

פנסיה פרטית

איך נתמודד עם
הגירעונות הצפויים
בקרנות הפנסיה?
- המדריך המלא



עמוד 12

inf.org.il

ביטוח ופיננסים

גיליון מס' 678 ◀ 15 במרץ 2018



מחויבים לשרות

אמנת שרות שיוזם סו"ב
ישראל גרטי תעגן את
אופן ההתקשרות בין
חברות הביטוח לסוכנים

עמוד 8



חידושים רגולטוריים

עו"ד עדי בן אברהם נותן
דגשים בנושא הלבנת הון
בהתאם לתיקוני החקיקה
האחרונים שחלו בתחום

עמוד 7



שותפים לדרך

יו"ר לשכת עורכי
הדין מצטרף למאבק
סוכני הביטוח נגד
הנחיות הממונה

עמוד 10

לשכת סוכני ביטוח תגיש בג"צ נגד החלטת הממונה בנושא תשלום עמלות בהליך "הסכם לרבים"



נשיא הלשכה: "הצעות
הפשרה שקיבלנו
מהאוצר מעמידות את
הסוכנים בסכנה כלכלית.
לא ניתן לצפות לקבל
שרות ללא תגמול"

עמוד 2



אלטשולר שחם

חוות שירות

שת"פ בין הלשכה לאלטשולר-
שחם: שיפור השירות בחברה
וקורסים פיננסים חדשים במכללה

עמוד 5

מהרו להרשם

כנס ביטוח חיים
ופנסיוני יערך
באילת ב' 26-23
לאפריל ויעמוד
בסימן 70 שנה
למדינה



עמוד 3

לשכת סוכני ביטוח עותרת לבג"צ נגד הרשות בנושא צירוף לפנסיה ב"הסכם לרבים"

הלשכה שכרה את שירותי משרד עו"ד קסוטו המתמחה בבג"צים • רוזנפלד:
"לא מתכוון להמר על פרנסתם של סוכני הביטוח"

רונית מורגנשטרן



רוזנפלד: "אין שרות ללא תגמול"

הלאחר שנכשלו ניסיונות ההידברות עם רשות שוק ההון לגבי הליך "צירוף לרבים" בשיווק פנסיוני, תגיש לשכת סוכני ביטוח ביום ראשון הקרוב עתירה לבג"צ לקבלת צו מניעה שיעכב ובהמשך יבטל את החלטת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, דורית סלינגר. נשיא הלשכה ליאור רוזנפלד: "ניסינו כל אופציה אפשרית, הצעות הפשרה שקיבלנו מהאוצר מעמידות את הסוכנים בסכנה כלכלית ואני לא מתכוון להמר על פרנסת הסוכנים, אנחנו נשארים במקביל בערוץ פתוח מול האוצר ומצפים לפתרון שפוי שהמרוויחים ממנו יהיו ציבור העמיתים והחוסכים שימשיכו לקבל שירות מקצועי וראוי מסוכני הביטוח. מאידך לא ניתן לצפות לקבל שירות ללא תגמול".

בהודעה לחברי הועד המנהל של הלשכה, כתב רוזנפלד כי "הממונה סלינגר קבעה לאחרונה כי אין לשלם עמלות לסוכני הביטוח בגין הליך "צירוף לרבים" מפברואר, זאת, עד לכיצוע תהליך ייעוץ והנמקה לעמיתים, לרבות ביחס לאלו שכבר מצויים בהסדרים פנסיוניים בעשר השנים האחרונות".

עוד כתב נשיא הלשכה: "מזה כחודש אנו מתנהלים במספר ערוצים בנושא הודעת ההבהרה של הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לפיה יש לעצור את עמלות הסוכנים בכל הקשור לצירוף עמיתים להסדרים פנסיוניים ב"הסכם לרבים", כותב רוזנפלד בהודעתו לחברי הועד ומוסיף: "במהלך חודש זה קיימנו מספר רב של

ובתקופת ההתארגנות (לא תשלומים לעתיד).
4. אם לא יבוצע הסדר פנסיוני על ידי הסוכנים, יושבו העמלות ששולמו בתקופת ההקפאה ביחס ללקוחות ששולמו בגינם עמלות ולא בוצע הליך יעוץ במהלך תקופת ההתארגנות.

מתווה בעייתי

נשיא הלשכה קובע: "המתווה הזה הינו בעייתי וחושף את סוכני הביטוח לסיכון כלכלי גדול ברמות החזר עמלות בתום תקופת ההתארגנות עבור המבוטחים להם לא יבוצע ייעוץ פנסיוני". רוזנפלד ציין כי לצורך הגשת הבג"צ שכרה הלשכה את משרד עורכי הדין שמואל קסוטו, משרד המתמחה בתחום הבג"צים.
עו"ד עדי בן-אברהם, היועץ המשפטי של הלשכה, אמר: "ניסינו להגיע להבנות עם הרשות וזה לא צלח. אולי בית המשפט יכפה על הממונה להגיע איתנו להסכמות".

1. תנתן ארכה ליישום נייר העמדה לצורך התארגנות של בעלי הרשיון בשוק הביטוח, באופן בו היצרנים יוכלו להמשיך ולשלם לסוכני הביטוח את העמלה בגין פעילות במסגרת "הסדר לרבים" ובעלי הרשיון יתאימו את עצמם לפעילות, לאחר תקופת ההתארגנות, בכפוף לנייר העמדה.

2. משך תקופת ההתארגנות הינה חצי שנה בלבד, ביקשנו עד סוף השנה (טרם קיבלנו תשובה).
3. במהלך תקופת ההתארגנות, תעשה פניה מוסכמת לכנסת על מנת לאשרר בחקיקה את התשלומים שבוצעו במהלך העשור האחרון

"המתווה הזה בעייתי וחושף את סוכני הביטוח לסיכון כלכלי גדול בדמות החזר עמלות, בתום תקופת ההתארגנות, עבור המבוטחים להם לא יבוצע ייעוץ פנסיוני"

פגישות עם האוצר, עם שרים וחברי כנסת, יו"ר ועדת הכספים כמו גם ראשי ארגונים נוספים. על פי אגף שוק ההון "הרכבת יצאה לדרך" ואין בכוונתם לחזור בהם מנייר ההבהרה אך בהמשך לפנייתנו הם היו מוכנים למתווה הבא:

כנס ביטוח חיים ופנסיוני יפתח ב־23 באפריל באילת

ההרשמה בעיצומה, ההתעניינות בשיא והחדרים אוזלים. מהרו להירשם

רונית מורגנשטרן

הוקמה ועדה לאיתור מנכ"ל חדש לכלל

בעקבות התפטרותו המפתיעה של איזי כהן בשבוע שעבר, מתפקיד מנכ"ל כלל ביטוח, הקימה החברה ועדה לאיתור מנכ"ל חדש. בראש החברה עומד דני נוה, יו"ר הדירקטוריון. בוועדה חברים דירקטורים מכלל החזקות עסקי ביטוח ומכלל ביטוח.

יו"ר הדירקטוריון, מסר כי "ועדת האיתור תקבע את הקריטריונים לבחירת המועמדים לכהונה כמנכ"ל, תראיין מועמדים, תבחן את התאמתם ולבסוף תגיש את המלצותיה לדירקטוריון החברה. הוועדה תקיים הליך במסגרתו כל אדם מתוך החברה או מחוצה לה, יוכל להציג מועמדותו, באמצעות פניה למזכירות החברה. כמו כן,

הוועדה עשויה לפנות גם באופן יזום למי שתמצא כמועמדים ראויים".

ביום חמישי שעבר, הפתיע כהן כשהודיע על סיום תפקידו, שבאוקטובר

האחרון הוארכה כהונתו בשנתיים נוספות. ההערכה כי התפטר על רקע דו"ח ביקורת חיצוני לכלל ביטוח, שהסתייג ממנו.

כהן החל לכהן כמנכ"ל כלל ביטוח ב־2 בדצמבר 2012. כאמור, באוקטובר האחרון הוארך חוזהו בשנתיים, בין היתר משום שב־2019 אמורה אי.די.בי, בעלת השליטה בכלל, למכור את השליטה שלה בחברה בשל חוק הריכוזיות.

ורשימת המשתתפים טרם גובשה סופית ותתפרסם בגיליון הבא.

"אין זה סוד שאנו נמצאים בתקופה מאוד מאתגרת ומורכבת", אומר ורדי, "בזמן שהרגולציה האקטיבית, העידן הדיגיטלי והתחרות הגוברת, מחייבים את סוכן הביטוח לאמץ לעצמו דפוסי עבודה חדשים, שיאפשרו לו להתמודד בהצלחה עם המשימות הרבות שעמן הוא מתמודד בתהליכי השירות, התפעול והמכירה.

בעת הזו, נדרש הסוכן לפעול מתוך פתיחות מחשבתית, גמישות עסקית והתייעלות תפעולית, אותם ערכים אשר יקבלו ביטוי בתכני הכנס ויעניקו למשתתפיו ידע, כלים ומיומנויות להצלחה במציאות המשתנה".

בתוך כך, פנה ורדי לחברי הלשכה וקרא למי שטרם נרשם לכנס להקדים ולעשות זאת. "אנו נהיה פרוסים בשישה בתי מלון, אולם ההיצע מוגבל לכ־1,500 משתתפים וכבר כעת אוזלים החדרים במהירות. המלצתי לחברים היא להבטיח עוד היום את מקומם בכנס חווייתי, פורה ומעשיר, שחשיבותו המקצועית ברורה לכל, בצד הסמליות החגיגית במועד קיומו, על רקע חגיגות העצמאות של המדינה. מצפה לנו כנס חד פעמי, וכל מי שייקח בו חלק ייהנה מהמחשבה הרבה ומההשקעה העצומה בגיבוש תמהיל התכנים המקצועיים והאמנותיים גם יחד".

בתי המלון בהם תתקיים לינת המשתתפים ובני/נות זוגם הם: דן אילת (בו יתקיימו ההרצאות); הרוס פאלאס; רויאל ביץ'; רויאל גארדן; מלכת שבא; המלך שלמה. גם הפעם תתאפשר לינת שלושה אנשים בחדר במלון המלך שלמה בעלות מוזלת במיוחד.

לדברי סו"ב דביר רפ, יו"ר ועדת צעירים והכשרת הסוכן: "גם בכנס זה יתקיימו מושבים מיוחדים לסוכנים הצעירים ובהם יידונו נושאים המעניינים אותם במיוחד, וזאת לאור סקר מקדים שעשתה הוועדה".



ורדי

כנס ביטוח חיים ופנסיוני של לשכת סוכני ביטוח יתקיים באילת בין התאריכים 23-26 באפריל 2018, כאשר לפני כן, ב־22.4 יתקיים כנס מועדון MDRT ישראל. על ארגון הכנס ותכניו אחראים סו"ב קובי ורדי והוועדה לביטוח פנסיוני בראשות סו"ב מיקי נוימן.

