

מבט מקרוב



השבוע נכיר
מקרוב את יו"ר
מחוז השפלה –
סו"ב ג'ינה פלד

עמוד 11

ביטוח

inf.org.il

ופיננסים

גיליון מס' 675 ◀ 22 בפברואר 2018

הסבה מקצועית

עשרות עולים מרחבי
העולם יכללו בתוכנית
הסבה לסוכני ביטוח
שיוזמת
הלשכה

עמוד 6



מחיר הביטוח

40% מהאופנועים
בישראל – ללא ביטוח
• ח"כ רחל עזריה: "למחיר
הביטוח יש חלק בזה"

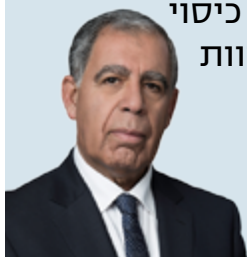
עמוד 17



כיסוי מלא

מעסיקי חיילים
משוחררים יחויבו
לבטחם בביטוח פנסיוני
הכולל גם כיסוי
למקרה מוות
או נכות

עמוד 7



עולים לירושלים

המכללה לביטוח
ופיננסים מתרחבת
– תפתח שלוחה
בירושלים

עמוד 7



צועדים קדימה

עשרות חברי לשכה
חדשים, שת"פ עם
חברות הביטוח
ושיפור מעמד
הסוכן הם רק חלק
מתוכניות
הלשכה ל-2018

עמוד 3-4



שת"פ אקדמי ייחודי ללשכה ולמכללת נתניה



חיילים משוחררים
יוכלו ללמוד לתואר
ראשון ולרישיון סוכן
במחיר מוזל במיוחד

עמוד 2

מיזם משותף ללשכה ולמכללת נתניה: חיילים משוחררים יוכלו ללמוד לתואר ראשון בביטוח ולהוציא רישיון ביטוח ב־20 אלף שקל בלבד

סו"ב יוסי אנגלמן: "במסלול שאנחנו מציעים, יש לחייל המשוחרר כבר עבודה מובטחת, לאחר שהוא מסיים את לימודיו"

רונית מורגנשטרן

משוחררים את החבילה הנ"ל בתנאים ייחודיים. כיום יכולים חיילים משוחררים ללמוד לרישיון סוכן במכללת הלשכה תמורת דמי הפיקדון שלהם. בנוסף לדמי הפיקדון ייהנו החיילים המשוחררים ממלגות שיגיעו מחברות ביטוח או סוכנויות ביטוח, בהיקף של כ־40 אלף שקל לחייל. כלומר, לאחר ניצול הפיקדון (12-15 אלף שקל, תלוי בסוג השירות הצבאי) והמלגות, הוא יוכל לסיים תואר אקדמי ולקבל רישיון סוכן בכ־20 אלף שקל בלבד, שגם הם יחולקו לתשלומים רבים, ללא ריבית והצמדה.

יש לציין, כי חיילים משוחררים שירצו ללכת למסלול זה יהיו מחויבים לעבוד לפחות שנתיים שלוש אצל מי שנתן להם את המלגה. אבל מדובר בעצם בהבטחת מקום עבודה. אנחנו נבוא לבקו"ם עם שלושה ערכים מוספים: המחיר, לימוד מקצוע ותואר אקדמי, והבטחת הכנסה במקומות – חברת ביטוח או סוכנות, שם הוא גם יעשה את הסטאז' במהלך הלימודים, מסביר אנגלמן.

לדבריו, בנוסף ללימודים העיוניים והסטאז', יקבלו הסטודנטים שהם חיילים משוחררים גם העשרה בפרקטיקות אותן ינחו סוכנים ותיקים בלשכה בתל אביב, בנושאים כמו: שיווק, מכירות, איתור צרכי המבוטח, טיפול בהתנגדויות. "לאחר שלוש שנים יש להם חווה מובטח לעבודה לשנתיים לפחות, כך שגם את רוב הכסף ללימודים הם יוכלו לשלם בשנים בהן כבר יקבלו שכר על עבודה. היום, מי שמסיים תואר ראשון באקדמיה, צריך לחפש עבודה ודי מתקשה להשיג אותה; במסלול שאנחנו מציעים, יש לו כבר עבודה מובטחת, לאחר שהוא מסיים את לימודיו", מסכם אנגלמן.



אנגלמן. "החיילים יקבלו מלגות מחברות ביטוח וסוכנויות"

שבוע הושק מיזם משותף ללשכת סוכני ביטוח ולמכללת האקדמית נתניה לטובת חיילים משוחררים. על פי המיזם, חיילים משוחררים יוכלו ללמוד לתואר ראשון בביטוח במכללת נתניה ולהוציא רישיון סוכן במכללה לפיננסים וביטוח של הלשכה, בסכום של כ־20 אלף שקל בלבד. יש לציין, כי לימודי תואר ראשון במכללת נתניה עולים כ־90 אלף שקל (30 אלף שקל לשנה אקדמית). "מדובר במיזם שיחזיר דם חדש לענף סוכני הביטוח ויעבה את מקצוע סוכני הביטוח בישראל", אמר נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד.

השקת המיזם התקיימה במכללת האקדמית נתניה בהשתתפות נשיא המכללה פרופ' יעקב הרט, דיקן המכללה לביטוח בנתניה פרופ' זיו

רייך, ומצד הלשכה: סו"ב רוזנפלד, סגן הנשיא סו"ב יוסי אנגלמן, מנכ"ל הלשכה רענן שמחי, ראשי הוועדות בלשכה – סו"ב רחל בבורי, יו"ר הוועדה ליחסי ציבור וקשרי חוץ, סו"ב מיקי נוימן, יו"ר הוועדה הפנסיונית, סו"ב אודי אביטל, יו"ר הוועדה לפיננסים, סו"ב דביר רפ, יו"ר ועדת צעירים והכשרת הסוכן, מנהל המכללה לפיננסים וביטוח רונן דניאלי וסו"ב שי שדה, יו"ר סניף נתניה שאף מרצה במכללת נתניה.

ב־2016 חתמה הלשכה עם מכללת נתניה על הסכם לשיתוף פעולה לפיו ניתן יהיה ללמוד לרישיון ביטוח בשנה ראשונה פלוס שנתיים במכללת נתניה ולסיים לאחר 3 שנים תואר BA בביטוח, פלוס רישיון סוכן, פרקטיקה וסטאז'. ההסכם הושג בזכות העמל הרב שהשקיעו נציגי הלשכה ובראשם סו"ב חזה פרידמן-וינרב (אז יו"ר ועדת האתיקה), המשמשת כיום כיו"ר המכללה לפיננסים וביטוח של הלשכה, שאמרה: "מדובר

"נבוא לבקו"ם עם שלושה ערכים מוספים: המחיר, לימוד מקצוע ותואר אקדמי, והבטחת הכנסה באחד המקומות – חברת ביטוח או סוכנות, שם הם גם יעשו את הסטאז' במהלך הלימודים"

במיזם חשוב ממנו ייהנו גם המכללה שלנו, גם מכללת נתניה ובעיקר הסטודנטים.

סו"ב אנגלמן מספר כי "העליתי את הרעיון לכוון לקהל יעד של החיילים המשוחררים, שגם יסייע למיתוג הלשכה ויכניס לתוכה דור צעיר שהיא משועתקת לו. על פי המודל שסוכם, נגיע למדור השחרורים של צה"ל ונציע לחיילים

רוזנפלד בישיבת הוועד המנהל: "כל מנכ"ל חברות הביטוח הסכימו לקיים שולחן עגול עם הנהגת הלשכה לשיתוף פעולה"

גיוס מאסיבי של חברי לשכה: בחודשיים הראשונים של השנה חתמו על הצטרפות ללשכה כ־150 סוכנים וסוכנות

רונית מורגנשטרן



רוזנפלד. "פועלים לשיפור מעמד הלשכה והסוכן"

"יש לנו חודשיים מצוינים בגיוס סוכנים; בינואר-פברואר גויסו כ־150 סוכנים חדשים. אני מדבר רק על הבטוחים – אלה שנרשמו ושילמו". כך בישר נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד לחברי הוועד המנהל של הלשכה בישיבתו בתחילת השבוע.

רוזנפלד סיפר כי הנהגת הלשכה סיימה סבב של פגישות עם מנכ"לי חברות הביטוח: "נפגשנו עם כלל, איילון, הכשרה, מנורה, הפניקס, הראל ואנחנו בהחלט נמצאים איתם בשיתוף פעולה. כל מנכ"לי חברות הביטוח הביעו הסכמה לנהל עם הנהגת הלשכה שולחן עגול, כדי לברוק איך אפשר לשתף פעולה במספר ערוצים ובמגוון נושאים", סיפר נשיא הלשכה. רוזנפלד בישר עוד כי שתי חברות כבר הודיעו כי ייעצו לבקשת הלשכה ויקבלו מבטחים עם שתי תביעות בביטוח רכב.

נבחנת הצעה כי הסוכן רק ישווק/תפעל

לדברי רוזנפלד, הלשכה בוחנת שוב את הנושא של סוכן משווק וסוכן מתפעל מול רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. "לסוגיה יש כמה הצעות, שאחת מהן היא לבטל לחלוטין את המשווק/מתפעל; כלומר, שסוכן ביטוח יהיה רק מתפעל, או רק משווק". לדברי רוזנפלד הלשכה מבקשת לקבל סיכומים והבנות בכתב שאם הסוכן יהיה משווק אילו פעולות יבוצעו על ידי המתפעל: "אם אנחנו הולכים על האופציה הזאת, אנחנו מבקשים לדעת בדיוק מה נדרש מסוכן מתפעל ומה יעשה בדיוק המשווק, אנחנו עדיין בתחילת הדרך בנושא הזה מול הפיקוח, אך הוא על סדר היום", אמר נשיא הלשכה.

לדבריו, ממש בימים אלה מוגשת הצעת החוק של לשכת סוכני ביטוח, המדברת על כך שכל מוצר ארוך טווח, פנסיה, סיעוד או בריאות, יימכר רק על ידי בעל רישיון ולאחר פגישה פרונטלית. "כנראה שנקטין את הנזק שעושים כל מיני מוקדים למיניהם שמוכרים באמצעות מוכרנים ולא על ידי בעלי רישיון. יש לנו תמיכה חוצת

ועדה שתתקיים בלשכה תוקלד על ידי קלדן חיצוני. כל הדאטה שהודפסה תועבר ליו"ר הוועדה, שיאשר אותה, יחזיר למנהלת הוועדות נורית סימון-טוב והיא תפיץ אותה לכל מי שהיא תונחה להפיץ", אמר שמחי.

