



inf.org.il

ביטוח ופיננסים

גיליון מס' 681 ◀ 4 באפריל 2018

מיוחד
לביטוח
ופיננסים

מבקר המדינה קובע:

"סוכן הביטוח הוא סוכן חברתי"



לכבוד הכנס הפנסיוני באילת, פרסם מבקר המדינה יוסף שפירא מאמר מיוחד. "יש לקבוע כללים ברורים לתגמול סוכנויות הביטוח על מנת למזער את השפעת השיקולים הזרים וההטיות"

עמוד 2

סומכים עליהן

הנשים החברות במועדון MDRT ארה"ב מספרות על הדרך שלהן להצלחה



עמוד 13

לצלוח את התביעה



כל מה שצריך לדעת כשעומדים בפני תביעה מול המוסד לביטוח לאומי

עמוד 3

חגיגה כפולה

סו"ב מוניר אבוזלף בטור מיוחד על חג הפסחא



עמוד 3

מבקר המדינה ל"ביטוח ופיננסים": סוכן הביטוח הוא גם סוכן חברתי

מעשי המרמה של עוסקים בתחום פוגעים לא רק במבוטחים אלא באמון הציבור בשוק הביטוח כולו

רונית מורגנשטרן



שפירא. לפתח ולשכלל את שוק הייעוץ הפנסיוני

**שפירא: "יש לקבוע כללים ברורים לתגמול סוכנויות הביטוח
על מנת למזער את השפעת השיקולים הזרים וההטיות
שעשויות להיווצר בהפצת מוצרי החיסכון הפנסיוני"**

שנים תרם להמשך קיומו של מצב זה. דהיינו, הרגולטור אינו נושא באחריות הבלעדית בתחום זה, וגם על יתר השחקנים הפעילים בשוק הביטוח להכיר במעמדם כסוכנים חברתיים. לבסוף קובע המבקר: "על מעמדו החברתי של תחום הביטוח השפיע גם האופן שבו הוא נתפס במישור הפוליטי. כפי שקבע בית המשפט, חומרתם של מעשי המרמה שמבצעים העוסקים בתחום הביטוח אינה נעוצה רק בפגיעה בחוסכים, אלא גם בפגיעה באמונו של הציבור בשוק הביטוח כולו. לדברי בית המשפט 'זו התנהגות שאין הדעת סובלת, במיוחד בתחום שהאמון במבטח הוא בסיס לקיומו של שוק הביטוח בכלל' (משפ"ר נ' מדינת ישראל).

הביטוח כסוכנים חברתיים". ואולם, טוען שפירא, כי ברוח בנושא הביטוחים הסייעוריים הקיבוציים צוין עוד כי לצד הכשלים המהותיים בפיקוח של הרגולטור בתחום זה, ובלי להקל ראש בחומרת מחדלו, "מוטלת אחריות רבה גם על בעלי הפוליסות, ועל היועצים שסייעו לבעלי הפוליסות בהתקשרות עם חברות הביטוח". כפי שנקבע ברוח, "בפועל, התקיים פער ניכר בין האופן שבו חלק מציבור המבוטחים הבין את מהות הביטוח הסייעורי הקבוצתי לבין מאפייני פוליסות הביטוח הסייעורי הקבוצתי ששווקו. נוכח התמשכות המצב במשך שנים ארוכות, גם חברות הביטוח יכלו לשקול לנקוט בפעולה אקטיבית יותר בנדרן. המשך הנפקת הפוליסות במשך

לגישתי, חברת הביטוח וסוכן הביטוח הם סוכנים חברתיים, וככאלה מחובתם להתחשב גם בשיקולים חברתיים והם נתונים לביקורת חברתית וחוקתית ולביקורת של מבקר המדינה". כך קובע מבקר המדינה יוסף שפירא במאמר מיוחד שכתב למגזין "ביטוח ופיננסים", שיפורסם לקראת הכנס הפנסיוני המתקיים באילת ב-22 באפריל 2018.

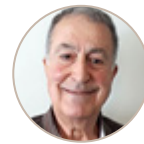
לדברי שפירא, רוח הביקורת המיוחדת שלו משנת 2016 בנושא הסדר הפנסיה במדינה נפתח במילים: "החובה לדאוג לחלשים בחברה ובהם גם הזקנים, היא אחת מאבני היסוד שעליה מושתתים החיים בחברה מוסרית ומתוקנת". עוד צוין ברוח זה, כי "בית המשפט העליון קבע כי הזכות החוקתית לכבוד, המעוגנת בסעיף 4 לחוק יסוד: כבוד האדם וחירותו, נושאת בחובה גם את הזכות החוקתית לקיום בכבוד, ולכן על המדינה לספק 'רשת מגן' למעוטי היכולת בחברה".

ברוח קבע המבקר, כי על הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון לבחון בהקדם את מבנה הבעלות של סוכנויות הביטוח, ולשקול כי יקבעו הוראות שיבטיחו "טיפול מקצועי ובלתי תלוי במהלך השיווק הפנסיוני הניתן ללקוחות". עוד נקבע ברוח שיש לקבוע כללים ברורים לתגמול סוכנויות הביטוח באמצעות תמריצים, וזאת "על מנת למזער את השפעת השיקולים הזרים וההטיות שעשויות להיווצר בהפצת מוצרי החיסכון הפנסיוני". כמו כן הומלץ לפתח ולשכלל את שוק הייעוץ הפנסיוני באופן שיהיה תחרותי ואובייקטיבי, וכן להפחית את דמי הניהול שמשלמים הפנסיונרים כדי שישקפו נאמנה את העלות האמיתית של ניהול תיק פנסיונרי.

כשל של הפיקוח

לדברי מבקר המדינה: "ההיבט החברתי של תחום הביטוח בא לידי ביטוי גם במסגרת חוות הדעת משנת 2017 בנושא הסדרת הביטוחים הסייעוריים הקבוצתיים, ובה ציינתי כי 'ההגנה על זכויות האדם בישראל, ובראשן השמירה על כבוד האדם, מחייבת את כל רשויות השלטון בישראל לדאוג לקשישים, וראוי כי יפעלו מתוך ראייה לעתיד, ובפרט לטווח הארוך'. אולם, מהרוח האמור בנושא הסדרי הפנסיה עולה כי עוד ארוכה הדרך שנגיע למצב בו אכן משמשים חברות הביטוח וסוכני

הפסחא - הפסח



בזמן שחלקינו חוגגים את חג הפסח, יש החוגגים את

חג הפסחא • אז מה בעצם מסמל החג הזה?

סו"ב מוניר אבוזלף

עושים מה שאפשר בחישובי הימים כדי לשמור את מועד החג בסמוך לפסח, אבל היות והוא קם לתחייה ביום א' בשבוע, מתרחקים לפעמים במספר ימים, כמו שישנם הברלים בין החישוב העברי והאחר המסתמכים על הירח.

בבתים הנוצרים מכינים עוגיות מיוחדות ומקשטים אותן כמו כתר הקוצים ששמו לישוע על הראש בדרך העינויים.

ישוע היה יהודי, שבא לגאול את היהודים אך הם הכחישו וסירבו לקבל את תורתו, ואחרים רצו אותו כמלך שבא להציל את ארץ הקודש מהשליטים הרומאים.

הנצרות רואה בישוע אלוהים כיוון שהוא קם לתחייה, וכבן אנוש רגיל כי הוא מת וחי 33 שנים ככל בני האדם.

השם הוא ישוע ולא ישו, כי ישו הוא קיצור למלים (יימח שמו וזכרו), ואנו מקפידים לקרוא לו ישוע כי זה היה שמו האמיתי.



חג פסחא שמח

התלמידים (יהודה איש קריות) בגד בו תמורת כסף.

