:00. יום העיון בשיתוף שלמה חברה לביטוח וקופל גרופ.

15.2.2018 - יום עיון מחוז השפלה יתקיים בסינמה סיטי, ילדי טהרן 3, ראשון לציון בין השעות 9:00-14:00. יום העיון בשיתוף "מנורה מבטחים" ו"איתוראן".

19.2.2018 - יום עיון מחוז ירושלים יתקיים בים פלאנט, נעמי 4, ירושלים בין השעות 9:00-14:00. יום העיון בשיתוף "איתוראן".

ה-MarketPRO מגיע למכללה

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**

06/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

22/02/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

08/03/2018 | 17:00 | מכללת עדיף

13/03/2018 | 10:00 | המכללה לביטוח ופיננסים

22/03/2018 | 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

"יש סיפוק אדיר בטיפול במקצוע שלנו"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • והשבוע: **קרן בן אשר**, שותפה בסוכנות מינה אטלסון סוכנות לביטוח בתל אביב

"אני רואה את עצמי בדיוק באותו מקום - הגעתי לנחלה, אבל היא תהיה הרבה יותר גדולה. בחרתי לי בשותף מקסים, יש לנו מערכת יחסים מצוינת וכולי תקווה שזה ימשך כך. לבנות תיק ביטוח איכותי עם לקוחות נאמנים לוקח זמן, ויש לי אותו".

איך את רואה את מקצוע סוכן הביטוח בעתיד?

"המקצוע בעתיד יהיה עוד יותר רלוונטי מאשר היום. במציאות שבה המחשבים מחליפים את בני האנוש, לסוכן הביטוח יהיה משקל כבד עוד יותר. בשביל המוקדנים והמחשבים הלוקוח הוא עוד מספר, עבורי הלוקוח הוא מידי פעם גם חבר; אני אוזן קשבת ואת זה לא ניתן יהיה להחליף".



בן אשר. "הסוכן הוא האוזן הקשבת של הלוקוח"

"תחום הביטוח הוא דינאמי, מסקרן ומאתגר. אני מוצאת את עצמי כל הזמן משתלמת, מתמחה, לומדת, ומתמקצעת. אני אוהבת את מה שאני עושה וזה ניכר בעבודתי. במהות שלי אני אוהבת לעזור לאנשים (אני גם מתנדבת ועוזרת למשפחות נזקקות). בזמנים הכי קשים - בקרות תאונה, בגילוי מחלה או בפציעה, אני הטלפון הראשון שעושה הלקוח. הוא יודע שיש מי שיטפל בו בזמנים אלו. לקוח שבחר בי, יודע שאני אעשה הכל (!) כדי לייצג אותו נאמנה מול חברת הביטוח. זה התפקיד שלי".

איפה את רואה את עצמך בעוד 10 שנים?

גיל: 30

מצב משפחתי: נשואה + 3

השכלה: תואר ראשון בסוציולוגיה, תואר שני ביעוץ ארגוני

רישיון: פנסיוני, וכיום בהתמחות לצורך הוצאת רישיון אלמנטרי

איך הגעת לתחום הביטוח?

"הגעתי לעולם הביטוח לא בכוונה תחילה. כשהייתי סטודנטית לתואר ראשון התחלתי לעבוד בסוכנות הביטוח קלי הסדרים פנסיוניים. אחרי 6 שנים בסוכנות הוצאתי את הרישיון הפנסיוני. אחר כך התחלתי לעבוד במגדל והייתי מפקחת רכישה כ-5 שנים. בעבודתי זו, שעיקר העיסוק היה ללוות ולתמוך בסוכנים, ראיתי מה עשו נכון ומה לא. אחרי שנולד בני הקטן (לפני שנתיים וחצי) החלטתי 'לשתות את מיץ האומץ' ולצאת לדרך חדשה כעצמאית לאחר שבאמתחתי יש 15 שנות ניסיון במגוון תפקידים בעולם הביטוח. חברתי לסוכנות מינה אטלסון, ואני שותפה בה ומנהלת את כל מערך החיים, הפנסיה גמל בריאות ופרט. עבדתי כמעט בכל קשת התפקידים, למדתי מהתחנות מה זה ביטוח, ואיך בודקים פוליסה פיזית".

