



ביטוח ופיננסים

inf.org.il

גיליון מס' 676 ◀ 28 בפברואר 2018

נגמר הזמן

היום מסתיימת תקופת ההארכה לחלק מהביטוחים

- הקבוצתיים בסיעוד הארכתם של מרבית הביטוחים תסתיים בסוף מרץ

עמוד 4



סיבוב שני

פרופ' עודד שריג חוזר למגדל כיו"ר מגדל ביטוח

- השלמת מינוי כפופה לאישור הממונה

עמוד 14



רגע משפטי

ניהול נכון של סוכנות תאגיד כרוך בחובות דיווח רבות. עו"ד ניצן הראל מבשט את התהליך

עמוד 10

צועדים קדימה: בעקבות פנייתו של נשיא הלשכה הכשרה חברה לביטוח תנגיש את מערכת GO לכל סוכניה

המערכת תאפשר תהליך הפקה דיגיטלי מהיר לביטוח רכב • מנכ"ל הכשרה: "השקנו את הדור הבא בעולם הביטוח בישראל"

עמוד 2



קופת חיסכון

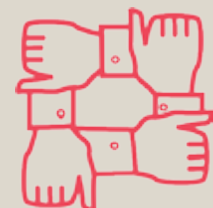
1.6 מיליון ילדים כבר צורפו לתוכנית חיסכון לכל ילד



עמוד 5

אתגר משותף

רוזנפלד: "על מנת לצלוח את האתגרים הרבים המסכנים את עתידנו, לא ייתכן כי נציב לעצמנו אתגרים מבית"



עמוד 3

בעקבות פניית נשיא הלשכה - הכשרה תפתח את מערכת GO לכל 750 סוכניה

מדובר בתהליך הפקה דיגיטלי מהיר לביטוח רכב • שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה חברה לביטוח: "נגיש את המוצר לכל סוכן הכשרה שירצה בכך"

רונית מורגנשטרן



גרטי (מימין) והורנצ'יק

הכשרה חברה לביטוח משיקה את "GO" – פלטפורמת ביטוחי רכב דיגיטלית המאפשרת הפקה מלאה של פוליסת ביטוח בשתי דקות ומתן מענה דיגיטלי בשירות לקוחות ובתביעות, מותאם למכשירים ניידים חכמים. לדברי שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה חברה לביטוח, מדובר ב"מהפכה הבאה בתחום ביטוחי הרכב". על פי הודעת החברה, השירות יהיה זמין גם אצל סוכני הבית (כ-80 סוכנים) של הכשרה וברכישת עממית באמצעות אתר אינטרנט מותאם או באמצעות האפליקציה, שם גם יתבסס כל האזור האישי של מבוטחי GO.

בהמשך להודעת חברת הכשרה על כוונתה לפתוח ערוץ מכירה בתחום ביטוחי הרכב והדירה, פנה אתמול בבוקר נשיא לשכת סוכני ביטוח, סר"ב ליאור רוזנפלד, למנכ"ל בבקשה לפתוח את אפשרות המכירה לכל סוכני החברה.

בפנייתו ציין רוזנפלד: "אני מברך על כל ערוץ פרנסה לסוכן. פנתי לשמעון מירון מנכ"ל הכשרה והפצתי בו כי יפתח את הערוץ של אפליקציית GO לכל סוכני הכשרה ביטוח ואף לקלוט לשרותי סוכנים נוספים שתהיה להם האפשרות שערוץ המכירה הזה יהיה מצוי בארגו הכלים שלהם".

מירון נענה לבקשת הנהגת הלשכה ומסר כי "אתמול השקנו את הדור הבא בעולם הביטוח בישראל. אכן המהלך יוצר התרגשות רבה ואנו שמחים שמוצר הדיגיטל החדש GO מעורר התעניינות כה רבה. אנו נשמח לשתף פעולה עם הנהגת לשכת סוכני ביטוח, קיבלנו את בקשתם ונגיש את המוצר לכל סוכני הכשרה".

עוד ציין רוזנפלד: "אני מודה למ"מ הנשיא ליאור הורנצ'יק וליו"ר הוועדה לביטוח כללי ישראל גרטי על משא ומתן עם הכשרה שנמשך לתוך הלילה. אנחנו נעקוב ונוודא שאכן העוגה מתחלקת לכל סוכני הכשרה, זהו רק צעד ראשון, והשני יהיה שהסוכן יהיה מעורב בכל תהליך התביעה. גם המבוטח בהכשרה GO חייב לדעת לאורך כל הדרך שיש מאחוריו סוכן ביטוח עם שרות של סוכן". על פי הודעת הכשרה, השירות החדש יציג מספר כלים חדשניים: הפקה דיגיטלית ופשוטה של

– הזמנת גרר, מתן רכב חליפי, העברת הרכב למוסד. הלקוח מקבל כל העת עדכונים בזמן אמת על התהליך כולו (החל מגרירת הרכב, קבלתו למוסד, בדיקתו על ידי שמאי, טיפול בתקלה ועד לקבלת הרכב חזרה נקי ומתוקן).

המערכת מאפשרת דיווח תאונות בזמן אמת, ללא בירוקרטיה וסחבת: לדוגמא, במקרה של תאונה, הנהג מצלם את הרכב ומעלה את התמונות לאפליקציה, והמוקד כבר יעניק עבורו שירות VIP (סידורי גרר או רכב חלופי, שירות שמאי, טיפול במוסד וכיוצא בזה).

עוד נמסר כי מוצר GO יציג בהמשך גם אפשרות להזלת פרמיית הביטוח והפחתה בהשתתפות העצמית – לקוח שבעת רכישת הפוליסה יצלם את רכבו 360 מעלות יוכל לקבל בתמורה הנחה של עד 200 שקלים ובנוסף הנחה משמעותית במחיר ההשתתפות העצמית.

בשלב הראשון להשקת המוצר, השירות יינתן על ידי המוקד בשיחה טלפונית. לשם כך הוקם מוקד שירות ייעודי, פרימיום ומהיר ללקוחות GO. הנציגים עברו הדרכה מיוחדת על מנת להכיל ולהפוך את השירות לידידותי בדומה לחבר מלווה. עד סוף השנה, הכשרה תציע את השירות באופן דיגיטלי מלא.

ביטוח תוך 59 שניות בלבד; מחירים אטרקטיביים – לואו קוסט במחיר, פרימיום בשירות; אפשרות לרכישת ביטוח דרך הטלפון הנייד או המחשב 24/7 ומכל מקום. המערכת תוויל את מחיר הביטוח ב-20%-30%.

במקרה של אירוע ביטוחי, הלקוח מקבל שירות מלא ומקיף בכל שלב ושלב, מבלי להגיע בעצמו

משירותי GO: הפקה דיגיטלית ופשוטה של ביטוח תוך 59 שניות בלבד; מחירים אטרקטיביים – לואו קוסט במחיר, פרימיום בשירות; רכישת ביטוח דרך הטלפון הנייד או המחשב 24/7 ומכל מקום

למוסד או לדבר עם שמאי. בנוסף, הלקוח יכול להתעדכן אונליין לגבי שלבי הטיפול במקרה הביטוח. כך לדוגמא, במקרה של תאונה (כמו כל מקרה אחר: רכב תקול, רכב תקוע וכדומה), הלקוח מדווח למוקד או (בהמשך) באפליקציה על האירוע הביטוחי והמוקד דואג לכל הסידורים הנדרשים

רוזנפלד לחברי הלשכה: "לא אתן לגורמים בעלי אינטרס לייצר מחנאות בלשכה"

לאחר חציית קווים אדומים במהלך ישיבה של המועצה ההארצית, הכריז נשיא הלשכה: "אני קורא לכל חברי המועצה לגלות בגרות, אחריות והבנה כי רק ביחד נעשה ונצליח"

רונית מורגנשטרן

החלה ההרשמה לקבלת מלגה ללימודים במכללה

כמו בכל שנה, גם השנה יחולקו מלגות לדור ההמשך של חברי הלשכה שיבחרו ללמוד במכללה לפיננסים וביטוח של הלשכה.

השנה הגדילה קבוצת הראל ביטוח (המממנת של המלגות), שבראשות יאיר המבורגר, את תקציב המלגות ל־200 אלף שקל, לעומת התקציב הקודם שעמד על 150 אלף שקל.



רוטברג

לדברי ס"כ מאיר רוטברג, יו"ר ועדת הרווחה בלשכת סוכני ביטוח: "בימים אלה נשלחות הודעות במייל לכל חברי הלשכה בנושא זה".

המעוניינים במלגה יכולים לענות במייל או לפנות לחברי ועדת הרווחה והעומד בראשה מאיר רוטברג.



