



שבועון עדיף

גיליון מס' 943 | יום ד', כ"ה בתמוז התשע"ז | 19.7.2017

תמיד עדיף לשמוע כן...!

שלמה ביטוח
shlomo-bit.co.il

גם בביטוח

מאמרים

דוח הממונה לשנת 2016

גבי נקבלי

הארכת ביטוחי הסייעוד לחברי קופות החולים

19

עו"ד עודד שטרנברג

גורם חיצוני כתנאי להכרה בתאונה

20

רוני קרמר

האם נכון לשלם לבני המשפחה העובדים בעסק משכורת שווה?

21

הוזלת תעריפי הפול הזניקה את מספר מבוטחיו ב-323%

הפול ממשיך להיות תחרותי אל מול החברות הפרטיות, מה שהקפיץ את מספר המכוניות המבוטחות בו מ-6,545 ב-2015 ל-21 אלף אשתקד | בעקבות כך, שיעור האופנועים בפול ירד מ-92% ב-2015 ל-80% ב-2016 / **עמ' 2**



החברות הישירות מוכרות פוליסות היישר ממחשבון רשות שוק ההון

השוואת תעריפי ביטוח חובה במחשבון הרשות גילתה כי לצד הצעת המחיר של ביטוח ישיר ו-AIG נוסף אייקון המקשר את הגולש ישירות לדף רכישת הפוליסות שלהן | הרשות: פנינו באפריל לכל החברות והצענו להטמיע קישורים / **עמ' 3**

לשכת סוכני הביטוח בחירות 2017

סיקור מיוחד באתר עדיף | אילן פיש

טרם אושרה פוליסת אבדן כושר עבודה אחידה

הערכה בשוק: חוזר אבדן כושר עבודה יידחה ולא ייכנס לתוקפו ב-1 באוגוסט

בעוד פחות משבועיים ייכנסו לתוקפם התנאים החדשים שקבע הפיקוח לכיסוי אכ"ע, המשייתם עלויות גדולות על המבטחים | בחברות הביטוח צופים ייקור משמעותי של כ-30% / **עמ' 4**



יקר לי? סוכנים, רעננו את תסריטי המכירה

ניר דובדבני, המנטור המוביל בישראל למקסום מכירות ואופטימיזציה עסקית, קורא לסוכני הביטוח לשנות את שיטת המכירה המיושנת שגורדת התנגדויות מצד לקוחות / **עמ' 9**

"עסק שמתנהל ללא ניהול סיכונים מיטבי חשוף לסיכונים רבים עד כדי איום ממשי על קיומו"

עו"ד ליאת הר-טוב, יועצת לניהול סיכונים וביטוח, מסבירה בריאיון לעדיף עד כמה ניהול סיכונים קריטי לליבת הפעילות של העסק, מה תפקידו של היועץ ומדוע נאלצים עסקים לא פעם לפנות למבטחים בחו"ל לכיסוי סיכונים אפשריים / **עמ' 8**

"כ זוהר נפגש עם נציגי הפיקוח: להשוות את תנאי הגופים המתפעלים לתנאי הסוכנים"

סוכם כי תיערך בקרוב פגישה מצומצמת בין סגן הממונה הראל שרעבי ללשכת סוכני הביטוח | מיקי זוהר: סוכני הביטוח אינם מצורעים ואינם פוגעים בלקוחות שלהם / **עמ' 6**

דוח הממונה לשנת 2016

הוזלת תעריפי הפול הזניקה את מספר מבטוחיו ב-323%

הפול ממשיך להיות תחרותי אל מול החברות הפרטיות, מה שהקפיץ את מספר המכונות המבטוחות בו מ-6,545 ב-2015 ל-21 אלף אשתקד | בעקבות כך, שיעור האופנועים בפול ירד מ-92% ב-2015 ל-80% ב-2016

הדוח השנתי של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשנת 2016 מאשש את מה שחברות הביטוח הזהירו מפניו - הפול, שהן אלה הממנות אותו, הפך לשחקן תחרותי בשוק והוא למעשה מתחרה בהן. את האישור הסופי לכך ניתן היה לראות בפרק ב' של הדוח, דווקא תחת הכותרת "מימון ביטוח החובה לאופנועים בפול".