הכנסייה חגגה את החג הזה בסמוך לחג הפסח ליהודים, כי ישוע נתפס ונצלב בערב הפסח, ומאז

פסחא הוא החג הגדול לנוצרים באשר הם, והוא מסמל את תחייתו של ישוע הנוצרי אחרי שנצלב ונטמן באזור שנקרא בזמנו "גולגותא" שהוא כגולגולת בצורתו, ונמצא היום בשטח כנסיית הקבר בירושלים.

כמו שבחג הפסח מציינים שעם ישראל עבר מעבודות לחירות, וכמו שמשח הוציא את עמו ממצרים לכיוון ארץ הקודש, כך גם ישוע עבר והעביר את מאמיניו מעבודות החטאים לחירות השמיים, מהמוות בחטאים לתחייה בחיי הטוהר והאור.

חגיגות הנוצרים מתחילות חודשיים לפני מועד החג, עם צום ותפילות כסמל לעינויים וההשפלות שעבר ישוע בסוף ימיו, ואז חוגגים בסמלים רבים, כמו תפילות באמצע הלילה, ומציינים את זמן תחייתו. מציינים גם את הסיפור לפיו נעצר בהר הזיתים, ונלקח למשפט בפני הרומאים וכחני הרת, שהצליחו לתפוס אותו אחרי שאחר

50 סוכנים ומשפחותיהם השתתפו בצעדת הדישון המסורתית

רונית מורגנשטרן



סו"ב מיכה אדוני, יו"ר מחוז חיפה והצפון: "סוכני מחוז חיפה והצפון השתתפו גם השנה, כמייטב המסורת, בצעדת הדישון ה-21 בחו"ל פסח וייצגו את לשכת סוכני ביטוח. הם התקבלו בחום רב על ידי מארגני הצעדה." אמסלם מבקש גם להודות ל"סטארט" מקבוצת "קופל" על החולצות; למוסד "שיא פוינט" על ההסעה, ולכל אלו שצעדו והשאירו טעם של עוד.



אנה זק מלהיבה את הקהל

"לבסוף הגענו ליעד וחיכינו בקוצר רוח למופע של כוכבת הילדים אנה זק שהיה מלהיב במיוחד וכל הילדים התרגשו ולא רצו לעזוב."

השנה כמייטב המסורת השתתפו 50 סוכנים חברי לשכה ובני משפחותיהם בצעדה לזכר נופלי מושב הרישון. הצעדה, שהפכה למסורת רבת שנים מושכת אליה מאות משתתפים וכוללת שני מסלולים בני שלושה וחמישה ק"מ.

היום והמארגן של הצעדה מטעם הלשכה היה סגן יו"ר הוועדה לכנסים ואירועים וחבר המועצה הארצית סו"ב ג'קי אמסלם שמספר: "ביום שני של חול מועד פסח, כמנהגנו כל שנה, צעדה בגאווה לשכת סוכני ביטוח מחוז צפון בצעדת הדישון אשר במושב רישון לזכר חיילי המושב שנפלו. הגיעו כחמישים סוכני ביטוח עם הילדים והנכדים וגם אני אישית הגעתי אם אשתי ושתי נכדותי מעין ויובל. היום היה מקסים והאיר לנו פנים.

"מארגני הצעדה קיבלו אותנו בשמחה, בנחל זרמו המים והילדים כמובן חלצו נעלים והתיזו אחד על השני. הפריחה בגדות הנחל הייתה מיוחדת; גווני הצהוב של הקידה השעירה והחרציות והחרדלים היו בשיאם.

מידע קריטי לצליחת תביעת גמלאות במוסד לביטוח לאומי

כך תיערכו לתביעה מול המוסד לביטוח לאומי בדרך הטובה ביותר • וגם – מהן הפעולות אותן יש לבצע לקראת התייצבות בפני ועדה רפואית?



עו"ד ימית מוריה ישראל

הוועדה קצר ויש לנצל כל דקה באופן המיטיב ביותר. חשוב לדעת מה לומר ועוד יותר חשוב לדעת מה לא לומר לוועדה.

יש לסדר את החומר הרפואי, להכיר כל מסמך רפואי ובמידת הצורך, באם יחסר מסמך כלשהו, יוכל התובע בקלות ובמהירות למסור את המסמך ובכך לסייע לה לקבל החלטה לטובתו בהתבסס על החומר הרפואי.

יש להדגיש רק את הנתונים החשובים באמת לצורך קביעת אחוזי נכות, להיות ממוקדים, לא להתפזר ולדבר על דברים לא רלוונטיים. מומלץ להכין רשימה מבעוד מועד הכוללת את כל הליקויים הרפואיים מהן סובל התובע, לשנן רשימה זו ולהסביר לוועדה בכמה מילים כיצד כל ליקוי רפואי גורם לתובע למגבלה בעבודתו או בתפקוד היומיומי.

בכל מקרה מומלץ להיוועץ עם עו"ד המומחה בתחום ומכיר היטב את התנהלותן של הוועדות הרפואיות. ויכול לסייע בהכנה הטובה ביותר עבור התובע. ויודגש, כי רק עו"ד יכול ללוות את הנפגע ולייצגו בפני הוועדה הרפואית, מכיוון שהוא מכיר היטב וחווה פעמים רבות את התנהלותן ואת הבדיקות שהן מבצעות בכל תחום ותחום.

הכותבת הינה עורכת דין המתמחה בנזקי גוף

שאחראי לכתיבת פרוטוקול ובפועל, במקרים רבים, אף מסייע ומדריך את הרופאים בכללים ובנוהלי הוועדה.

הרופא היושב בוועדה מבסס את החלטתו בכימות מצבו של התובע לאחוזי נכות בהתאם



חשוב לדעת מה לומר ומה לא לומר לוועדה הרפואית • צילום: shutterstock

לקבוע בתקנות הביטוח הלאומי (קביעת דרגת נכות לנפגעי עבודה), תשט"ז-1956, אשר מפרטות את שיעור הנכות שיקבע לנפגע בגין כל ליקוי או מחלה המנויים ברשימה.

הוועדות הרפואיות מערימות קשיים על התובעים, מקצות זמן קצוב וקצר ביותר לטיפול בכל תובע ומכאן שנדרשת הכנה קפדנית – זמן

י שתובע את המוסד לביטוח לאומי לצורך קבלת גמלת נכות מעבודה, נכות כללית או גמלת ניידות וכל גמלה אחרת בעניין רפואי, חייב להתייצב לבדיקה של הוועדה הרפואית, אשר קובעת מהו מצבו הרפואי של התובע, את שיעור הנכות שנותנה לו ולפיו נקבע האם זכאי התובע לגמלה ואם כן – מהו סכום הגמלה שיקבל.

ראשית, יש להבין את החשיבות של הוועדות הרפואיות ולא להקל ראש בבדיקה הקצרה הזו. יש לקחת בחשבון שכל ההתנהלות בוועדה היא שתקבע את הצלחת התביעה.

הוועדות הרפואיות הן הורמנות חד פעמית להוכחת המגבלה הרפואית ממנה סובל התובע ואשר גורמת לו לפגיעה בכושר העבודה או בתפקוד היומיומי. יש לזכור כי הוועדה הרפואית הינה גוף שיפוטי והחלטתה מחייבת מבחינה רפואית. הוועדה הרפואית לכאורה חיצונית

למוסד לביטוח לאומי אך מי שמשלם בפועל את שכרם של הרופאים היושבים בוועדה הוא המוסד לביטוח לאומי ומכאן הבעייתיות בחוסר ניטרליות ובמגמתיות.

הוועדה הרפואית כוללת רופאים לפי תחום ההתמחות הנדרש. בנוסף לרופאים היושבים בוועדה, ישנו מזכיר מטעם המוסד לביטוח לאומי,

המכלול שלי

דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



השפעת קצבאות הביטוח הלאומי על פנסייית הנכות ואובדן כושר עבודה

מה הקשר בין נכות כללית לנכות מעבודה ואיך תתכננו נכון תביעה לקרן הפנסיה או חברת הביטוח?