רוזנפלד: "לא נציב לעצמנו אתגרים מבית"

חיוקנו את כוחנו בכנסת והפכנו לגורם משפיע על תרמיתנו הציבורית בתקשורת, אך עם כל הפרגון לעשייה, זאת רק ההתחלה ואנו נכונים לקראת האתגרים שבפתח והם לא מעטים".

לסיכום אמר רוזנפלד: "אני קורא לכל חברי המועצה לגלות בגרות, אחריות והבנה כי רק ביחד נעשה ונצליח". ולסוכני הלשכה הבטיח: "היו בטוחים כי אנו כאן בשבילכם על מנת לשמור על מקצוע סוכן הביטוח, פרנסתו, המשכיותו, הצלחתו והעצמתו".

"בישיבת המועצה הארצית האחרונה נחצו קווים אדומים בהתנהלותם של מספר חברים, התנהלות בלתי סבירה אשר משרתת את הרוצים ברעתנו. לא אתן לגורמים בעלי אינטרס לייצר מחנאות, אופוזיציה-קואליציה או כל מושג אחר המלמד על מאבקים פנימיים".

כך כתב נשיא הלשכה ס"כ ליאור רוזנפלד בתחילת השבוע לסוכני הלשכה, בהתייחסו לישיבה הסוערת של המועצה הארצית בשבוע שעבר. הישיבה לוותה בוויכוחים קולניים בין החברים במחנה ס"כ אורי צפירי, שהפסיד בבחירות האחרונות לראשות הלשכה, לבין מחנה רוזנפלד, עד כדי עזיבת חלק מהחברים את הישיבה. עוד כתב רוזנפלד: "ברור לכל אחת ואחד מאיתנו, כי על מנת לצלוח את

האתגרים הרבים המסכנים את עתידנו, לא ייתכן כי נציב לעצמנו אתגרים מבית".

נשיא הלשכה התייחס לפעילות הלשכה מאז החל לכהן כנשיא וכתב: "לשכת סוכני ביטוח הינה לשכה חזקה המגובה בסיוע מארגונים מייצגים, מלובי פוליטי חזק, מקשרים איכותיים ומעשרות רבות מאד של מתנדבים. זו ההזדמנות להודות להם על פעילות לילות כימים. בשלושת החודשים האחרונים אנו עוברים כיומים ולא רק כמגיבים; חידשנו מערכות יחסים עם היצרנים השונים,

תמיד חשבתם "לעבוד ביחד"? להיות שותפים שווים? אנחנו עושים זאת כבר 10 שנים!

**בואו תצטרפו לקואופרטיב בביטוח!
כי "יחד זה כוח ואנחנו עובדה"**

עובדה סוכנות לביטוח (2010) בע"מ

ליצירת קשר - אריק ורדי: 050-5274660 | זאב פרלשטיין: 054-2545465

היום מסתיימת תקופת ההארכה לחלק מהביטוחים הקבוצתיים בסיעוד

סו"ב איגור מורי וסו"ב דב ברומר ציינו כי "יש רטינה רבה בקרב עובדי גופים גדולים על פער גדול בהנחות אצל אותה מבטחת"

רונית מורגנשטרן



סו"ב מורי (מימין) וסו"ב ברומר

היום הוא היום האחרון למעבר מבטוחים, בחלק מהביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים, לביטוח סיעודי פרטי או לקופות החולים. רוב הביטוחים הקולקטיביים יסתיימו בסוף מרץ 2018.

ב-31.12.2017 הסתיימו רוב החוזים, ולכל המבטוחים הרבים שנפלטו מהם ניתנה הזכות לרכוש פוליסות סיעוד פרטיות ללא הצהרת בריאות בתוך חלון הזדמנויות מוגבל של 60 או 90 ימים, במידה וברצונם להמשיך את הביטוח, אמנם בתנאים אחרים, יקרים יותר אך לטווח ארוך, ולשמור כאמור על הרצף הביטוחי שלהם. פרק הזמן שהוקצב הוא בהתאם לפוליסה שהחזיקו המבטוחים.

לדברי סו"ב איגור מורי, יו"ר ועדת הבריאות בלשכת סוכני ביטוח, וסו"ב דב ברומר, יועץ הסיעוד לנשיא הלשכה, היום נסגר חלון זה בחלק מהגופים, והמבטוחים לא יוכלו להצטרף יותר לביטוח כזה ללא הצהרת הבריאות. "בין הגופים שחלון ההזדמנויות שלהם נסגר, יש לציין את עובדי הוועד הפועל של ההסתדרות (למרות בקשות הארכה מפורשות של בכיר מאוד בהנהגת ההסתדרות כולה), ועובדי מועצת הלול (שני הגופים מבטוחים בהראל ביטוח). הנציגים והיועצים של הגופים האלו ניהלו בימים

שלעובדיו ניתן זמן להחלטה עד סוף יוני". ברומר ומורי מדגישים, כי "בעקבות מה שנראה כאפליה בין הקולקטיבים ישנה רטינה רבה של העובדים וזאת גם ביחס להברלים משמעותיים מאוד בין ההנחות שניתנו לגופים השונים. המנעד נע בין 15% ל-3 שנים בלבד לחברי הסתדרות רופאי השיניים ובין 45% לכל החיים לקולקטיב קטן יחסית של עובדי מערכת הארץ ודה מרקר (שני הגופים מבטוחים בהראל ביטוח)".

האחרונים משא ומתן מול חברת הביטוח בתקווה להארכה ברגע האחרון, מציינים מורי וברומר. כאמור, היום נסגר החלון לחלק קטן של מבטוחי הקולקטיביים בביטוח סיעודי; ברוב הקולקטיבים תקופת החסד תסתיים בעוד חודש בסוף מרץ, כשאו מדובר במאות אלפי מבטוחים. לדברי מורי וברומר, יש גם גופים בודדים שקיבלו הארכה משמעותית יותר להמשך הביטוח הקולקטיבי; "הבולט הוא בנק הפועלים, המבוטח בביטוח סיעודי קבוצתי במגדל,

מועצה נגישה



סו"ב דרעי

יו"ר המועצה הארצית של הלשכה סו"ב מקסים דרעי מבקש מחברי הלשכה לפנות לחברי המועצה בהם בחרו במחזוריהם, כדי להיעזר בהם ולהביא בפניהם רעיונות, "וזאת בנוסף לערוצים הקיימים כולל אתר הלשכה המשודרג", אומר דרעי. בימים אלה נשלחות לכל חברי הלשכה הודעות דומות ובהן רשימת חברי המועצה הארצית לפי סניפים ומחוזות, כולל פרטי הקשר אליהם: "אנחנו רוצים לאפשר נגישות גבוהה וקרובה לחברי המועצה בהם בחרו החברים, בכל בעיה, בקשה או רעיון. חברי המועצה יביאו את הבעיה או הרעיון לדיון במועצה לטובת החברים. זה יוסיף למעורבות החברים בפעילות הלשכה, וזאת עוד אופציה לנגישות קלה ובלתי אמצעית למסודות הקובעים בלשכה", מצייין דרעי.

נאווה ויקלמן מונתה ליועצת נשיא הלשכה לתהליכי רגולציה וכנסת

מינוי חדש בסביבת נשיא הלשכה. סו"ב נאווה ויקלמן תמונה ליועצת הנשיא לתהליכי רגולציה וכנסת ותהיה חברה בוועדה המייעצת לנשיא.

ויקלמן, סוכנת ביטוח מזה 17 שנה ובעלת סוכנות ביטוח בפתח תקווה, היא בעלת רישיון פנסיוני וכללי. היא בחרה להתמקד בעיקר בשיווק פוליסות בריאות וסיעוד. היא בעלת תואר ראשון בחינוך, תואר שני בתקשורת ותואר שני במשפטים ובעלת תעודת הסמכה כחתמת מדופלמת בענף ביטוח חיים, פנסיה, בריאות וסיעוד. כמו כן, היא חברת הנהלת ארגון MDRT ישראל.

ויקלמן פעילה מאוד בלשכה – היא כיהנה במשך 6 שנים בתפקיד יו"ר הוועדה לבריאות וסיעוד וחברת הוועד המנהל בלשכה. היא חברת המועצה הארצית כבר קדנציה רביעית.

נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד: "נאווה בעלת ניסיון רחב, קשרים ענפים, תקשורת בינאישית והשכלה שיכולה לסייע לעתיד הסוכנים בישראל וזו זכות גדולה לעבוד לצידה. אין לי ספק שכולנו נרוויח מידיעותיה".

ליאור הורנצ'ק מ"מ הנשיא: "אני מכיר את נאווה שנים רבות ורואה בה ככלי עזר משמעותי בתפקוד השותף של הנהגת הלשכה".



סו"ב ויקלמן

אז כמה עשה הילד ב־2017?