מה את אוהבת במקצוע שלך כסוכנת ביטוח?

"לפעמים פוסט אחד מביא לסגירת עסק ולנזק אדיר"

בוועדת הכלכלה בכנסת נחשף: בשנת 2017 נכתבו 55,000 פוסטים של שיימינג נגד עסקים קטנים

רונית מורגנשטרן

מנכל קבוצת Success ייעוץ עסקי, **אלעד הדר**, טען כי גוגל ופייסבוק יכולות לעשות הרבה כדי למנוע את התופעה, והוסיף כי לעסקים קטנים אין יכולת כלכלית להתמודד איתה. מנגד, **אסף שמואלי**, המשמש יועץ להתמודדות עם שיימינג, אמר כי כשקוראים לעצור את התופעה



ח"כ כבל

פוגעים בזכות הביטוי של צרכנים שמצליחים לשנות התנהלות של עסקים. הוא הוסיף כי אסור לעצור את זה וכי אין עסק שנפל בגלל פוסט אחד בודד אלא בגלל שנכשל בהתמודדות עם התופעה.

ח"כ כבל סיכם את הישיבה ואמר כי גם הפוליטיקאים נפגעים לעיתים מהתופעה, אולם צריך להיות ברור שאין כוונה לעשות צנזורה. עם זאת הוא הוסיף כי "בעלי העסקים צריכים להבין שאם פעם היה לוקח יום שלם עד ששמועה הייתה מגיעה מקריית שמונה לאילת, היום זה עניין של שניות בודדות".

לו עוול, אבל האם לא כדאי קודם למצות את כל האפשרויות האחרות? אני מרים קול זעקה ופונה למשרד הכלכלה - צריך למצוא איוון שלא יפגע בעסקים הקטנים אבל יאפשר לצרכן להביע מורת רוח אם קיימת", אמר ח"כ פרי. ח"כ חזן הוסיף: "זה לא סוד שכל אדם שמבקר במקום שהיה לו טוב הוא מספר לחבר או שניים, וכשרע לו הוא מספר לכל העולם. יצר האדם רע מנעוריו וכלים שקיימים להפיץ את הרוע ברשתות חברתיות מאוד מסוכנים. יש פה סכנה אמיתית ומחובתנו להתערב". ח"כ בן ארי אמרה: "הבעיה היא שאנשים שלא נהנים לא מספרים לבעל העסק, אלא ברשתות החברתיות". ח"כ פרידה אמרה: "זו בריונות והיד קלה על המקלדת, חייבים לעצור את זה". ח"כ אשר הוסיף: "חכמים היוהרו במקלדת שברשותכם, זה כלי רצח גם אם לא פיזי אלא כלכלי".

1 עדת הכלכלה של הכנסת, בראשות ח"כ **איתן כבל**, התכנסה השבוע לדיון בתופעת הביוש (שיימינג) ברשתות החברתיות, והפגיעה שהיא מסבה לעסקים קטנים ובינוניים. יש לציין, שרבים מהעסקים הקטנים והבינוניים הם סוכני ביטוח, שגם הם סובלים מתופעה זו.

הישיבה התקיימה לבקשת ח"כ **יעקב פרי**, אליו הצטרפו חברי הכנסת **יעקב אשר ואורן חזן** וחברות הכנסת **לאה פרידה ומירב בן ארי**. ח"כ פרי ציין כי עסקים בשנת 2018 חייבים נוכחות ברשתות חברתיות, אולם תופעת השיימינג הלכה וגברה עד כדי ממדים מפלצתיים. לדבריו, בשנת 2017 פורסמו ברשת 55,000 פוסטים נגד עסקים קטנים ולעיתים פרסום פוסט הוא צעד ראשון, עוד לפני הפנייה לבית העסק, ולעיתים הלקוחות מנצלים זאת כדי להשיג הנחות והטבות.