עו"ד שלמה ברמץ

בהתעלם מגורם המחלה.

- קצבת נכות כללית, לא תקוזה מפנסייית נכות או מאובדן כושר עבודה.

- נכות מעבודה ניתנת כפיצוי על אובדן הכנסה בשל פגיעה מעבודה (מחלות מקצוע), ובהתעלם משאר המחלות ככל שקיימות.

- קצבת נכות מעבודה, אם לא צוין אחרת תקוזה מפנסייית נכות\מהפיצוי לאובדן כושר עבודה.

מהו התכנון הנכון טרם פנייה בתביעה לקרן הפנסיה או לחברת הביטוח?

טרם הגשת תביעה אובדן כושר עבודה או פנסייית נכות יש לוודא את זכויות המבוטח/העמית במוסד לביטוח לאומי מול זכויותיו בקרן הפנסיה.

א. מומלץ בעיקר למבוטחים בעלי שכר נמוך (עד 5,800 שקל), לפנות לביטוח הלאומי בשני המסלולים. הגשת בקשה לנכות כללית, ובקשה לנכות מעבודה.

ב. ככל שהזכאות לפיצוי בנכות כללית תהיה גבוהה מהנכות מהעבודה, נעדיף אותה על הנכות מהעבודה, ולו בשל העובדה שהיא אינה מקווצת, מהפיצוי לו זכאי עמית בפנסייית נכות, או מבוטח באובדן כושר עבודה.

ג. יתרון בולט לפוליסת אובדן כושר עבודה - אין בה קיזוז מול הפיצוי במוסד לביטוח לאומי.

ד. לוודא בתקנון קרן הפנסיה האם יש קיזוז של קצבת הנכות מול קצבת המוסד לביטוח לאומי.

הכותב הוא עו"ד המתמחה בדיני ביטוח, ביטוח לאומי ונזקי גוף

נכות מעבודה יקבלו עובד/ת שאירעה להם תאונה תוך כדי עבודתם ועקב עבודתם אצל מעביד או מטעמו, ובעובד עצמאי - תוך כדי עיסוקו במשלח ידו ועקב עיסוקו במשלח ידו. וכמובן לא נשכח את שלל מחלות המקצוע.

הזכאות לנכות מעבודה ניתנת במקרים הבאים: תושב ישראל שמלאו לו 18 שנה וטרם הגיע לגיל הפרישה ונקלע לאחד האירועים:

א. אירוע פתאומי בעבודה, שבו גורם חיצוני מביא לחבלה פיזית וכתוצאה ממנה לאובדן כושר התפקוד (לדוגמה: שבר כתוצאה מנפילה בעבודה).

ב. מחלת מקצוע שהוכרה על ידי המל"ל (לדוגמה: מחלות עור לסוגיהן הנובעות מהשמש או חומרים כימיים).

ג. מיקרורטאומה - פעולות חוזרות ונשנות המתבצעות במהלך שעות העבודה, לאורך שעות וימים, שגרמו לפגיעה באחת ממערכות הגוף.

מהו הקשר בין נכות כללית לנכות מהעבודה?

אדם יכול לקבל מהמל"ל רק גמלה אחת, ויכול לבחור לפי שיקול דעתו, בגבוהה מבין שתי גמלאות להן הוא זכאי.

לדוגמה: אדם ששכרו 5,000 שקל ברוטו, נשוי עם 3 ילדים שנקבעה לו נכות מעבודה בשיעור 40% - יקבל גמלה בסך 2,000 שקל בגין נכות מעבודה או יקבל מנכות כללית כ-4,450 שקל.

בשיקולי גובה הנכות הכללית נכנסים בנוסף להגבלת השכר, גם מצבו המשפחתי של המבוטח.

- נכות כללית ניתנת בשל מצב רפואי כללי של המבוטח, על כלל מחלותיו הכרוניות,

יהול נכון של תביעת אובדן כושר עבודה יעשיר את קופת המבוטח בסכום לא מבוטל. במאמר זה אנסה להבהיר באלו מקרים תקוזה פנסייית הנכות או הפיצוי בגין אובדן כושר עבודה, הזכאות לקצבה מהמוסד לביטוח לאומי, וכיצד ניתן להקטין או להימנע מהקיזוז הנ"ל.

קצבת נכות כללית או קצבת נכות מעבודה הן שתי הקצבות שעלולות להשפיע על גובה פנסייית הנכות או הפיצוי בגין אובדן כושר עבודה.

מהי נכות כללית?

גבר או אישה שחולים במחלות כרוניות כגון: לחץ דם או סוכרת, ועומדים בקריטריונים המפורטים להלן יקבלו קצבה המתחילה ב-1,840 שקל (תלוי במצב הכנסתו של בן הזוג ובמספר הילדים מתחת לגיל 18).

הזכאות לנכות כללית ניתנת במקרים הבאים:

א. לתושב ישראל (לאו דווקא אזרח) בגיל שבין 18-64/67 (בהתאמה) החולה באיזושהי מחלה כרונית.

ב. הכנסתו כשכיר/עצמאי קטנה מ-60% מההכנסה הממוצעת במשק - 5,881 שקל.

ג. נקבעה לו על ידי רופא המל"ל נכות רפואית בשיעור 60% בגין מחלותיו הכרוניות (או 40% נכות רפואית, אם לפחות אחת מהנכויות היא בשיעור 25%) ואובדן כושר עבודה בשיעור 60% ומעלה.

ד. נקבע שאינו יכול לעבוד או הכנסתו פחתה ב-50%, בשל אי יכולתו לעבוד.

מהי נכות מעבודה?

שמונה!

מרכזי השירות של שגיר

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



התקשרו אלינו: *8888

www.shagrir.co.il

בהשתתפות עיתונאים בכירים בתקשורת הישראלית



קובי אריאלי



עודד בן עמי
מגיש "שש עם", חברת החדשות



יהודה שרוני
פרשן כלכלי, מעריב



אריאל שנבל
כתב ופרשן 'מקור ראשון'



אלי רוזנברג
עורך YNET כלכלה

עוד לא נרשמתם לכנס? נותרו ימים אחרונים לרישום

להרשמה לחץ כאן

**יחד
לעצמאות הסוכן**
בסימן 70 שנה למדינה

בשורה למבוטחים הסיעודיים: תם עידן עיכוב התשלומים על ידי המבטחות

פסק דין שניתן בימים אלה בהליך מקוצר מבטא קו ביקורתי כלפי תאגיד הביטוח, וקובע כי אין צורך בחוות דעת רפואית להוכחת "מצב סיעודי"



עו"ד רפאל אלמוג

עצמאי, מאחר שהוא מסוגל להתרחץ, להתלבש ולאכול ללא עזרה, כל עוד יבצע התאמות מסוימות למגבלותיו, כגון לבישת בגדים שאינם מצריכים סגירת רוכסן.

"סבורני", כתבה הרשמת, "כי דרישה מן המשיב ללבוש בגדים המתאימים למצבו או לאכול רק מאכלים אשר עיבוד בבלנדר מהווה פגיעה בכבודו של המשיב ובאיכות חייו" והגישה כי "לא לכך כיוון המחוקק כאשר קבע את הקריטריון של ביצוע 3 מתוך 6 פעולות כתנאי לתשלום תגמולי ביטוח".

מגמה מבורכת

פסק הדין נחתם בביקורת על המסר השלילי שמשרתת הראל למבוטחיה, בכך ש"העלתה כל נימוק אפשרי על מנת להימנע מתשלום תגמולי הביטוח" והפנתה נגד המבוטח את העובדה שבחר להשתקם למרות נכותו הקשה.