לדברי ורדי, יו"ר ועדת כנסים ואירועים בלשכה: "קצב ההרשמה הגבוה מאוד ממחיש את הציפייה של כל גורמי תעשיית הביטוח, הפנסיה והפנסיונים בישראל לכנס הארצי של הלשכה בחודש הבא באילת".

מדובר בכנס ארצי ראשון תחת ההנהגה החדשה בלשכה בראשות סו"ב ליאור רוזנפלד. הכנס השנה יהיה חגיגי במיוחד ויעמוד בסימן 70 שנה למדינת ישראל. הסלוגן שילווה את הכנס הוא: "חדר לעצמאות הסוכן".

ורדי ציין כי "אנחנו מציינים 70 שנה למדינת ישראל, בהן לסוכן הביטוח ישנו מקום של כבוד כגורם המקצועי והאיש אשר כבר לאורך שבעה עשורים, דאג ודאג לביטחונם, לרווחתם ולעתידם של תושבי המדינה ומהווה גורם מרכזי בהתפתחותו ובצמיחתו של המשק הישראלי".

ורדי מצוין כי שורה ארוכה של אורחים נכבדים, מהתעשייה, מרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מארגונים עמיתים ומהפוליטיקה, אישרו את השתתפותם בכנס, ביניהם: יו"ר מפלגת העבודה אבי גבאי, יו"ר האופוזיציה ח"כ יצחק הרצוג (העבודה), ח"כ לאה פרידה (המחנה הציוני), ח"כ איתן ברושי (המחנה הציוני), ח"כ נורית קורן (ליכוד), ח"כ מירב בן ארי (כולנו), יו"ר סיעת יהדות התורה ח"כ מנחם אליעזר מוזס, ח"כ מיכל בירן (העבודה), יאיר המבורגר, יו"ר דירקטוריון חברת הראל; ירון גינדי, נשיא לשכת יועצי המס; האלוף במילואים אמיר אשל, לשעבר מפקד חיל האוויר. תוכנית הכנס

בחר דרכים קארגלאס

דרכים - קארגלאס

סוכן/ת יקר/ה **דרכים - קארגלאס** תעניק ללקוחותיך שירות בסטנדרטים הגבוהים ביותר ובשקיפות מלאה.

דרכים - קארגלאס הינה יבואנית שמשות לרכב וחברת שירותי זגגות המספקת שירותים לכל סוגי הרכבים, לרבות משאיות, אוטובוסים זעירים ורכבי יוקרה. לחברתנו מרכז לוגיסטי מתקדם המכיל עשרות אלפי שמשות לכל סוגי הרכבים הנעים בכבישי ישראל ומפעילה מערך שירות משוכלל ומקצועי בפריסה ארצית תוך שימת דגש לסטנדרט שירות גבוה ואיכות עבודה ללא פשרות. החברה מספקת שירות החלפת מראות צד ופנסים לכל סוגי הרכב.

* השרות יינתן בהתאם לכתבי השרות הרלוונטיים.

כתובת: רחוב המצודה 23 אזור, טלפון: 03-5761280, פקס: 073-2112390



אושיות ביטוח בכירות ישתתפו בוועדה המייעצת לנשיא

בוועדה חברים רגולטורים לשעבר, אנשי אקדמיה, בכירים בחברות הביטוח ונשיאי לשכה לשעבר

רונית מורגנשטרן

נאח ויקלמן, קובי צרפתי ועקיבא קליימן, מנהל פורום מנהלי ההסדרים. עוד בין חברה הוועדה, עורכי הדין עדי בן אברהם וגיון גבע.

כאמור, הרשימה אינה סופית, וצפויים להצטרף אליה שמות מוכרים נוספים.

כך: "תפקיד הוועדה המייעצת לנשיא הלשכה הוא לייעץ בלבד – לא להורות ולא להחליט, אלא לסייע לנשיא בנושאים מיוחדים לבקשתו. הנושאים המבוקשים יידונו בישיבות מיוחדות שתקיים הוועדה. גם לי הייתה ועדה מייעצת דומה כשהייתי נשיא הלשכה והסיוע שלה היה משמעותי ביותר. נשיא הלשכה ביקש ממני להקים ועדה דומה, ונעניתי לבקשתו. החשיבות של הוועדה המייעצת היא בכך שהיא מורכבת מאנשים מתחומים שונים, בעלי דרכי חשיבה שונות – אנשי חברות הביטוח חושבים בצורה אחרת מאנשי האקדמיה או סוכני הביטוח וכן הלאה. זוויות הראיה השונות מאלו אליהן רגיל נשיא הלשכה יסייעו לו לקבל החלטות מושכלות יותר בנושאים השונים בהם הוא עוסק, ואליהם תידרש הוועדה לבקשתו".



מימין ובכיוון השעון: אברמוביץ, פסטרנק, מנור וכץ

בימים אלה מוקמת ועדה מייעצת לנשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד, שבראשה יעמוד סו"ב אודי כץ, נשיא הלשכה לשעבר. לדברי כץ, הוועדה תכלול ארבע קבוצות, שאיושן טרם הסתיים. מפורסמים רק שמות האנשים שאישרו מועמדותם לחברות בוועדה: אנשי אקדמיה מתחום הביטוח – פרופ' יהודה כהנא; פרופ' ישראל (איסי) דורון ועודד שריג, שמונה לאחרונה לתפקיד יו"ר חברת מגדל ביטוח, והשתתפותו בוועדה אינה סופית. אנשי רגולציה – דורן שורר, המפקח על הביטוח לשעבר; עו"ד תמי בן דוד, מנכ"לית רשות החברות הממשלתיות לשעבר ומומחית בהגבלים עסקיים. בכירים לשעבר בחברות הביטוח – ד"ר איתמר בורוביץ, מנכ"ל הפניקס לשעבר; אלכס קפלון, בכיר בכלל ביטוח לשעבר; אייל זינגר, מנכ"ל איילון לשעבר.

נשיאי הלשכה לשעבר – סו"ב שאול פסטרנק; סו"ב יוסי מנור; סו"ב אודי כץ וסו"ב אריה אברמוביץ.

סוכנים בכירים – שוקי מדנא, יובל ארנון,

אל תחפשו מתחת לפנס...



שלריר

אלטשולר שחם תעבה את דסק סוכני הביטוח לשיפור השירות

מהלך שיפור השירות בחברה מגיע בעקבות בקשת הלשכה בפגישה שנערכה בין הצדדים • נבנית תוכנית לשת"פ בין בית ההשקעות למכללה

רונית מורגנשטרן

לפעול במידית לשיפור השירות בדסק סוכני הביטוח ואף לעבות אותו. נקבעה פגישה נוספת בין הצדדים לעוד שלושה חודשים לבחינת שיפור השירות לסוכנים.

עוד נדונו בפגישה: שת"פ בין בית ההשקעות למכללה לפיננסים וביטוח, ופתיחת קורסי העשרה בתחום הפיננסים.

לדברי נשיא הלשכה רוזנפלד, נושא הפיננסים תופס תאוצה בלשכת סוכני ביטוח עם הקמת ועדה ייחודית לפיננסים, עליה הכריז בתחילת הקדנציה, שתעסוק בין היתר בהטמעת נושא הפיננסים בקרב הסוכנים. "טעימה ראשונה לכך תהיה בכנס אילת הקרוב שם יוקצו שני מושבים בימי שלישי ורביעי אחה"צ לתחום הפיננסים", סיכם רוזנפלד.



כהן, אקהוייס, הורנצ'יק, רוזנפלד, לוינשטיין וזנזורי

התשואות ומכירות חדשות של סוכנים בשנת 2017. בנוסף, הנהלת אלטשולר נענתה לבקשת הלשכה

שבוע שעבר התקיימה פגישה במשרדי הלשכה בת"א בין ראשי הלשכה לראשי בית ההשקעות אלטשולר שחם.

בפגישה עלו בין היתר, תלונות שהגיעו מסוכני הביטוח על חוסר הנגישות של עובדי אלטשולר שחם בחודשים האחרונים. במפגש השתתפו יאיר לוינשטיין מנכ"ל אלטשולר שחם, צפריר זנזורי סמנכ"ל השיווק, נשיא הלשכה סו"ב ליאור רוזנפלד, מ"מ הנשיא סו"ב ליאור הורנצ'יק, סו"ב אבי אקהוייס, סגן יו"ר הוועדה הפנסיונית וסו"ב שוש כהן חברת הוועדה לפיננסים.

לוינשטיין וזנזורי סקרו את הגידול הניכר בפעילות החברה שנבע בין היתר מיוזמת הממשלה ל"חיסכון לכל ילד", ואת הגידול הניכר ברמת

סדנת גיבוש לראשי המחוזות והסניפים

רונית מורגנשטרן



"פעילות שנועדה לגיבוש יושבי הראש"

נשיא הלשכה ליאור רוזנפלד בירך את יו"ר המחוזות והסניפים וכינה אותם "חוד החנית" של הלשכה. רוזנפלד ערך את הנוכחים בבג"צ שמגישה הלשכה בנושא שיווק פנסיוני וצירוף לרבים. גם מ"מ הנשיא סו"ב ליאור הורנצ'יק ויו"ר המועצה סו"ב מקסים דרעי, בירכו את הסוכנים והודגשו את חשיבות הקבוצתיות והחיבור ביניהם.

בוועדת הסניפים והמחוזות. "התוצר יהיה הגדרות אופרטיביות וברורות מדידה לפעילות היו"ר, כדי לנהל ולעקוב התפתחות תהליך מראשית הקדנציה ולכול לאורכה", הוא מסביר. ד"ר ריקרדו בלנק, חוקר פתגמים רבי'לאומי, שיתף את הסוכנים בהרצאה משעשעת על פתגמים ואיך הם קשורים לחכמת החיים.

יום רביעי התקיים יום גיבוש לראשי המחוזות והסניפים בלשכה שארגן סו"ב אורי הוד, יו"ר הוועדה לסניפים ומחוזות בלשכה. המפגש התקיים Even's במושב בית נחמיה באווירה כפרית וירוקה.

"הסדנא התקיימה בסימן 'אליפות' – שדרוג יכולות הניהול של ראשי המחוזות והסניפים בעידן החדש, במטרה לגייס סוכני ביטוח נוספים ללשכה, זו הייתה דינמיקה קבוצתית עם פעילות והרצאות שנועדו לגיבוש יושבי הראש, לשיתוף פעולה ביניהם. המשתתפים קיבלו כלים רבים להשגחת פעילותם – כל אחד בסגנון או במחוז שלו", אמר הוד.