בשנת 2016 חלה עלייה של כ-12% במספר רוכבי האופנועים המבטוחים בביטוח חובה במסגרת הפול, מ-75,276 בשנת 2015 ל-84,573 בשנת 2016. אך שיעור מסך כל הכלים המבטוחים בפול ירד עקב הגידול במספר כלי הרכב הפרטיים המבטוחים בפול, בעקבות עדכון דמי הביטוח לרכבים הפרטיים, נכתב בדוח הממונה.

נהגי הרכב שילמו 123 שקלים נוספים לסבסוד גירעון הפול

ציבור הנהגים בישראל המבטוחים בביטוח חובה מסבסד את גירעון הפול מדי שנה. בשנת 2016 עמד סבסוד ביטוח האופנועים בפול על 398 מיליון שקלים, לעומת 238 מיליון שקלים בשנת 2015, עלייה של כ-67%. מכאן שבמוצע מבטוח בביטוח חובה שילם תוספת של כ-123 שקלים עבור מימון גירעון הפול.

הגידול בגירעון הפול מביטוח אופנועים בשנת 2016 לעומת הגירעון לשנת 2015 נובע בעיקרו מהגדלת עתודות הביטוח בשנת 2016 עקב המלצות ועדת וינוגרד ועדכון "הנהוג המיטבי" להערכות אקטואריות.

עלייה של 229 מיליון שקלים בנזקי אופנועים

עוד עולה מדוח הממונה כי בשנת 2016 עלות הנזקים בגין ביטוח

טיסת LOW COST ✓

חופשת LOW COST ✓

ביטוח LOW COST ✓

**ביטוח הנסיעות לחו"ל
המשתלם ביותר**

מגדל מסע עולמי | פלטינום
רק \$1.45 ליום!

ניתן להפיק את הפוליסה במערכת ההפקה החדשה לסוכן - בשולחן העבודה האלמנטרי לפרטים נוספים ניתן לפנות לאור מרקוס בטלפון 050-2288577

גם בביטוח נסיעות לחו"ל, טוב שיש מגדל מאחוריך



מגדל חברה לביטוח בע"מ
ע"ד 14 ימי נסיעה ועד גיל 40. למבטוחים שאינם זקוקים לתוספת החמרה רמזית. המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות על פי תנאי הפוליסה או לפרשנות התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד. האמור בפרסום זה אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

דוח הממונה 2016: כתבות נוספות באתר עדיף: www.Anet.co.il



החברות הישירות מוכרות פוליסות היישר ממחשבון רשות שוק ההון

השוואת תעריפי ביטוח חובה במחשבון הרשות גילתה כי לצד הצעת המחיר של ביטוח ישיר ו-AIG נוסף אייקון המקשר את הגולש ישירות לדף רכישת הפוליסות שלהן | הרשות: פנינו באפריל לכל החברות והצענו להטמיע קישורים

למכירת פוליסות לציבור, בוודאי כאשר לא מיוצגים בה כל היצרנים וערוצי ההפצה. אנו מצרים על כך שהאוצר בחר שלא לקבל את הצעתנו לפתוח את המידע לציבור לכל ערוצי ההפצה והפר את הסיכומים שהושגו בעבר".

ב-AIG הסבירו כי החברה לא ביקשה באופן ספציפי להוסיף גם הפניה לאתר לצד הפנייה לרכישה ישירה, אלא להחליף את טופס הליד (שקיים אצל חברות נוספות) בטופס רכישה. מביטוח ישיר נמסר: "האפשרות לרכוש ביטוח בחברתנו דרך אתר האוצר נפתחה בסמוך למועד בו התחלנו למכור ביטוח רכב באופן דיגיטלי, לפני כשש שנים. כמובן שאנחנו שמחים ומברכים על כך".