בקרב כרטיס דיגיטלי חכם לסוכנים

שמחי עדכן בנושא הכרטיס הדיגיטלי החכם: "ישבתי עם מ"מ נשיא הלשכה. בחנו כמה חברות שמתמחות בעניין ואנחנו מתמקדים כעת בחברה אחת. יש טכנולוגיות שונות שיתנו מענה לכניסה לכנסים שלנו וגם למול הגופים והחברות שאנחנו עוברים איתם. אני מקווה שנצליח לענות על כל הצרכים, אך גם אם בחלקם – דיינו. בשנת 2018 יגיעו סוכנים לכנס מחווי או אחר, כל חבר יכניס

מפלגות בנושא זה; אנחנו מדגישים בפניהם את הצורך לעשות בירור צרכים למבוטח, את התועלת לשבת עם המבוטח ולמכור לו את המוצר הנכון, ולא לבטל לו בטלפון על ידי מוכרנית, שמבטלת את הפוליסה ומוכרת לו פוליסה גרועה יותר. בגלל מקרים כאלה אנחנו מותקפים בתקשורת על כפל ביטוח", ציין רוזנפלד. במהלך הישיבה הוצג יו"ר ועדת הביקורת החדש, סו"ב אריק לבנוני, שהחליף את סו"ב ראובן רפ שהתפטר ומונה ליו"ר ועדת הסניורים והמיזם הבינדורי.

ועדות מקצועיות חדשות

מנכ"ל הלשכה רענן שמחי, סיפר בתחילת דבריו כי מספר הוועדות המקצועיות בלשכה גדל מ-16 ל-24 בקדנציה הנוכחית. "כל ישיבת

עוד התייחס רוזנפלד לשינוי סעיף 19א', הפיכת הסוכן ליועץ והדגיש כי הלשכה תפעל לכך שעל כל פעולת ייעוץ יוכל הסוכן לקבל כסף, תגמול והסרת חסמים על פעילות הסוכן.

טובת המבוטח

בסכמו את חזון הלשכה אמר רוזנפלד כי "הלשכה תפעל לצמצום נתינת הנחות למבוטח ע"ח עמלה; פיתוח שיתופי פעולה; יוזמות והפיכת הסוכן למרכז פעילות; הסדרת והפיכת הסוכן למייצג; שדרוג הידע המקצועי לסוכן; שדרוג הידע המקצועי לצוות המשרד והפיכתו למשרד מוביל; הטמעת כלים טכנולוגיים למשרדי הסוכן; הסדרת קשרי הסוכן למול היצרנים; הפיכת הסוכן ל"איש קהילה"; הסוכן כספק פתרונות כוללים בכלכלת המשפחה; עיבוי הכשרת הסוכן בעיסוקים החופפים למקצוע (תכנון פיננסי, משכנתאות, פרישה, גישור, מניעת סיכונים) כלים מקצועיים לסוכן לגביית שכ"ט/רמי טיפול. הסוכן צריך להשתדרג כל אחד לעצמו, אנחנו כלשכה נתן כלים, בקהילה, בתקשורת ולמול היצרנים", הוסיף רוזנפלד.

עיבוי מערך היועצים בלשכה

עוד עדיין נשיא הלשכה על הכוונה לעבות את מערך היועצים בלשכה: "כיום יש 16 יועצים לשירות הסוכנים, אנחנו פועלים שיהיו 30 יועצים. הייעוץ לא חייב להיות רק בתחום הביטוח או בתחום המשפטי. אנחנו יכולים לספק מערך ייעוץ נרחב, מקיף ואיכותי, מערך תמיכה בנושאי רווחה ופרט, הצמדת מנטורים וחונכים לסוכנים, ליווי משפטי במחזות ובסניפים, ביטוחי הלשכה, התמקצעות בכנסים ייחודיים, מערך הדרכה ייחודי וחדשני המכין את הסוכן וצוות משרדו ל"סוכן העתיד".

לסיכום ביקש נשיא הלשכה מחברי הוועד המנהל להעביר למנהלת הוועדות נורית סימן טוב התייחסות לדברים בתוך שבוע.

את כל הגיבוי, נשדרג את הכנסים גם בתכנים וגם בצורת הכנס. יש לנו מזל שיש לנו יו"ר מחוזות שזו קדנציה שניה שלהם".

תשלום עד ה־10 בחודש

רוזנפלד הציג את אבני הדרך לתכנית העבודה של הלשכה, אשר תוצג במלואה בישיבת המועצה הארצית הבאה: "אנחנו מדברים על זווית הסוכן, שיפור מעמד הסוכן ולאחר מכן שיפור מעמד הלשכה. למעשה, הוועדות המקצועיות הן לא המטרה; הן האמצעי שלנו

**"נקטין את הנזק שעושים
כל מיני מוקדים למיניהם
שמוכרים באמצעות
מוכרנים ולא על ידי בעלי
רישיון. יש לנו תמיכה חוצת
מפלגות בנושא זה"**

להגיע למטרה. כלפי חוץ וכלפי פנים – הארגון וזווית הסוכן. אנחנו רוצים להגיע למצב שבסוף הקדנציה הזאת, הסוכן חוזר לקדמת הבמה. סוכן הביטוח הוא האוטוריטה המקצועית, מבחינת המעמד וההכנסה שלו, הנראות שלו בציבור, מול היצרנים. בזווית ופעילות הסוכן. מדברים על יצירת מקורות הכנסה נוספים, כאן השתלבו מיזמים, פרויקטים, פיתוח מוצרים, כל מה שקשור ליצירת מקורות הכנסה. כמובן שתחת הכנסת הסוכן אנחנו מדברים על הסדרת תגמול הסוכן אל מול היצרנים. כל החברות ישלמו לנו עד ה־10 לחודש. שקיפות בעמלות. חייבים לקבל מהיצרנים שקיפות בעמלות, השאיפה שלנו לקבל מהתחום האלמנטרי עמלה מהברוטו".

את הכרטיס שלו על קורא חכם וייכנס. הוא לא יצטרך להזדהות. במדפסת כבר יצא תג השם שלו אוטומטי", הסביר שמחי.

מ"מ נשיא הלשכה סו"ב ליאור הורנצ'יק, הוסיף באותו נושא כי "כשמגיעים היום לכנס עומדים מול אדם עם לפטופ, שמכין תג זיהוי ונותן לנו. בעתיד אנחנו נגיע עם הכרטיס החכם, הכרטיס ייקרא, ינפיק תג זיהוי וניכנס פנימה. באותו רגע יועבר דיווח למערכת שהיא מערכת CRM, ונדרע באותו רגע מי הגיע, מתי נכנס ומתי יצא ומי לא הגיע. כמו כן, כולנו או רובנו מסתובבים היום עם כרטיס חניה חכם של מגדל, כלל או הפניקס; הכוונה היא שבסוף אנחנו נסתובב עם כרטיס אחד שייתן את כל הפתרונות".

כנס פנסיוני באילת

כנס הביטוח הפנסיוני הארצי יתקיים באילת החל מה־23 באפריל ויעמוד בסימן 70 שנה למדינת ישראל. לדברי נשיא הלשכה, הכנס יהיה משופע במרצים מכובדים. לדברי רענן שמחי, הכנס יתקיים גם השנה במלון דן, אך יהיו בו שינויים כמו גם תכנים מעניינים: "הכנס יהיה בסימן של 70 שנים לעצמאות מדינת ישראל והמוטיב הזה יעבור כחוט השני בכל הכנס. אתם תראו אותו בכל מקום. נעשה שם דברים מאוד מעניינים מקצועית", אמר שמחי והוסיף: "אנחנו משקיעים בכנס הזה הרבה מאוד אמצעים וחשיבה. תוך שבועיים אנחנו עולים לאוויר ופותחים את הרישום. מבחינת עלות הכנס יהיה זול יותר ב־2%-3% מהכנסים האחרים – הצלחנו להוזיל. שתדעו שהייתה פה מלחמה לא פשוטה, כי אחרי יום העצמאות המחירון באילת הוא מחירון קיץ ובהמשך לבקשת הנשיא פעלתי לקבל מחירון חורף", הדגיש שמחי.

בהתייחסו לכנסים המחזוריים, אמר ליאור רוזנפלד: "התחלנו את הקדנציה בכנסים מצויינים, בחיפה, בשרון, בתל אביב, באר שבע ובירושלים אני רוצה להודיע ליו"ר המחוזות, שיקבלו מאתנו

אל תחפשו מתחת לפנס...

שלריר

חדש באיילון! **TRACKER**

שירות המאפשר לכם להתעדכן בכל זמן ומכל מקום בסטטוס התביעה
בביטוח רכב ודירה. בקלות, במהירות וביעילות.

הטיפול הסתיים



לקראת סיום



בטיפול



התביעה נפתחה



ZarmonGroup

פרטים נוספים במערכת תביעות נט בפורטל סוכני איילון,
במסרונים בנייד ובאתר: www.ayalon-ins.co.il

איילון
חברה לביטוח בע"מ
אנשים לשרות אנשים



התקדמות בתוכנית להסבת עולים לסוכני ביטוח

הלשכה נבחרה לבצע מול משרד הקליטה את המהלך שיוביל להסבתם של עשרות עולים מרחבי העולם לסוכני ביטוח • רזנפלד: "רוב העולים אינם מודעים לאפשרות הסבת המקצוע"

רונית מורגנשטרן

סוכן ביטוח לעולים חדשים, תוך מתן דגש למענק סל קליטה לעולים לטובת הלימודים, והטמעת נושא הפטורים לאקדמאיים.

לשכת סוכני הביטוח נבחרה פה אחד להוביל את המהלך מול משרד הקליטה מתוך הבנה כי הלשכה הינה הגוף המוביל בארץ הן בהכשרת סוכני ביטוח, והן בליווי המקצועי הניתן לסוכנים עם קבלת הרישיון, ובמהלך הקריירה. חברי הכנסת הודו על יוזמת הלשכה, וברכו על המהלך.

ח"כ נגוסה אמר: "מהדברים שנאמרו במהלך הדיון נוכחתי לדעת שחברות הביטוח משוועות לעובדים ממגזר העולים החדשים בתחום הביטוח. כמו כן קיימת גם בעיית המודעות של העולים החדשים ברכישת מקצועות הביטוח. ביקשתי מנציג משרד הקליטה להגביר את מאמצים בהנגשת המידע לעולים המעוניינים להשתלב בשוק הביטוח. סוכם שמשרדי הממשלה ולשכת סוכני הביטוח יחד עם ארגוני העולים ישלבו כוחות על מנת לסייע לשלב את העולים בתחום התעסוקה".