ביקורת זו ותוצאות פסק הדין מבטאות את ההבנה הגוברת כיום בקרב שופטים ורשמים, כי יחסי הכוח הבלתי-שוויוניים בין תאגידי הביטוח למבוטחים, ובפרט מבוטחים סיעודיים, מובילה במקרים לתוצאות אבסורדיות ולדחיית תביעות מוצדקות בעליל לתגמולים.

יש לקוות כי המגמה המסתמנת מהפסיקה שהוזכרה כאן תקנה אחיזה בקרב שופטים נוספים, וכי תאגידי הביטוח יפנימו את הביקורת הנמתחת על ניסיונותיהם להתנער ממבוטחים בשעת מצוקתם הקשה.

הכותב הינו עורך דין ושותף במשרד עו"ד אלמוג-שפירא

סיעודי? לטענת הראל, הדבר מחויב לנוכח תקנות סדר הדין האזרחי, לפיהן בתביעה אזרחית יש להוכיח "עניין שברפואה" באמצעות חוות דעת רפואית, ואולם, הרשמת הבכירה לא קיבלה טענה זו.

לגישת הרשמת הבכירה, די בהערכת תפקוד של אחות קופת חולים כדי להכריע אם מצבו של המבוטח עונה על הגדרת "מצב סיעודי" בפוליסה. בהחלטתה, אימצה הרשמת פסיקה יוצאת דופן שניתנה על ידי השופטת עינת רביד לפיה הוכחת מצב סיעודי אינה "עניין שברפואה". לשם הערכת יכולת תפקוד של מבוטח, די בנתונים עובדתיים שניתן לפרש, גם ללא חוות דעת רפואית.

תוך כך, בחנה הרשמת את הערכות התפקוד שבוצעו למבוטח על ידי רופאי הראל. על בסיס הערכות אלה, "המלמדות כי לא חל שיפור במצב תפקודו של המשיב" דחתה את טענת הראל כי המבוטח עצמאי בפעולות היומיום. אדרבא קבעה הרשמת, לפי הערכות הראל המבוטח "אינו מסוגל לבצע חלק מהותי מפעולות של רחצה, אכילה והלבשה", ואין לתמוה על כך, שכן אין צפי להתפתחות האצבעות שנכרתו.

לפיכך, מצבו עונה להגדרת מצב סיעודי בפוליסה.

פגיעה בכבוד המבוטח

ברומה לגישה שננקטה בפסק דינו של הרשם הבכיר צחי אלמוג מהרצליה, גם במקרה זה, הפעילה הרשמת דבי מבחן תלות "מהותי" להערכת יכולת תפקודו של המבוטח. ככל שהמבוטח אינו מסוגל לבצע פעולות בסיסיות במלואן בעצמו, קבעה, הרי קיים הכרח לספק לו עזרה, ועל כן מצבו הוא סיעודי. כך, נדחתה טענת המבטחת כי המבוטח הוא למעשה

גשת תביעה בסדר דין מקוצר לקבלת תגמולי ביטוח סיעודי, הפכה בשנים האחרונות לכלי מרכזי העומד לרשות מבוטחים סיעודיים, על מנת לשים קץ לעיכובים ודחיות מצד תאגידי הביטוח. בהליך כזה, המבטחות אינן זכאיות אוטומטית להגיש כתב הגנה, אלא צריכות לבקש רשות להתגונן. ככל ובקשת המבטח נדחתה, הרי שניתן לאלתר פסק דין המחייב את המבטח בתשלום.

פסק דין שניתן בימים אלה, על ידי הרשמת הבכירה ענת דבי מבית משפט השלום בהרצליה, ממחיש פעם נוספת עד כמה בכוחם של השופטים להציע ישועה של ממש למבוטחים סיעודיים, במסגרת ההליך המשפטי הייחודי כאמור, ותוך כך לעצור ניסיונות של תאגידי הביטוח לעכב תשלום תגמולים למבוטחים סיעודיים ללא הצדקה.

כך, מבלי לאפשר לה להתגונן, דחתה הרשמת הבכירה את בקשת הראל למחוק על הסף תביעה שהגיש נגדה מבוטח סיעודי, מן הטעם שלא צירף לתביעתו חוות דעת רפואית.

גם לגופה של התביעה, הכריעה הרשמת לטובת המבוטח, מבלי שאפשרה להראל להתגונן. טענת הראל, כי המבוטח עצמאי בפעולות היומיום, למרות שכל אצבעות ידיו נקטעו בשל כוויות קור חמורות שספג בעת סופת שלגים בנפאל, נדחתה מכל וכל, תוך שנמתחת כנגד מאמציה להתנער מהמבוטח הסובל מנכות קשה ובלתי הפיכה, ביקורת נוקבת.

הערכות התפקוד מספיקות

האננם נדרשת חוות דעת רפואית לצורך הוכחת מצב

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



קורס מגשר מוסמך MCI

לבטח את העתיד עם מיומנויות הגישור – תעודת מגשר מוסמך
קונפליקט כהזדמנות – לצאת מבעיות עם עוד לקוחות!

הקורס היחיד המקנה הכשרה מקצועית בשימוש טכניקות חדשות מעולמות האימון והגישור
השילוב המנצח בין פרנסה והגשמה עצמית!

**10 מפגשים בהיקף של 6 שעות אקדמיות כל מפגש,
(סה"כ 60 שעות אקדמיות), בין השעות 10:30 – 15:30
במכללה לפיננסים וביטוח בתל אביב (הסדר חניה)**

עלות למשתתף: 2,450 ₪ + מע"מ

הקורס כולל סדנאות מעשיות ולכן יכלול 18 משתתפים בלבד!!!
מהרו להירשם ולהבטיח את מיקומכם!!

תאריך פתיחה
22.5.2018

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות למכללה לפיננסים וביטוח

טלפון 03-6395820 / חיוג מקוצר 5823*

או במייל college@insurance.org.il



רגולציה ופיקוח בשוק ההון בישראל

לפעילותו התקינה של שוק ההון חשיבות מכרעת לקיום חיי כלכלה ומסחר תקינים • אילו גופים מפקחים ומכוונים את הפעילות ומה חשיבותם?

פרופ' זיו רייך

הרשות לניירות ערך – הרשות לניירות ערך ממונה על התנהלות התקינה בשוק הכספים במדינת ישראל. תפקידיה: שמירה על הצרכן, שיפור שוק הכספים וההון, הגדלת היקף השחקנים בשוק תוך שקיפות.

אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון – רשות עצמאית במשרד האוצר העוסקת בהשגחה על כל עסקי הביטוח בישראל. תפקידי הרשות הינה לדאוג לסדר ופיקוח תכניות החיסכון, קרנות הפנסיה וקופות הגמל תוך קביעת תכנית אשר תביא לעידוד החיסכון והתאמתו לצרכי המשק והציבור. מטרות נוספות: יציבות כספית, הגנת הצרכן, קידום התחרות בענף הביטוח ושכלול שוק הכספים.

הרשות להגבלים עסקיים – רשות ממשלתית אשר הוקמה בשנת 1994. רשות זו ממונה על קידום התחרות במשק תוך שמירה על עקרונות התחרותיות. מטרותיה: פיקוח על סיכומים קושרים בין גופים ואנשי עסקים, תחום המונופולים, תחום המיזוגים ובנוסף היא פועלת נגד קיומם של קרטלים.

לסיכום: הפיקוח על שוק הכספים וההון במדינת ישראל עוקב עדיין אחר המודל המבני, עם מספר מאפיינים של המודל הפונקציונאלי. מכיוון שכל רשות הוקמה במועד אחר ומתוך צורך אחר, הרי שכל רשות מתמקדת בעניינים שונים ופועלת לשם מטרות שונות בפיקוח על השוק.

ניתן לראות שכל רשות שונה מהשנייה באופיין, במשאבים העומדים לרשותן, בחומרת הפיקוח ובמטרות העומדות מאחורי כל אחת מהן.