ב. צרו איתי קשר - בלחיצה יופנה הגולש לדף באתר החברה בו הוא יכול להשאיר פרטים והחברה תחזור אליו;

ג. לאתר החברה - בלחיצה הגולש יופנה לאתר החברה לדף שהחברה תמסור לנו.

בחברות המסורתיות החליטו שלא להרים את הכפפה בשל העבודה המשותפת שלהן עם סוכני הביטוח.

אריאל מונין, יו"ר הוועדה האלמנטרית בלשכת סוכני ביטוח, אמר בתגובה כי "הלשכה מאז ומעולם תמכה בהורדת מחירי ביטוח החובה, בתהליכי שקיפות לציבור והכנסת דיגיטציה לענף לטובת המבוטחים. מערכת מחוללי האוצר, אשר משמשת בעיקר ככלי אינפורמטיבי, לא באמת יכולה לשמש ככלי אמין

ישיר ו-AIG, שתי חברות המשווקות ביטוחים באופן ישיר. ברשות שוק ההון הסבירו כי "הרשות פועלת לקדם שוק ביטוח וחיסכון יעיל ופשוט, בין היתר, על ידי שילוב כלים דיגיטליים. לכן הרשות פנתה במהלך חודש אפריל לכל חברות הביטוח שפועלות בענף ביטוח רכב חובה, והציעה להן להטמיע קישורים שיופיעו במחשבון ביטוח רכב חובה. לכל חברה שמורה הזכות להציג במחשבון את הממשקים לשירותים הדיגיטליים המוצעים, והם:

א. לרכישה באתר החברה - בלחיצה יופנה הגולש לאתר החברה בו ניתן להשלים רכישה של ביטוח החובה ללא ציג;

מחשבון השוואת תעריפי ביטוח החובה של **רשות שוק ההון** מאפשר לגולשים רכישה ישירה של ביטוח חובה, היישר מאתר האינטרנט של האוצר, כך נחשף היום (ד') באתר **עדיף**.

מיום השקתו של המחשבון אפשרו ברשות שוק ההון לכל גולש המבקש לערוך השוואה בין החברות השונות, לקבל לצד התעריפים גם גישה לאתרים שלהן. אך מבדיקת עדיף עולה כי לאחרונה נוסף למחשבון אייקון ובו קישור נוסף, המאפשר רכישה ישירה של פוליסת ביטוח בלחיצת כפתור. מהבדיקה עולה עוד כי שתי החברות היחידות אשר לצדן מופיע אייקון הרכישה הן **ביטוח**



* פרימיום 2017

המסלול הביטוחי המומלץ בחברה המובילה בשירות ובתכניות הביטוח שלה!

- ✓ ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל - אחידה
- ✓ השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל
- ✓ תרופות מיוחדות
- ✓ תרופות בהתאמה אישית
- ✓ ניתוחים ומחליפי ניתוח בחו"ל

יתרונות מנורה	
יתרון	כיסוי
גמלת ההחלמה הגבוהה בשוק	השתלות בחו"ל
מהתקרות הגבוהות בשוק למקרה ביטוח	תרופות מיוחדות
בדיקה גנומית לסרטן בכל שלב (מהמוקדם ביותר) תקרה כוללת מהגבוהות בשוק	תרופות בהתאמה אישית

בשלוש השנים האחרונות! מקום **ראשון** בשירות עפ"י סקר שביעות רצון של לשכת סוכני הביטוח

כל האמור לעיל כפוף לתנאי הפוליסה ולסייגיה, ט.ל.ח.

*יש לסמן בטופס ההצעה לביטוח את כל אחת מהתוכניות בנפרד

מנורה מבטחים ביטוח בע"מ



אלנבי 115, תל-אביב, 6100802 ☎ 03-7107777 📠 03-7107788 *2000 www.menoramivt.co.il

טרם אושרה פוליסת אבדן כושר עבודה אחידה

הערכה בשוק: חוזר אבדן כושר עבודה יידחה ולא ייכנס לתוקפו ב-1 באוגוסט

בעוד פחות משבועיים ייכנסו לתוקפם התנאים החדשים שקבע הפיקוח לכיסוי אכ"ע, המשייתים עלויות גדולות על המבטחים | בחברות הביטוח צופים ייקור משמעותי של כ-30% | בין הסעיפים העיקריים: פיצוי גם על אבדן כושר עבודה חלקי ושחרור המבוטח מתשלום הפרמיות