אולם דבר זה לא פורסם בשום אמצעי של משרד הקליטה והעלייה ועולים חדשים רבים אינם מודעים לאפשרות זו. יתרה מכך, עולים חדשים רבים, בפרט מברית המועצות לשעבר, מגיעים לארץ עם תואר ראשון בכלכלה, ראיית חשבון, בנקאות ועוד. תארים אשר הינם רלוונטיים למקצוע הביטוח ואשר יכולים לאפשר להם לקבל פטורים מחלק ממבחני היסוד לקורס לימודי הביטוח, אולם גם במקרה דנא, רוב העולים החדשים אינם מודעים לזכות זו ולא ידועים איך ואם ניתן לקבל את הפטור ובאלו מקצועות.

בישיבה בראשה עמד חבר הכנסת אברהם נגוסה, ובהשתתפות חברי הוועדה: ח"כ יואל רזבוזוב, ח"כ קסניה סבטלובה, ח"כ טלי פלוסקוב, ייצגו את הלשכה – ס"ב אניה לוי – יו"ר סניף חיפה ויוזמת הרעיון, ורונן דניאלי – מנהל המכללה לפיננסים וביטוח. כמו כן, השתתפו בישיבה נציגי משרד האוצר והסוכנות היהודית.

בישיבה נדון נושא הנגשת לימודי ההכשרה למקצוע

התקדמות ביוזמת הלשכה לשיתוף פעולה עם משרד העלייה והקליטה להסבת עולים מרחבי העולם לסוכני ביטוח.

ביום רביעי השבוע קיימה ועדת העלייה, הקליטה והתפוצות בכנסת דיון בעקבות הצעה של לשכת סוכני ביטוח לשלב את העולים בתחום הביטוח. במכתב לח"כ קסניה סבטלובה (המחנה הציוני), חברת הוועדה שיזמה את הדיון, כתב נשיא הלשכה ס"ב ליאור רזנפלד: "בעקבות פעילות של ס"ב אניה לוי יו"ר סניף חיפה בלשכת סוכני ביטוח, הריני מתכבד לפנות אל כבודה בבקשה לקיים פגישה בנושא סיוע בשילוב עולים חדשים ברכישת מקצוע הביטוח ושילובם כסוכני ביטוח בישראל.

מטרת הפגישה הינה לבחון אפשרות לקדם בשיתוף עם משרד העלייה והקליטה סל של הקלות לעולם החדשים הצעירים, בכדי שיהיה בידם להשיג רישיון של סוכן ביטוח. כך למשל נודע, כי עולים חדשים מקבלים מענק ללימודים ויכולים ללמוד ביטוח על חשבון משרד העלייה והקליטה,



ביטוח נסיעות לחו"ל זה PassportCard

© 2014 מרת



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 וסייגה | בכפוף למגבלות השימוש בכרטיס

הצעת חוק: חובת ביטוח פנסיוני לחיילים משוחררים - 45 יום מתחילת עבודתם

מטרת ההוראה לצמצם למינימום את המקרים בהם חיילים לא יהיו תחת כיסוי ביטוחי • ח"כ מיקי לוי: "לחיסכון פנסיוני שיחל בגיל מוקדם ישנה השפעה גדולה על קצבת הפנסיה"

רונית מורגנשטרן

של מוות ונכות (ביטוח ריסק) בקופת הגמל או קופת הביטוח וכן שלא יאבד את מניין תקופת האכשרה, ככל שזו קבועה בתקנון או פוליסה. הצעת החוק בקשר לאובדן כושר עבודה ומוות נועדה להבטיח כיסוי ביטוחי מפני נכות ומוות לחייל משוחרר מתחילת עבודתו אצל מעסיק, ולא רק כעבור שישה חודשי עבודה, כנהוג על פי צו ההרחבה לעניין ביטוח פנסיוני מקיף במשק. לכן, מטרת ההוראה לצמצם למינימום האפשרי את חשיפת החייל המשוחרר למצב שבו לא יהיה מכוסה בביטוח המכסה אירוע של מוות או אובדן כושר עבודה.

יש לציין, כי הצעות חוק זהות הונחו על שולחן הכנסת על ידי יעקב פרי, שהיה חבר סיעת "יש עתיד" והתפטר לאחרונה מהכנסת בעקבות תחקיר בתכנית הטלוויזיה "עובדה".

הביטוח או קופת הגמל שבה יהיה מבוטח. בדברי ההסבר להצעת החוק טוען ח"כ לוי כי "ככל שהחיסכון הפנסיוני מתחיל מוקדם יותר כך יחס התחלופה הפנסיוני, היחס בין קצבת הפנסיה להכנסה הפנויה מלפני הפרישה, יהיה הולם יותר ויפחית את הירידה באיכות החיים לאחר גיל הפרישה".

על פי הצעת החוק בעניין אכ"ע ומוות, מעסיק של חייל משוחרר שטרם מלאו שנתיים מיום שחרורו חייב לבטח אותו בביטוח פנסיוני הכולל כיסויים למקרי מוות ונכות מתום 30 ימים מתחילת עבודתו של החייל המשוחרר אצל המעסיק, גם אם טרם מלאו לו 21 שנים. לכן מוצע להוסיף סעיף לחוק קליטת חיילים משוחררים, שמטרתו לצמצם למינימום האפשרי את חשיפת החייל המשוחרר למצב שבו לא יהיה מכוסה בביטוח המכסה אירוע

ח"כ מיקי לוי (יש עתיד) הניח שתי הצעות לתיקון חוק קליטת חיילים משוחררים על שולחן הכנסת. ההצעות מבקשות להבטיח כיסוי ביטוחי להסדיר את נושא הביטוח הפנסיוני ואת נושא הביטוח מפני אובדן כושר עבודה ומוות, זמן קצר אחרי קליטתם בעבודה.

על פי הצעת החוק, מעסיק של חייל משוחרר שבמועד תחילת עבודתו אצלו טרם חלפו שנתיים ממועד שחרורו משירות סדיר, חייב לבטחו בביטוח פנסיוני בקופת ביטוח או קופת גמל לקצבה שתכלול גם כיסויים למקרי מוות ונכות באותה קופה או בקופה אחרת - כל זאת מתום 45 ימים מיום תחילת עבודתו של החייל המשוחרר אצל המעסיק, גם אם טרם מלאו לו 21 שנים. כמו כן, חייל משוחרר יודיע בכתב למעסיקו, בתוך 21 ימים מיום תחילת עבודתו, על בחירתו בקופת

מנכ"ל הלשכה: "תוקם שלוחה של המכללה לפיננסים וביטוח בירושלים"

רונית מורגנשטרן

סו"ב אבשלום מושקוביץ, חבר הנהלת MDRT ישראל, סיפר על פעילות הארגון בארץ ובחול" והמליץ לסוכנים להצטרף אליו.

נשיא הלשכה, קיים שיחה חופשית עם המשתתפים על סוגיות שונות ופעילות הלשכה בהן.

ד"ר יאיר ברזילי, אורטופד מביה"ח שערי צדק, סיפר על ניתוחי גב באמצעות רובוטים.

סו"ב נוימן, יו"ר סניף ירושלים, סיכמה את הכנס והודתה למשתתפים. בין היתר, אמרה נוימן:

"סוכן הוא עמוד השדרה של הלקוח: הוא החוט המקשר בין ההווה לעתיד. הוא עמוד התווך בין הלקוח לחברת הביטוח. הוא בעל גמישות חשיבתית

למציאת פתרונות. ואיתו הלקוח מרגיש איתן ויציב במיוחד כשנתקל בשינויים ובקשיים".

לאחר הכנס נפגשו חברי ועד המחוז בראשות אשורי עם נשיא הלשכה ומנכ"ל הלשכה לשיחה

על המשך הפעילות של כנסי מחוז ירושלים. לדברי אשורי, הנושא המרכזי היה קידום הקמת שלוחה של המכללה לפיננסים וביטוח בירושלים, אותו הבטיחו

רוזנפלד ושמחי.



מימין: טליה נוימן, רחל כבודי ושמואל אשורי

צוות המשרד.

סו"ב עוזי ארגמן, יו"ר ליסו"ב, סיפר לנוכחים על פעילות סוכנות הביטוח של הלשכה לטובת ביטוחים משתלמים לסוכני הביטוח חברי הלשכה.

סו"ב רחל כבודי, יו"ר הוועדה ליחסי ציבור וקשרי חוץ בלשכה, סיפרה על תכניות הוועדה לקידום

מיתוג סוכן הביטוח.

סו"ב עופר חורש, חבר ועד סניף ירושלים, דיבר על הכראיות במכירת ביטוח סיעודי.

110 סוכנים וסוכנות הגיעו לכנס מחוז ירושלים הראשון בקרנציה זו, שהתקיים ביום שני בבוקר במתחם "יס פלאנט" בירושלים.

את הכנס, שנערך בשיתוף עם חברת איתוראן, ארגנה יו"ר סניף ירושלים סו"ב טליה נוימן, בסיועם של סו"ב שלומית לפידות וסו"ב מישל בינוביץ, חברי ועד הסניף. בכנס התארחו בכירים בלשכה בראשות הנשיא ליאור רוזנפלד והמנכ"ל רענן שמחי.

את יום העיון המקצועי פתח יו"ר המחוז סו"ב שמואל אשורי בדברי ברכה ועדכון המשתתפים לגבי תכניות המחוז.

סו"ב ישראל גרטי, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכה, דיבר על התנהלות נכונה בנוקזי מים.

שחר שירצקי מאיתוראן דיבר על חידושים טכנולוגיים של החברה בכלי הרכב.

סו"ב יובל ארנון, חבר המועצה הארצית, הרצה על ניהול הסוכנות והתמקדות בטיפול הלקוח הרווחי ביותר, כיצד לשמר אותו ולחזק את הקשר מולו עם

האוצר: ביטוח לאומי לא גובה מחברות הביטוח הפרטיות את הכספים המגיעים לו בגין נפגעי תאונות דרכים משנת 2014

ביטוח לאומי בתגובה: המעסיקים וחברות הביטוח מתנגדים להצעה להעביר חלק מביטוח נפגעי עבודה לביטוחים פרטיים • עובדי ביטוח לאומי הכריזו על סכסוך עבודה בנושא

רונית מורגנשטרן

הערכת סיכון ענף העיסוק, תגמולי הביטוח יועברו על ידי חברות הביטוח למוסד לביטוח לאומי וממנו לעובד. אופן ההתחשבות יקבע על ידי שרי האוצר והרווחה בתקנות שיוגשו בהמשך.