בית המשפט העוסק בעניינים כלכליים בישראל שואף ליצור פסיקה חופפת ושווה אשר תביא לצמצום חוסר הוודאות המשפטית בנושא שוק הכספים וההון. כמו כן, פסיקותיו יחזקו פעילות תקינה אצל השחקנים בשוק. אף על פי שבית משפט זה אינו רשות פיקוח רשמית, פסיקותיו יביאו להשלכות חיוביות על הפיקוח במדינת ישראל.

המטרה העיקרית בסופו של דבר היא לשמור על יציבות השוק הפיננסי, לשמור על זכויות הציבור בפעילות השוטפת של הגופים הפיננסיים הגדולים ולפקח על הפעילות השוטפת וההשקעות של הגופים השונים בהתאם למדיניות רשויות הפיקוח.

על מנת לשמר את אמינות המערכת הפיננסית ואת יציבותה, הוקמו גופי פיקוח שונים שנועדו לפקח על פעולות המתווכים הפיננסיים ולקבוע כללים ורגולציות כדי לשמור על יציבותם. רשויות הפיקוח אמונות על מטרה זו על ידי הגבלת היקף הסיכונים, שכלול שוק הכספים וההון, הגנת הצרכן ושמירה על התחרות בשוק.

פונקציות הפיקוח המרכזיות:

1. **פיקוח יציבותי-מערכתי** – נועד למנוע חדלות פירעון של גופים פיננסיים בעלי משמעות מערכתית. תפקידו של הרגולטור לפקח על "יציבותם הפיננסית" של הגופים הנתונים לפיקוחו, כדי לשמור על יציבות המערכת.



שמירה על אמינות המערכת הפיננסית ועל יציבותה • צילום: shutterstock

2. **פיקוח למטרת הגנת הצרכן** – הגופים הפיננסיים הם ספקי שירות ללקוחות ויש חשש שיפעלו לטובת עצמם, ומשום שהמוצרים הפיננסיים מורכבים להבנה, יש צורך לפקח על פעילותם במישור הצרכני.

3. **קביעת המדיניות המוניטרית ופיקוח ברמת המאקרו** על שערי המטבע. עצם העובדה שלגופים הפיננסיים השפעה גדולה על כלל המשק ויכולתם להביא לשינויים ולתנודות בעלות עוצמה רבה, מתפקידו של המפקח לשמור על יציבות השוק, מעבר ליציבותם של הגופים הפיננסיים עצמם וזאת באמצעות קביעת מדיניות מוניטרית ראויה.

רשויות הפיקוח הפועלות בשוק בישראל הינן:
המפקח על הבנקים – לצד המפקח על הבנקים פועלות שתי ועדות המייעצות לנגיד ולמפקח בנושאי הבנקים. תפקידיו של המפקח הם לפקח על תאגידי בנקים, הסדרת שוק הבנקאות, שמירה על יציבות התאגידים, שמירה על ניהול תקין, ישירות והגינות בין הבנקים ללקוחותיהם.

שוק ההון מהווה פלטפורמה מרכזית למכירה או קנייה של ניירות ערך. הוא מתחלק לשוק המניות ושוק איגרות חוב, באמצעות הממשלה והחברות מגייסות הון מהציבור. אחת המטרות המרכזיות של שוק ההון הינה לשמש כמתווך בין מי שיש לו כסף להשקעה לבין מי שמגייס כסף.

שוק ההון מתנהל בבורסה לניירות ערך. לכל מדינה בורסה האחראית על ניהול מסחר ההון הפנים ארצי והחוץ ארצי של המדינה.

שוק ההון מהווה נדבך מרכזי בעולם התשואה במגזרים השונים, ולכן הרגולציה הינה חשובה לצורך הסדרה ופיקוח שוטף.

קיימים שלושה סוגים של עסקים הפועלים במסגרת השווקים הפיננסיים: בנקאות, ביטוח וניירות ערך.

מטרתו של שוק ההון הוא ניצול החסכונות הנוכחיים במשק לטובת השקעות חדשות ופיתוח, ובכך להגיע לצמיחה כלכלית והזדמנויות חדשות למטרת רווח והגדלת ההון. תהליך זה נקרא היווי הון והוא תנאי לצמיחה כלכלית.

בטווח הארוך, השוק הפיננסי עושה זאת על ידי החלפת מקורות כספיים בניירות ערך: כמעט וכל אחר מאתנו הוא "פעיל בשוק ההון" בצורה כזאת או אחרת – בעל קרן פנסיה, קופת גמל, קרן השתלמות, חסכון וכו'. אנו מפקידים את כספנו לקופות אלו והן מנפיקות ניירות ערך

תמורת הכספים שאנו מפקידים. בשיטה זו אנו החוסכים נוכח לתשואות ולהגדלת ההון האישי.

חשיבות הרגולציה והפיקוח על שוק ההון

לפעילותו התקינה של שוק הכספים וההון חשיבות מכרעת לקיום חיי כלכלה ומסחר תקינים. המתווכים הפיננסיים – בנקים, חברות הביטוח, הבורסה והחברות הנסחרות בה – מאפשרים את חילופי הכספים בו.

לאור מאפייני המתווכים הפיננסיים המציבים אותם במרכז הפעילות הכלכלית, מדובר בגופים שהינם רגישים יותר למצב של חדלות פירעון. להתמוטטות של מתווכים פיננסיים ושל גופים פיננסיים עלולה להיות השפעה מערכתית על המשק. נפילה של גוף יחיד עלולה להשפיע על גופים נוספים, ובכך להביא לפגיעה באמון הציבור בשווקים הפיננסיים, כפי שקרה למשל, במשבר הפיננסי האחרון בשנת 2008.

הכותב הינו דיקן בית הספר לביטוח במכללה האקדמית נתניה



"אנחנו כלשכה חזקה צריכים להכתיב את כללי המשחק"

בכל שבוע נארח סוכן צעיר שיספר על עצמו, השתלבותו ועתיד המקצוע בעיניו • והשבוע: סו"ב אור גנון, שותף בסוכנות "הדר" בנתניה

הסיכונים. אנשים לא מבינים ולא רוצים להבין בנושא הזה ולכן תפקידי הוא להראות להם איפה המכשולים, ואיפה כן לשים דגש".

איך אתה רואה את עתיד מקצוע סוכן הביטוח?

"עתיד סוכן הביטוח יהיה במקום שהוא יתוגמל בעמלה אחידה גם מהלקוח וגם מהחברה באופן שווה".

איזה טיפים אתה יכול לתת לסוכנים צעירים כמון?

"לא לוותר לאף משפחה; לנסות ולהיפגש עם אנשים שכן רוצים לעשות שינוי וגם עם אלה שלא כל כך מודעים לזה. אני רוצה לפנות לכל חבריי ללשכה ולומר להם שאנחנו גוף אחד מאוד חזק; אנחנו מחזיקים את נתח השוק בידינו ואנחנו צריכים לקבוע את כללי המשחק. אף מנכ"ל, מפקח או משהו מחברת ביטוח לא דואג לשבת בבית הלקוח עד חצות. מי שאמור להכתיב את הכללים זה לא משרד האוצר או חברות הביטוח, אלא אנחנו - ברגע שאנחנו נשלט על החוטים אנחנו נכתיב הכל. אני רוצה להגיד תודה לרשות שוק ההון שדואגת שיהיו לנו אמצעים טכנולוגיים שרק מקדמים אותנו ומייעלים את שיטת העבודה שלנו".



גנון. "רק הסוכן דואג לשבת בבית הלקוח עד חצות"

ביטוח יכול לשווק פוליסות. אני אף פעם לא ראיתי מורה נהיגה בלי רישיון של מורה נהיגה. הרשות צריכה לחוקק חוק שרק אנשים בעלי רישיון ישווקו ביטוח. הלקוחות לא מבינים מה רוצים מהם ועל מה מדברים וזה גורם לקצר ובלבול וחוסר מוטיבציה לעשות ביטוחים. אני לא מאשים אותם, כי להיות לקוח בודד מול מערכה גדולה זה מאוד לא פשוט ולכן הלקוחות מעדיפים שאיש מקצוע ילווה אותם".