האם פרמיות ביטוח אבדן כושר עבודה בדרך להתייקר החל מהחודש הבא? אם שואלים את חברות הביטוח התשובה היא בהחלט כן ומדובר בייקור תעריפים של כ-30%. זאת מאחר שב-1 באוגוסט ייכנס לתוקפו חוזר "קווים מנחים לעניין תכנית לביטוח מפני אבדן כושר עבודה", המחייב כל מבטח שרוצה לשווק תכנית מסוג זה לפעול על פי תנאים מוגדרים ואחידים שקבעה המפקחת על הביטוח, **דורית סלינגר**. לעדיף נודע כי גם עתה, שבועיים לפני תאריך התחולה של החוזר, הפיקוח על הביטוח טרם אישר ולו פוליסה אחת העומדת בתנאים החדשים. הסיבה לכך היא התייקרות הפוליסות כתוצאה מהשינויים שכפה הפיקוח על הביטוח על החברות המבטחות. לכן, ההערכות בשוק כי לא יהיה מנוס מדיחית תאריך התחולה, על מנת לאפשר לצדדים להגיע לעמק השווה. יש לציין כי בפוליסות הקיימות לא יהיה שינוי.

כל הכיסויים הביטוחיים הכלולים בה, באופן שבו הכיסויים ישמרו במלואם במהלך תקופת אבדן הכושר.

הגדרת עיסוק ספציפי ושיקום מקצועי

חברות הביטוח רשאיות להציע למבוטח שורה של הרחבות. בין היתר ישנם נספח הגדרת עיסוק ספציפי המצמצם עוד יותר את הגדרת "עיסוק סביר" שהחליף את הגדרת "כל עיסוק עיסוק". נספח זה כולל גם את סעיף שיקום מקצועי, לו רשאי המבוטח לסרב, אך מנגד מאפשר לחברה לקזז את ההכנסה האחרת של המבוטח אם זה בחר כתוצאה מהשיקום לעבוד בעיסוק שאינו עונה על הגדרת עיסוק ספציפי. נספחים אחרים מאפשרים למבוטח לכסות עצמם עם תשלום תגמולי ביטוח עבור חלק מתקופת ההמתנה או קיצור תקופת ההמתנה משלושה חודשים לחודש או חודשיים. בנוסף, מבוטח יכול לרכוש נספח לביטול חריג, ולהיות זכאי לתגמולי ביטוח גם בהתקיים חריג אחד או יותר מאלו המפורטים בפוליסה. כמו כן התיר הפיקוח על הביטוח קיום נספח "הגדלת תגמולי הביטוח כתוצאה מגידול בשכר המבוטח (גג חתם)".

כיסוי לאבדן של בין 25% ל-75% מכושר העבודה

אך ישנו נספח אחד שהן חייבות לצרף לפוליסה. נספח זה קובע פיצוי גם לאבדן כושר עבודה חלקי. ברשות שוק ההון הגדירו כי בפוליסה שבה אין נספח הגדרת עיסוק ספציפי, יוגדר מקרה הביטוח בנספח זה כאבדן כושר עבודה אם עקב מחלה או תאונה נשלל כושר העבודה של המבוטח באופן זמני או קבוע בשיעור של 25% ועד לשיעור של 74%, לעסוק בעיסוק שבו עסק עד אותה מחלה או תאונה. אם קיים בפוליסה נספח הגדרת עיסוק ספציפי, יוגדר מקרה הביטוח בנספח זה כאבדן כושר עבודה שנגרם עקב מחלה או תאונה שבעקבותיה נשלל כושר העבודה של המבוטח באופן זמני או קבוע בשיעור של 25% ועד לשיעור של 74%, לעסוק בעיסוק שבו עסק ובמעמד שבו היה לפני קרות מקרה הביטוח. בנספח זה סכום הפיצוי החודשי שישולם בקרות מקרה הביטוח יהיה שווה לסכום הפיצוי החודשי הקבוע בפוליסה למקרה אבדן כושר עבודה מוחלט, כפול שיעור אבדן כושר עבודה החלקי (בין 25% ל-74%), שנקבע למבוטח.