היד קלה על המקלדת

"אני לא חולק על זכות הצרכן להתלונן אם נגרם



מנכ"לית לוי'ס: ביטוחי סייבר יהיה הענף המוביל ב-2018

מנכ"לית לוי'ס אינגה בייל, אמרה בכנס של הפורום הכלכלי של ראבוס כי ענף הביטוח המוביל בשנת 2018 יהיה ענף ביטוח הסייבר. יותר ויותר חברות, בנקים ומפעלים רואים לרכוש כיסוי נגד מתקפות הסייבר, שהפכו לסיכון גובר והולך. מנכ"לית לוי'ס ציינה, כי רכישת כיסוי ביטוחי נגד מתקפות סייבר נמצאת בסדר היום של מנכ"לים חברות רבות. היא הרגישה, שזה אחד הסיכונים הגדולים בתקופה הקרובה.

בייל דיווחה כי הצמיחה הגדולה בביטוחים מתרכזת בשוקי אסיה. הצמיחה השנתית מגיעה ל-100 אחוז בשנה. היא הוסיפה, כי באסיה יש הרבה דמויות בלתי רגילות, והביעה אופטימיות לגבי צמיחת שוק הביטוח בארה"ב, אבל חזתה שוק הביטוח באירופה.



הצמיחה הגדולה בביטוחי סייבר מתרכזת באסיה

ביחס למספר חברות הביטוח הפעילות, היא מעריכה שיהיו הרבה מייזוגים של חברות. אבל זה לצד עליה במספר הסטארט-אפים שיוכלו את החדשנות בענף הביטוח.

סקר סוכני הביטוח בארה"ב: הסוכנים המסופקים הם מנוע הצמיחה של ביטוחי הרכוש והתאונות

מרות הצמיחה של שיטת השיווק הטכנולוגית והמכירה הישירה של פוליסות הביטוח, ממשיכים סוכני הביטוח העצמאיים לתרום חלק משמעותי מפרמיות הביטוח של ביטוחי הרכוש והתאונות של חברות הביטוח. הודות לסוכנים המסופקים – קובע סקר על שביעות הרצון של סוכני הביטוח בארה"ב. הסקר בוצע על ידי J.D. POWER בשותפות עם ארגון סוכני הביטוח והברוקרים של אמריקה IIABA.

הסקר מנתח את נקודת המבט העסקית של סוכן הביטוח, אסטרטגיית הניהול ומידת שביעות הרצון עם ענפי הביטוח האישיים והמסחריים בארה"ב. העבודה על הסקר התבצעה בין ספטמבר לסוף נובמבר 2017.

בין ממצאי הסקר נמצא, כי סוכני הביטוח העצמאיים בארה"ב מפיקים 83% מפרמיות הביטוחים המסחריים ו-35.5% מפרמיות הביטוחים האישיים. אולם לסוכנים קשה לעבוד עם חברות הביטוח. נמצא שמידת שביעות הרצון של הסוכנים מהמבטחים היא נמוכה בביטוחים המסחריים.

עורכי הסקר מוסיפים, שחוסר שביעות רצון של הסוכנים היא בעיקר לגבי מבטחים שמציעים פוליסות ביטוח סטנדרטיות. אולם שביעות הרצון משתפרת כאשר פוליסות הביטוח נותנות כיסוי לסיכונים בלתי רגילים. ממצא מעניין נוסף, הוא כי סוכני הביטוח המשווקים ביטוחים אישיים ונהנים מעמלות גבוהות הם שבעי הרצון ביותר עם הרווחיות הגבוהה של פעילותם. יחסים טובים בין הסוכנים למבטחים מובילים ליצירת יחסים טובים בין המבטחים לבין הלקוחות המוערכים וגם ללקוחות בעלי הפוטנציאל.

לוח הביטוח

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

דרושים

לקבוצת קמפוליסה במשרדים הראשיים בטבריה, דרושים/ות: חתמים/ם בתחום האלמנטרי - פרט וסקי:

- זמינות מידית - יתרון משמעותי.
- אמינות, מקצועיות, חריצות ודיק.

למתאימים נא להפנות קורות חיים לכתובת מייל: office@campolisa.co.il

לסוכנות ביטוח ברעננה, דרושה חתמת פרט (רכב/דירה) למשרה מלאה. תנאים מצוינים, עדיפות לידיעת אנגלית ברמה טובה.