אריק זאבי, אלוף ישראל לשעבר ומדליסט עולמי בג'ודו, דיבר על איך לנצח בקרבות ואיך לקום ממשבר ולהמציא את עצמך מחדש. הוד העלה ארבעה ראשי מחוזות וסניפים לבמה ויחד עם זאבי ערך סימולציה כדי ליצור פידבק לגבי הופעה של סוכן, רמת הביטחון העצמי שלו ונקודות החוזקה.

אילן ברק, מנטור בכיר לעסקים, דיבר על הגדרת המטרות של העסק, גיוס סוכנים ללשכה וגיוס לקוחות. הוא התמקד כיצד יתופעל מחוז וסניף על מנת להגביר את גיוס הסוכנים ללשכה, ניהול מערך ימי העיון והכנסים תוך מיקוד ודגש על עבודה קבוצתית להעלאת רעיונות ותכנים. לדברי הוד, יתקיים גם סיעור מוחות בנושא

מגוון הרצאות תוכן מעולמות שונים



עו"ד דלית בן ישראל
מאגרי מידע ותקנות חדשות
לאבטחת מידע



האלוף אמיר אשל
מפקד חיל האוויר לשעבר



Simon Lister
סוכן ביטוח Top of the table
נאמנות סוכן הביטוח בעיני הרגולציה באנגליה



ד"ר יעקב מנדל
מנכ"ל מרכז הסייבר והמצוינות
בחברת אינטל

רבי שיח במגוון תחומים בהשתתפות
בכירים מענף הביטוח, סוכני ביטוח, ח"כ ושרים

מגוון מושבים מקצועיים לתחום הפנסיוני, הפיננסים
ומושבים מיוחדים לסוכנים הצעירים

תוכנית הכנס תפורסם בקרוב
יש למה לצפות!

להרשמה לחץ כאן

יחד
לעצמאות הסוכן
בסימן 70 שנה למדינה

הלבנת הון - עדכון רגולציה לידיעת סוכני הביטוח



עו"ד עדי בן אברהם

במהלך חודש מאי 2017 תוקנו ההוראות בנוגע להלבנת הון ומימון טרור וזאת במסגרת צו איסור הלבנת הון (חובות זיהוי, דיווח וניהול רישומים של מבטחים, סוכני ביטוח וחברות מנהלות, למניעת הלבנת הון ומימון טרור). במקביל לצו אשר עם כניסתו לתוקף יבטל את הצווים הקודמים בנושא הלבנת הון, נכנס לתוקף, ביום 1.2.18, חוזר ניהול סיכוני הלבנת הון ומימון טרור בגופים מוסדיים.

הצו מחדר את החובות של חברות הביטוח, החברות המנהלות וסוכני הביטוח במאבק כנגד הלבנת הון ומימון טרור. לשיטת הממונה על רשות שוק ההון ביטוח וחשכון: "הלבנת הון היא דרך להסתיר את מקורם העברייני של כספים, בין היתר על ידי ביצוע פעילות באמצעות גופים פיננסיים שונים, במטרה להעניק להם מראית עין של פעילות חוקית. גופים מוסדיים, כמו נותני שירותים פיננסיים אחרים, חשופים לאפשרות שבאמצעותם יתבצעו עבירות של הלבנת הון ומימון טרור העלולים לחשוף אותם, בין היתר, לסיכונים משפטיים, סיכונים תפעוליים וסיכונים מוניטין".

לתשומת לבכם, חברות הביטוח נדרשות להדריך את הסוכנים מטעמם, על מנת שיפעלו בהתאם להוראות סיכוני הלבנת הון, כפי שנקבע בסעיף 106(3) לחוזר.

"הכר את הלקוח"

תהליך נוסף שיש להכירו, הינו "הליך הכר את הלקוח" במסגרתו נקבע כי גוף מוסדי צריך לבצע הליך של "הכרת הלקוח" בעת פתיחת חשבון או התקשרות בחוזה ביטוח חיים, לפי מידת הסיכון של הלקוח ביחס להלבנת הון ולמימון טרור, ולבצע רישום של פרטי הכרת לקוח. מטרת הזהוי לסייע בהערכת הסיכון של המבוטח.

במסגרת הליך הכרת הלקוח, יש לערוך בירור ורישום נתונים בדבר: (א) מקור הכספים שמופקים בחשבון או בחוזה ביטוח חיים; (ב) מטרת פתיחת החשבון או ההתקשרות בחוזה ביטוח חיים; (ג) מהות עיסוקו ועסקיו של המבוטח. בנוסף נקבעו חובות דיווח ביחס לפעולות שאינן רגילות, וכמו כן, חובת הדיווח הורחבה כך שתחול גם על ניסיון לביצוע פעולה. בצו קיימת

רשימה של פעולות שיכול שייראו על ידי גוף מוסדי כבלתי רגילות כגון רישום של מוטב בלתי חוזר שאינו מוטב קרוב או מוטב שנקבע לפי זיקה או תאגיד בנקאי או גוף מוסדי, בלא סיבה נראית לעין.

חשוב להדגיש כי נקבעה גם חובת דיווח המתייחסת להלוואה שנתן גוף מוסדי ללווה, לרבות ניסיון לביצוע הלוואה, אשר לנוכח



הנתונים שקיימים בידי הגוף המוסדי, ההלוואה נחזית כבלתי רגילה.

חובת תיעוד: על הגוף המוסדי או סוכן ביטוח לשמור על כל מסמך הוראה בקשר לביצוע פעולה שעליה דיווח לרשות המוסמכת ואת הדיווח עצמו, לתקופה של שבע שנים לפחות מיום ביצוע הפעולה.

מצורפת רשימה חלקית של "פעולות לא רגילות" אשר מופיעות בנספח לצו ומוצג לעיני בן ולאביר אותן:

- (1) פעילות שנראה כי מטרתה לעקוף את חובת הדיווח שנקבעה בסעיף 10 לצו איסור הלבנת הון;
- (2) פעילות שנראה כי מטרתה לעקוף את חובות הזהוי;
- (3) נראה שבעל הפוליסה, המבוטח או העמית פועלים בשביל נהנה או שהמוטב פועל בשביל נהנה, בלי שהצהיר על כך;
- (4) פעילות שבעטייה החליט הגוף המוסדי שלא לזכות את חוזה הביטוח או לבטלו או שלא לפתוח את החשבון או לסגור את החשבון, ממניעים של איסור הלבנת הון או איסור מימון טרור;
- (5) פעילות שנראה כי נועדה להחליף פעילות של

- ארגון טרור מוכר;
- (6) פעילות הנראית חסרת היגיון עסקי או כלכלי, בנוגע לסוג חוזה הביטוח או לסוג קופת הגמל;
- (7) ביטול חוזה ביטוח חיים על ידי בעל הפוליסה או המבוטח או סגירת החשבון על ידי העמית מיד לאחר שבוצעה בו הפקדה בסכום מהותי;
- (8) הפעילות בחוזה ביטוח חיים או בחשבון בלתי אופיינית לבעל הפוליסה או למבוטח או לעמית;
- (9) היקף פעילות יוצא דופן בחוזה ביטוח חיים או בחשבון;

- (10) הפקדות מרובות של דמי ביטוח בחוזה ביטוח חיים או של כספים בחשבון, בלא סיבה נראית לעין, על ידי אדם שאינו בעל הפוליסה, המבוטח, העמית או מיופה כוח;
- (11) הפקדת דמי ביטוח או כספים על ידי אותו אדם או מטעם אותו אדם הנוגע למספר חוזה ביטוח חיים או חשבונות שאין ביניהם קשר נראה לעין;

- (12) ניהול מספר חוזה ביטוח חיים או חשבונות אצל גוף מוסדי, שאינו מתיישב עם מאפייני בעל הפוליסה או המבוטח או העמית;

- (13) החזר הלוואה בסכום מהותי סמוך למועד קבלתה בלא סיבה נראית לעין;
- (14) החזר הלוואה בסכום מהותי במזומן, בלא סיבה נראית לעין;

- (15) קבלת הלוואה בסכום מהותי סמוך למועד הפקדת סכום מהותי של דמי ביטוח בחוזה ביטוח חיים או כספים בחשבון;

תקציר חקיקה זה הינו תמצית הוראות החוק ומטרתו לשים זרקור על נושא חשוב זה. ההוראות המחייבות מפורטות בצו ובחוזר, ומטרת התקציר להפנות את תשומת לבכם להוראות הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור אשר מפקחת במקביל לרשות שוק ההון, על פעילות סוכני הביטוח. תמצית הוראות הצו והחוזר שהוצא בהתבסס עליו מצדדים מכם הערכות מעמיקה תוך מתן דגש, הן לעניין חובת הדיווח והן לעניין התיעוד. אנו כלשכה נפעל להביא עיבודכם, סוכני הביטוח, את עדכוני הרגולציה ונעמוד לרשותכם בכל שאלה ועניין, על מנת להקל עליכם את הפעילות היומיומית למול הוראות החוק.

הכותב הוא היועץ המשפטי של לשכת סוכני ביטוח

הוועדה לביטוח כללי תפעל לחתימה על אמנת שירות עם חברות הביטוח

ישראל גרטי: "נפעל לחתימה על אמנת השירות עם כל חברות הביטוח ונגדיר את ציפיות הצדדים ואופן ההתקשרות מול הסוכנים"

רונית מורגנשטרן



ס"ב גרטי

שירות עם כל החברות. באמנה נגדיר בין היתר, את הציפיות של שני הצדדים מבחינת שירות לסוכן, הפסקת עבודה עם סוכן ועוד.

הבעיות במגזר הערבי – מדובר בנושא ביטוח לרכב, שחברות ביטוח ניתקו חלק מסוכני המגזר ממערכותיהן ולא מאפשרות להם לבצע ביטוח ללקוחותיהם. גרטי: "היו לנו פגישות עם הפיקוח, עם חברי כנסת ועם ה"פול" ואנחנו מקווים למצוא פתרון לנושא בקרוב.

דיגיטציה בביטוח בכלל ובמשרד הסוכן בפרט: "בנושא זה ניצור אפיון צרכים של הסוכן בביטוח אלמנטרי, שהוא שונה מזה של סוכן פנסיוני למשל. לאחר שיהיה לנו את אפיון הצרכים, נפגש עם הוועדה הטכנולוגית בלשכה ונקדם את הנושא לטובת הסוכנים האלמנטריים", מסביר גרטי.

עוד מסר גרטי כי צוותי העבודה ייפגשו אחת לחודש לפגישת עבודה ואחת לחודשיים תתקיים ישיבה כוללת של הוועדה ל"סיעור מוחות" בנושאים המטופלים בידי הצוותים.

ליצירת קשר עם ס"ב ישראל גרטי:

טלפון: 054-4451894

מייל: israel@forumins.co.il

תגמול הסוכן בביטוח כללי – עבודה מול חברות הביטוח בנושאים כמו הקטנת עמלות ומתן הנחות על חשבון עמלת הסוכן.