קופת החיסכון לכל ילד של אלטשולר שחם - הכדאית ביותר • השיגה תשואה של 22.7% במסלול הסיכון המוגבר בשנה הראשונה

רונית מורגנשטרן

להלן התשואות שהשיגו שאר הקופות:

אינטר גמל	מגדל	אקסלנס (הפניקס)	מנורה מבטחים	הלמן אלדובי	אנליסט	אינפיניטי	הראל	פסגות	מיטב דש	
9.66%	11.85%	16.03%	16.27%	15.9%	14.42%	12.08%	16.25%	12.06%	12.82%	סיכון גבוה
7.5%	7.45%	8.36%	7.98%	7.48%	9.22%	7.05%	8.81%	6.33%	7.76%	סיכון בינוני
6.22%	5.81%	-	5.19%	3.39%	5.72%	5.5%	5.34%	3.89%	5.22%	סיכון מועט



מועט). על פי אתר רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מסוף ינואר 2017 ועד סוף ינואר 2018, השיגה קופת חסכון לכל ילד של בית ההשקעות אלטשולר שחם את התשואות הגבוהות ביותר בכל המסלולים ובעיקר בסיכון גבוה:

סיכון גבוה - 22.7%; סיכון בינוני - 9.69%; סיכון מועט - 5.44%.

במקום השני נמצאת הקופה של קל גמל עם התשואות הבאות:

סיכון גבוה - 18.73%; סיכון בינוני - 7.52%; סיכון מועט - 3.75%.

הצבירה נטו של כלל קופות חסכון לילד ב־12 החודשים האחרונים הסתכמה ב־2.93 מיליארד שקל. אלטשולר שחם גם צברה את סכום ההפקדות הגבוה ביותר באותה תקופה - 617.9 מיליון שקל במסלול סיכון מוגבר, 294 מיליון שקל בסיכון בינוני ו־134 מיליון שקל בסיכון מועט. היא נחשבת לקופה הגדולה ביותר של תכנית חיסכון לכל ילד. קל גמל, למשל, שצברה את התשואה השנייה הגבוהה ביותר במסלול סיכון מוגבר, צברה נטו כמה עשרות מיליוני שקלים בכל המסלולים.

לתפעול דרך אתר ביטוח לאומי. אפשר לצרף ילד בכל גיל עד 15. החל מיוני 2017, מצרף הביטוח הלאומי ילדים שלא צורפו על ידי הוריהם למסלול ברירת מחדל (סיכון מועט). עד אז צורפו בידי הוריהם כ־1.6 מיליון ילדים מתוך כ־2.7 מיליון (נכון ליוני 2017) בטווח הגילאים הרלוונטי מנתוני משרד. מנתוני האוצר עלה כי 70% מההורים הוסיפו עוד 50 שקל על הפקדת המדינה מכיסם.

בינואר 2017 יצאה לדרך תוכנית "חיסכון לכל ילד" שיוזם שר האוצר משה כחלון. במסגרת התוכנית מפקידה המדינה לכל ילד סכום של 50 שקל בחודש עד להגיעו לגיל 18, וזאת באמצעות קצבת ילדים מוגדלת. להורים ניתנה אפשרות להגדיל את החיסכון ב־50 שקל נוספים על חשבון קצבת הילדים. ההורים נקראו לבחור היכן להשקיע את כספי החיסכון בין שני אפיקים מרכזיים:

מנתוני האוצר עלה כי 70% מההורים הוסיפו עוד 50 שקל על הפקדת המדינה מכיסם

מסלולי הבנקים הציעו פיקדונות - מלידה ועד גיל 18 - עם ריבית קבועה ולא צמודה בשיעור של 3%-4% לשנה. גופי ההשקעה השיגו בשנה הראשונה תשואות מרשימות בהרבה. בכל גוף השקעה יש מספר מסלולים לפי רמת הסיכון (גבוה, בינוני או

פיקדון בנקאי או קופת גמל ייחודית לחסכון לכל ילד באחד מ־12 גופי השקעות מקומיים. לשם כך פרסמה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון את תשואות כל גופי ההשקעות ב־5 השנים הקודמות לפתיחת קופה לכל ילד. ההרשמה לתכנית נעשית בתהליך פשוט ונוח

נספח הרחבה לתרופות 2018

טיפול בהתאמה אישית

הנספח כולל כיסוי של עד 1,000,000 ₪, למימון תרופות שאינן בסל הבריאות. בנוסף, מעניק הנספח כיסוי לבדיקות אפיון והתאמת טיפול תרופתי במחלת הסרטן, בכל מעבדה בארץ ובעולם לרבות Foundation one.

חדש מימון לתרופות על סמך בדיקה גנומית הקובעת כי המבוטח זקוק להן.

חדש הרחבת השימוש בסעיף 29 א' לתקנות הרוקחים, למקרים בהם התרופה התקבלה מחו"ל או נרקחה בבית מרקחת על פי מרשם רופא.

לפרטים פנה/י למפ"ע כלל ביטוח במרחב שלך



ניתן לרכישה רק לבעלי פוליסת תרופות פרטית בכלל ביטוח, החל מיולי 2008 | האמור הנו מידע כללי בלבד | התנאים המלאים והמפורטים, לרבות סייגים וחריגים מופיעים ומפורטים בתנאי הנספח | בכל מקרה של סתירה יגברו תנאי הנספח | ההצטרפות כפופה לחיתום רפואי ולאישור החברה.

סוכני הלשכה חוגגים פורים עם הקהילה

רונית מורגנשטרן



פורים בקרית שמונה, המרוץ למיליון. סו"ב שטרק (שני מימין)



סו"ב שטרק עם החוגגים



פורים בירושלים. משמאל: סו"ב נוימן וסו"ב בן דוד

הפרוע במגרש המיועד לרכיבה. כמו כן, ייערכו משחקי בוקרים, הפעלות היתוליות, סיור מודרך בחווה ועוד.

של האדם עם הסוס. הפעילות מתוכננת לכל הגילאים. גילאי שש ומעלה ייהנו אף מרכיבה של כעשר דקות על גבי סוסים, בסגנון המערב

סוכני הלשכה התנדבו גם השנה כדי לשמח ילדים בעלי צרכים מיוחדים בחג הפורים. בירושלים יזמו סו"ב שליה נוימן, יו"ר הסניף, וסו"ב נתנאל בן דוד, משלוח מנות לבתי ספר לילדים עם מוגבלויות. הילדים וצוותי ההוראה קיבלו את משלוח המנות בהתרגשות. לדברי נוימן: "נשארגנו המומים! שרק נמשיך להיות בצד הנותן". מבית הספר המעיין, בו חולקו משלוחי המנות, נמסר: "אנחנו רוצים להודות לסוכני ביטוח מחוז ירושלים, שהגיעו והצטרפו אלינו למסיבת פורים החגיגית ופינקו את התלמידים במשלוחי מנות טעימים במיוחד. תודה רבה לכם, עשיתם לנו טוב ושמח".

בבית הספר רננים בקרית שמונה, התקיים ביום שני קרנבל פורים של הוועדה לקשרי קהילה בלשכה, בראשות סו"ב אלי שטרק, בשיתוף חברת איתוראן שראגה לארגון האירוע, כולל תפאורה, תחפושות, משלוח מנות ועוד.

שטרק סיפר כי "במסגרת האירוע התקיים משחק בסגנון 'המרוץ למיליון'. 110 הילדים בבית הספר, שמגיעים אליו מכל הסביבה ולא רק מקרית שמונה, חולקו לזוגות. הילדים הביאו איתם תמונות שלהם מהבית, והופק להם 'דרכון' אישי. במסגרת המשחק היו הילדים צריכים להגיע למדינות שונות. איתוראן דאגה לתפאורה נהדרת שציינה מדינות כמו צרפת באמצעות דגם של מגדל אייפל, ואיטליה באמצעות דגם של מגדל פיזה. בכל מדינה היה על הילדים לבצע משימה ועם השלמתה הם קיבלו חותמת בדרכון. איזו שמחה הייתה בתחנות הללו. הילדים רקדו והתלהבו, ואנחנו רקדנו איתם. אני תמיד אומר – מי שנותן נהנה אף יותר מהמקבל".

לאחר המשחק, הגיעה נבחרת הפועל קרית שמונה. שחקני הקבוצה חילקו חתימות לילדים שהתלהבו ושוחחו איתם. התקיים אף משחק כדורגל בין נבחרת המורכבת מנערי בית הספר לבין הפועל קרית שמונה, בעידוד צוות המורים והתלמידים.

כחיפה יתקיים מחר (יום חמישי) הפנינג פורים לחברי המחוז ומשפחותיהם בחוות דובי שקיבוץ רמות מנשה. יו"ר המחוז סו"ב מיכה אדוני, טרח רבות כדי שאירוע חג הפורים יתקיים – בהתאם למסורת ובהתאם לזיומתו של סו"ב גיקי אמסלם, חבר המועצה הארצית.