עו"ד שלומי מור מהמוסד לביטוח לאומי אמר: "אנחנו חוששים מאוד מדריסת רגל של סקטור פרטי לביטוח של המדינה. זאת פעם ראשונה שמתאפשר לאדם לבחור האם להיות מבוטח בביטוח הלאומי או בביטוח פרטי ולקבל הנחה בביטוח הלאומי תמורת זאת. זהו תקדים מדאיג. אנחנו יוצרים למעסיק אינטרס להגיד לעובד: אל תפנה לביטוח הלאומי כי תקפיץ לי את הפרמיה. המעסיק גם יוכל להכחיש שהייתה תאונת עבודה. ואין גובה את הכספים הללו? נפנה להוצאה לפועל?"

יש לציין, כי ועד עובדי ביטוח לאומי הכריז השבוע סכסוך עבודה על רקע הצעת החוק שתפגע לטענתם בהכנסות וחוזקו של המוסד.

חוקיה ישראל מהתאחדות התעשיינים: "יש כאן הנחת יסוד כאילו למעסיקים לא אכפת מהעובדים שלהם ולכן צריך להכות אותם בכיס. לא זו השיטה הנכונה. בעבר הביטוח הדיפרנציאלי בוטל כי הוא לא הצליח. יש להשאיר את המצב כמו שהוא."

נשיא לה"ב, עו"ד רועי בהן: "טירוף מערכות. נלחמים בתאונות עבודה על חשבון עסקים קטנים ומטילים עלינו עלויות מטרופות נוספות."

נשיא לשכת יועצי המס, ירון גינדי: "מטעים את הציבור ואת הוועדה. פשוט מטילים עלינו עוד מיסים. מה רוצים ממני ומהמשרד שלי? לא בגללי קורסים מנופים. זה בניגוד למדיניות הממשלה שנלחמת

לביטוח לאומי: "אתם מנצלים את החולשה של הביטוח הלאומי כדי לא לשלם, הרי יש לכם את כל הנתונים ואתם יכולים להפסיק את ההתחשבות ברגע. מי מונע מכם לשלם עכשיו אתם מחכים שיתבעו מכם. בואו נפסיק להיתם", אמר אלאוף.

סמנכ"ל רגולציה באיגוד חברות הביטוח עו"ד גיל פלומון: "אנחנו תומכים עקרונית בסכום גלובלי שישולם למוסד לביטוח לאומי, אך התחשיבים עשויים להיות מורכבים מאוד, לכן פרק הזמן המוצע לכניסת החוק לתוקף, אשר עומד על 30 יום, הוא קצר מדי ואנחנו מבקשים חצי שנה". עו"ד ירון אליאס מהאיגוד: "הצעת החוק הזאת נחתה עלינו בהפתעה. צריך לבצע בה שינויים, כי היא לא מתכתבת עם המציאות בשטח".

"תקדים מדאיג"

ברדיו נוסף בוועדת העבודה והרווחה התגלו חילוקי דעות קשים בין נציגי משרד האוצר לנציגי המוסד לביטוח לאומי, חברי כנסת ונציגי מעסיקים בדיון ראשון בסעיפי חוק ההסדרים הנוגעים לביטוח נפגעי עבודה.

הצעת החוק מבקשת להעלות למעסיקים את תעריפי הביטוח שהם משלמים עבור תאונות עבודה, באמצעות שתי אפשרויות לבחירתם: או באמצעות תשלום אחיד נוסף למוסד לביטוח לאומי (כיום, המעסיקים מעבירים למוסד לביטוח לאומי פרמיה אחידה לכל עובד, ללא קשר למקצועו, בסך 1.96% מהשכר), או באמצעות פנייה לחברות ביטוח פרטיות ותשלום להן על פי פרמיה שידרוש המבטח לפי

1 עדת העבודה, הרווחה והבריאות של הכנסת קיימה דיון על סעיפי חוק ההסדרים הנוגעים להתחשבות בין המוסד לביטוח לאומי לחברות ביטוח פרטיות, על תשלומים לנפגעי תאונות דרכים. כיום, אדם שנפגע בתאונת דרכים ונמצא זכאי לגמלה, מקבל את הגמלה מביטוח לאומי. ביטוח לאומי יכול לתבוע מחברת ביטוח בה מבוטח הנפגע באופן פרטי פיצוי על הגמלות ששילם ושעתיד לשלם למבוטח שנפגע. אולם המוסד לביטוח לאומי אינו מצליח לגבות את פיצוי מחברות הביטוח והצדדים מגיעים להסדרים מקלים. לכן מוצע לקבוע בחוק הסדר התחשבות כולל, במסגרת יעבירו חברות הביטוח למוסד לביטוח לאומי סכום שנתי אחיד, במקום התחשבויות ספציפיות. הסכום השנתי, אופן החלוקה של הסכום הכולל בין חברות הביטוח ומנגנון העדכון של הסכום, ייקבעו בתקנות שיגיש שר האוצר.

יעל אגמון מאגף התקציבים במשרד האוצר, הסבירה: "המנגנון הקיים כיום בירוקרטי, מאוד לא יעיל ודורש תשומות מהמוסד לביטוח הלאומי שלא בליבת העיסוק שלו. בנוסף, נוצר עומס גדול של תביעות על מערכת המשפט, וגם האזרח מטורטר כשנדרש לבוא להעיד. הסכום הקבוע שיועבר מחברות הביטוח ישקף את הסכומים אותם שילמו החברות למוסד לביטוח לאומי עד היום. נחיל את החוק רטרואקטיבית משנת 2014, מכיוון שמאותה שנה ואילך הביטוח הלאומי טרם הספיק לגבות את חובותיו מחברות הביטוח."

יו"ר הוועדה ח"כ אלי אלאוף (כולנו) וח"כ קארין אלהרר (יש עתיד) הטיחו בנציגי חברות הביטוח במהלך הדיון כי הם מעכבים את ההחזרים למוסד

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 ???

רפורמת הסיעוד הלאומית שודרגה: הסכום לגמלה יעלה במעט ותוקדם הפעימה השנייה ל-2018

כך סיכמו שרי האוצר, הבריאות והרווחה. תינתן זכות בחירה לחולה הסיעודי לגמלה בכסף או בשירותים

רונית מורגנשטרן

הכנסת על סעיפי תכנית הסיעוד הלאומית שבחוק ההסדרים, אמר יו"ר הוועדה, ח"כ אלי אלאלוף (כולנו): "יש כאן הרבה אינטרסים ואינטרסנטים. אותנו מעניין רק מקבל השירות. הדבר הכי חשוב ברפורמה הזאת הוא הפיקוח, אשר ימנע רשלנות. אני לא רואה לתושבי צפון תל אביב. אלה שגרים בשכונות בפריפריה, הם הסובלים. אין ברירה אלא לעשות חשבון נפש. בוויכוח בין כסף למתן שירותים ישירים, אין אופציה אופטימלית. יהיה גם זה וגם זה. עם זאת, הכנסת רשאית לשנות את הצעת החוק הזאת; לא תהיה הרעת תנאים לאף קשיש".

ח"כ אלאלוף התייחס לסעיף בהצעת החוק המציע לשנות את ברירת המחדל לקשיש סיעודי מקבלת שירותים לקבלת גמלה כספית, במידה והסיעודי לא בחר בעצמו את צורת הסיוע מהמדינה.

ח"כ לאה פרידה (המחנה הציוני) תהתה: "מי יכריע בבחירה בין שירותים בפועל לבין קבלת קצבה כספית, במקרה והקשיש אינו בר החלטה".

ח"כ טלי פלוסקוב (כולנו) קראה להעניק שירותים כברירת מחדל ולא להיפך: "קשישים סיעודיים לא פעם כלל אינם יודעים מה נעשה בחשבון הבנק שלהם. צריך שיינתן השירות הבסיסי, ובמה שנותר לאפשר לבחור גמלה כספית".

יעל אנגמון מאגף התקציבים במשרד האוצר השיבה: "מרכיב גמלה בכסף משפר את השירות ואת שביעות הרצון של הקשיש. כיום הוא לקוח שבו".

לדברי ארינה זמיר מנהלת אגף הסיעוד במוסד לביטוח לאומי: "אני אפשר להכליל את הזקן הסיעודי, זה לא רק סוג אחד של מצבים. יש כל מיני רמות, סוגים רבים של משפחות. להגיד שבכל המשפחות הכסף ילך לצרכים לא ראויים?". אנחנו בעד בחירה. אנחנו סומכים על יכולת האנשים לדעת מה טוב בשבילם ואנחנו סומכים על בני המשפחה".

ח"כ איציק שמולי (המחנה הציוני) שאל: "האם שינוי ברירת המחדל הוא להמלצת הביטוח הלאומי? גמלה בכסף חוסכת 20% מההוצאות לכן ברור לי מהי הכוונה האמיתית של משרד האוצר".

לעומתם, אמר יו"ר ועדת הרווחה של המרכז לשלטון מקומי וראש מועצת מזכרת בתיה, מאיר דהן: "אנחנו מתנגדים לברירת המחדל לשימוש בכסף. אנחנו חושדים שיש כאן מטרה אחרת, שאינה קשורה לשיפור הטיפול הסיעודי. כשאנחנו נותן טיפול ישיר, אתה יכול לפקח ולראות אם הטיפול ניתן ואם הוא טוב. אם יקבלו כסף, יגיעו הקשישים שוב אלינו למחלקות הרווחה, אלא שהפעם לא נדע מה לעשות איתם".



כחלון. "מדובר בשיפור תוכנית הסיעוד הלאומית".

משמעותית. הגדלנו בצורה משמעותית את שעות הסיעוד באופן שיענה על הצרכים של הקשישים".

שר העבודה והרווחה כץ: "באנו לעזור לאלו שנזקקים והלכנו למהלך משולב של הגדלת שעות בצורה דרמטית ועכשיו הרמה הגבוהה מכסה כמעט במלואה את העובד הזר, והמבוטח יוכל לבחור אם הם רוצים שעות סיעוד, כסף או שילוב עם שירותים".