מבטחים ציינה כי "בשלב זה, לא ניתן להעריך את ההשפעה הכוללת של המוצר החדש על תוצאות פעילות החברה".

כיסוי עד הפנסיה

כאמור, הפוליסה האחידה שהגדיר הפיקוח על הביטוח כוללת שורת שינויים משמעותית. כך למשל, נקבע כי תקופת הביטוח בתכנית לביטוח אבדן כושר עבודה, תמשך עד הגיעו של המבוטח לגיל פרישת חובה לפחות. כלומר עד תום החודש שבו הגיע המבוטח לגיל פרישת חובה לפחות, אלא אם הוא בחר שהפוליסה תסתיים מוקדם יותר אך לא לפני שהגיע לגיל פרישה מוקדמת (גיל 60 לנשים ולגברים, אך נשים שנולדו לפני אפריל 1955 היו רשאיות לפרוש עוד לפני כן). עוד נקבע בחוזר כי הכיסוי הביטוחי הנרכש בפוליסה יכול פיצוי חודשי ושחרור, או שחרור בלבד. כך, תשחרר הפוליסה מתשלום הפרמיות בעד

רוב החברות סירבו להתייחס לפניית עדיף באשר למוכנותו ל-1 באוגוסט, אך התייחסו בדוחות הכספיים שלהם למהלך של האחדת הפוליסות. **כלל ביטוח** הייתה היחידה שהשיבה כי "החברה נערכת לעמידה בהוראות הפיקוח". בדוחותיה היא הוסיפה כי היא "פועלת להשקת המוצר בהתאם לשינויים הנדרשים, אשר השפעתו תלויה במידה רבה בתעריף שיאושר, בהתאמתו לכיסויים הנמכרים, והסכמי ביטוח המשנה שיושגו בקשר עם המוצר".

מגדל ציינה בדוחות כי "להערכת החברה, השינויים האמורים עשויים להביא לעלייה בתעריפי אבדן כושר עבודה, אולם בשלב זה עדין קשה להעריך את ההשפעה של השינויים על רווחיות החברה". לעומתן **הראל** כתבה בדוחות כי "בשלב זה אין באפשרות החברה להעריך את השלכות שינוי זה על היקף פעילות החברה בתחום זה". גם **מנרה**

עיקרי השינויים בפוליסת אכ"ע האחידה:

1. תקופת הביטוח תמשך עד הגיעו של המבוטח לגיל פרישת חובה לפחות.
2. תגמולי הביטוח ישולמו החל מתום 3 חודשים לאחר קרות מקרה הביטוח או 6 חודשים אם נקבעה בפוליסה החרגה למצב רפואי מסוים.
3. כיסוי אבדן כושר עבודה שנרכש אגב חיסכון (גם שאינו פנסיוני), יכול שחרור מפרמיה וכן תשלום של ההפקדות השוטפות לחיסכון במהלך תקופת אבדן הכושר.
4. תגמולי הביטוח יימשכו עד תום החודש שבו הגיע המבוטח לגיל פרישת חובה לפחות, אלא אם בחר תקופה מוקדמת יותר, ובלבד שתקופת הביטוח לא תסתיים לפני הגיע המבוטח לגיל פרישה מוקדמת.
5. הפוליסה תכלול נספח אבדן כושר עבודה חלקי, בניגו יפוצה המבוטח על אבדן כושר שבין 25% ל-75%.
6. חברות הביטוח לא יוכלו לפגוע בזכויות המבוטח בכל הקשור לאבדן כושר עבודה, אם זה החליט להעביר את כספי החיסכון הפנסיוני שלו מהם לקרן אחרת.
7. אם רכש המבוטח כיסוי גם אצל מבטחים אחרים וכתוצאה מכך סך הפיצוי החודשי המשולם לו בשל אותו מקרה הביטוח עולה על 100%, המבטח יהיה רשאי לקזז את סכום הפיצוי החודשי המשולם על ידו.
8. הצמדת הפיצוי המבוטח של עצמאי לגובה הכנסותיו ולא רק למדד.