בשעות הבוקר יקבלו את פני המשתתפים בקבלת פנים מסורתית, בוקרים רכובים על גבי סוסים לצלילי מוזיקת קאנטרי עם כיבוד קל. במשך היום ועד השעה 13:00 יתקיים מפגש עם "הלווחש לסוסים", שיספר על הקשר המרתק

אופניים חשמליים - מה המצב כיום ולאן אפשר להגיע?



עו"ד שרון שושי

בשנים האחרונות תופעת האופניים החשמליים הולכת ותופסת תאוצה. נראה שהם בכל מקום והפכו להיות כלי תחבורה שלא ניתן להתעלם ממנו; עו"ד שרון שושי עושה סדר בכללים החלים לגביהם

האופניים החשמליים? נבחן שתי אפשרויות רלוונטיות:

האפשרות הראשונה היא שהציבור יאלץ להמתין להכרעה של בית המשפט העליון שייקבע בדבר חובת הביטוח והנשיאה בפיקודים במקרים של תאונות המערבות רוכבי אופניים חשמליים. כמו במקרים רבים פסיקת העליון מגיעה לאחר פסיקות סותרות של בתי המשפט בדרגות הנמוכות.

אך מה הקושי? הכרעה שכזו יכולה לקרות בקרוב או רק בעוד שנים. ומדוע? כי הלכות של בית המשפט העליון מגיעות בתיקים פרטניים ולמעשה תלויות במוטיבציה והיכולת של הצדדים להביא את השאלה לפתחו של בית המשפט. במילים אחרות - מדובר באירוע שלא ניתן לחזות מתי הוא יקרה.

האפשרות השנייה היא הסדרה יוזמה של השאלה מול המחוקק. נראה שזוהי דרך המלך, אולם על אף שקל לומר זאת, הביצוע לא פשוט. למי יש אינטרס לפעול להסדרה? ראשית - למשתמשים באופניים. אולם מדובר באלפי אנשים שככל הנראה לא יתאגדו ולא ייטלו על עצמם את היוזמה וההתעסקות הכרוכה בכך. ומה עם חברות הביטוח? האם יש להן אינטרס לפעול מול הכנסת ליצור חובת ביטוח על אופניים חשמליים?

הייתכן כי מדובר בהזדמנות של חברות הביטוח להגדיל את השוק שלהן? התופעה החדשה יצרה ואקום שצריך מענה. מי ייתן את המענה? ומה הוא יהיה? נמתין לגלות.



כלי רכב מנועי. אופניים חשמליים - צילום: shutterstock

נתנו תשובות סותרות לפיהן אופניים חשמליים אינם מהווים רכב מנועי הדורש ביטוח. אם כן, יש כאן פסיקות סותרות.

מאחר ומדובר בפסיקות של בית משפט שלום אין מדובר בהחלטות שמחייבות בתי משפט אחרים, והשאלה העקרונית עומדת תלויה וללא מענה. מה שבטוח זה שהשאלה חייבת לקבל מענה בשלב זה או אחר.

שינוי כה נרחב בהרגלי התחבורה של הציבור, דהיינו השימוש באופניים חשמליים ומספרם העצום של המשתמשים בכלי זה הוא שינוי במציאות שמחייב התייחסות למשמעויות המשפטיות והביטוחיות. אם כן, מי יכול לתת מענה לסוגיות שמעלות

מאחר שמדובר במוצר חדש בשוק, דבר שלא היה קודם לכן, באופן טבעי עולות גם שאלות חדשות. כיצד יש להתייחס לאופניים חשמליים? האם מדובר בכלי רכב? האם יש חובה לעשות ביטוח? מי מפצה כאשר מתרחשת תאונת דרכים בה מעורב רוכב אופניים חשמליים?

מאחר שהנושא טרם הוכרע בצורה מסודרת על ידי המחוקק, מקרים פרטניים הגיעו לפתחם של בתי משפט שונים אשר נדרשו להתייחס לשאלות אלה.

פסק הדין העדכני ביותר נכון להיום, ניתן בתל אביב - פלוגי נ' ישיר אי די אי חברה לביטוח בע"מ - על ידי כבוד השופט אלדד נבו. מדובר במקרה בו רוכב אופניים חשמליים נפגע על ידי רכב. התובע ביקש כי יפוצה על ידי חברת הביטוח של הרכב.

בית המשפט נדרש להכריע מי אחראי לפצות את רוכב האופניים? לצורך כך הוא כחן את השאלה - האם אופניים חשמליים הם "כלי רכב מנועי" כהגדרתו בחוק, לעניין חובת הביטוח שחלה עליו? תשובתו במקרה זה הייתה חיובית - זוהי הפעם הראשונה שבית משפט בישראל הכיר באופניים חשמליים ככלי רכב מנועי. מסקנתה הייתה שיש חובה לבטח את האופניים החשמליים. בית המשפט היה ער למציאות בה חברות ביטוח אינן מבטחות אופניים חשמליים כפי שהן מבטחות רכבים וקרא למחוקק להסדיר את הסוגיה.

יחד עם זאת, בתי משפט אחרים במקרים אחרים



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 מפרמים את
תוכנת ניהול משרד ???**

סוכני הביטוח יוכלו לשווק מוצר המתריע בסלולרי על גניבת הרכב ומסייע באיתורו

את המוצר החדש ניתן לשווק באמצעות פלטפורמת המרקטפרו • התקנת המכשיר לא תחייב את בעל הרכב בביטוח מקיף

רונית מורגנשטרן

אחריות לשנתיים. האפליקציה מגיעה בשלב הזה בגרסה עברית ואנגלית לבחירה בסלולרי או במחשב.

ישווק באמצעות מרקטפרו

את FINDME יוכלו סוכני הביטוח לשווק ללקוחותיהם באמצעות פלטפורמת המרקטפרו. לדברי אלי נוח, מבעלי מוב פרוטקט ויו"ר החברה: "סוכנים שממליצים על המוצר מקבלים עמלת סוכן מאוד גבוהה. הם מוכרים ללקוחות שלהם מוצר אמין מאוד. מבחינת הלקוח ההתקנה היא מאוד מהירה – בתוך 7-5 ימים", מציין נוח ומוסיף: "מה שמייחד את המוצר זה שליטה עצמאית על הרכב מהסמארטפון. זה לא משנה אם זה רכב חדש או ישן וזה לא משנה אם יש לו ביטוח מקיף או לא. כדי לתת ללקוח את השליטה ברכב, לא נחייב אותו בביטוח מקיף כמו שמחייבות חברות הביטוח".

תכונות נוספות של המוצר:

- כיבוי מנוע – כיבוי מנוע בכל רגע נתון ישירות מהסלולרי.
- איתור בזמן אמת – ניתן לאתר את כלי הרכב ישירות מהמכשיר הסלולרי בכל רגע נתון וללא הגבלת כמות בקשות האיתור (ייחודי ל-FINDME אניוור).
- התרעת מהירות – ברגע שהכלי עובר את המהירות שתקבעו, תתקבל התרעה בסלולרי.
- התרעת גדר וירטואלית – ברגע שהכלי עוזב או יוצא מאזור מוגדר מראש, תתקבל התרעה בסלולרי.
- לחצן מצוקה – לחצן מובנה לשליחת אות מצוקה עם מיקום מדויק לשני מכשירים סלולריים.
- האזנה – ניתן לחייג ליחידת הקצה (בכלי הרכב) ולהאזין בטווח של 5 מטרים מסביבו.
- התראת מצבר חלש – יחידת הקצה מזהה כאשר המצבר חלש ושולחת התראה. התקנת FINDME מתבצעת בבית הלקוח וכוללת

מ ערכת FINDME של חברת מוב פרוטקט, המשלבת אפליקציה עם מכשיר המותקן ברכב, נועדה למגן את הרכב מפני גניבה וגם לסייע באיתורו. השליטה על הרכב היא לא רק לגבי רכב בודד. FINDME מקנה אפשרות של שליטה בצי רכבים בו זמנית, כולל יכולת צפייה ואיתור בהיסטוריית הנסיעה, המהירות, החניות ושעות העבודה של המנוע, עד שלושה חודשים לאחר.

עוד נמסר מהחברה, כי אחת הפעולות של המוצר נועדה להתריע מפני גניבה בשלב הראשוני: בכל נגיעה חשודה בכלי הרכב תתקבל התרעה בסלולרי – "שים לב! נוגעים ב". פעולה נוספת של המכשיר שמטרתה לסכל גניבה היא זיהוי ניתוק מצבר. המכשיר מזהה ניתוק חשוד של מצבר הרכב או מקור המתח ושליחת התראה. המערכת תישאר פעילה למשך 6 שעות נוספות בזכות סוללה פנימית הנטענת בזמן נסיעה בלבד.