איפה אתה רואה את עצמך בעוד 10 שנים?

"אני רואה את עצמי מנהל ומלווה משפחות בנושא

שם: אור גנון

גיל: 26

מצב משפחתי: רווק

ותק בענף: 5 שנים בענף ובעל רישיון פנסיוני כשנתיים

איך הגעת לתחום הביטוח?

"התחלתי בתחום הביטוח כמוקדן, ולאחר שירותי הצבאי כלוחם החלטתי לעשות את הרישיון ולהתמקד בשטח על מנת לעזור לכל משפחה ומשפחה בניהול הסיכונים".

נתקלת במכשולים בתחילת הדרך?

"המכשולים העיקריים הם שקשה להגיע ללקוחות, אבל כל אחד ואחד שמגיעים אליו פותח את הלב ומחליט לעשות שינוי בניהול הסיכונים".

איך לדעתך אתה תורם לענף בכלל ולהצלחה האישית בפרט?

"להגיע ללקוחות שאין להם מי שמייצג אותם מול חברות הביטוח הגדולות ולראות, לצערי, המון פוליסות שטותיות של מוקדנים בחברות ביטוח שעושים להם רק בשביל איזה עמלה טיפישית ובנוסף. לצערי ככה המדינה עובדת וצריך שיבינו שרק איש בעל רישיון

ביטוח נסיעות לחו"ל זה PassportCard



PassportCard



משתמשים בכרטיס בלי להוציא כסף מהכיס

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

המכללה לפינוסים וביטוח

על שם שלמה רחמני ז"ל



השתלמויות מקצועיות לסוכני ביטוח חברי הלשכה

אביב מקצועי במכללה

המכללה לפינוסים וביטוח תפתח אחרי הכנס השנתי,
מספר השתלמויות בתל אביב ובחיפה

סדנת אקסל

3 מפגשים

עלות: 550 ₪+מע"מ

תל אביב 11.06.18

חיפה 12.06.18

השתלמות פנסיונית

השתלמות יומית

עלות: 100 ₪+מע"מ

תל אביב 16.04.18

חיפה 14.05.18

השתלמות

גביית שכר טרחה

2 מפגשים

עלות: 690 ₪+מע"מ

תל אביב 21.05.18

חיפה 23.05.18

**מספר
המקומות
מוגבל**

לקבלת פרטים נוספים וטופס הרשמה נא לפנות למכללה לפינוסים וביטוח

טלפון 03-6395820 / חיוג מקוצר *5823

או במייל college@insurance.org.il

לשכת סוכני הביטוח בישראל



הסיפור על הבכיר שהתקשה לבחור

ניהול הכספים וקבלת החלטות לא יכולים להיעשות בקלות דעת • יש לחשוב על כל הגורמים המשפיעים, גם אלו שבטווח הארוך

רון קשת



יש להיזהר בטרם לזקחים את כל הזיטונים ומהמרים על עסקה שאינה בטוחה • צילום: shutterstock

בוקר אחד אני מקבל הודעה בדואר הפנימי של הפייסבוק מסוכן ביטוח שאינו מוכר לי.

"יש לי עבורך הפניה לאדם מוכר, לקוח שלי, איש בכיר בכלכלה הישראלית. הוא מתלבט בסוגיה מסוימת – יש לו הרבה פוליסות והוא מעוניין לפדות ככל שאפשר מהן ללא מס." "לאיזו מטרה הוא צריך את הכסף?", שאלתי. הסוכן ענה לי, "כאן אתה נכנס לתמונה. תשאל אותו".

עברו ימים ספורים, והאיש הגיע למשרדי. כשיצאתי לבקש שיכניסו לנו שתיה, המבט של מנהלת המשרד היה סקרן. השפתיים שלה אמרו ללא קול. "זה הוא?", הנדתי בראשי. אכן אדם ידוע. האיש נמצא באמצע גיל ה-70 שלו ומתנהל בצורה פרקטית באופן יוצא דופן – עד שחזרתי לחדר הספיק להוציא מתיקו קלסר מסודר. הוא הניח אותו על השולחן, טפח עליו קלות ובמה שאפשר לכנות בלא יותר מחצי חיוך רכן לכיוון שלי ואמר לי: "הכל כאן. תוכל להסתכל ולראות, אני ממתין".

השבתי לו תוך חיוך מלא: "עכשיו אני מתחיל להבין איך הגעת למה שהגעת". "מה זאת אומרת?", הוא שאל. השבתי לו, "בקלות יכולת להיות גם מנתח עם המיקוד והמעשיות שלך אבל אתה כעת אצלי והחוקים כאן שונים".

"אני אדם קצת מוזר", המשכתי. "אני עובד עם האוזניים קודם ועם הפה אחר כך. תשען אחרונות ידירי וספר לי למה באת אלי".

השפתיים שלו התכווצו מעט ואז הוא אמר: "אוקי, מה אתה רוצה לדעת?". "על העבר שלך כולנו שמענו", עניתי.

"אוקי, אני מניח שאתה מבין שהשכר שלי היה מעל הממוצע", הוא אמר.

"אני יודע", עניתי לו. "מה שאתה לא יודע", הוא המשיך, "וזאת גם הסיבה שהגעתי לכאן, הוא שרמת החיים אליה הרגלתי את בני משפחתי הייתה גבוהה, וגירושיי לפני כעשור חתכו ממני הרבה מעל מחצית הרכוש".

"גם נישואי השניים לאשתי הנוכחית, הצעירה ממני בשנים רבות, הכריחו אותי לחיות בבזבז כספים לא הגיוני, רק שכעת אחרי שהבאנו שני ילדים קטנים קלטתי שהפכתי לכספומט שלה".

"במה אתה עוסק היום?", שאלתי. "עושה עסקים תוך ניצול הכרויות מהתקופה ההיא", ענה. "ואיך הולך?", המשכתי.

"אתה יודע, יש מוצלחים ויש פחות". "אוקי, לגופו של עניין – מה הסיבה שבגללה הגעת אלי?", שאלתי.

התגרשת והתרוששת פעם אחת. אם זה קרה לך פעם, זה יכול לקרות שוב?", שאלתי.

"עם הנוכחית שלי לא אתפלא, החברים הקרובים אומרים לי שאם היא תאבד את הקוד של הכספומט, זה יגמר מהר", הוא אמר.

"בחיים, ובמיוחד בגילך צריך לחשוב על קווי הגנה אחרים. אתה לוקח את כל הזיטונים שלך ומהמר על עסקה שסביר להניח שתצליח ואולי לא. הסכום הזה שיש לך כקצבה ושאר הסכומים שהצטברו בקופות הגמל וההשתלמות הם קו ההגנה האחרון שלך. אם חלילה משהו בעסקה או בחיים שלך ישתבש, לא מציע לך להשתמש בסכומים הללו לעסקה", אמרתי לו.

"זה מעניין, נגעת בחששות הכי עמוקים שלי שעליהם לא דיברתי עם אף אחד", הוא אמר. "איך ירדת להגיע לזה?". "אמרתי לך, אני איש שעובד עם האוזניים קודם", עניתי.

"מה אתה מתכוון לעשות עם התוכנות שהעברתי אליך?", שאלתי אותו.

הוא חייך חיוך רחב בפעם הראשונה ואמר לי: "העסקה היא מתחום מאוד מסוקר. אם תקרא באתרים הכלכליים שהיא יצאה לדרך ותקרא שאני מעורב תדע שלא הקשבתי לך. אם לא תקרא על זה, תדע שנגעת לי במקום הרגיש ההוא והקשבתי לך".