עורך ראשי: עופר נוריאל
סמנכ"ל תוכן: הדס דרור
עורך משנה: רועי ויינברגר
מערכת: אילן פיש
רמת מערכת: דורית פרץ
כותבים קבועים: אורי שלזינגר, עו"ד אה שניאורסון, עו"ד עודד שטרנברג; דן דוברי, גבי נקבלי
מנהלת פרסום: אורלי שובל זריהן
גרפיקה: מיקי בסון
מו"ל: עדיף תקשורת
האון 12 מושב מגשימים 56910
טל: 03-9076000
פקס: 03-9076001
דוא"ל: news@Anet.co.il
בקרו באתרנו: www.Anet.co.il
חפשו אותנו בפייסבוק:
עדיף תקשורת



מוכרים רק הפניקס צעיר
כי מהיום אין תירוצים!

פתחנו גם
את ענף רכבית
להפניקס צעיר

ניתן למכור ביטוח לנהג הצעיר
עם ביטוח מקיף רכבית

לפרטים נוספים פנה לאשכול

לקוחות הפניקס מרוויחים יותר, תבדקו שיש לכם הפניקס.

הפניקס חברה לביטוח בע"מ

פרסום זה הינו תמצית בלבד וזכויות המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה. • כל האמור לעיל כפוף להנחיות החיתום של החברה כפי שמתפרסמות מעת לעת.



ח"כ זוהר נפגש עם נציגי הפיקוח: להשוות את תנאי הגופים המתפעלים לתנאי הסוכנים

בישיבה, בה נכחו נציגים מכל הענף, סוכם כי תיערך בקרוב פגישה מצומצמת בין סגן הממונה הראל שרעבי ללשכת סוכני הביטוח | מיקי זוהר לעדיף: סוכני הביטוח אינם מצורעים ואינם פוגעים בלקוחות שלהם

המעסיק יכול לקבל את השירות בהרבה פחות כסף. בנוסף, אין עליו שום חובה לבצע מכרז לבחירת הגוף המתפעל, לעומת חברה בה הסוכן הוא גם משווק וגם המתפעל, ואז המעסיק מחוייב במכרז, הוסיף ארנון. **מרשות שוק ההון** נמסר כי "הרשות פועלת להפרדה בין שירותי התפעול שניתנים למעסיק ובין שירותי השיווק שניתנים לעובד. נציגי הרשות נפגשו ויפגשו עם הגורמים הרלוונטיים לנושא, במטרה לוודא כי ההפרדה תסייע לעובדים ותשמור על זכויות החוסכים".

על כן יש לתת להם אפשרות לשמש כמתפעלים, בתנאים שווים וזהים לתנאים של הגופים המתפעלים". הדיונים בין הצדדים נקבעו על ידי יו"ר ועדת הכספים, ח"כ **משה גפני**, בסוף החודש שעבר. במהלך הדיון בוועדה הציג **יובל ארנון**, יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכה, את עמדתה. "נוצרה אנומליה של שני סוגי מעסיקים ושני סוגי עובדים. בחברה שהמשווק עושה גם תפעול, העובדים נהנים מהטבה והמעסיק צריך לשלם על התפעול. כאשר יש מתפעל חיצוני העובדים לא נהנים משום הטבה

בלשכת סוכני הביטוח מקווים כי בתום הפגישה יסכים הפיקוח על הביטוח ליצור שוויון מוחלט בין התנאים החלים על סוכני הביטוח המבצעים את שתי הפעולות במקביל לתנאים הנדרשים מגופים מתפעלים אחרים הפועלים בשוק. האחרונים יכולים לגבות תעריפים נמוכים יותר מאשר 0.6% מהפקדות העובד או 10.5 שקלים כפי שמחוייבים הסוכנים לגבות. ח"כ זוהר מסר לעדיף לאחר הפגישה כי "סוכני הביטוח אינם מצורעים ואינם פוגעים בלקוחות שלהם, אלא שומרים על האינטרסים של הלקוחות".