סגן שר הבריאות ליצמן: "נאבקתי במשך שנים למען רפורמה ממלכתית בסיעוד ואנו מיישמים אותה לטובת הנזקקים לשירותי סיעוד ובני משפחותיהם. ברצוני לברך את שרי האוצר והרווחה על שיתוף הפעולה למען אזרחי ישראל".

בתגובה אמר ס"כ איגור מורי, יו"ר ועדת הבריאות בלשכה: "מדובר בעיקר במחזור של הנושא ללא תוספת אמיתית. בישיבה הקודמת של ועדת העבודה והרווחה הכניס משרד האוצר לחוק את העז של היפוך ברירת מחדל, ועתה השרים הטובים והמטיבים החזירו את המצב לקדמותו כמעט חוץ מהדרגה הנמוכה. גם כעת הקלת מימוש זכות הבחירה של המטופל (היש לו באמת זכות כזו במצבו) לקחת את הכסף במקום שירות עלולה, חלילה, לפגוע בו ובטיפול שהוא מקבל. ברמת הכיסוי – התיקון הוא לא יותר מקוסמטי. הקדמה מינורית של פעימה מתוכננת היא לעג לרש. התוצאה הסופית ב-2021 היא עדיין 30 שעות שבועיות של טיפול בלבד. יש בכך בעצם ויתור סופי על כל ההבטחות לרפורמה גדולה ומקיפה".

לקוחות שבויים

בדיון ראשון שהתקיים בוועדת הבריאות של

שר האוצר משה כחלון, שר העבודה והרווחה חיים כץ וסגן שר הבריאות יעקב ליצמן סיכמו על שינויים מהותיים ברפורמה בסיעוד. השרים הגיעו לסיכום לפיו: הפעימה השנייה תוקדם כבר לשנת 2018, ברמת הסיעוד הנמוכה ינתנו תשע יחידות שירות במקום חמש ולראשונה למבוטח הסיעודי תינתן זכות הבחירה בכל הרמות לגמלה בכסף או בשירותים.

לבקשת שר העבודה והרווחה חיים כץ במקום תוספת הדרגתית של השעות ב-4 פעימות, תוקדם הפעימה השנייה ותאוחר לפעימה אחת כבר בנובמבר 2018. כך, הרמה הגבוהה החדשה, תגיע כבר ב-2018 עד ל-28 שעות למטפל ישראלי, במקום 24 בהצעה המקורית.

ברמה הנמוכה החדשה במקום אלף שקל לחודש, יעלה הסכום לגמלה הכספית ל-1,205 שקל. מבוטח סיעודי שיהיה זכאי לרמה זו יוכל לבחור בין הגמלה הכספית לבין שירותים שונים ברמה של 9 יחידות שירות – ביקור במרכז יום, קהילה תומכת, מוצרי ספיגה, משרד מצוקה, שירותי כביסה, השגחה מרחוק ועוד.

בכל שאר הרמות החדשות – רמה 2 עד רמה 6, ברירת המחדל תינתן בשעות סיעוד. בניגוד להצעה המקורית, במסגרת ההסכמות החדשות – לראשונה ובשונה מהמצב כיום שלצורך מימוש גמלה בכסף יש צורך בהמצאת אישורים, תינתן זכות בחירה מלאה למבוטח הסיעודי בין גמלה בעין (מימון עובד סיעודי למטופל) לבין גמלה בכסף, שתגיע עד לכ-5,200 שקל ברמה הגבוהה.

כמו כן, במידה שיבחר המבוטח לממש רק חלק מיחידות השירות לגמלה כספית, יוכל לבחור בכך במידה ויממש סכום מינימלי של 4 יחידות שירות (כ-800 שקל).

במצב הנוכחי ישנן שלוש רמות סיעוד וטווח השעות הניתן לחולה סיעודי מהביטוח הלאומי נע בין 9.75 ברמה הנמוכה לבין 18 (למטפל זר) או 22 (למטפל ישראלי) ברמה הגבוהה.

החל משנת 2018 יתחיל מדרוג חדש של שש רמות כאשר ברמה הנמוכה יינתנו 9 יחידות סיעוד או גמלה בכסף בסך 1,205 שקל בחודש, וטווח השעות יגיע עד ל-28 שעות למטפל ישראלי או 24 שעות שבועיות למטפל זר. בשנת 2021 עם ההבשלה המלאה של הרפורמה שעות הטיפול ברמה הגבוהה יגיע עד ל-30 שעות שבועיות למטפל ישראלי ו-26 שעות לעובד זר.

שר האוצר כחלון: "מדובר בהרחבה ושיפור של תכנית הסיעוד הלאומית, תוך מתן תוספת תקציבית

לשכת סוכני הביטוח בישראל



יחד לעצמאות הסוכן

בסימן 70 שנה למדינה

2018
ביטוח חיים ופנסיוני
הכינוס ה-39



את התאריכים
23-26.4.2018
כבר שריינתם?

ההרשמה תיפתח במהלך שבוע הבא

הכירו את יושבי ראש המחוזות

בשבועות הקרובים נכיר מקרוב את יושבי ראש המחוזות - מי הם, קצת על חייהם הפרטיים וגם תובנות שלהם על הענף בכלל וסוכני הביטוח בפרט • והפעם - יו"ר מחוז השפלה סו"ב ג'ינה פלד

רונית מורגנשטרן

הפנסיה והסיכונים, כמו בריאות, פיננסים ופרישה", מפרטת ג'ינה ומוסיפה: "אלה נושאים שיאפשרו לסוכן לקבל שחר טרחה מהלקוחות שלו ולא להסתמך רק על חברות הביטוח".

בקדנציה הנוכחית שלה היא מתכוונת להמשיך ולהתמקד בימי עיון מקצועיים וגם סדנאות שיתמקדו כל אחת בנושא אחד או שניים מקסימום, כשהדגש הוא לא רק על ידע מקצועי אלא גם על ניהול משרד והפיכתו לדיגיטלי.

לדבריה, בכל מחוז השפלה יש מצוקה קשה בגלל מחסור בעובדות משרד סוכן כמו חתמות ופרנסיות: "לכן אני רוצה להקים מיום במשותף עם הלשכה, ולהקים באשדוד בית ספר להכשרת עובדות משרד בביטוחי חיים ואלמנטרי", היא מוסיפה עוד רעיון. ולחברי הלשכה יש לה מסר: "ככל שנהיה יותר סוכנים בלשכה, כך יגדל כוחנו לפתור בעיות ולקדם את המקצוע. הלשכה היא ביתנו, ואם לא נשמור על הבית, נהיה חשופים ופגיעים, כי לא יהיה מי שישמור עלינו".



סו"ב ג'ינה פלד

עזבה סופית את ההוראה והתמקדה בסוכנות הביטוח שפתחה ב-1998. על יחסי חברות הביטוח לסוכניהן אומרת ג'ינה כי: "הן אינן מתייחסות לסוכנים כבעבר; כל מטרותן כיום לשווק ישירות ולייתר את הסוכנים. הן משווקות ביטוחים ישירות ללקוחות של סוכנים מעל ראשיהם, כשהן משתמשות במאגר הלקוחות של הסוכן, מקצצות בעמלות בכל מיני דרכים ולכן אין מנוס מגביית שחר טרחה מהלקוח בהתאם למותר".

לדבריה, קשיי הפרנסה הפכו לנושא המטריד ביותר של סוכני הביטוח, זאת נוכח הקיצוץ בעמלות והרגולציה שמקדמת את הדיגיטציה, הפוליסות האחדות וכל דבר שיכול להרחיק את הסוכן מהתחום: "לכן חשוב מאוד שנפתח עוד התמחויות. לשם כך אני מתכוונת לשבת עם ראשי המכללה לפיננסים וביטוח של הלשכה, ולקדם נושאים שמעניינים את הסוכנים ויאפשרו להם הכנסות נוספות כמו יעוץ משכנתה, ליווי לקראת פרישה, ניתוח תיקי לקוחות בתחומי

ו"ב ג'ינה פלד הייתה מורה במקצועה במשך 26 שנה עד שהפכה לסוכנת ביטוח מצליחה ומסורה, בעלת סוכנות הביטוח "ג'ינה פלד" בקרית גת. כיום עובדות אתה בסוכנות שתי בנותיה בר ואסתר, שהן דור ההמשך שלה. גם כמורה הייתה מוצלחת במיוחד, ואף העבירה השתלמויות למורים במתמטיקה בטלוויזיה החינוכית. לעולם הביטוח הגיעה לאחר חוויה אישית קשה בה אימה שחלתה וחיכתה להשתלח ללא הצלחה, הותירה אותה יתומה בגיל 15. גם אביה מת ממחלה קשה מאוחר יותר: "נחשפתי לעולם ביטוחי הבריאות וחיבותם. זה ליווה אותי כל הזמן במחשבות, וכשחשתי על גיוון מקצועי ישר חשבתי על ביטוח והתמקדות בביטוחי בריאות, מה שאני עושה כיום, שזו שליחות אמיתית בעיניי", מספרת פלד. "התחלתי לברר במורעות בעיתון והגעתי לחברת הראל ביטוח, שם למדתי את הנושא וגם הוצאתי רישיון סוכן". ג'ינה היא גרושה, אמה ל-3 גדי, אסתר (אלף בקמך, היא מדגישה) ובר, וסבתא ל-4 נכדות פלוס 1 בדרך. יש לה רישיונות בכל התחומים למעט ביטוח ימי. במקביל להוראה, עבדה ג'ינה גם כסוכנת ביטוח במשך 5 שנים, בנתה תיק לקוחות, ובשנת 2,000

סוכן המחר - האם אתה מותאם ללקוח המחר?

סו"ב מירב ג'והן



שביטוח עושים עם סוכן/ת ביטוח, ואת זה נוכל להטמיע באמצעות העוזרים הדיגיטליים העומדים לרשותנו.

אל לנו לפחד מהקדמה, אלא לחבק ולאמץ ולהקדים את המחר להיום, כי אנו העסקים הקטנים מוצאים עצמנו נאבקים אל מול הרגולציה, מכשירים עובדים מקצועיים ומסורים, מפתחים אפיקי שיווק לצורך קבלת לקוחות חדשים (עסק בלי גידול הינו עסק שסופו להיכחד).

אני ושותפי יבגני אוריין, ועוד סוכנים שרובם הינם סוכנים חדשים, מתנהלים כבר היום לפי המודל הנ"ל. סוכן המחר הינו הסוכן שינגיש את הידע המקצועי שלו, ימכור פתרונות לביטוח ולמניעת אסון, יהיה בעל ידע מקצועי גבוה יותר מאשר היום וימכור את הידע הזה בכסף, יבצע פעולות שיווק להביא לקוחות חדשים, אך בד בבד ישמור על הלקוחות הקיימים. הסוכן והסוכנת האלה יגידו כן לכל הדיגיטציה ויאמצו אותה בחום גדול.