הכותב הוא מנהל מיזם הפרישה בלשכת סוכני ביטוח

"יש לי תוכניות ביטוחי מנהלים ישנות, קופות גמל והשתלמות רבות אני לא בדיוק יודע כמה, הבאתי לך את הקלסר". "מה תבקש שאבדוק?", שאלתי.

"אני רוצה למשוך את כל הכספים שיש לי שבגינם אני לא צריך לשלם מס, ולגבי החייבים ארצה לשמוע מה הפתרון שלך, כדי שאשלם כמה שפחות", אמר הבכיר.

"מותר לשאול לאיזה צורך?". "מימון עסקה גדולה ומשמעותית", ענה. הסברתי לו שהתהליך כרוך בקבלת מידע מהמסלקה הפנסיונית. התשלום סוכם, הסכם השירות נחתם ויצאנו לדרך.

כשהגיעו הנתונים קראתי לו לפגישה נוספת שם פרסתי בפניו את אפשרויות המשיכה של הכספים שעמדו לרשותו כמו גם האלטרנטיבה של קבלת קצבה בסכום שמתקרב ל-30 אלף שקל נטו לאחר חישובי המס.

"אני ממש מודה לך", אמר הבכיר תוך כדי שהוא קם, "אלו בהחלט סכומים שיאפשרו לי להיכנס לעסקה".

"רגע ידירי, שב בבקשה הפגישה לא הסתיימה. יש לנו עוד כמה דקות יחד", אמרתי. "בנוגע למה? אני מבין ויודע הכל ובאמת מודה לך", אמר.

"זוכר שאמרתי לך שאני איש מוזר שקודם מקשיב ואז מדבר?", "כן", הוא ענה.

"אומר לך מה שמעתי בין השורות. שמעתי שאתה נמצא מספר שנים בנישואים עם צעירה, שגורמת לך לתחושת כספומט וזה לא נעים. כבר

הדרך להצלחה של חברות מועדון MDRT ארה"ב

למעלה מ-40% נשים חברות במועדון • קשר ממוקד עם לקוחות, בניית אסטרטגיה והצבת יעדים הם רק חלק מהסיבות להצלחתן • בכנס שנערך לאחרונה הן משתפות בפעולות החשובות ביותר כדי לעשות חיל במקצוען של סוכן הביטוח

MDRT ארה"ב

שהיא עושה דברים שמניבים הכנסה ולא מעסיקה את עצמה בדברים חסרי תועלת. לדבריה, למדה שיטה זו מסוכן MDRT ותיק בשם **רוברט גלסון**. גלסון לימד שפעילות יצירתית, כמו סגירת מכירה, פגישה עם אדם שהוא מרכז השפעה, או העברת מטלה למישהו אחר, מקבלת ערך של ניקוד. הסוכן חייב לצבור 20 נקודות מידי יום. רון משתמשת בשיטה זו כבר ארבע שנים וזה מסייע לה לשלוט על לוח הזמנים שלה. "כולנו, כעצמאים, רוצים להיות בטוחים שאנו מנצלים את זמננו באופן הפרודוקטיבי ביותר", היא מסבירה.



הדרך להצלחה כרוכה בחיזוק הקשרים והצבת יעדים - צילום: shutterstock

איורליאן הוסיפה כי: "לאלה מאיתנו שיש להם צוות במשרד, הטלת משימות על הצוות מהווה גורם משמעותי בהגברת הפרודוקציה. הטלת משימות על אדם אחר מאפשרת לי להתמקד בנושאים שהתמחיתי בהם, והם הנושאים הנותנים ערך משמעותי יותר ללקוח".

ליין המליצה: "כדי להביא להגדלת ההכנסה, יש להקדיש חצי יום לבדיקה רצינית של תיקי לקוחות ולראות אם הכל כשורה. תחשוב לעצמך: אם המבוטח אתמול נפטר או הפך לנכה, האם היית מרוצה מהעבודה שעשית עבורו ועבור משפחתו? אנחנו לא בוחנים מספיק את תיקי לקוחותינו".

אלו המצליחים באופן אישי ומקצועי יודעים שעבודה יכולה להשתלט על חייהם ולכן סוכנים אלו קובעים הפסקות בלוח הזמנים שלהם בידיעה שהפסקות אלו, בסופו של דבר, יועילו ויביאו להשגת היעדים שקבעו לעצמם".

קימברלי הרדינג מארה"ב מתכננת את ימי העבודה שלה גם מחוץ למשרד, כבר בראשית השנה. היא טוענת ש"זה מאפשר לנו להיות מאוד ממוקדות בעבודה שלנו ונותן זמן למלא את המצברים".

צאי הוסיפה: "לא משנה כמה אני עסוקה, אני חייבת למצוא זמן לנסיעות ופגישות עם חברים. זה זמן אותו אני מקדישה למחשבות ותכנון העתיד". גם ליין, שלה שתי בנות בוגרות, ניצלה את שעות הגמישות של עבודתה להיות נוכחת באירועים שונים של הבנות. "אולי אנחנו לא יכולות לבלות הרבה זמן עם המשפחה, אך נוכל כן לבלות איתם זמן איכות".

תרגום - הרולד מידלדורף CLU; עריכה לשונית - חוה פרידמן וינגב CLU

שלו ואת צרכיו, אך הוא גם מוכן לבקש עזרה כדי להביא פתרונות לבעיות לקוחותיו". אוקימה: "אם אין לי את המידע הנחוץ ללקוח כדי להגיע להחלטה, יש לי קשת של אנשי מקצוע היכולים לספק לו את המידע החסר. היו הרבה מקרים שכמעט ויתרתי, אך בסוף תמיד מצאתי מישהו שעזר לי להתגבר".

איורליאן: "לחלק נכבד מאתנו היו עליות וירידות, לכן ברגעים קשים חשוב שיהיה מישהו לידנו שיחזק את ידנו ויעזור לנו להתגבר, להמשיך ולהתקדם. מנטור הוא דמות שיכולה לעמוד לצדנו בחיינו המקצועיים והאישיים".

אסטרטגיה והצבת יעדים

לדברי אוקיאהמה, היא מבצעת מעקב יומיומי אחר ההתקדמות ביעדים השנתיים שלה. "אני מתכננת הכל הפוך. אם היעד שלי הוא לסגור 60 מכירות בשלושה חודשים, זה אומר 20 מכירות לחודש, חמש לשבוע ומכירה אחת ליום. אני מחלקת את היעד שלי ליעדים יומיים. אם לא מכרתי משהו ביום מסוים, אני חייבת שתי מכירות ביום הבא. אני רצינית מאוד לגבי היעדים שלי ולכן אני בודקת היטב את אחוזי הסגירות שלי".

לדיאן מקקורדי מקנדה, יש גם גישה של תכנון יומי. כל יום היא מרכיבה רשימה של דברים שעליה לבצע. היא מתחייבת בפני עצמה לסיים שלושה נושאים ראשונים ברשימה שלה, ואין חשיבות לסדר עדיפות עסקית או משפחתית. היא מספרת כי "לא תאמינו איזה תוצאות תשיגו אם תבצעו את שלושת הדברים הראשונים מידי יום".

אן רון מטקסס נוקטת בשיטת הניקוד כדי לוודא

רגון MDRT נוסד בשנת 1927, כאשר 32 סוכני ביטוח חיים נפגשו סביב שולחן בבית מלון בארה"ב, כדי להחליף רעיונות מכירה. הם הקימו את הארגון MDRT - Million Dollar Round Table, כשהתנאי להתקבל לחוג המצליחנים היה מכירת סכומי ביטוח חיים בסך מיליון דולר. שנה לאחר מכן הצטרפה סוכנת אחת בלבד. כיום יש ב-MDRT כ-68 אלף חברים מכל העולם, כשלמעלה מ-40% הן נשים - סוכנות ביטוח ויועצות פיננסיות.