הפגישה בין הנהגת **לשכת סוכני הביטוח לפיקוח על הביטוח** צפויה להתקיים בכל זאת, כך סוכם שלשום (ב') בישיבה רבת משתתפים שנערכה ביוזמת חבר הכנסת **מיקי זוהר**. לעדיף נודע כי בישיבה נקבע שרו"ח **הראל שרעבי**, סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, יפגש עם סוכני הביטוח במטרה לגשר על הפערים בין הצדדים באשר לחוק שקבע תעריף מינימלי שעל סוכן לגבות מהמעסיק לו הוא מעניק שירותי תפעול במקביל לשירותי השיווק הפנסיוניים שהוא נותן לעובדי אותו מעסיק.

הפניקס משיקה מסלול חדש ב'הפניקס צעיר' לילד שני במשפחה

תינתן הנחה על ילד נוסף ברכישת חבילת הק"מ הראשונה | התכנית מאפשרת לעד ארבעה נהגים צעירים במשפחה, לנהוג על עד ארבעה רכבים במשפחה המבוטחים בחברה

בפרס הראשון בקטגוריית הפיננסים של תחרות Effie השנתית שעורכים **איגוד השיווק הישראלי, איגוד חברות הפרסום והמרכז הישראלי לניהול** (המיי"ל). **אבי מנעים**, מנהל הפיתוח העסקי בתחום ביטוח כללי בהפניקס, ציין כי "המסלול החדש נועד לחזק את ההצלחה של 'הפניקס צעיר' גם בקרב משפחות עם יותר מילד אחד בשכבת הגילאים של נהגים צעירים. תכנית 'הפניקס צעיר' מאפשרת לעד ארבעה נהגים צעירים במשפחה, לנהוג על עד ארבעה רכבים במשפחה המבוטחים בהפניקס. כעת אנו מסייעים לאחים הצעירים להפסיק לריב על איזה רכב מותר לקחת".



לביטוח הנהג הצעיר שהשיקה **הפניקס** לפני מספר חודשים מצטרף מסלול נוסף לילד השני במשפחה. החל מהיום (ד') על ילד נוסף במשפחה תינתן הנחה של 500 שקלים ברכישת חבילת הק"מ הראשונה. "עלות החבילה במסלול החדש תתווסף, כידוע, לביטוח הרכב הרגיל במסגרת הפניקס, ומוזילה דרמטית את מחירי הביטוח לכל המשפחה", מציינים בחברה. ביטוח נהג צעיר של הפניקס מאפשר תמחור ביטוח לפי הנסיעה בפועל של הנהג בשיטת - "לא נסעת, לא שילמת". המסלול מתאפשר בעזרת רכיב OBD ואפליקציה לטלפון של הנהג הצעיר. מהלך 'הפניקס צעיר' זכה לאחרונה



מוכרים רק הפניקס צעיר
כי מהיום אין תירוצים!

חזש!

מקבלים
עוד 500 ₪
הנחה

על כל נהג צעיר נוסף במשפחה

לפרטים נוספים פנה לאשכול

לקוחות הפניקס מרוויחים יותר, תבדקו שיש לכם הפניקס.

הפניקס חברה לביטוח בע"מ

• ההנחה תינתן בפוליסה של נהג צעיר שני ומעלה במשפחה. • פרסום זה הינו תמצית בלבד וזכויות המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה. • כל האמור לעיל כפוף להנחיות החיתום של החברה כפי שמתפרסמות מעת לעת.

"עסק שמתנהל ללא ניהול סיכונים מיטבי חשוך לסיכונים רבים עד כדי איום ממשי על קיומו"

עו"ד ליאת הר-טוב, יועצת לניהול סיכונים וביטוח, מסבירה בריאיון לעדיף עד כמה ניהול סיכונים קריטי לליבת הפעילות של העסק, מה תפקידו של היועץ ומדוע נאלצים עסקים לא פעם לפנות למבטחים בחו"ל לכיסוי סיכונים אפשריים



קיים שוני בסוג הפעילות של עסקים שונים וכך גם פוטנציאל הסיכונים. האם קיימת 'נוסחה' להערכת סיכונים המתאימה לאופי פעילות שונה?