הכותבת הינה חברת ועדת יח"צ וקשרי חוץ

סוכני ביטוח שלוקח את אחד הפחדים הגדולים של האדם ובמיוחד של סוכן הביטוח - שינויים חיצוניים המחייבים את הסוכן לשנות את הרגלי עבודתו ולהתאים עצמו ללקוח המחר. את מסקנות הוועדה יוביל סו"ב אריה אברמוביץ.

"לקוח המחר חי ובוטע כבר היום" - כל סוכן וסוכנת חייבים לקחת אחריות ולהחיל את השינויים מאתמול, לקחת את כל התועלות של מידת השפעת הרשת על הרגלי הקניה שלנו ובזכות המקצועיות, הידע הנרחב שרכשנו ושנתמיד לרכוש - נוכל להרים ולפתח את העסק שלנו לגבהים ולהישגים שלא היינו יכולים מפאתי הגבלים פיזיים. ומי שביננו ידע להטמיע את השינויים יהיה סוכן משגשג ומצליח גם ב-2030 ואף מעבר לזה.

הסוכנים צריכים להתאגר ולהיות ביחד תחת לשכה חזקה בעלת מאפיינים חזקים של תמיכה מבחוץ, הן מהזירה הפוליטית והן מהזירה העסקית. הלשכה תהיה בעלת השפעה וכפועל יוצא כל סוכן וסוכן יהיה בעל השפעה. הסוכן חייב להיות המרכז והלב של העסק, וציבור הלקוחות שלנו חייב לדעת

קרים מראים כי ילדי דור ה-Z, צעירים שנולדו לאחר סוף שנות ה-90, חיים את היוםיומים בצמידות לטכנולוגיות תקשורת חרשות. כמחצית מבני הנוער גולשים באינטרנט ובסמארטפון כ-4 שעות ביום או יותר, ו-21% כ-6 שעות או יותר. יחד עם זאת, בני הנוער נחשפים לא מעט גם ליתר טכנולוגיות התקשורת כגון טלוויזיה ומחשב, ואף למדיה מסורתית - רדיו וספרים.

ציבור זה הינו לקוח המחר שלנו ועלינו להתאים את שיטות התנהלותנו - אליו. אין לנו מה להילחם בעתיד, הוא שועט לעברנו ובצעדים מהירים עד מאוד. ההתקדמות שנעשתה ב-20 שנה האחרונות הינה מטאורית, ואף אם רק נסתכל על ה-5 שנים האחרונות נבין שאנו בעידן אחר לגמרי.

ישנה קפיצה גדולה לגבי צרכנים אשר רוכשים באמצעות רכישה מקוונת ברשת. הסטטיסטיקה מראה שמעל 80% ישראלים רוכשים מוצרים באמצעות רכישה מקוונת שמתבצעת גם באתרים בינלאומיים. איך זה ישפיע עלינו סוכני הביטוח? סוכן הביטוח 2030 - פרויקט הדגל של לשכת

"מה יקרה אם אפסיק לעבוד?"

רון קשת



אנשים רבים לא יודעים מה יקרה להם מבחינה כלכלית כשיפרשו

ברוכים החוזרים לסדרה השבועית "פרישת השבוע". מידי שבוע יעלו כאן סיפורים של אנשים שפורשים מחיי העבודה, או תובנות שקשורות לנושא. וגם הפעם סיפור קטן עם הברל משמעותי שנעשה בחיי לקוח.

מר **א.א.** צלצל למשרדי וציין שהופנה על ידי סוכן הביטוח האישי שלו. הסוכן שלו, כך סיפר בשיחת הטלפון, המליץ להגיע אלי וברחיפות. "היכן נמצא המשרד שלך?", "בראשון לציון", עניתי. "גם אני גר כאן ממש קרוב אליך. אני יכול להגיע אליך עכשיו?". "לא תכננתי לראות לקוחות היום אבל למה לא, תכנס אלי", עניתי.

הוא נכנס למשרדי לבוש בבגדי עבודה אפורים וחיוך שיכול להאיר יום חשוך. "מה שלומך?", שאלתי. והוא ענה: "מצוין, רק שאני לא מבין כלום בעניין הזה של הפנסיה ואני פורש עכשיו. הסוכן שלי ב-20 השנה האחרונות אמר לי לבוא אליך שלא נעשה שטויות. הסוכן של מקום העבודה שלי (לא החבר ששלח אותי) אמר לי שאני צריך לשלם מס הכנסה ואני רוצה לשלם מעט ככל האפשר". "נו איש חביב ספר לי את הסיפור שלך ולמה הגעת אלי", אמרתי.

"אשתי חלתה לפני שנים רבות והיא מקבלת קצבה מביטוח לאומי. שנים רבות שאינה עובדת וכל פרנסת הבית עלי. היה לי שירות צבאי כרס"ר בקבע והשתחררתי לפני יותר מ-20 שנה. מאז אני מקבל פנסיה חודשית מכובדת.

"כבר עברתי את גיל הפרישה ואני יכול להמשיך לעבוד אבל הכוחות כבר לא מה שהיו. בשנים האחרונות עבדתי בכמה עבודות ויש לי כמה ביטוחי מנהלים מהמעסיקים האלו.

"עם הפנסיה מהצבא והמשכורת אנחנו מסתדרים. לא יודע מה יקרה אם אפסיק לעבוד. אני כאן כדי שתסביר לי היכן אעמוד מבחינה כלכלית", הוא שאל.

התחלתי כרגיל עם שאלות לגבי רמת ההוצאות המשפחתית כולל הוצאות קבועות ומשתנות. המשפחה בהחלט חיה בצניעות. כאשר הגיעו הנתונים מכל המקומות כולל המסלקה הפנסיונית, הסתבר שיש בתוכניות הללו סכומים שקרובים לרמת המחיה הנדרשת. יחד עם קצבאות הביטוח הלאומי זה אפילו עבר במעט.

כשהצגתי בפניו את הנתונים, הוא נרגע ושוב חיך את החיוך הכובש שלו. "יש לי אליך שאלה רון, למה אמר לי הסוכן של מקום העבודה שאני צריך לשלם מס הכנסה על הפיצויים ועל הקצבה שאקבל מחברת הביטוח?".

עניתי כי "הסוכן צדק בעקרון, אבל נראה מה ניתן לעשות. לגבי הפיצויים הצטבר לך סכום של

הפעם היה תורי לחיך. "אל תדאג", אמרתי. "כאן אנחנו נכנסים לתמונה. אתה תקבל את מלוא הכסף ללא תשלום מס אם תבטיח לי שהכל ילך לילד". כף היד שלו לחצה את ידי בחום. "מבטיח לך", הוא אמר.

שבועיים לאחר מכן הגיע האישור על הפטור המלא ויחד אתו שיחת טלפון מפתיעה. הבן צלצל והורה לי על הסכום הנוסף שקיבל. לכם חברים וקוראים אני מבקש לאחל סופשבוע נעים.

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

אירועי הלשכה

◀ **6.3.2018** - יערך יום עיון לסוכנים צעירים בין השעות 12:00-16:30 במכללה לפיננסים וביטוח של לשכת סוכני ביטוח, המסגר 42 קומה 8, תל אביב. יום העיון בשיתוף "הראל חברה לביטוח" ו"קבוצת שגריר". חניה מסובסדת לבאי הכנס בחניון "נצבא" הסמוך למכללה.

25,000 שקל שעולה במעט על מה שחייבים לך לפיצויים באופן כללי, ומאחר שהשכר שלך הוא כ-7,000 שקל, ניתן לבקש הגדלת פטור ב-50% וזה עדיין מתחת לתקרה ולכן נוכל לפטור לך אותו ממס.

"הוא צדק גם בנוגע לכסף שהצטבר לך אחרי שנת 2008, סכום של 160,000 שקל, שאם נוסיף את זה לקצבה חודשית ולפנסיה הצבאית שלך, ובנוסף למה שהצטבר לך בביטוח המנהלים - תהיה לך הכנסה גבוהה יותר שתחייב תשלום במס גבוה יותר.

"במקרה שלך, מאחר שיש לך קצבה שמעל המינימום, נשתמש בפטורים של תיקון 190 ונפטור אותך מתשלום המס של 35% על הסכום של ה-160,000 שקל".

"נכון", נזכר מר א.א. "בריוק על זה אמרו לי שכדאי לי למשוך ואפילו אם אשלם 35% מס. אני צריך את הכסף, הבטחתי לעזור לבן עם הדירה". "אתה מבין שמדובר על מס של כמעט 50,000 שקל?", שאלתי. "כן", הוא ענה והפעם ללא חיוך. ועוד הוסיף: "אצלנו במשפחה יש מנהג, אם עזרת לילד אחד אתה חייב לעזור גם לשני ולכן אני חייב".



"אוהבת את הסיפוק בסוף היום כשאני יודעת שעשיתי משהו טוב למבוטח אחד לפחות"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • והשבוע: **אית'אר אבו דאוד**

גיל: 26

מצב משפחתי: רווקה

השכלה: תואר ראשון בכלכלה ותקשורת מאוניברסיטת תל אביב

רישיון: פנסיוני והשקעות

ותק כסוכנת: שנה וחצי

ותק בענף: 4 שנים

עובדת בסוכנות בונוס ביטוח בע"מ במג'ד אלכרם שבצפון בתפקיד מנהלת המחלקה לחסכון לטווח ארוך וביטוחי חיים.

למה בחרת לעסוק בתחום?

"מדובר בתחום שמספק מענה לכל הצרכים החיוניים לקיומו הסוציאלי והאקונומי של אזרח במדינה מפותחת. זהו תחום דינאמי, נוגע לרגעים הכי קשים ודרמטיים בחיים. אין גבול להתקדמות בענף."

מה את אוהבת במקצוע?