בכנס MDRT שהתקיים לאחרונה בפילדלפיה, ארה"ב, התנהל מושב לסוכנות חברות המועדון מכל העולם והן סיפרו כיצד הן עושות חיל במקצוען, ומה הן רואות כפעולות חשובות להצלחה. להלן תשובותיהן:

קשר ממוקד עם לקוחות

דורין איורליאן מארגנטינה הסבירה שהקשר עם רוב לקוחותיה קרוב יותר מקשר מקצועי, "זה אומר שסומכים עלי כבן אדם לא פחות מאשר אשת המקצוע שאני מייצגת", סיכמה.

טאממי אוקימה מיפן הסבירה שהקשר עם הלקוחות נוצר גם תוך כדי השתתפות בפעילויות התנדבותיות: "אנו תורמים ציוד לבית ספר וספרים לבתי יתומים. אנו אפילו מבקרים בביתם של ילדים מוונחים כדי להקריא להם ספרים".

קרים ליין מוולס: "מבוטחת אמרה לי - 'את מבינה אנשים יותר טוב מאשר הם מבינים את עצמם'". ליין הסבירה שהיא שומרת במשך שנים כל מידע אודות הלקוח ומשמשת אשת סוד המכירה אירועים מעברו של המבוטח בנושאים מקצועיים ואישיים גם יחד, מה שמסייע לה להעניק שירות ויחס אישי לכל לקוח.

אנה רודריגו מפנמה: "כאשר לקוחה סומכת על סוכנת הביטוח שלה, היא תדאג להפנות אליה לקוחות רבים מהחוג החברתי שלה. אלה יהיו לקוחות חדשים. ההפניות הטובות ביותר הן מנשים, כי הן מאמינות בי ובעסק שלי ורוצות בהצלחה שלי".

פגי צאי מטייוואן סיפרה שהיא מאתרת לקוחות שימצאו עניין בתחום בו היא מתמחה, דבר המסייע לה לפתח שיחה עם לקוחות חדשים. צאי: "נכון שסוכן מצליח מבין את הלקוחות



בתי ספר בארה"ב רוכשים פוליסות ביטוח לכיסוי תקריות ירי

מאז הטבח בבית הספר התיכון בפארקלנד שבפלורידה, יותר בתי ספר בארה"ב רוכשים פוליסות ביטוח לכיסוי תקריות ירי. במיוחד גדל הביקוש בפלורידה.

לפוליסת הביטוח ACTIVE SHOOTER יש חיתום של חברת הביטוח הגדולה XL CATLIN. הפוליסה מכסה הוצאות הנובעות מתקריות ירי בבניינים, אולמות קונצרטים ועתה גם בתי ספר.

הפוליסה מפצה עד סכום של 250 אלף דולר לקורבן ירי, ממוות או פציעה, מעיוורון או שיתוק. זאת בנוסף לכיסוי הוצאות רפואיות. הכל תלוי בפוליסה שנרכשה וגובה הכיסוי למקרה של ירי.

טרם נערך סקר ביטוח בבתי ספר בארה"ב, אבל מבטחים אמריקאים מרווחים כי רק בשנה האחרונה גדלה כמות בתי הספר הרוכשים את הפוליסות האלה. זאת לאחר שהתברר לבתי הספר כי הפוליסות לכיסוי תאונות לוקה בחסר, והן אינן נותנות כיסוי של הוצאות רפואיות בעקבות תקריות ירי בבתי הספר, לאחר שחל גידול בשנה האחרונה.



הפסדים בלוידי'ס - גם המנכ"לית הפסידה מענק

תאגיד הביטוח לוידי'ס סיים את שנת 2017 בהפסד, לראשונה מזה שש שנים. לוידי'ס רשם הפסד, שבעקבותיו המנכ"לית איננה ביילי הפסידה את הבונוס השנתי שלה - 200 אלף ליש"ט. ללוידי'ס היה הפסד של 2 מיליארד ליש"ט ב-2017, לעומת רווח של 1.53 מיליארד ליש"ט ב-2016. ביילי מסבירה כי שנת 2017 היתה



אסונות הטבע עלו ללוידי'ס 3.4 מיליארד ליש"ט < צילום: shutterstock

שנה קשה בשל רצף של אסונות טבע במחצית השנייה של 2017 שעלו לחתמי לוידי'ס 4.5 מיליארד ליש"ט, יותר מפי שניים לעומת 2016, כאשר החתמים שילמו 2.1 מיליארד ליש"ט בגין אסונות טבע. המשמעות היא

שהחתמים הפסידו בשנה החולפת 3.4 מיליארד ליש"ט.

שכרה של מנכ"לית לוידי'ס הוא 1.3 מיליארד ליש"ט בשנה. לפי חוזה השכר שלה, היא נהנת מבונוס במידה והתאגיד מסיים את השנה ברווח.

לוח הביטוח

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

דרושים

לסוכנות ביטוח ברמת גן (קרב לבני ברק) דרושה רפרנטית לביטוח חיים, ניסיון בתחום - חובה. ניסיון בחברת ביטוח - יתרון. המשרה כוללת: תפעול, הפקה ופדיונות בביטוח חיים. שכר נאה וסביבת עבודה נעימה, משרה מלאה/חלקית. קורות חיים נא לשלוח למייל: haimk@bp-ins.co.il

לסוכנות ביטוח באזור רחובות גדרה דרושה/ה פקיד אפשרי ללא ניסיון קורות חיים לשלוח למייל: silvi999999@gmail.com

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/ה פקיד/ה ביטוח אלמנטרי - מנהל/ת משרד קו"ח 026313001@6313000.co.il פקס: 026313001

לקבוצת קמפוליסה במשרדים הראשיים בטבריה, דרושים/ות: חתמים/ים בתחום האלמנטרי - פרט ועסקי:

- זמנית מידית - יתרון משמעותי.

- אמינות, מקצועיות, חריצות ודיק.

למתאימים נא להפנות קורות חיים לכתובת מייל:

office@campolisa.co.il

לסוכנות ביטוח ברעננה, דרושה חתמת פרט (רכב/דירה) למשרה מלאה. תנאים מצויינים, 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 מצויינים, 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 (אכזריות 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

שכירות משנה

מתפנים להשכרה 3 חדרים במשרד פעיל בצפון הישן בתל אביב. (ניתן להשכיר גם חדר בודד). דמי השכירות כוללים בתוכם את כל העלויות הנלוות (מס עירי, חשמל). נא ליצור קשר עם יהודה 0544-258216 yehuda@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 חדרי עבודה * מקום למטבחון, רצפת פרקט, מרווחת 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 כדיר משנה, בסוכנות לביטוח

גדולים מרווחים ומוארים. (אפשרות לקבל מרוחה). 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, יהוה 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

ש"פ ורכישות תיקי ביטוח

סוכנות ביטוח צעירה אנרגטית ומצליחה מעוניינת ברכישת תיק ביטוח חיים בעלי ניסיון בתחום סודיות מובטחת טל 054-6780806 מייל: kobe@pro-gress.co.il

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

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

סוכנות ביטוח מאזור המרכז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים ואו אלמנטרי כולל מודלים גמישים ארוכי טווח ארוכי טווח לשלוח בקשות למייל. בי. פור

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

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

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

dudi@gamafinansim.co.il

לסוכנות ביטוח בחיפה דרושה/סוכן/ת ביטוח חיים, פנסיה ופיננסים ו/או אלמנטרי להגדלת תיק ביטוח קיים ופיתוח תיק חדש, למעוניינת/ת, תינתן האפשרות לבניית תיק ביטוח עצמאי קורות חיים נייד: 050-5368629 למייל:

dudi@gamafinansim.co.il



לשכת סוכני ביטוח משתתפת בצערו של חבר הלשכה **אבי ענבר**, על פטירת רעייתו

רחל ענבר ז"ל

שלא תדע עוד צער