בעיות בתחום תביעות (התקיימה כבר פגישה עם נציגי רשות שוק ההון בנושא סירוב החברות לבטח מי שצבר שתי תביעות בביטוח רכב, או שאין לו עבר ביטוחי עד גיל 26). בנושא זה, מציין גרטי, כי לפחות חברת ביטוח אחת תפרסם בקרוב פתרון ראוי לסוגיה.

בניית אמנת שירות עם כל חברות הביטוח. עד עתה חתמו שלוש חברות ביטוח על האמנה – איילון, הכשרה ושלמה. גרטי: "אנחנו נפעל לחתום על אמנת

ו"ב ישראל גרטי וחברים מהוועדה לביטוח כללי שבראשותו, נפגשו לאחרונה עם ראשי אנשים של כל חברות הביטוח. הפגישות נועדו בשלב ראשון להכרות ולשם שיתוף פעולה עתידי בכל נושא שיידרש לטיפול בוועדה לגבי התנהלות חברות הביטוח בו. "היינו אני ועוד חמישה מחברי הוועדה בכל פגישה. לכל סוכן יש כושר משקל בחברה אחת לפחות, וזה מה שסייע בקיום מהיר של הפגישות", אמר גרטי.

ישראל גרטי הוא סוכן וותיק (28 שנה, וכ-18 שנה חבר לשכה), ובעברות סוכנות גדולה "פורום – סוכנות לביטוח" בתל אביב שבה כ-70 סוכנים. מי שמכיר את גרטי מקרוב טוען שהוא "בולדוזר" ובעל ידע נרחב בתחום.

בוועדה חברים עשרים סוכנים: "הקפדתי על מנעד של גילאים בוועדה, שבה הצעיר ביותר הוא בן 28 והמבוגר בן 74. כמו כן, הקפדתי על מקצוענות ואכן החברים הם מקצוענים ואיכותיים אחד אחר", אומר גרטי.

הוועדה קיימה כבר שתי ישיבות ובשנייה חולקו חבריה לחמישה צוותי עבודה לפי נושאים שכל צוות יטפל בהם:

תנופת המרקטפרו: גידול של 300% עד 600% בסך המכירות מידי חודש

ולערך היכרות עם כלי שיווק דיגיטליים על מנת לייעל את התקשורת עם הלקוחות ולהתאימה לעידן הנוכחי.

"בכל הדרכה מוקדש פרק מיוחד לעולם השיווק הדיגיטלי, המורכב ממגוון שירותים מקיפים. לכל מוצר נתפרה ערכת שיווק ייחודית עבורו – דיוורים, מסרונים, פוסטים לרשתות החברתיות ובאנרים פרסומיים. בנוסף, מוצג החידוש האחרון בשיווק במרקטפרו – דיוור של מספר מוצרים המאפשר לסוכנים לשלב קישורים אישיים למוצרים אותם בחרו להפיץ, בתצורה של עלון המקושר לדפי הסוכן", מסבירה וינר.

בהדרכות לוקחים חלק גם ספקי המרקטפרו, אשר מעניקים לסוכנים הסברים מקיפים באשר לדרך הנכונה לשילוב מוצריהם בתהליכי מכירת ביטוח, באופן שישמור על מעמדו המקצועי של הסוכן.

הכולל שירותי מנוי במתחם הכספות המאובטח של חברת בריקסטון. המוצר החדשני מאפשר, לראשונה, שירותי אבטחה אישיים, בדומה לחדרי הכספות בבנקים.

הזדמנות להגדלת פעילות

דפנה וינר, מנהלת פיתוח עסקי במרקטפרו, מדגישה את החשיבות להיכרות עם המערכת ועם ההזדמנויות שהיא מציעה לסוכנים להגדלת הרווחה והביטחון האישי של לקוחותיהם, לצד הרחבת הפעילות העסקית שלהם עצמם.

וינר מציינת כי החל מינואר הושק פורמט הדרכות, המשלבות הסברים נרחבים אודות החיבור בין סוכני הביטוח בעידן החדש לצורך להתפתח ולהרחיב את תחומי השיווק וסל המוצרים שלהם. ההדרכות האינטרמדיאטיות מאפשרות להעמיק במוצרים ובשירותים השונים המוצעים במערכת,

ירת המרקטפרו תופסת תאוצה. סוכני הביטוח מפנימים את הפוטנציאל הגלום במערכת המתקדמת, וממנפים אותה לטובת מכירות חדשות, הרושמות גידול עקבי חודשי של 300%-600%.

עד כה הצטרפו למערכת הדיגיטלית יותר מ-800 סוכנים, שבזכות פעילות מכירתית נמרצת, תרמו לגידול המרשים בנתוני המכירות.

את המכירות בפלטפורמה מובילות המערכות המגדילות את רמת הבטיחות ברכב. מערכת מובילאיי ולצדה מערכת איווקס, כל אחת על יתרונותיה, מובילות את דירוג המכירות ונראה כי סוכני הביטוח ממנפים בהצלחה את העלייה במודעות הציבור לצד התגמול של המדינה, המאפשרת החזר של 1,500 שקל באגרת הרישוי למשך שלוש שנים.

עניין ייחודי ניתן למצוא במכירת מוצר נישתי,



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



FindMe



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

יו"ר לשכת עורכי הדין: "מספר התביעות של מבוטחי חברות הביטוח הישירות עלה דרמטית"

עו"ד אפי נוח בריאיון מיוחד למגזין כנס אילת שיפורסם באפריל • "אם סלינגר רוצה לבטל את מוסד סוכן הביטוח ושיהיו רק ביטוחים ישירים – שתקרא לילד בשמו"

רונית מורנגשטרן

הממונה מכריזה בריש גלי שהיא בעד דיגיטציה של התחום.

נוה: "זאת אומרת שהיא בעד הביטוחים הישירים. אז שתקרא לילד בשמו. אם היא רוצה לבטל את מוסד סוכן הביטוח ושיהיו רק ביטוחים ישירים, שתגיד את זה. מהזווית שלי כעו"ד שמטפל בתיקי ביטוח – זה יהיה נהדר שלא יהיו סוכני ביטוח. משום שסוכני ביטוח הם אלה שנלחמים לטובת המבוטח מול חברות הביטוח, בכך זה מסתיים והתביעות לא מגיעות אלינו עורכי הדין. אם לא יהיו סוכני ביטוח, הדרך של המבוטחים אלינו, עורכי הדין, תהיה הרבה יותר מהירה. אני רואה את מספר המבוטחים שמגיעים מהביטוחים הישירים, אצלי במשרד שעוסק רק בביטוח ונוזקין אני גם מייצג חברות ביטוח וגם תובע חברות ביטוח. בעבר תיקים של מבוטחים בביטוחים ישירים היו מגיעים בטפסופים. היום המון תיקים מגיעים ממבוטחים של הביטוחים הישירים; מדובר בעלייה דרמטית, וזה בשעה שחברות הביטוח הישיר עדיין לא עוסקות בכול תחומי הביטוח."

הריאיון המלא והנוקב עם יו"ר לשכת עורכי הדין יתפרסם, כאמור, במגזין כנס אילת לביטוח חיים ופנסיוני הקרוב.

מהליך השיווק הפנסיוני עליו לברר את צרכיו של הלקוח ולבחור עבורו את סוג המוצר הפנסיוני, את המוצר הפנסיוני ואת הגוף המוסדי המתאימים לו ביותר וכן לנמק בכתב את המלצתו."

עוד מבהירה הממונה כי "גוף מוסדי ראשי לשלם עמלת הפצה רק במקרה שבו ביצע סוכן ביטוח פנסיוני 'עסקה' כחלק מהליך של שיווק פנסיוני. ככל שלא מבוצע הליך שיווק פנסיוני, גוף מוסדי אינו ראשי לשלם עמלת הפצה."

"מה התכלית של חזר הממונה בנושא הצירוף לביטוח פנסיוני? לפגוע בעמלות של הסוכנים. באיזה יקום אפשר לצפות שסוכן ביטוח יעבור חינוך מדוע שסוכן ביטוח לא יתפרנס בכבוד? אני עו"ד 23 שנים ומכיר את תחום הביטוח", אומר נוח ומוסיף: "בעבר סוכן ביטוח היה מקצוע שיכולת להתמקצע בו ולהתפרנס בכבוד. היום אני שומע מסוכני ביטוח רבים שהם לא מצליחים להתפרנס בכבוד. בסופו של יום, המבוטח שלו רואגת סלינגר, לדבריה, יכול להתנהל בעולם הביטוח בלי סוכן? ממי הוא מקבל את השירות? מסוכן הביטוח. למי המבוטח פונה להתייעצות? לסוכן. למי הוא פונה בעת תביעה? לסוכן. האם סלינגר רוצה לגרום לזה שיהיו פחות סוכנים, שהמקצוע ייעלם?"

אנחנו כלשכת עורכי הדין בישראל, תומכים במאבק סוכני הביטוח נגד הנחיות הממונה על רשות שוק ההון דורית סלינגר בנושא חיוב הסוכנים בהליך שיווק פנסיוני גם בעת צירוף רבים (עובדים בחברות וארגונים) לביטוח פנסיוני. אנחנו מזהים שלאורך כל הקדנציה שלה ההתנהלות עם סוכני הביטוח היא חד-צדדית. מספר החוזרים שהיא הוציאה בקדנציה שלה שקול לשלושה נפחים של חוזרים שפרסמו המפקחים שקדמו לה. יש גבול לכמות שיכולים גם המבטחים וגם סוכני הביטוח להכיל. חלק נכבד מהחוזרים נראים כמו גחמות, שליפות שאתה לא מבין למה הם באו לעולם."

כך אומר עו"ד אפי נוח, יו"ר לשכת עורכי הדין, בריאיון עם "ביטוח ופנסיונים". הריאיון המלא יפורסם לקראת כנס ביטוח חיים ופנסיוני שיתקיים באילת בחודש אפריל.

נושא הצירוף לרבים לביטוח פנסיוני עליו מדבר נוח הוא הבהרה שפרסמה סלינגר לאחרונה בנושא חיוב הסוכן בהליך שיווק פנסיוני בעת צירוף למוצר פנסיוני ולפיה: "סוכן ביטוח פנסיוני שמבצע עסקה לגבי מוצר פנסיוני עבור לקוח, בין היתר צירוף למוצר פנסיוני, מחויב בכיצוע הליך שיווק פנסיוני כפי שנקבע בהוראות החוק. כחלק

יו"ר סניף ראשל"צ: "נגן על המבוטחים מול החברות גם בהידברות וגם בדרך קשה יותר"

דרך מדובר. ראש העיר רב צור בירך את סוכני הסניף ואמר להם שאי אפשר בלי סוכן ביטוח. הוא הביא דוגמה אישית על בתו, שבעת תאונת דרכים כל מה שביקשה זה לדבר עם מישהו מקצועי, שזה היה סוכן הביטוח שלה.