אל תחפשו מתחת לפנס...

שלריר

חובות דיווח החלות על סוכנות ביטוח - תאגיד

פעילות כסוכנות ביטוח תאגיד כרוכה בחובות דיווח רבות אשר אי עמידה בכולן או בחלקן עלולה להביא לסנקציות הקבועות בחוק • מה הדרך להימנע מהן ואיך תנהלו נכון את התאגיד?



עו"ד ניצן הראל

5%), מחייבים הן את אישור הממונה והן דיווח או אישור רשם החברות. לכן תאגידים שביצעו שינויים ללא אישור מוקדם מהממונה כמתואר, בעצם נמצאים במצב של הפרה.

בנוגע לשינוי שם - לאחר אישור הממונה יש לפנות לקבל את אישור רשם החברות ואז לידע את הממונה על השינוי ולדאוג לקבלת רישיון חדש עם השם המתוקן. כל פעילות תחת שם חדש ללא רישיון מתוקן, הינה בגדר הפרה.

לסיכום:

- קבלת אישור הממונה להקמת התאגיד הינו שלב ראשון בלבד בהתנהלות התאגידית של הסוכנות הביטוח.
- המקרים המפורטים לעיל אינם רשימה מלאה של הדרישות לדיווח ואישור של הממונה.
- כל בעל סוכנות ביטוח תאגיד וכל מנהל עסקים של סוכנות שכזו מחויבים להכיר את הדרישות השונות לדיווחים, לעמוד בהן ובזמן.
- במקרים כגון אלו, ייעוץ מקצועי מהווה נדבך חשוב ביותר אשר עשוי לא רק למנוע הפרה אלא אף להקל או לזרז הליכים.
- אז מה עושים? על בעלי ומנהלי העסקים של סוכנות הביטוח לעקוב אחר השינויים במסגרת פעילותה ולוודא חובותיה לעניין דיווח ואישור המפקחת במועד השינוי וללא שיהוי.
- לצורך העניין, מומלץ לקבל ייעוץ משפטי לעניין החובות הרגולטוריות של תאגיד זה במסגרת הפעילות השוטפת שלו והשלכות השינויים הנערכים במסגרת פעילות זו.
- האמור במסמך זה לא מהווה חלופה לאמור בחוק ובנהלים והצורך להתנהל על פיהם ואינו מהווה ו/או מחליף ייעוץ משפטי פרטני.

הכותב הוא היועץ המשפטי לחברי מחוז חיפה והצפון

רק לאחר מציאת המחליף מגישה הסוכנות, אם בכלל, הודעת דיווח לממונה בעניין חילופי מנהל העסקים, או אז, נוצר מצב בו עד לאישור השינוי פועלת למעשה הסוכנות שלא כדיון. במקרים אלו מבקשת מחלקת סוכנים ויועצים לערוך בירור אודות מנהל העסקים החדש לפני אישורו כאשר למעשה עד לאישור מינויו וכל עוד הסוכנות פעילה, הרי שפעילותה איננה תקינה.

ללכת לפי הספר

תשלום הרישיון השנתי בדרך כלל ידוע ומוכר לסוכנויות הביטוח, אך סוכנויות רבות אינן משלמות אותו כאשר הן מסיימות את הפעילות שלהן. סיום פעילות של סוכנות ביטוח תאגיד, דורשת הודעה לממונה והסדרת ביטול הרישיון והכל בהתאם לנוהל עבודה שקיים באתר הרשות. האמור נכון גם במצב של מיזוג סוכנות וגם במצב של מכירת תיק וסיום פעילות.

בנוסף, קיימת חובת הגשת דיווח שנתי לממונה בגין תשלום עמלות מהסוכנות לבעלי רישיון. החובה קיימת גם כאשר אין פעילות כלל בסוכנות וגם כאשר אין תשלום עמלות לסוכנים. במקרים אלו הדיווח יהיה "0" ואי הגשתו הינה בגדר הפרת אחת מחובות הסוכנות.

הדוגמאות להפרות אלה, עשויות להישזר זו בזו, עת בשל סיום העסקת מנהל עסקים ובטריט הועסק אחר, אין בידי הסוכנות כרטיס חכם הנחוץ להגשת הדיווחים כאמור, דיווחים שבלעדיהם, לא ניתן לשלם אגרת רישוי שנתית וכך למעשה הפרה הגוררת הפרה.

דוגמא נוספת לדיווחים נדרשים היא בקשה לשינוי שם סוכנות ובקשות לקבלת היתרי שליטה בסוכנות כנדרש בהתאם לנוהל הגשת בקשה לקבלת היתר שליטה בסוכן תאגיד ונוהל שינוי שם. כל שינוי שם וכל שינוי בעל מניות (ששיעור אחזקותיו עולה על

וכני ביטוח רבים פועלים כיום במסגרת סוכנות ביטוח תאגיד, הכפוף הן לממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון והן לרשם החברות.

במסגרת הפעילות כסוכנות ביטוח תאגיד, חלות על הסוכנות, בין היתר, חובות דיווח ואישור מול הממונה, אולם רבים הם הסוכנים שאינם מודעים כלל לחובות הדיווח, לחשיבותן ולסיכונים הקיימים במקרה של אי דיווח.

הימנעות ואף איחור בדיווח או איחור בבקשה לאישור הממונה, עשויים לגרום סנקציות שונות לרבות עיצומים כספיים, אשר הדרך להימנע מהן פשוטה וכרוכה רק במעקב וקבלת ייעוץ מתאים.

בימים אלו, בהם נטל הרגולציה בתחום הביטוח כבר ומשתנה באופן יומיומי, ראוי לזכור כי אחת ממטרות הממונה ומחלקת סוכנים ויועצים ברשות, הינה יצירת רמת התנהלות ראויה של הסוכן תוך שמירה על אינטרס הציבור. בתוך כך, מקפידה הממונה על הליכים ונהלים ברורים, הן בעת הקמה ואישור רישום סוכנות ביטוח תאגיד והן במסגרת התנהלותה השוטפת של הסוכנות.

כסוכנות ביטוח תאגיד לא נדרש כל בעל מניות להיות בעל רישיון אך חובה כי ימונה לסוכנות מנהל עסקים שהינו בעל רישיון. חובתו של מנהל העסקים הינה בעיקר להיות אחראי על כך שהסוכנות מתנהלת כדיון בתחומי הביטוח שבהם מחזיקה ברישיון.

אחת הדוגמאות לאי עמידה בחובות דיווח נוגעת להחלפת מנהלי עסקים מבלי לקבל תחילה את אישור הממונה בהתאם לנוהל החלפת מנהל עסקים. במצב דברים זה פועלת הסוכנות למעשה בניגוד להוראות הדיון.

כמו כן, במקרים רבים, מנהל העסקים הינו שכיר בסוכנות ובשל סיבות כאלה ואחרות מפוטר או מתפטר מתפקידו. הסוכנות, שהינה מעסיק לכל דבר, עומלת על גיוס/העסקת מחליף מתאים לתפקיד.

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



יש לקוחות ויש לקוחות - ומה עם הרווח?

20% מלקוחות המשרד אחראים על כ־80% מההכנסות • ניהול נכון של הטיפול בלקוחות אלה עשוי להשפיע כבר בטווח הקצר על הגדלת הרווחיות של סוכן הביטוח

סו"ב יובל ארנון

מה השלב הבא לאחר שאיתרנו את פלחי הלקוחות השונים? תחילה נתמקד באותם 20% אשר תורמים את רוב ההכנסה למשרד. (קל גם להתמקד בקבוצה קטנה מאשר בכולם). נקבל החלטה אסטרטגית שאותם 20% הולכים מהיום לקבל שירות שונה, שירות "שערוייתי" במובן החיובי של המילה, שירות מפתיע וחריג מהנהוג בענף. אמנם תהיה לזה עלות בטווח הקצר, אך בטווח הארוך זה יספק לנו רווח עצום. דבר נוסף שניתן לעשות הוא לייעד באופן מיוחד מוצרים ושירותים לאותה קבוצה, ואף לפתח עבורה קו מוצרים חדש.

כל לקוח מקבוצת ה־20% הוא למעשה כסף בחשבון הבנק, ולכן כל עזיבה של לקוח כזה תפגע ברווחיות העסק. על כן, חייבים להקדיש מאמצים עצומים על מנת לשמור על לקוחות אלו – יש להחזיק כוח אדם במשרד המטפל רק בהם, לבקר אותם בתדירות גבוהה, לשלוח להם חומר מקצועי, לערוך להם כנסים מקצועיים ועוד. במקביל, יש להקטין "חיכוך" בצורה חלקית או מלאה עם לקוחות שאינם תורמים או אפילו גורמים להפסדים.