"אני מאמינה שהליבה של המקצוע שלי היא השליחות שבו. בהינתן סוכני ביטוח איכותיים ומקצועניים ובעלי מצפון ומוראליה, חייהם של בני אדם נהיים קלים

ושקטים יותר. המקצוע מעניק לי סיפוק עצמי ושלווה נפשית ברמה יומיומית, בכך שאני יוצאת מהמשרד כשאני יודעת שעשיתי משהו טוב למבוטח אחד לפחות. אני מרגישה את הערך המוסף האדיר שלי כסוכנת ביטוח בחייהם של הלקוחות שלי; במהלך עיסוקי בעולם הביטוח הפנסיוני למשך תקופה לא קצרה, הגעתי לתובנה עמוקה באיזו מידה אנשים זקוקים למוצרים פנסיוניים. אולם,

הבנתי גם שיש להם בורות מובהקת במושגים אלמנטריים בכל מה שקשור לעולם הפנסיה. ומן המקום הזה, אני יוצאת עם מוטיבציה עזה מאוד ונחישות חסרת פשרות לגשר על הפער התהומי הזה בין הצורך של האנשים במוצרים פנסיוניים לבין המודעות שלהם לצורך זה. "אני מאמינה שסוכני הביטוח ביחד יכולים להוביל מסע להעלאת המודעות הפיננסית והחינוך הפנסיוני בחברה הישראלית. דבר

שיכול להשתקף במצטבר בחלוקה יותר הגיונית בנטל בין המשק הציבורי למשק הפרטי. ובסופו של דבר כולנו נרוויח מזה."

איפה את רואה את עצמך בעוד עשר שנים?

"מומחית בתחום תכנון פרישה."

איך את רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"בעידן שבו כל הגורמים האנושיים הופכים לממשקים

אינטרנטיים ודיגיטליים יבשים, סוכן הביטוח ימשיך להיות בעל מקצוע עם סימפטומים אנושיים מובהקים, שמבין את צרכיו הדינאמיים של הלקוח שלו, ושמלווה אותו בזמנים הכי קשים שלו בחיים."

טיפים שאת יכולה לתת לסוכנים

צעירים.

"תתעדכנו בכל החדש שקורה בענף. תקראו פוליטות ישנות תלמדו, תתמחו, אחרת אין לכם ערך מוסף להעניק ללקוחות שלכם."



אבו דאוד

מספר שיא בקרב משתתפי כנס מחוז השפלה

רונית מורגנשטרן

הנכסים הפיננסיים."

לאחר הפסקת קפה, הרצתה עו"ד איילת ערוסי, מנהלת שיווק והדרכה בתחום בריאות ב"מנורה מבטחים" על סוגיית התרופות המיוחדות, תרופות בהתאמה אישית ועוד.

עו"ד עדי בן אברהם, יועץ משפטי של הלשכה, הציג בפני הסוכנים את "ביטוח אכ"ע החדש, יתרונות וחידושים והשוואה בין החברות השונות."

סו"ב איגור מורי, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד דיבר על ההזדמנות של הסוכנים להיכנס לביטוח סיעודי לאחר פקיעת תוקף הביטוחים הקולקטיביים בהרצאה

תחת השם: "ביטוח סיעודי, להרים את הכסף מהרצפה".

סו"ב ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני ביטוח, קיים שיחה חופשית עם הסוכנים והסוכנות בסוגיות שמציקות להם וסיפר על פעילויות הלשכה.

לסיכום אומרת פלד: "נקיים ימי עיון גם באשדוד וברחובות, כדי שגם הסוכנים שם יגיעו בקלות לכנסים. ימי העיון חשובים לסוכנים ומחזקים את הידע ומעניקים להם כלים מעשיים. בנוסף לימי העיון אני מתכננת לקיים סדנאות מרוכזות לסוכנים בנושאים בוערים, בהתאם למה שיעלו ממצאי הסקר ששלחנו".



שבי, דיאמנט, פלד, לבהר והוד

להם במסגרת ימי העיון שיערוך המחוז. הסקר נשלח לסוכנים בתחילת שבוע זה.

שחר שירצקי, משנה למנכ"ל "איתוראן", סיפר על חידושים מהשטח בחברה.

עו"ד גיזן גבע, יועץ משפטי למחוז תל אביב והמרכז, סיפק טיפים מעשיים בנושא הסוכן והעמלה, הכסף והלקוח.

אסף חגאי-פריי, מומחה לביטוח כללי, סיפר על מיום הלוידס המהווה גשר לשווקים הבינלאומיים.

איציק בן ארויה, יועץ פנסיוני, דיבר על "הטיפול בלקוח לפני, במהלך ולאחר הפרישה, היבטי מיסוי והטיפול בקופות הפנסיות וניהול

160 סוכנים וסוכנות השתתפו בכנס מחוז השפלה הראשון בקרנציה זו. "מדובר במספר שיא. זו היענות מדהימה", אומרת סו"ב גינה פלד, יו"ר המחוז ל"ביטוח ופיננסים".

יום העיון התקיים ב"סינמה סיטי" שבראשון לציון ונערך בשיתוף חברת "איתוראן". את הכנס הנחתה הקריינית ננאלי רותם.

סו"ב פלד, יו"ר המחוז, פתחה את הכנס בדברי ברכה ותודה על שהסוכנים בחרו בה לקרנציה נוספת כיו"ר המחוז. היא סיפרה על שיתוף הפעולה ההדוק בינה לבין ראשי הסניפים במחוז, וקראה לסוכנים להמשיך להגיע בהמוניהם לימי העיון ולהזמין גם

סוכנים שאינם חברי הלשכה כדי שייחשפו לתכנים ולפעילותה. את דבריה סיימה בציטוט: "אתגרים הם מה שעושים את החיים מעניינים; להתגבר עליהם – זה מה שעושה את החיים משמעותיים".

לאחר מכן הציגו עצמם יו"ר הסניפים: סו"ב משה לבהר, יו"ר סניף ראשון לציון; סו"ב אבי שבי, יו"ר סניף אשדוד-אשקלון; סו"ב ישראל דיאמנט, יו"ר סניף רחובות-נס ציונה; סו"ב אודי הוד, יו"ר סניפים ומחוזות של הלשכה, שהיה בעבר יו"ר מחוז השפלה, נשא גם הוא דברים.

בכנס הודיע סו"ב לבהר כי סוכני המחוז מתבקשים לענות על סקר נושאים, שעות ביום ועוד, שחשובים

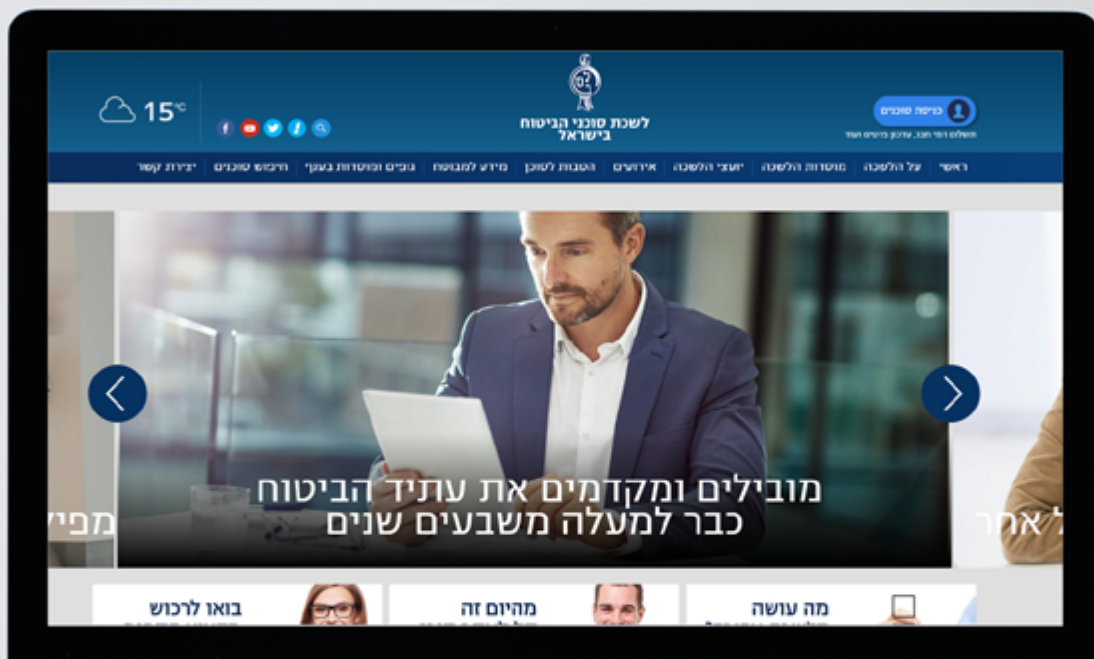


ב-20 למרץ תוכלו לדעת עוד על האתר החדש

www.insurance.org.il

הדרכה תתקיים ביום שלישי 20.3.18 בין השעות 10:00-12:00
במכללה לפיננסים וביטוח קומה 8 (המסגר 42, תל אביב)

להרשמה לחץ/י כאן



איזור אישי

ארגז כלים

שולחן עבודה המכיל את כל המערכות והפורטלים בהם משתמש הסוכן בעבודה היום יומית:

חברות ביטוח, בתי השקעות, חברות שירותי הריידי, תוכנות ניהול משרד וחברות נוספות המשיקות לסוכן הביטוח.

יועצי הלשכה

לרשות חברי הלשכה עומדים כ-20 יועצים בתחומים שונים: יועצי פנסיה, עורכי דין, יועצי מס, תעבורה וכו'.

הפניה ליועצים מתבצעת באמצעות אתר הלשכה במודל פנייה קל ונוח.

לינקים שימושיים

קישורים שימושיים המשרתים את הסוכן בעבודתו השוטפת: מצגות, קבצים להורדה, סיכומי חוזרי רגולציה, מחשבוני ועוד.

הטבות לסוכן

באתר הלשכה מופיעים ומתחדשים בכל העת הטבות שונות ובלעדיות לחברי הלשכה.

בתחום הביטוח - קולקטיבים ותנאים מיוחדים המיועדים לחברי לשכה בלבד.

רווחה - מבצעי נופש, מבצעים על מוצרי צריכה ועוד.

שירותי טכנולוגיה - כלים דיגיטליים לעבודה השוטפת למשרד הסוכן.

פתוח לקהל הרחב

העיתון הדיגיטלי של הלשכה "ביטוח ופיננסים"

דף עסקי לסוכן לקבלת פניות והצעות מחיר

חיפוש סוכן לפי אזור מגורים, תחום התמחות ושפה

לוח כנסים ואירועים

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 שישרת אתכם כראוי?

פרופ' זיו רייך



תקנות הניוד: מעבר בין המוצרים שייצור תחרות בשוק

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 התעסקות 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 מטרותיו 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 "לקוח שבוי" של המוצר.