אילן ברק, מנטור בכיר לעסקים, דיבר על אופן הטיפול בלקוח ונתן לסוכנים טיפים בתחום השירות ושימור הלקוח. נהוראי חן, חבר בצוות של ברק, דיבר על דיגיטציה במשרד הסוכן ומחוצה לו. לסיכום אמר לבהר: "הסוכנים אמרו בסוף הכנס שלא זכור להם אירוע כמותו."



אילן ברק מרצה למשתתפי הכנס

ו"ב משה לבהר, יו"ר סניף ראשון לציון בלשכה, יום יום עיון לחברי הסניף שהתקיים השבוע במכללה למנהל בראשון. יום העיון נערך בשיתוף ארגון "להב", המרכז ללימודי עסקים וקרון שכ"ל, והתארח בו גם ראש העיר רב צור.

את הכנס פתח לב הר שדיבר על בעיות המבוטחים לאור השינויים החד-צדדיים שמבצעות חברות הביטוח בפוליסות: "מטרתנו להגן על המבוטחים. ננסה לפתור את זה בדרך של הידברות ואם זה לא יצליח, נפנה לדרך קשה יותר", אמר לבהר, שבינתיים אינו מפרט באיזו

סוכן הביטוח כשלוחו של המבטח

במקרה שאינו מנוי בסעיפים 33-35 לחוק חוזה הביטוח, סוכן הביטוח נחשב כמתווך בלבד ולא כשלוח של המבטח

עו"ד ג'ון גבע



המשפט קיבל את טענת מנורה, כי סוכן הביטוח לא היה בתאריכים הרלוונטיים לתביעה סוכן של מנורה. התובע לא עמד בנטל להוכיח טענה זו, ולפיכך, אין אפשרות לייחס למנורה פעולות שבוצעו על ידי מי שאינו עובד שלה.

בית המשפט קיבל את עמדת מנורה שהטענה כי סוכן הביטוח הוא "שלוח ישיר שלה וטענתו בביטול הפוליסה היא שגרמה לתובע לשלם כפול" מהווה הרחבת חזית אסורה, ולכן לא דן בה ודחה אותה.

יתרה מזו, הטענה כי שלוח של מנורה פנה לתובע לצורך העברת הכיסוי הביטוחי שלו ממנה לחברת ביטוח אחרת, תוך הבטחה לבטל את הפוליסה במנורה, הינה חסרת הגיון, שכן סוכן ביטוח הינו שלוח של המבטח לצורך עריכת הביטוח, ולא לביטול הפוליסה שהנפיקה המבטחת.

סעיפים 33-35 לחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981, מגדירים שלושה תחומים בהם יראו את סוכן הביטוח כשלוחו של המבטח: א. בשלב הטרם חוזה, דהיינו: בעת קיום מו"מ לקראת כריתת החוזה, לרבות חובת הגילוי בשלב זה. ב. לעניין קבלת דמי ביטוח. ג. לעניין מתן הודעות התוצאה הינה, כי רק בפעולות הנ"ל נדרש המבטח לפקח על פעולותיו של הסוכן, ואף ליטול אחריות על מעשיו. לפיכך, בכל מקרה אחר, לרבות מקרה של תביעה לתגמולי ביטוח, סוכן הביטוח אינו נחשב כשלוח של המבטח, אלא כמתווך בלבד, בהתאם לסעיף 32 לחוק.

בית המשפט דחה את התביעה וחייב את התובע לשלם למנורה הוצאות משפט ושכר טרחת עו"ד. עד למועד כתיבת שורות אלו לא ידוע אם הוגש ערעור לבית המשפט המחוזי.

הכותב הוא היועץ המשפטי לחברי הלשכה במחוז תל אביב ומרכז

מנורה טענה כי התובע חתם על הצעה להתקבל לביטוח משכנתא במסגרתה מונה כמוטב בלתי חוזר בנק משכן. במסגרת מסמכי ההצעה, חתם התובע על הודעות ביטול פוליסה קודמת אצל בנק משכן. לטענתה, היא פעלה בהתאם להוראות התובע, והפיקה פוליסה כמוסכם.

במהלך שנת קיומה של הפוליסה, נשלחו למענו של התובע אותו מסר בעת רכישת הביטוח דו"חות שנתיים המפרטים את הכיסויים הביטוחיים בגין השנים 2008-2012. רק ביום 9.12.2012 קיבלה



על מי נטל ההוכחה ◀ צילום: shutterstock

לראשונה את בקשת התובע לביטול הפוליסה והודיעה למוטב על ביטולה. לפנים משורת הדין, הסכימה להשיב לתובע פרמיות ביטוח בגין רכיב המבנה בלבד, ששולמו בגין שנה, אולם משהתובע בחר שלא לפדות את ההמחאה, הרי שהצעה זו בטלה, שכן התובע אינו זכאי לקבל חזר כלשהו לגבי הפרמיות ששילם.

בית המשפט קבע, כי על התובע מוטלת החובה להוכיח את תביעתו בהתאם לעיקרון "המוציא מחברו עליו הראיה". נטל ההוכחה הוא נטל הבאת הראיות נקבע במשפט האזרחי על פי הטיית מאזן ההסתברות "לאחר שבית המשפט בוחן את מהימנותן של הראיות שבפניו, את דיוטות ואת משקלן". בית

בית משפט השלום ברחובות נדונה תביעתו של אבשלום הלל על ידי עו"ד אלי תגר כנגד מנורה מבטחים ביטוח בע"מ על ידי עו"ד ליאור אברמוביץ. פסק הדין ניתן בפברואר 2018, בהיעדר הצדדים, מפי כבוד הרשם הבכיר אייל דוד.

מדובר בתביעה בה ביקש התובע המבוטח לחייב את הנתבעת – מנורה – המבטחת לשלם לו החוזים בגין תשלומים ששילם לה בעת שהייתה בתוקף פוליסת ביטוח אחרת של חברת הכשרה ביטוח, שאף נרשמה ברישומי הבנק הממשכן.

לטענת התובע, הוא רכש ממנורה פוליסת ביטוח משכנתא, שאף נרשמה בבנק הפועלים הממשכן, כפוליסת הביטוח שלו. שנה לאחר מכן, סוכן הביטוח שלו העביר את הפוליסה לחברת הכשרה ביטוח והודיע לו כי הפוליסה הקודמת בוטלה ובספרי הבנק הממשכן, נרשמה הפוליסה החדשה.

לטענתו, הסוכן לא ביטל את תשלומי הפוליסה ורק בשנת 2012 נודע לו כי הוא משלם ביטוח משכנתא בכפל, לשתי פוליסות ביטוח בו זמנית. התובע ביטל את פוליסת הביטוח הראשונה אצל מנורה ודרש את החזרי הפרמיות ששילם לה. לטענתו, הוא זכאי לקבל את מלוא תשלומי הפרמיה ששילם לה, שכן מי שביצע את השינוי בפוליסה ורשם במקום הפוליסה הראשונה את הפוליסה השנייה שנרכשה מחברת הכשרה הינו סוכן הביטוח של מנורה.

התובע הכחיש את טענות מנורה, שהאשמה בקיומן של שתי פוליסות ביטוח נעוצה בו עצמו, שכן התובע רכש את הפוליסה באמצעות סוכן הביטוח, המהווה שלוח ישיר של מנורה, ואי ביטול הפוליסה על ידו, גרמה לו לשלם תשלומי כפל. לטענת התובע, על מנורה הייתה מוטלת החובה הבסיסית, לברר מהם הכיסויים אותם היא מעניקה לבנק הממשכן.

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



מה עושים כאשר ביטוח אובדן כושר עבודה מתייקר בקרנות הפנסיה?

בזמן שקרנות הפנסיה סובלות מגירעונות כספיים, המבוטחים נאלצים לממןם אלו הם חלק מדרכי ההתמודדות

סו"ב יובל ארנון



מה יכולים לעשות הלקוחות?

- 1 להמנע מלעבור למסלול עתיר חיסכון
- 2 לבדוק האם כדאי להקטין את הכיסוי הביטוחי בקרן הפנסיה
- 3 תגבור החיסכון שנצבר בפוליסות פרטיות

יש משקל רב לריבית דריבית אשר משפיעה על הצבירה שלו לאורך השנים, ולכן כדאי להביא לידיעת לקוחות אלו שלמעשה מחורש יוני 2018 תהיה פגיעה בחיסכון הנצבר בקרן לגיל הפנסיה וכדאי לגבות זאת בפוליסת חסכון פרטית כדי לשמור צבירה נאותה ליום פרישה. יש לזכור כי לחסכון בקרן פנסיה ישנם יתרונות וגם חסרונות, וכפי שאנו רואים, המהלך האחרון לשמירת האיוון על חשבון העמיתים הוא אחד מהם.

למה הרבר דומה? לקבלן אשר ביום מסירת הדירה, ימסור לכם דירת שלושה וחצי חדרים ולא ארבעה כפי שרכשתם, וזאת מהסיבה שמחירי הברזל, המלט ושכר העובדים עלה. לחילופין, אם ברצונך לקבל דירת ארבעה חדרים יהיה צורך להוסיף כסף מעבר למחיר המוסכם. פה בדיוק נכנס לתמונה סוכן הביטוח המקצועי, אשר תפקידו להראות ללקוח שלו את מצב ה"דירה" שלו, מה יקבל בסוף הדרך ומה ניתן לעשות היום. היום ולא מחר, במטרה לקבל את מה שתוכנן.

הכותב הוא יו"ר הוועדה הפנסיונית לשעבר בלשכת סוכני ביטוח

יש לקוחות אשר לאור רמת שכרם הגבוהה, ההפקדה לשכרם מתפצלת בין ביטוח מנהלים ובין קרן פנסיה. במקרים אלו צריכה להתבצע בדיקה האם ניתן וכדאי להקטין את הכיסוי הביטוחי בקרן הפנסיה על ידי שינוי מסלול ותגבור האכ"ע במסגרת ביטוח המנהלים, במידה וניתן לעשות זאת.

עלות השאירים והנכות במסגרת קרן פנסיה היא בתוך ההפקדות ועלותה יותר זולה מפתרונות אחרים ברוב המקרים, ולכן יש להיזהר בקבלת החלטות פזיזות

עדיין יש לזכור, עלות השאירים והנכות במסגרת קרן פנסיה היא בתוך ההפקדות ועלותה יותר זולה מפתרונות אחרים ברוב המקרים, ולכן יש להיזהר בקבלת החלטות פזיזות. דרך נוספת כיום להגיע לאוכלוסיות, בעיקר הצעירות, היא לנסות לתגבר את החיסכון שנצבר בפוליסות פרטיות. ככל שהעמית יותר צעיר,

ימים האחרונים התבשרנו כי חלה טעות אקטוארית בחישוב קרנות הפנסיה לגבי עלות תביעות קצבאות הנכות, ומסתבר כי ההזולה שנעשתה ב-2013 בנידון אינה נכונה, וכתוצאה מכך נגרמות לקרנות גירעונות כספיים. לקרנות החדשות (משנת 1995) אסור להיכנס לגרעון, וזאת לאור הניסיון הרע שהיה בניהול הקרנות הוותיקות. הרי המבוטחים "נקראים לדגל" והם בכספם היקר יחלצו את הקרנות מהגירעונות, או יותר נכון ימנעו מהקרנות להיות במצב של תשואה דמוגרפית שלילית, מגמה שרק מחריפה בשנים האחרונות. כיצד יממנו העמיתים בקרנות את הגירעונות? באותן ההפקדות החודשיות, יופנה פחות כסף לחסכון לצורך הצבירה לפנסיה, ויותר כסף ילך למימון הסיכון הנובע מתביעות בנושא קצבת נכות הנגרם מאובדן כושר עבודה.