יש לקוחות ויש לקוחות, אבל לא כולם שווים. אצל כל אחד במשרד ישנה מין "חומת ברלין" אשר אותה צריך להפיל, לעבור ממצב שכולם שווים למצב שכל אחד מקבל יחס בהתאם לתרומתו. דרך זו יכולה להיות את ההבדל בין עסק שמתפתח, גדל ומרוויח כראוי, לעסק שנלחם כדי לשרוד, עובר בתנאים שאינם רווחיים ואף מגיע בסופו של דבר ל"פשיטת רגל". דבר אחד בטוח: ההחלטה אם להיות בצד האחד ולא בשני היא בידינו בלבד, ומי שלא ינצל זאת גורלו יהיה בידי אחרים.

הכותב הוא יו"ר הוועדה הפנסיונית לשעבר בלשכת סוכני ביטוח

הראשונה אשר ביצעה שינוי בעקבות עיקרון זה הייתה חברת IBM. בעקבותיה הלכו חברות רבות, ומודלים רבים של התייעלות נבנו על בסיס עיקרון זה. חשוב להבין שתגליתו של פארטו חוזרת על עצמה בתחומים שונים ובדיוק מתמטי מדהים: 20% מהמוצרים מכניסים כ־80% מהערך הכספי; 20% מהלקוחות מכניסים כ־80% מרווחי הארגון ועוד. איך אפשר על בסיס תגליתו של פארטו לייעל את ניהול המשרד ולהגביר את הרווחיות? מסתבר



האם ראוי לבדל קבוצות של לקוחות או להתייחס לכולם על פי מפתח אחיד? • צילום: shutterstock

שאפשר, והדרך לכך לא מסובכת מדי, אבל היא חייבת להיות שיטתית. כל בחינה של עיקרון ה־80/20 במשרדו של סוכן הביטוח תביא תמיד להגדלת רווחיות העסק. המטרה שעלינו לסמן היא הגדלת הרווח, ולשם כך עלינו לשאול את עצמנו כיצד נוכל לייצר כמה שיותר כסף בכמה שפחות השקעה של נכסים ומאמץ. לצורך כך, כל סוכן צריך לזהות אצלו במשרד אילו חלקים בעסק מניבים את רוב התשואה, אילו חלקים מגלגלים כסף ואילו חלקים הם פשוט אסון. למעשה, זיהוי המאפיינים של העסק על בסיס הפרמטרים שצוינו מהווה כבר מעל מ־50% מהעבודה.

ניתן לבדוק את "עיקרון ה־80/20" על בסיס קריטריונים שונים, כגון מוצר או סוגי מוצרים, לקוח או קבוצת לקוחות, מתחרים, אפיקי הפצה ועוד, אבל אנו נתמקד בלקוחות. ניתן לפלח את לקוחות המשרד על בסיס מספר נתונים: לקוחות שמשלמים הרבה פרמיה עם עלות שירות גבוהה, לקוחות שמשלמים הרבה פרמיה עם עלות שירות נמוכה, לקוחות שמשלמים מעט פרמיה עם עלות שירות גבוהה וכו'. בסופו של יום, נגיע לנתון המצביע על כך ש־20% לערך אחראים על כ־80% מההכנסות.

כלכלה קיים מושג הנקרא "עקומת תצרוכת וחיסכון", המראה למעשה כיצד משפיעה ההכנסה הפנויה שלנו על התצרוכת והחיסכון שלנו, ולהיפך. משתנים, כגון הקטנת מסים, הקטנת תשלומי העברה, ציפיות לאינפלציה, הורדת הריבית על החיסכון, פיתוח צפוי ועוד, כל אלו משתנים אשר עשויים להשפיע על ההכנסה הפנויה של כל אחד מאיתנו ועל ההשלכות לגבי התצרוכת שלנו והיכולת שלנו לחסוך.

משתנים רבים אינם תלויים בנו, ולכן אין לנו כל שליטה עליהם. מנגד, ישנם לא מעט משתנים אשר נתונים בשליטה ישירה שלנו, וכל שינוי יזום שנערוך בהם יכול בסופו של יום להשפיע ישירות או בעקיפין על הרווח של העסק אותו אנו מנהלים.

ניהול נכון של המשרד שלנו נמצא בשליטתנו המלאה, ורק אנחנו יכולים לבצע דרכו שינויים בהתנהלות ובהגדלת הרווחיות. ניהול נכון יכול לבוא לידי ביטוי בניהול הזמן שלנו ביום יום, בשליטה על רמת ההוצאות, בתכנון עתידי והצבת יעדים ובעוד משתנים רבים.

אחד הדברים החשובים אותו אנו חייבים לנהל בצורה נכונה הוא לקוחות המשרד. ניהול נכון במישור זה ישפיע כבר בטווח קצר על הגדלת הרווחיות, והתוצאות יורגשו לאחר זמן קצר יחסית. כאשר אנו נדרשים להתמודד עם ניהול לקוחות, עולה תמיד השאלה האם ראוי לבדל קבוצות של לקוחות אחת מהשנייה או שמא יש להתייחס לכל הלקוחות בצורה שווה ועל פי מפתח אחיד. כמובן שהיום וכבר בשנים האחרונות ברור לכל מי שמנהל לקוחות בבנקים, חברות סלולר ועוד, כי ניהול נכון של לקוחות חייב להיות מלווה בסיווגם על פי פרמטרים שונים וכי הטיפול והשירות הניתנים להם חייבים להיות שונים מקבוצה לקבוצה.

וילפרדו פארטו, כלכלן וסוציולוג מהמאה ה־19, בדק את דפוסי ההון וההכנסות באנגליה ומצא באופן מפתיע כי 20% מהאוכלוסייה מחזיקה בכ־80% מההון. תגלית זו כונתה בהרבה שמות מאז, כגון "חוק הפארטו", "עיקרון ה־80/20", "עיקרון אי האיזון" או "עיקרון המאמץ המינימלי". תגליתו של פארטו למעשה לא נוצלה או הוטמעה עד תום מלחמת העולם השנייה, כאשר החברה

אירועי הלשכה

◀ 6.3.2018 - יערך יום עיון לסוכנים צעירים בין השעות 16:30-12:00 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.



יחד לעצמאות הסוכן
בסימן 70 שנה למדינה
ביטוח חיים ופנסיוני
הכינוס ה-39

23-26.4.2018

חברות וחברי לשכה יקרים שלום רב,
אנו שמחים להודיע על פתיחת ההרשמה לכנס ביטוח חיים ופנסיוני 2018
של לשכת סוכני הביטוח בישראל - "יחד לעצמאות הסוכן".
זהו כינוס מס' 39 אשר יעמוד בסימן 70 שנה למדינה.
באתר ההרשמה תמצאו את הפרטים לצורך הרישום לכנס.

הכינוס לחברי ה-MDRT יחל בתאריך ה-22.4.2018

מצפים לראותכם!
בברכה,

סו"ב קובי ורדי
יו"ר וועדת אירועים וכנסים

סו"ב מיקי נוימן
יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני

מר רענן שמחי
מנכ"ל הלשכה

להרשמה לחץ כאן

הנפקה ראשונית לציבור - איך זה עובד?

בעת היציאה להנפקה יש לקחת לא מעט דברים בחשבון • מהם היתרונות ומהם החסרונות ומה חשוב לקחת בחשבון?

פרופ' זיו רייך



איך צריכה חברה להיערך לקראת ההנפקה • צילום: shutterstock

הכנה מראש ובעיקרה יצירת אהדה בקרב האנליסטים הברוקרים ושוק ההון. יש להתחיל תוכנית של יחסי ציבור בקרב הקהילה הפיננסית ולהתחיל ולהשפיע על הגורמים המתאימים טרם ההנפקה; יש ליצור רשימת אנשי קשר ולייצר תדמית בשווקים זרים על ידי היעזרות ביועצי תקשורת, שתעזור לחברה לפתח רשימה של אנליסטים; יש להציג את החברה לאנליסטים, לבנקאי השקעות ולעיתונאים בתערוכות וועידות כדי לנסות ולהציג את החברה, המוצר, הטכנולוגיה ואנשי מפתח.

לסיכום, תדמית החברה חשובה מאוד בכל הקשור לתמחור המניות המונפקות, אולם תדמית זאת לא נוצרת בין לילה. לכן, עם קבלת ההחלטה להנפיק את מניות החברה לראשונה בבורסה, היא התחלתו של מסע ארוך ומורכב הכולל החלטות אסטרטגיות ומשמעותיות הן לגבי הבעלים והן לגבי החברה. ההנפקה בבורסה אינה משימה שאפשר לבצע תוך מספר ימים או שבועות. היערכות החברה להנפקת מניותיה עורכת מספר חודשים ולעיתים אף יותר. הנפקות מוצלחות הן תוצאה של תכנון נכון והכנה. על ההנפקה להיות אידיאלית לציבור, וככל שהתכנון מתחיל מוקדם כך הביצוע יהיה טוב יותר. אולם, השוק לא מחכה לשום חברה.