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

הדבר השלישי ובעיניי החשוב ביותר, חיזוק 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, לאחר מעבר בין מוצרים לא ניתן לחזור אחורה

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, 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. 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, ולדעת 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

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 למוצר אחר, הוא יצטרך להמתין תקופת אכשרה חדשה או חיתום חדש העלול לפגוע בו.

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 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.

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



לקוח יקר,

כסוכן הביטוח שלך, באפשרותי לספק לך לא רק פוליסת ביטוח לרכב, לפיצוי בקרות תאונה חלילה, אלא גם פתרונות לצמצום הסיכוי לתאונות דרכים מלכתחילה ולנסיעה בטוחה בכביש, וכל זאת עם הטבות ייחודיות



איתוראן
Safty



Mobileye
PRO 630



AWACS
RD140
מבית SDS



AWACS
CM107
מבית SDS



סוכן ביטוח, רוצה דיוור שיווקי
כזה עבור לקוחותיך?

פנה אל צוות ה-MarketPRO, אשר ידאג להוציא עבורך דיוור עם מיתוג אישי, ללא עלות וללא התחייבות

50 אלף אופנועים נוסעים בישראל ללא ביטוח

רונית מורגנשטרן

את ריבית ההיוון, היה צורך להגדיל את הפרמיה על האופנועים. ההעלאה מ-6.5% כיום ל-8.5% משמעותה מאה מיליון שקל לאותם 80 אלף אופנועים, ובפועל תהווה התייקרות של 30-40 שקל לכל רכב פרטי.

עו"ד הילה דוידוביץ, ממשרד המשפטים השיבה: "יש את בעיית האכיפה הקיימת, אך הצוות יהיה ממוקד לנושא היקף הביטוח הנדרש, הפרמיות והיכן עובר הגבול המידתי כאשר משתים על כל הציבור סכסוך, אפילו אם מדובר בכ-15 שקל לאחוז העלאה".

בתגובה אמר סו"ב ישראל גרטי, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכה סוכני ביטוח: "הלשכה מודאגת מהיקף הרוכבים שנוהגים ללא ביטוח חובה ומקווה שהמחוקק ימצא את הדרך לאכוף את הבעיה".

יו"ר הוועדה, ח"כ רחל עזריה, סיכמה: "ההיקף של הלא מבטחים צריך להטריד אותנו יותר ואני מאמינה שלמחרת הביטוח יש חלק בזה. לדיון הבא תבואו עם הפתרונות שיאפשרו גם את הוולת הפרמיות ולא רק שימור מצב העלויות הקיים".

הן שוליות מול התועלות שהגברת השימוש בדו גלגלי תביא - קיצור זמני הפקקים, בזבז דלק בפקק ופליטת מזהמים פחותה. כל אלה הולידו את הצעת החוק.

עו"ד עמית ברגמן, מועדון האופנועים הישראלי: "על מנת להגיע לשיעור מבטחים הגיוני ועלות ביטוח הגיונית, יש צורך לממן, והדבר הנכון היה להשית זאת באופן שווה על כל אזרחי ישראל, דרך הביטוח הלאומי או ביטוח הבריאות, כי כל אזרחי המדינה מרוויחים מהדו-גלגלי".

אילן שמיר, מנכ"ל המאגר הישראלי לביטוח חובה ("הפול"): "מרכיב ההעמסה מעביר נטל מאופנועים לרכבים פרטיים, שכבר היום הוא כמה עשרות שקלים לרכב, והעלאה ל-11% היא עוד כמה עשרות שקלים".

ניר ברטל מרשות שוק ההון: "אותם 80 אלף שכן מבטחים, בשנת 2016, היו זכאים ל-600 מיליון שקל פיצויים, כאשר 250 מיליון מזה הגיעו מהאופנועים עצמם, ו-350 מיליון הגיעו מהרכבים הפרטיים דרך מרכיב ההעמסה וצו החצייה". לדברי ברטל, בעקבות ועדת וינוגרד, שהורידה

נכון להיום יש 130 אלף אופנועים בישראל, כש-40% מהם נוסעים ללא ביטוח (כ-50 אלף אופנועים). כך גילה ניר ברטל מרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון בדיון שהתקיים אתמול, יום רביעי, בוועדת הרפורמות. הוועדה בראשות ח"כ רחל עזריה (כולנו), החלה בדיוני ההכנה לקריאה ראשונה של הצעת חוק לתיקון פקודת רכב מנועי (מרכיב ההעמסה בתעריף הביטוח) (פ/3900), התשע"ז-2017, אשר יום ח"כ מיקי זוהר (הליכוד). על פי הצעת החוק, מרכיב "ההעמסה" הצפוי למימון העלות לביטוח אופנועים במסגרת ה"פול", יועלה ויעמוד על 11% מעלות הסיכון הטהור. על פי החוק מ-2011 במימון ביטוח האופנועים ישנו "רכיב העמסה" הקובע כי בעלי רכבים פרטיים יממנו חלק מעלויות הביטוח של האופנועים דרך תשלומי ביטוח החובה.

ח"כ זוהר אמר בדיון: "כיום פרמיות הביטוח של רוכבי רכב דו-גלגלי הן חסרות כל פרופורציה גם לעלות הרכב וגם לעלות אחזקתו, עד לרמה שרבים פשוט לא בוחרים באופציה הזו. ברור לי שיש פה עלויות נוספות לרכבים עם ארבעה גלגלים, אך

לוח הביטוח

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

דרושים

לקבוצת קמפוליסה במשרדים הראשיים בטבריה, דרושים/ות: חתמים/ים בתחום האלמנטרי - פרט ועסקי:
• זמנית מידית - יתרון משמעותי.
• אמנות, מקצועיות, רצינות ודיוק.
למתאימים נא להפנות קורות חיים לכתובת מייל:

office@campolisa.co.il

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

קו"ח למייל: avi@rosental.co.il

לסוכנות ביטוח בצלחה וצעירה בחיפה, דרושה/ת: חתמת/ת אלמנטר, דוברת/ת רוסית, בעל/ת ניסיון בתפקיד. מתאים גם למשרת אם - חלקית או מלאה. למשלוח קו"ח למייל: danny@yeda-cfp.co.il
לסוכנות ביטוח ברעננה, דרושה חתמת פרט + רכב/דירה) למשרה מלאה. תנאים מצוינים, עדיפות לידעית אנגלית ברמה טובה. קו"ח למייל:

avi@rosental.co.il

ביטוח גדולה באזור המרכז/שפלה, דרושה/ת סוכן/ת עם רישון בתוקף בתחום הפנסיוני - לסגירה בשטח של פגישות מתואמות (אכזריות מאד!) בתחום הסיכונים בלבד! התחייבות למינימום 3 פגישות ביום! אפשרות לעבודה כשכירים/עצמאים! תגמול גבוה, סביבת עבודה מאתגרת, מובטח שידרוש מכל הכנסה שהייתה עד עתה, למתאימים! ניתן ליצור קשר ל: 054-7000072 חגי.
סוכנות ביטוח מצליחה ואמינה ברחובות, מציעה

משרדים מפוארים + פגישות מתואמות (אכזריות מאד!!) בתחום הסיכונים + שירותי משרד, לסוכני משנה עצמאיים. למתאימים בלבד, תגמול גבוה! סביבת עבודה מאתגרת, אימון ליווי והדרכה, (מגובל) לקליטת שני סוכנים, המתאימים ביותר!! ניתן לשלוח קורות חיים ל: migdalor35@gmail.com או לפקס: 03-5518982

משרד להשכרה, המשרד ממוזג, בגודל 50 מ"ר, נמצא בקומה 2 מתוך 4 (יש מעליות) בבית קורקס - רעננה (בניין מהודר ומיוחד). מעוצב מ-3 חללים: חדר מבוז + 2 חדרי עבודה + מקום למטבחון, רצפת פרקט מרוהט חלקי, פונה לכיוון דרום עם חלונות נפתחים. חניה רחבה מקורה צמודה למעלית. כיסיה מידית. מחיר: 3300 ש"ח. נא לפנות ל אילן 052-3561156 או 09-7446955

משרד/ים להשכרה כדיר משנה, בסוכנות לביטוח גדולים מרווחים ומוארים. (אפשרות לקבל מרוהט). בעלות חודשית וללא התחייבות, המחיר פיקס - כולל כל המיסים. המשרד ממוקם בראשון לציון, ליד קניון הזהב / סינמה סיטי. גישה לתחבורה ציבורית, חניה חופשית לפרטים - שלמה טל: 052-2944888.

shlomo@ks-ins.co.il
להשכרה משרד משופץ בבניין כלל ירושלים בבניין שבו ממוקם חברת כלל, מתאים לסוכן ביטוח, מזגן ריהוט חלקי, חזית לרכבת הקלה. מייד. פרטים: 052-6614880 052-2674820

להשכרה חדריים לסוכני ביטוח - עמדת מזכירה - חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורקי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון

054-4999954

להשכרה חדר במשרד סוכנות ביטוח חיים במגדל משה 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 13 מ"ר נטו צמוד למשרד ביטוח וותיק, אפשרות לשיתוף פעולה לפרטים: 0544-297685

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

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

סודיות מובטחת.
סוכן ביטוח, בעל רישון בביטוח פנסיוני מעוניין בשיתוף פעולה בתור מנהל מקצועי/עסקי. ליצירת קשר: talmenashetamir@gmail.com
אתר פרישה למכירה - טל- 1599-500-570 www.prisha.co.il

סוכנות ביטוח ותיקה ומנוסה מעוניינת לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי ו/או חיים באופן מלא או חלקי, במגוון רחב של אפשרויות כולל אפשרות של העסקה לטווח ארוך. ניד: 050-5368629 dudi@gamafinansim.co.il

לסוכנות ביטוח בחיפה דרושה/ת סוכן/ת ביטוח חיים, פנסיה ופניננים ו/או אלמנטרי להגדלת תיק ביטוח קיים ופיתוח תיק חדש, למעוניינים,

יתרון האפשרות לבניית תיק ביטוח עצמאי קורות חיים ניד: 050-5368629 למייל: dudi@gamafinansim.co.il

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

לסוכנות ביטוח מובילה בנס ציונה דרושה/ת עובד/ת למחלקת ביטוח חיים עם ניסיון בגביה יתרון, טלפון 054-4260833 ישראל israel@di-ins.co.il
סוכנים מכל הארץ המעוניינים להצטרף לקבוצת



לשכת סוכני ביטוח משתתפת
בצער חברת הלשכה, קרן
בן אשר, במות אביה,
יצחק מלול ז"ל

שלא תדעי עוד צער