הקרנות כמובן אינן חופשיות לשנות על דעת עצמן את המחיר ולצורך כך נזקקות לאישור משרד האוצר ולממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון. ואכן, אישור זה ניתן, וטבלאות תחלואה חדשות יצאו לדרך.

לאור העובדה שקרנות הפנסיה בנויות על תקנון ועל בסיס של ערכות הדדית ואיסור על סבסור צולב בין עמיתים, הרי סביר להניח שזו לא תהיה הפעם האחרונה שנראה מהלכים מעין אלו, וסביר מאוד כי להניח שמהלכים אלו גם יפגעו בעתיד בעמיתים.

מבחינת החיסכון שנגרם לעמיתים בקרנות הפנסיה, די אם ניקח דוגמא של 100 שקל שיופנו לביטוח ולא לחיסכון. המשמעות יכולה להגיע לכ-100 אלף שקל פחות בצבירה לבני ה-30, לכ-50 אלף שקל פחות לבני ה-40 וכן הלאה. על בסיס הנתונים של היום בלבד, במידה ובעתיד יוצגו טבלאות תחלואה שונות שיטיבו עם העמיתים (מה שפחות סביר בעיני) הרי הפגיעה תוקטן, וגם זה בהנחה שטבלאות התמותה לא ישתנו.

מה יכולים לעשות הלקוחות?

לא הייתי ממליץ להעביר לקוחות למסלולים עתירי חסכון על חשבון פגיעה בקבלת 75% משכרם המבוטח בזמן מקרה של אכ"ע, כי הנזק האפשרי אשר יגרם לעמית בקרן במקרה של קצבת נכות יכול להיות מאוד מהותי.



הפוליסה הפנסיונית חוזרת לשולחן העבודה

לאור השינויים הרגולטוריים בתחום הפנסיה, יש להדגיש את אפשרויות המכירה העומדות בפני ציבור סוכני הביטוח, יישומם באופן פרקטי בשטח, וריענון ההיבטים החוקתיים.

השתלמות חשובה לכלל ציבור סוכני הביטוח!!

סדר היום:

09:30 – התכנסות רישום ודברי הסבר.

10:00 – שילוב מכירת סיכונים בפגישת פנסיה (דגש על מוצרי פיצוי כגון סיעוד וגילוי מחלות קשות).

מרצה: חני שפיס, מנכ"ל ובעלים של "מרכז שפיס" – ייעוץ וניהול סיכונים פרט

12:00 – כללים לתפעול וסליקה למעסיקים מרגולציה לפרקטיקה – חוקים, תקנות, כללים – יישום והטמעה.

מרצה: זיו ריקלין, רו"ח – מנכ"ל חברת Pay-it

14:00 – יורשים, צוואות, מוטבים, כספים מעוקלים, זכויות אלמן/נה, סוכן ביטוח, סוכנות ביטוח

מרצה: ליאור קן-דרור, עו"ד – יועץ משפטי לסוכני הלשכה

**מיקום: המכללה לפינוסים וביטוח, רחוב המסגר 42, קומה 8 (הסדר חנייה בבניין נצבא הצמוד)
מועד: 16.4.18, יום שני, בין השעות 15:00 – 9:30 (5 שעות אקדמאיות)**

משך כל הרצאה שעתיים אקדמיות (1.5 שעות + חצי שעה הפסקה)

עלות ההשתלמות: 100 ש"ח + מ.ע.מ. • הרשמה במכללה: 03-6395820, *5823

לשכת סוכני ביטוח בישראל





"סוכן הביטוח יהפוך בעתיד למקצוע חופשי מוערך יותר מהיום"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו במקצוע ועתיד המקצוע בעיניו • והשבוע: **אופיר עקיבא**

טכנולוגיים הרבה יותר, בעלי מקצוע חופשי מוערך יותר מאשר היום; מקצוענים שרואים תמיד את טובת הלקוח לנגד עיניהם ושומרים על האינטרס שלו בכל דרך. עם השנים הימצאותו של סוכן ביטוח תהפוך להיות יותר ויותר נחוצה כמתווך בלתי תלוי בין חברת הביטוח הגדולה והחזקה אל מול הלקוח הקטן שחייב איש מקצוע שידע להסביר לו בשפה פשוטה וקלה את הפוליסה אותה הוא רוכש וידע בדיוק מה הוא צריך, מה חשוב ועל איזה כיסוי אפשר לוותר."



עקיבא

איפה אתה רואה את עצמך בעוד עשר שנים?

"בעוד עשר שנים מהיום אני רואה את עצמי מנהל סוכנות ביטוח עם צוות עובדים מסור ומקצועי שמעניק שירות Premium ללקוחות שלו בשמחה ובהנאה רבה."

מה היית ממליץ לסוכנים הצעירים?

"קודם כל תדרשו מעצמכם תמיד את הטוב ביותר, תלמדו ותהיו מקצוענים כך שתוכלו לתת ערך ללקוח שלכם; תהיו מעורבים בפעילות של לשכת סוכני ביטוח, תתחברו יותר ללב של העשייה, נסו לתרום ולתת מעצמכם למען עתיד טוב יותר לכולנו, לכו אחר החלום שלכם ואל תוותרו לעצמכם לבסוף תצליחו ותגשימו הכל עם אמונה בדרך הישר."

כשכיר עם עבודה קבועה ומסודרת מול העצמאי עם עבודה לא תמיד קבועה ולא תמיד מסודרת. מאיפה מגייסים לקוחות חדשים? איך מתחילים? האם זה התחום המתאים לי ביותר?"

כיצד יכולה הלשכה לסייע בתהליך ההשתלבות במקצוע?

"לסוכנים צעירים יש לא מעט קשיים איתם הם מתמודדים באופן יום יומי והלשכה אכן יכולה לעזור בהתמודדות איתם. הלשכה קודם כל צריכה לאחד ולחבר בין סוכני הביטוח שיהיו יחד כגוף אחד חזק ומאוגד מול חברות הביטוח והפיקוח על הביטוח בכדי לשמור על האינטרסים של כלל הסוכנים. סיוע בהיבטים התפעוליים והמשפטיים מול הפיקוח ביישום הוראות הרגולטור ואם צריך גם במלחמה מולו כאשר אין הוראות הפיקוח. שמירה על שמם של סוכני הביטוח ומתן פתרונות בכלל התחומים."

אתה אישית יכול לתרום מנסיון לצעירים בתחילת דרכם?

"אני מאמין שאוכל לסייע בהדרכה אישית ומקצועית של סוכנים חדשים בענף, חשוב להקנות להם ערכים של מקצוע מכובד."

איך אתה רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"סוכני הביטוח של העתיד יהיו סוכנים נמרצים יותר,

שם: אופיר עקיבא

גיל: 34

מצב משפחתי: נשוי לשרית, אבא לרומי בת שנה וחצי

השכלה: תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים

רישיון: פנסיוני וכללי

סוכן ביטוח עצמאי תחת סימפל סוכנות לביטוח בע"מ, שכונת צהלה, צפון תל אביב

איך הגעת לתחום הביטוח? מה אתה אוהב בו?

"אני פעיל בתחום הביטוח משנת 2011, לפני כן עבדתי כעובד שכיר בבנק אגוד, סגן מנהל מוקד מכירות ואחראי צוות הדרכה של בנקאים ועובדי המוקד בניהול קשרי לקוחות ובאופן מכירת מוצרים ושירותים בטלפון. "בחדר לעסוק בתחום הביטוח משני היבטים שונים: האחד, אני אוהב לעבוד עם אנשים, שמח כל פעם מחדש לשמוע סיפור חיים של לקוח חדש; ההיבט השני הוא העומק של תחום הביטוח והידע הנרחב שיש לצבור בתחום הזה הוא אינסופי, דבר שאני מאוד מתחבר אליו, אני אדם שאוהב עומק, כך תחום העיסוק שלי לא משעמם ובכל פעם לומדים רובד חדש ומסקרן."

היו ממשולים בדרך?

"בתחילת הדרך אכן היו חששות כבדים, הן ברמה התעסוקתית - האם זה נכון לעזוב קריירה מביטוח כעובד בבנק עם נתאים טובים ואפיק קידומי והן ברמת סוג העובד

תדמית סוכן הביטוח - לאן?

ההתמודדות עם הירידה המתמדת של תדמיתו והרגולציה המשתנה המקשה עליו בביצוע תפקידו לא מצליחה להוריד מערכו ונחיצותו של סוכן הביטוח

שחר ישי



של החברות הפרטיות הבלתי תלויות, החל מכתבי השירות בתחום הרכב כמו גרירה ושמשות ועד לכתבי השירות הרפואיים. לעיתים רבות החברות הפרטיות מחזיקות בהסדרים וכיסויים שעולים על המקבילים בחברת הביטוח.

אותם כתבי שירות, נמצאים בחזית הטכנולוגיה, לא כפופים לבירוקרטיה ולמנגנון המסורבל של חברות הביטוח, ומעניקות שירות מהיר וטוב ללקוחותיהם.

אותן חברות משלמות כיום עמלות גבוהות בהרבה מהעמלות שמשלמות חברות הביטוח וחשוב מכך, רואות בנו שותפים מלאים לדרך. וככל שתקטן התלות של הסוכן בחברת הביטוח כך יגדל כוחו ותגלה חשיבותו.

המלצתי לסוכן של היום, לבדוק את אותם אפיקים על מנת לראות למחר, כולנו מתפרנסים ממכירת ביטוח ולא נפסיק למכור, אבל קיימת חשיבות מכרעת לשילוב של אפיקי הכנסה נוספים.

הכותב הינו חבר ועדת יח"צ וקשרי חוץ ובעלים של חברת 'מדי קר' כתבי שירות

אל לנו להתבלבל, יחסי הסוכן-חברת ביטוח אשר לעיתים מוצגים כיחסי שותפות אינם אלא אינטרס טהור של שני הצדדים.