פרופ' זיו רייך הינו דיקן בית הספר לביטוח באקדמית נתניה

קביעת שווי החברה שנקבע על ידי החתם שמנהל את ההנפקה שלה.

יתרונות להנפקה ראשונית לציבור:

1. החברה תגדיל את ההון העצמי שלה על ידי גיוס הון מהציבור בעת ההנפקה להרחבת הפעילות של החברה.
2. שיפור המבנה הפיננסי - שיפור עוצמת המאזן והיחסים הפיננסיים השונים.
3. הקטנת הדילול של בעלי המניות.
4. הגדלת היכולת לגייס הון נוסף - כשהחברה הופכת לציבורית זה מקנה לה יתרון ביכולת גיוס הון נוסף בהנפקות נוספות מהציבור.
5. נזילות ו"שקיפות" של שווי החברה לצורך אומדנים שונים בהערכות שווי.

חסרונות בביצוע ההנפקה לציבור:

1. שיתוף ברווחי החברה - בעת ההפיכה לחברה ציבורית תיאלץ החברה לשתף את בעלי המניות מקרב הציבור ברווחיה.
 2. חוקים ותקנות בנושאי ניהול, דיווח ובקרה אשר על חברה ציבורית לציית להם.
 3. חשיפה משפטית - לתביעות בגין אחריות או אי ציות לחוקים ותקנות החלים על חברה ציבורית.
 4. תשומת לב של ההנהלה - ההנהלה הבכירה נדרשת להשקיע זמן ומשאבים בניהול קשרי החברה עם בעלי המניות, ברוקרים, אנליסטים ועיתונאים.
- הצלחת ההנפקה הינה פעולה מורכבת הדורשת

חברה פרטית היא ארגון בעל ישות משפטית שמאגד אנשים (בדרך כלל) למען הפקת רווח.

החברה הפרטית היא חברה שהונה מוחזק בידי גורם פרטי או מספר מצומצם של בעלים.

החברות הפרטיות שרוצות לקדם את עסקיהן, לצמוח, לגדול ולממש תוכניות עסקיות למטרות רווח - עליהן להגדיל את ההון העצמי ולגייס כספים נוספים ולכן הן נעזרות במקורות פנימיים כמו, גיוס הלוואות מתאגידים פיננסיים, בנקים, חברות ביטוח וקרנות פנסיה.

חברות פרטיות רבות מגיעות למצב שגיוס הון ממקורות פנימיים כמו מבנקים לא מספיק להם מהסיבה שהן צריכות לגייס הון בהיקף גדול יחסית לזה הקיים, והן לא מצליחות לגייסו בהיקף גדול ממקורות פנימיים. לכן, החברות הפרטיות עושות גיוס הון על ידי הנפקה ראשונית לציבור. בעת ההנפקה הראשונית לציבור, החברה הפרטית הופכת לחברה ציבורית.

הנפקה ראשונית לציבור, היא פעולה המשמשת לגיוס הון על ידי הצעה של ניירות ערך לציבור, כלומר החברה הפרטית מציעה בפעם הראשונה את המניות שלה למכירה לציבור. הנפקה ראשונית של מניות הופכת את החברה הפרטית לחברה ציבורית. בהנפקה של מניות מגויס הון באמצעות מכירת חלק מהבעלות בתאגיד לציבור.

בהתאם לתקנות וחוקי הרשות לניירות ערך, כל חברה המעוניינת בהנפקת מניות לציבור בבורסה חייבת להכין תסקיף על מנת למנוע חשיפה משפטית הנובעת מטעויות, או השמטות מהותיות. הרשות לניירות ערך מרגישה שלא כל חברה יכולה להנפיק את מניותיה בשוק ההון לכן היא קבעה קריטריונים שבהם החברה צריכה לעמוד כדי להפוך מחברה פרטית לחברה ציבורית:

1. חישוב הון עצמי לאחר הרישום (ההנפקה): ההון העצמי שלפני ההנפקה בתוספת תמורת ההנפקה נטו ממניות.
2. שווי אחזקות הציבור: שיעור ההחזקות בחברה החדשה לא יפחת משווי ההחזקות במניות שנקבע. ככל ששווי ההנפקה גדול יותר, כך קטן שיעור המניות שיש להציע לציבור.
3. מספר שנות הפעילות של החברה: ותק.
4. רווח לפני מס: הרשות קובעת שיש לבחון את הרווח או ההפסד לפני מס של החברה בשנה שקדמה לרישום.

כל חברה המעוניינת לבצע הנפקה ראשונית לציבור ולהפוך לחברה ציבורית עליה לעמוד באחד השלבים החשובים בתחילת ההנפקה והוא



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 דיור שיווקי
כזה עבור לקוחותיך?

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

מגדל משיקה ביטוח נסיעות לחו"ל בצ'אט עם רובוט

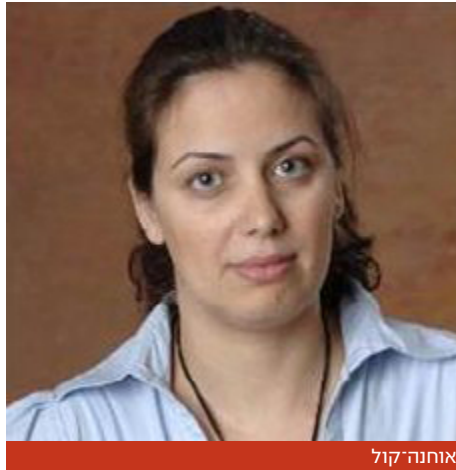
לראשונה בענף הביטוח: אפשרות לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל על ידי שיחה דיגיטלית עם רובוט

רונית מורגנשטרן

בתחילת השיחה יתבקש הלקוח למסור פרטים אישיים ופרטים הנוגעים לטיסה, למלא שאלון בריאות קצר, לאשר את תנאי הפוליסה ולמלא את פרטי כרטיס האשראי לתשלום. לאחר התהליך הקצר והפשוט תשלח פוליסת ביטוח נסיעות דיגיטלית ישירות לטלפון הנייד, ללא צורך בניירת או כל אמצעי אחר.

במסגרת שירות זה מציעה מגדל לרכוש ביטוח מגדל מסע עולמי במסלול LOW COST, שהוא ביטוח נסיעות לחו"ל בעלות של 1.45 דולר ליום והוא כולל כיסוי ביטוחי מקיף, ללא השתתפות עצמית, בגין הוצאות רפואיות ומגוון הרחבות כגון: הרחבה לטלפון נייד, ספורט אתגרי וחילוף. המסלול מיועד לנוסעים עד גיל 40 (כולל), שאינם זקוקים לתוספת החמרה רפואית, ותוקפו הינו למקסימום 14 יום.

תמי אוהנה-קול, מנהלת חטיבת הטכנולוגיות במגדל ומי שניהלה את הפיתוח החכם, הוסיפה: "הצ'אט בוט משלים שורה של פיתוחים דיגיטליים חדשניים שנעשו במגדל במטרה לשפר ניכרת את השירות ללקוחות ולהתאים את ערוצי התקשורת לעולם הטכנולוגי שבו אנו נמצאים. מגדל משקיעה משאבים רבים בהתאמה למאה ה-21 ותמשיך להוביל את התחום".



אוחנה-קול

היודע לייצר תגובות, לענות על שאלות ולמלא אחר בקשות שונות של הלקוח, ללא מגע יד אדם. הוא נכנס לשימוש בצורה אינטנסיבית בגופים פיננסיים בחו"ל במטרה לתת מענה לשירותים עצמיים".

לדבריו, לקוח המבקש לרכוש ביטוח נסיעות לחו"ל באמצעות הצ'אט בוט ימצא אותו באתר החברה ובקרום מאוד גם באפליקציה של מגדל.

לראשונה בענף הביטוח מגדל משיקה אפשרות לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל על ידי שיחה דיגיטלית עם רובוט. בתום שיחת הצ'אט תונפק פוליסה במסלול מוזל לביטוח הנסיעה לחו"ל.

צרכני השירות יפגשו את ההודעה הבאה: "היי, אני בוטי, הבוט החדש של מגדל. אני מחשב חכם המאפשר ללקוחות לרכוש בעזרתי בקלי קלות פוליסת מגדל מסע עולמי במסלול LOW COST לטיסות של עד 14 יום ולנוסעים עד גיל 40".