ק"ח למייל: avi@rosental.co.il

לסוכנות ביטוח מצליחה וצעירה בחיפה, דרושה/ות: חתם/ת אלמנטר, דובר/ת רוסית, בעל/ת ניסיון בתפקיד. מתאים גם למשרת אם - חלקית או מלאה.

למשלוח ק"ח למייל: danny@yeda-cfp.co.il

לסוכנות ביטוח ברעננה, דרושה חתמת פרט - רכב/דירה) למשרה מלאה תנאים מצוינים, עדיפות לידיעת אנגלית ברמה טובה. ק"ח למייל: avi@rosental.co.il

ביטוח גדולה באזור המרכז/ שפלה, דרושה/ סוכן/ת עם רישיון בתוקף בתחום הפנסיוני - לסגירה בשטח של פגישות מתואמות (אכויות מאד!!) בתחום הסיכונים בלבד! התחייבות למינימום 3 פגישות ביום! אפשרות לעבודה כשכיר/ים עצמאיים/תגמול גבוה, סביבת עבודה מאתגרת, מובטח שידרוג מכל הכנסה שהייתה עד עתה, למתאימים! ניתן ליצור קשר ל: 054-7000072 חגי.

סוכנות ביטוח מצליחה ואמינה ברחובות, מציעה

שכירות משנה

להשכרה חדרים לסוכני ביטוח - עמדת מזכירה - חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורקי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון [054-4999954](tel:054-4999954)

להשכרה חדר במשרד סוכנות ביטוח חיים במגדל משה אביב בבורסה ברמת גן, כולל כל התשתיות התפעוליות הנדרשות אפשרות להתמחות - [050-5293836](tel:050-5293836)

להשכרה בבניין משרדים חדש ומפואר אפריד ביזנס סנטר ב'אזור' קומה 13 40 מ"ר נטו צמוד למשרד ביטוח וותיק, אפשרות לשיתוף פעולה לפרטים: [0544-297685](tel:0544-297685)

ש"פ ורכישות תיקי ביטוח

ב. פור יז סוכנות לביטוח מאזור המרכז, ירושלים, מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים וא אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 0528741331 Michael@b4-u.co.il סודיות מובטחת.

סוכן ביטוח, בעל רישיון בביטוח פנסיוני מעוניין בשיתוף פעולה בתור מנהל מקצועי/עסקי. ליצירת

קשר: talmenashetamir@gmail.com

אתר פרישה למכירה - טל: [1599-500-570](tel: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](tel:050-5368629) dudi@gamafinansim.co.il

לסוכנות ביטוח בחיפה דרושה/ סוכן/ת ביטוח חיים, פנסיה ופנינסיים ו/או אלמנטרי להגדלת תיק ביטוח קיים ופיתוח תיק חדש, למועניין/ת, תיתן האפשרות לבניית תיק ביטוח עצמאי קורות חיים נייד: [050-5368629](tel:050-5368629) למייל: dudi@gamafinansim.co.il

למי שמעוניין להסיר מסדר יומן את האדמיניסטרציה והתפעול בתחום הפנסיוני/חיים וגם לא רוצה למכור את תיק הביטוח - מודל ש"פ מעניין לתפעול תיק על ידי סוכנות ביטוח ותיקה ומקצועית שתשמר, תתפעל ותגדיל הכנסותיך - שאלו: [050-5293836](tel:050-5293836)

למכירה תיק ביטוח משולב אלמנטרי-חיים-גמל לסוכני נתינה והשרון בלבד עמי [0522562670](tel:0522562670)

לסוכנות ביטוח מובילה בנס ציונה דרושה/ עובד/ת למחלקת ביטוח חיים עם ניסיון בגביה יתרון.

טלפון: [0544260833](tel: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 מוזמנים לפנות במייל: int_101@walla.co.il סודיות מובטחת



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה **אריה נויפלד** על פטירת אחיו, **קלמן נויפלד ז"ל** שלא תדעו עוד צער.



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה **ניסים ביטון** על פטירת **אימו** שלא תדעו עוד צער.



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה **יוסף שביט** על פטירת אחיו, **בצלאל שביט ז"ל** שלא תדעו עוד צער.