פעולותיהן של חברות הביטוח והרגולציה, מחייבות את הסוכן של היום למצוא אפיקי הכנסה נוספים שאינם תלויים תלות מוחלטת בחברת הביטוח, סוכן שלא ישיכיל לעשות זאת עלול למצוא את עצמו בעתיד בפני שוקת שבורה.

אנו נמצאים בעידן שבו סוכן הביטוח צריך להמציא את עצמו מחדש, כוחות השוק מכתיבים לנו שלא ניתן להתמקד רק בתחום אחד, עלינו לנצל את המשאב החזק ביותר שיש לנו והוא התקשורת האישית עם הלקוחות ויכולתנו המקצועית על מנת לייצר לנו הכנסה נוספת.

ישנם היום אפיקי הכנסה נוספים שתפורים בדיוק למידותיו של הסוכן בהם הוא יכול לנצל את יכולותיו ולמקסם את הכנסתו תוך ביטול התלות בחברת הביטוח ובה בעת להעניק ללקוחותיו את השירות הטוב לו הם הורגלו.

אפיק הכנסה שכזה ניתן למצוא בכתבי השירות

אנו נמצאים בתקופה לא פשוטה בה תדמית הסוכן נמצאת בירידה מתמדת, אנו מתמודדים עם רגולציה קשה אשר משתנה חרשות לבקרים ומקשה על עבודתנו מצד אחד, מותקפים על ידי התקשורת במגוון רחב של כתבות מגמתיות שכל תכליתן להציג את הסוכן באור שלילי מצד שני ולא מקבילים כל גיבוי מחברות הביטוח, שמצידן מגדילות פעילות ישירה ונוקטות בדרך של שחיקת עמלות בכל תחומי הביטוח.

כעת, שיקומה ועליית קרנה של תדמית סוכן הביטוח נופלת על כתפיה של לשכת סוכני ביטוח, הוועדות אשר היא מפעילה והעומד בראשה, אשר עובדים כולם בקדחתנות על מנת להציג את מה שכולנו כבר יודעים - אין תחליף לסוכן הביטוח.

החשיבות של עבודתנו כלפי הלקוחות שלנו, הניסיון שלנו והמקצועיות הינם חשיבות מכרעת ויש בה כדי להשפיע לעיתים רבות על עתידו של הלקוח. רובוט, אפליקציה של בינה מלאכותית או מוקדן ישיר לא יוכלו לתת את המענה שאנו נותנים ללקוחותינו וזאת על אף ניסיונות להציג את ההיפך.

הכנה לפרישה ופרישה של בני זוג מאותו מין

רון קשת מסביר ומדגיש מהן הסוגיות המרכזיות לבחון בבואנו לתכנן פרישה של בני זוג מאותו המין • וגם – כיצד יכול המחוקק להשפיע על כך?



רון קשת

הגדרת קרוב היא: בן זוג, אח, אחות, הורה, הוריי ההורה (סבא, סבתא), צאצא, וצאצא של בן הזוג ובן זוגו של כל אחד מהם.

לצורך העניין שלפנינו הגדרת בן זוג היא: אדם נשוי המנהל משק בית משותף עם מי שהוא נשוי לו. תחת המודגש – אדם נשוי – מופיע הקונפליקט כיוון שמרביתם ככולם אינם נשואים.

במקרה של שני בני זוג מאותו המין שאינם נשואים, אולם הם מקיימים את כל הנדרש על מנת להיות ידועים בציבור, יתבקש המוטב לגשת למס הכנסה ולהביא אישור על ניכוי מס לפני קבלת סכום ביטוח החיים, מה שאינו נדרש ממוטב במשפחה של בני זוג נשואים במה שמקובל לכנות 'משפחה סטנדרטית'.

אלו הם רק חלק מהנושאים שחשוב לשים עליהם דגש בבואנו לטפל בבני זוג מאותו המין.

ראוי שגם המחוקק ייתן דעתו לשוני הזה ולפתרון לסוגיית תשלום סכום הביטוח באופן מהיר ויעיל יותר במקרה הזה.

שיהיה לכם סוף שבוע נעים ושלעולם לא תצטערו לבד.

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

שאינו קל לפתרון כאשר אין הסכמה על הקצאת המשאבים המשותפים למטרות שאינן משותפות ומוסכמות.

2. יש לבדוק את הנכסים, ובמיוחד את הנכסים הפנסיוניים, ולוודא מה יש בכוונת כל אחד מהם לעשות בעניין ההורשה. יש לוודא במדויק לגבי המוטבים בכל אחת מהתוכניות הללו.

3. יש לבחון באופן יסודי האם קיימים הסכמי ממון וצוואות לבני הזוג מאותו המין ולבחון את החלוקה במקרה של פרידה.

4. ישנם מקרים שבהם בני זוג, ממין זכר בעיקר, מאמצים ילד כאשר המשאבים לאימוץ מגיעים מהמקורות של אחד מבני הזוג המסודר יותר כלכלית. מדובר בסכום משמעותי שבמקרה של פרידה ואחזקה משותפת או חלקית עולה הסוגיה – האם מגיע לצד המשקיע זכויות יתר?

5. נקודה נוספת שחייבת להטריד את בני הזוג מאותו המין הוא נושא המס במקרה פטירה. משהו שחייב להטריד ולהגיע לפתרון ברמה החוקית הלאומית, וארוחבי מעט: תשלום של סכום ביטוח חיים למוטב קרוב משפחה מדרגה ראשונה פטור ממס, לפי סעיף 88 לפקודה. תשלום של ביטוח חיים למי שאינו קרוב משפחה חייב במס שאותו יקבע פקיד שומה.

מדינת ישראל חיים בזוגיות מלאה בנוסף לזוגות הטרוסקסואלים גם לא מעט בני זוג מאותו המין.

יצא לי בשנה האחרונה לטפל במספר בני זוג כאלו שחלקם חיים בזוגיות מלאה כולל ילדים שאימצו או ילדו (במקרה של נשים) עם חשבונות בנק משותפים וגם בתים שרכשו יחד ומשכנתאות המשולמות מחשבונם המשותף.

אף על פי שמדובר בזוגיות מלאה דה פקטו, עדיין ישנם מאפיינים שונים כאשר אנחנו מגיעים לתחום המוכנות לפרישה ותכנון הפרישה עצמו.

הסיפור השבועי הזה נכתב עבור אנשי מקצוע שמטפלים ומכירים זוגות כאלו, כמו גם עבור הזוגות עצמם או מי שמכיר כאלו ויכול להפנות את תשומת ליבם למתבקש.

מהן הנקודות השונות כאשר אנחנו מתכננים פרישה של זוגות מאותו המין?

1. כבר בבדיקת המטרות ויעדים לחיים הם דומים יותר ואני מתנצל מראש על ההכללה. יש את המטרות המשותפות כמו רמת חיים משותפת. יש גם את המטרות הנפרדות במיוחד כאשר הם מגיעים לעיתים מסטטוס שונה.

לדוגמה, האחד רווק ואילו השני הגיע מזוגיות עם ילדים ומחויבות. יש כאן לעיתים ניגוד אינטרסים

דורון ספיר מ"כאל" מונה למנכ"ל חברת מגדל

רונית מורגנשטרן



ספיר

הליבה של החברה ומנועי צמיחתה העסקיים, בחיזוק איתנותה הפיננסית של החברה לנוכח הוראות הרגולציה החדשות ועד להתאמת מבנה פעילות החברה למגוון היעדים העומדים לפתחה, תוך חתירה מתמדת להתייעלות ולמציאות.

עוד ציינו חברי הדירקטוריון, כי "השקעתנו העצומה להצלחת מגדל ולביסוס מעמדה כחברת הביטוח המובילה והגדולה בישראל בהיקף הנכסים המנוהלים, ראוייה לכל שבח ואנו מאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו".

עופר אליהו מנכ"ל מגדל בארבע וחצי השנים האחרונות נפרד השבוע מהחברה במכתב ששלח לעובדיה. בין היתר, כתב אליהו לעובדים: "תקופה זו הייתה, לכל הדעות, מהמורכבות שידעו ענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל בכלל וחברת מגדל בפרט. עמדנו בפני שורה ארוכה של אתגרים משמעותיים אשר חייבו אותנו לשנות ולאמץ דפוסי עבודה חדשים ומתקדמים, המתאימים לרוח התקופה".

ישראל (2001-2006), משנה למנכ"ל קבוצת השמירה ותפקידים נוספים.

לאחר אישור מינויו, מסר ספיר: "אני מבקש להודות לשלמה אליהו, בעלי קבוצת מגדל, ליוחנן דנינו, יו"ר דירקטוריון היוצא ועודד שריג, היו"ר הנכנס ולחברי דירקטוריון החברה על האמון שנתנו בי במסגרת תפקידי החדש.

אני גאה מאוד לחזור לחברת הביטוח והפיננסים המובילה והגדולה בישראל. יחד עם העובדים והמנהלים המצוינים של החברה נפעל למצות את הפוטנציאל העסקי האדיר הקיים בפעילות החברה ולתת את המענה המיטבי לאתגרים הטמונים בסביבה העסקית התחרותית".

חברי דירקטוריון מגדל ביטוח הודו למנכ"ל היוצא עופר אליהו, וציינו: "עופר הוביל את מגדל בתקופה מאתגרת ומורכבת במיוחד. תרומתו הרבה ניכרה, בין השאר, ביצירת תפיסת שירות רב-ערוצית, לרבות כלים ואמצעים דיגיטליים מתקדמים, העומדים כיום לרשות סוכני הביטוח והלקוחות, בגיוון תמהיל תחומי

דורון ספיר, מנכ"ל "כאל" מונה לתפקיד מנכ"ל חברת הביטוח מגדל. דירקטוריון החברה אישר ביום ג' את המינוי. ספיר יחליף בתפקיד את עופר אליהו, שהודיע ברצמבר האחרון על פרישתו מתפקיד מנכ"ל מגדל. גם אילן רביב, מנכ"ל מיטב דש, היה בין המועמדים לתפקיד מנכ"ל מגדל, אך רביב העדיף להישאר בבית ההשקעות אותו הוא מנהל בהצלחה.

ספיר (57), בוגר תואר שני בחשבונאות מאוניברסיטת בר אילן, תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת תל אביב ורואה חשבון מוסמך, כיהן בחמש השנים האחרונות כמנכ"ל כאל – כרטיסי אשראי לישראל ודיינרס. בין השנים 2010-2013 כיהן, כאמור, כמשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת המטה בחברת מגדל, "כך שהחזרה לעולם הביטוח מוכרת וידועה, כמו גם לחברה עצמה", מציינים במגדל.

לפני כן, כיהן ספיר בשורה של תפקידי ניהול בכירים בתעשיית הפיננסים והטכנולוגיה כמנכ"ל טלדור מערכות מחשבים (2006-2009), מנכ"ל ISS

גורמים כלכליים וסוציאליים המשפיעים על התמותה

גידולה של האוכלוסייה משפיע באופן ישיר על עליית אחוזי התמותה • מהם הגורמים המרכזיים לכך וכיצד אנו יכולים להשפיע על תוחלת החיים?