מהחברה נמסר, כי מגדל הניפה את דגל המעבר לדיגיטל כבר לפני מספר שנים, וכעת מסמנת עצמה כמובילה בתחום בעולם הביטוח: לאחר שפיתחה שורה ארוכה של כלים דיגיטליים מתקדמים, לרבות אפליקציית לקוחות ראשונה מסוגה בענף הביטוח, מציגה החברה את הפיתוח המתקדם ביותר בתחום, שלא קיים עד כה בעולם הביטוח, ומאפשרת ללקוחותיה לפנות לשירות הצ'אט בוט לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל.

תומר רובינשטיין, סמנכ"ל שיווק במגדל מסביר: "זהו ממשק צ'אט רובוטי אוטומטי, בדומה לאופן ההתכתבות ב-SMS או Whatsapp,

פרופ' עודד שריג חוזר למגדל כיו"ר מגדל ביטוח

פרופ' שריג יחליף בתפקיד את יוחנן דינו • השלמת מינויו ככופה לאישור הממונה

רונית מורגנשטרן

סיום תפקידו, בספטמבר 2015, ציינה אז מגדל כי שריג הודיע על רצונו לפרוש על רקע המגבלות שהטיל על עצמו במילוי תפקידו בקשר עם החברה הבת לביטוח, לגביה סבר בזמנו שיוכל לתרום לה הרבה על אף מגבלות אלו, אולם מצא שהן מונעות ממנו למצות את יכולותיו. עדיין לא ברור אם מנכ"ל מגדל ביטוח עופר אליהו יסיים את תפקידו, מה שיאפשר לבעל השליטה בחברה שלמה אליהו, להפוך ליו"ר חברת האחזקות, מינוי שנאסר עליו בשל היות בנו המנכ"ל.



פרופ' שריג

ירקטריון מגדל ודירקטוריון חברת הבת מגדל ביטוח אישרו את מינויו של פרופ' עודד שריג כדירקטור וכיושב ראש מגדל ביטוח. השלמת מינויו ככופה לאישור הממונה על הביטוח, כך שמועד כניסתו לתפקיד יחל רק לאחר קבלת האישור. שריג יחליף בתפקיד יו"ר מגדל ביטוח את יוחנן דינו, שהודיע על פרישתו מהתפקיד לפני כמה חודשים.

פרופ' שריג, לשעבר המפקח על הביטוח, כיהן בשנת 2015 במשך 7 חודשים בלבד כיו"ר מגדל אחזקות. בדיווח לבורסה על

כִּז מיליון שקל מענק לכל עובד של כלל ביטוח במקרה של מכירת השליטה בחברה

ההסכם עם ראשי אי.די.בי נחתם בתחילת השבוע • יו"ר ועד עובדי כלל: "אני מברך את כלל העובדים על ההישג הגדול אליו הגענו"

רונית מורגנשטרן

למכור 5% נוספים. ההסכם עם עובדי כלל ביטוח מדבר על מכירה כמקשה אחת, ולכן המענק לא יינתן במכירת החברה בנתחים של 5%. מההסתדרות נמסר כי המענק יחולק בין העובדים על פי קריטריונים שוויוניים ובלתי מפלים עליהם יחליט ועד העובדים בבוא העת, שיכללו בין היתר ותק, גובה שכר ותקרה מרבית. יו"ר הסתדרות המעו"ף, ארנון בר-דוד, מסר "אני מברך על חתימת ההסכם אשר הושג לאחר מו"מ ממושך. חלוקת מענק המכירה לעובדי כלל ביטוח שמה במרכז את מעמדם של עובדי כלל לאור השינויים בבעלות בחברה". יו"ר ועד עובדי כלל ביטוח, רוני רז, ציין "אני מברך את כלל העובדים על ההישג הגדול אליו הגענו. אני מבקש להודות לכל מי שסייע במלאכה".

קבוע ובלתי מותנה ביחס לאחזקותיה הנוכחיות של אי.די.בי בכלל עסקי ביטוח. יש לציין, כי עד כה סירבה סלינגר להעניק היתר שליטה כזה לאלשטיין. בדיווח של אי.די.בי לבורסה נמסר כי המענק ישולם על ידי החברה או על ידי כלל עסקי ביטוח. על פי תנאי ההסכם, גובה התשלום שבו תישא החברה בקשר עם תשלום המענק לא יעלה, ככל מקרה, על 80 מיליון שקל, וככל שסכום המענק ישולם על ידי כלל עסקי ביטוח – גובה התשלום לא יעלה על סכום של 120 מיליון שקל. הממונה חייבה את אלשטיין למכור את כל מניות השליטה בכלל, אך משלא נמצאו קונים בלוח הזמנים שקבעה, היא דרשה כי ימכור את המניות בבורסה או בדרך אחרת, 5% ממניות כלל מדי רבעון. גם ברבעון הקרוב אמור אלשטיין

ובדי כלל ביטוח בשיתוף ההסתדרות חתמו בתחילת השבוע עם ראשי אי.די.בי על הסכם לפיו במידה שאי.די.בי בעלת השליטה בכלל ביטוח, תצליח למכור את מלוא אחזקותיה הנוכחיות בחברה, יקבלו כ-4,000 עובדי החברה המועסקים תחת הסכמים קיבוציים מענק מכירה. גובה המענק יסתכם ב-80 עד 120 מיליון שקל, תלוי במחיר המכירה, כך שמדובר במענק של 2-3 מיליון שקל לכל עובד. ההסכם חל על כל החברות השייכות לקבוצת כלל ביטוח. המענק יינתן בשני מקרים: הראשון, עם מכירת כל אחזקות אי.די.בי שבשליטת אדוארדו אלשטיין (39.8%), כמקשה אחת, שתאושר בידי הריקטוריון. השני, אם הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון דורית סלינגר תעניק לאלשטיין היתר שליטה

לוח הביטוח

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

שת"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח באזור השפלה מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים/אלמנטארי/גמל טלפון 0524297816 agins51@gmail.com סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינים לרכוש תיק ביטוח חיים ואו אלמנטארי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח ארוכי טווח בקשות למייל בי. פור יו סוכנות לביטוח מאזור המרכז, וירושלים, מעוניין לרכוש תיק ביטוח חיים ואו אלמנטארי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 0528741331 Michael@b4-u.co.il 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 (www.prisha.co.il)

מחיר: 3300 ש"ח. נא לפנות ל אילן 052-3561156 או 09-7446955 משרד/ים להשכרה כדייר משנה, בסוכנות לביטוח גדולים מרווחים ומזארים. (אפשרות לקבל מרהוט). 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: 052-2674820 052-6614880 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

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

שכירות משנה

מתפרים להשכרה 3 חדרים במשרד פעיל בצפון הישר בתל אביב. (ניתן להשכיר גם חדר בודד). דמי השכירות כוללים בתוכם את כל העלויות הנלוות (מסי עיריה, חשמל). נא ליצור קשר עם יהודה 0544-258216 yehuda@zurim.co.il משרד להשכרה, המשרד ממוקם בגודל 50 מ"ר, נמצא בקומה 2 מתוך 4 (יש מעליות) בבית קורקס - רעננה (בניין מהודר ומיוחד). מעוצב מ-3 חללים: חדר מבוא + 2 חדרי עבודה + מקום למטבחון, רצפת פרקט, מרהוט חלקי, פונה לכיוון דרום עם חלונות נפתחים. חניה רחבה מקורה צמודה למעלית. כניסה מיידית.

דרושים

לקבוצת קמפוליסה במשרדים הראשיים בטבריה, דרושים/ות: חתמים/ות בתחום האלמנטרי - פרט ועסקי: • זמנית מידית - יתרון משמעותי. • אמנות, מקצועיות, חריצות 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 לידיעת אנגלית ברמה טובה. קו"ח למייל: avi@rosental.co.il לסוכנות ביטוח מצליחה וצעירה בחיפה, דרושה/ה חתם/ת אלמנטר, דובר/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 לידיעת אנגלית ברמה טובה. קו"ח למייל: avi@rosental.co.il ביטוח גדולה באזור המרכז/שפלה, דרושה/ה סוכן/ת עם רישיון בתוקף בתחום הפנסיוני - לסגירה בשטח של פגישות מתאימות (אכזריות!!) 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 חני. סוכנות ביטוח מצליחה ואמינה ברחובות, מציעה משרדים מפוארים + פגישות מתאימות (אכזריות) מאד!! בתחום הסיכונים - שירותי משרד, לסוכני



לשכת סוכני ביטוח משתתפת
בצערן של חבר הלשכה
גדי קרן על פטירת אביו,
משה קרן ז"ל
שלא תדע עוד צער



לשכת סוכני ביטוח משתתפת
בצערן של חבר הלשכה אהרון
עמר על פטירת אחיו,
יהודה עמר ז"ל
שלא תדע עוד צער



לשכת סוכני הביטוח משתתפת
בצערן משפחת אונגר על
פטירתו של חבר לשכה
יעקב אונגר ז"ל
שלא תדע עוד צער