פרופ' זיו רייך, ר"ח

רפואי הוא ברמה נמוכה ביחס לאזור וביחס לתקציב המתקבל: פחות סניפי קופת חולים ביחס למספר האנשים, פחות טכנולוגיות מתקדמות, מחסור בתרופות, מחסור ברופאים יועצים ומומחים. מכאן נוכל לראות איזה קשיים עוד יכולים להיות לספקי השירות הרפואי עם אותה אוכלוסייה:

גיל, מגדר, מצב משפחתי, מצב סוציו-אקונומי, הקושי בשפה העברית אצל אוכלוסיות המיעוטים מקשה על הרופאים לתקשר עם חברי הקבוצה, רמת השכלה נמוכה, חשיבות נמוכה למשמעות של המחלות. מכל אלה יחד ניתן להסיק שישנם גורמים רבים בשליטת האדם המשפיעים ברמה גבוהה על שיעורי התמותה בישראל.

במקביל נראה שישנם סיבות סוציאליות או כלכליות המונעות מאוכלוסיות מסוימות לקבל שירותים בסיסיים כמו שאר האזרחים, דבר שמעלה את הסיכונים למחלות, לתקיעות דורית במצב סוציו-אקונומי מסוים, ושעתוק מתמשך של המצב הקיים. בסופו של דבר נראה בחישובים הסטטיסטיים של שיעורי התמותה שאלו שמתו עקב מחלות ותאונות הם בני המיעוטים.

הכותב הינו דיקן בית הספר לביטוח במכללה האקדמית נתניה



יש להתייחס גם לפרמטרים שבשליטת הפרט עצמו • צילום: shutterstock

גידולה של האוכלוסייה משפיע באופן סטטיסטי על שיעור התמותה. למשל בשנת 2000 כ־37 אלף ישראלים נפטרו, בשנת 2011 כ־40 אלף וב־2015 כ־45 אלף. במבט היסטורי על תוחלת החיים בישראל ניכר כי ישנה עלייה מתמדת ברמה של 2.0%-2.5% בכל עשר שנים. ומכך מתקבל שבשלושים השנים האחרונות תוחלת החיים בקרב גברים עלתה ב־7.5 שנים ו־7.4 שנים בקרב נשים. תוחלת החיים ב־2016 עמדה על 80.7 לגברים ו־84.2 לנשים.

ישנם כמה גורמים כלכליים וסוציאליים המשפיעים על התמותה, ישנם הברלים על רקע מגדר, מעמד חברתי כלכלי, מוצא אתני ואורח חיים. אבל בכל השנים תוחלת החיים בקרב ערבים בין אם זה גברים או נשים הייתה נמוכה מתוחלת החיים של היהודים, עשירים חיים יותר מעניים, נשים יותר מגברים.

נתייחס לפרמטרים המשפיעים שבשליטת הפרט עצמו – עישון, תזונה בריאה, פעילות

גופנית מתמדת, חשיפה לטיפול רפואי וחשיפה לזיהום אוויר. ב־2011 פרסם משרד הבריאות את סיבות המוות המובילות בישראל:

מחלת הטרנן – כולל כל הסוגים הסרטניים שתקפו את החולים וגרמו למותם של 25% מכלל הנפטרים בשנת 2012.

מחלות לב – הגורם השני מבחינת חשיבות שגרם למותם של 17% מכלל הנפטרים בשנת 2012.

מחלות כלי דם במוח – הכוונה לשבץ מוחי שגרם למותם של 5.7% מכלל הנפטרים בשנת 2011. סוכרת – הגורמת להתקפי לב, טרשת עורקים, חוסר אספקת חמצן ונכות, שגרמה למותם של 5.7% מכלל הנפטרים בשנת 2011.

אלה דם – נגרם כתוצאה מזיהום ומאפיין בקיומם של רעלים במחזור הדם. לרוב הטיפול הרפואי כושל ומסתיים במוות. הביא למותם של 4% מכלל הנפטרים בשנת 2012.

התאבדות – אחוז ההתאבדות אצל גברים גבוה פי 4 משל הנשים, יחס של 9 מקרי התאבדות ל־100 אלף אנשים בשנת 2012.

תאונות דרכים – נכון לשנת 2012 מתו 1.06% מכלל הנפטרים מתאונות דרכים.

טרור ומלחמות – בהנחה שבכל שנה מתים 120 אנשים, האחוז הכולל של ההרוגים יהווה 1.4%.

אירועי הלשכה

◀ **22.3.18** - יתקיים יום עיון והרמת כוסית עם חברות הביטוח במחוז חיפה והצפון, בין השעות 10:00-14:15, ב"גלריה 279 - בית לאירועים", שדרות ההסתדרות, 279, חיפה. יום העיון יהיה בשיתוף כלל חברי הביטוח, מנחה מבטחים, קבוצת איילון, הראל ביטוח ופיננסים וביטוח חקלאי.

◀ **26.3.18** - יתקיים יום עיון והרמת כוסית לכבוד חג הפסח, בין השעות 10:00-13:45, ב"אווניו מרכז הקונגרסים", קריית שדה התעופה, 1. ביום העיון מתאחדים בפעם הראשונה חמשת המחוזות: באר שבע, השפלה, ירושלים, השרון, תל אביב והמרכז. יום העיון יהיה בשיתוף שגריר, פוינטר, קבוצת איילון והראל ביטוח ופיננסים.

דוד מיכאל מונה למנכ"ל קבוצת שגריר

מיכאל יחליף בתפקיד את יוסי רגב שכיהן כמנכ"ל בשש השנים האחרונות • הוא יכנס לתפקיד ב־19 למרץ

רונית מורגנשטרן

שונים. בתפקיד האחרון שימש כסמנכ"ל ניהול סיכונים. לפני כן שימש כסמנכ"ל כספים בחברה, דירקטור ומנכ"ל באי. די. אי הנפקות בע"מ. משגריר נמסר כי במסגרת תפקידו כסמנכ"ל כספים בביטוח ישיר תרם רבות למהלכים משמעותיים בחברה כגון הטמעת מערכת הסאפ, הנפקת אגרות חוב והפיכת החברה לחברה ציבורית. כמו כן, הטביע את חותמו באגף ניהול סיכונים תוך בניית תשתית בעולם הבקרה, התהליכים וניהול הסיכונים.



חילופי תפקידים בחברות הביטוח הגדולות

קבוצת שגריר שירותי רכב, ספקית מובילה במתן שירותים לחברות ביטוח, שיתוף והשכרת רכבים, הודיעה על מינויו של דוד מיכאל למנכ"ל הקבוצה. מיכאל, אשר יחל את תפקידו ב־19 במרץ, יחליף בתפקיד את יוסי רגב, מנכ"ל שגריר בשש השנים האחרונות. רגב שפורש מהקבוצה לאחר 23 שנה בתפקידים שונים, הודיע כי יפנה לדרך חדשה. מיכאל עובד מזה שמונה שנים בחברת אי. די. אי חברה לביטוח בע"מ (ביטוח ישיר) בתפקידים

לוח הביטוח

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

דרושים

לסוכנות ביטוח ותיקה דרושים סוכנים ומשווקים פנסיוניים, לטובת שיתוף פעולה וייעוץ פיננסי ופנסיוני ללקוחות החברה. לפרטים נוספים: שולמית - 054-4891081

לסוכנות ביטוח מובילה בירושלים דרושה/פקיד/ה ביטוח אלמנטרי • מנהל/ת משרד קו"ח u@6313000.co.il פקס: 026313001

לקבוצת קמפוליסה במשרדים הראשיים בטבריה, דרושים/ות: חתמים/ים בתחום האלמנטרי - פרט ועסקי: • זמינות מידית - יתרון משמעותי. • אמנות, מקצועיות, חריצות ודיוק.

למתאימים נא לפנות 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/ סוכן/ת עם רשיון בתוקף בתחום הפנסיוני - לסגירה בשטח של פגישות מתואמות (אכותיות מאד!!) בתחום הסיכונים בלבד! התחייבות למינימום 3 פגישות ביום! אפשרות לעבודה כשכירים/עצמאים! תגמול גבוה, סביבת עבודה מאתגרת מובטח שידרוג מכל הכנסה שהייתה עד עתה, למתאימים! ניתן ליצור קשר ל: 054-7000072 חיג.

שכירות משנה

מתפרנס להשכרה 3 חדרים במשרד פעיל בצפון הישן 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 yeheuda@zurim.co.il

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 מבוא 2+ חדר עבודה • מקום למטבחון, רצפת פרקט,

מרוהט חלקי, פונה לכיוון דרום עם חלונות נפתחים. חניה רחבה מקורה צמודה למעלית. כניסה מידית. מחיר: 3300 ש"ח. נא לפנות ל אילן 052-3561156 או 09-7446955

משרד/ים להשכרה כדייר 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 חדרים לסוכני ביטוח • עמדת מזכירה • חניה בפתח תקוה במקום מרכזי עם גישה לעורקי תחבורה ראשיים בדבר פרטים נוספים נא לפנות ליגאל בטלפון 054-4999954

ש"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח צעירה ארגנטית ומצליחה מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח חיים בעלי ניסיון בתחום סודיות

מובטחת טל' 054-6780806 מייל:

kobe@pro-gress.co.il

סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינים לרכוש חיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח לשלוח הצעות למייל: silvi999999@gmail.com

סוכנות ביטוח באזור השפלה מעוניינים לרכוש חיק ביטוח חיים/אלמנטרי /גמל טלפון 0524297816 agins51@gmail.com סודיות מובטח

סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינים לרכוש חיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח ארוכי טווח לשלוח בקשות למייל בי. פור יו סוכנות לביטוח מאזור המרכז, וירושלים, מעוניין לרכוש חיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח, כולל משרדים. 0528741331 Michael@b4-u.co.il סודיות מובטח

סוכן ביטוח, בעל רשיון בביטוח פנסיוני מעוניין בשיתוף פעולה בתור מנהל מקצועי/עסקי. ליצירת קשר: talmenashtamir@gmail.com

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



לשכת סוכני הביטוח משתתפת בצער משפחת שטיין על פטירתו של חבר הלשכה

עתידי שטיין ז"ל

שלושים יום למותו יחול בתאריך 20.3.18 יום ג' בשעה 13:30 בשער ברוש בחיפה.



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה שחר קורן על פטירת אימו,

נעמי קורן ז"ל

שלא תדע עוד צער



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערה של חברת הלשכה חלי דיין על פטירת אביה,

שמעון דיין ז"ל

שלא תדע עוד צער



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה סלים בשאראת על פטירת אביו,

נסרי בשאראת ז"ל

שלא תדע עוד צער