"לצער אינן נוסחאות ואין פתרונות קסם. זה כרוך בהרבה עבודה קשה והרבה ידע וניסיון. ידע וניסיון הם הרבה פעמים תוצר של עבודה קשה והרבה שעות לימוד".

כיצד מעריכים את מידת הסיכונים שפוטנציאל הסיכונים יתממש?

"מנתחים את ההיסטוריה הספציפית של העסק, מביאים ידע מעסקים דומים בסוג הפעילות ובהיקף ומשווים שונים בעולם (אם אין מספיק ידע בארץ). מנתחים Benchmark וניסיון מצטבר בתחום העיסוק במקומות אחרים ובתעשיות דומות. זה דורש הרבה ניסיון, קשרים בשוק וידע מצטבר".

מה נלקח בחשבון בדירוג רמת הסיכונים השונים לצורך דירוג מתן עדיפות לטיפול ולמניעה?

"יש מודלים ספציפיים לסוגי עיסוק שונים - תעשייה אינה דומה לשירותים, שירותים כלליים אינם דומים לפנאי ונופש ואקסטרים. כמובן שנחפש תמיד את הסיכון לחיי אדם לפני הסיכון לרכוש ולנוק כספי וכן הלאה. עסק שטיבו פעילות לילדים תמיד מסוכן יותר ממבוגרים וכיוצא ב".

כיצד ניהול סיכונים בא לידי ביטוי בעריכה של פוליסות הביטוח של העסק?

"כפי שציינת, אחרי שאנו ממפים את הסיכונים ומייצרים מעין מפת דרכים - אנחנו מביאים לשולחן מגוון פתרונות אפשריים ומנסים להתאים את הפתרון לחשיפה. זו האומנות העדינה והרגישה של מנהל הסיכונים - לנסות לגשר בין החשיפות לפתרונות תוך כדי שמירה על מסגרת כספית שהמבטוח

חודשי הקיץ הם תקופת השיא בפעילות של פארקי המים. הדבר מתבטא לא רק בתפוסה המלאה, אלא בעיקר בהכנסות שמזנקות באופן חד בחודשים החמים של השנה. החלטת **משרד הבריאות**, לפני מספר ימים, לסגור לאלתר את פארק המים **לונה גל** בחוף גולן, הציפה את החשיבות של תחום ניהול סיכונים.

אמנם לאחר שתוקנו הליקויים בפארק המים, אישר משרד הבריאות את פתיחתו מחדש, אבל השבוע שבו היה מושבת, הסב לא רק נזקים כספיים, אלא אפשר שגם פגע בתדמיתו של המקום, על כל המשתמע מכך.

"תחום ניהול סיכונים הוא הכי קריטי בעולם לליבת הפעילות של העסק. עסק שמתנהל ללא ניהול סיכונים מיטבי חושף את עצמו לסיכונים רבים עד כדי איום ממשי על קיומו של העסק בלא מעט מקרים", מדגישה עו"ד **ליאת הר-טוב**, יועצת לניהול סיכונים וביטוח, בריאיון לעדיף.

מקרה כמו זה שאירע בלונה גל חושף את המקום גם לתביעות מסוגים שונים. לכן חשוב להיערך מראש לכל סיכון אפשרי כדי לתת את המענה המתבקש. כיצד אם כן מתנהלת הערכת הסיכונים בפעילות של העסק?

עו"ד הר-טוב: "הכי חשוב ללמוד את העסק עד לפרטים הכי קטנים - כולל כל היבטי הפעילות שלו, תהליכי העבודה, נהלי העבודה, מנגנוני השליטה והבקרה של העסק, התקשוריות חוזיות והתחייבויות ועוד ועוד. אני משתדלת לרדת עד לרזולוציה של כל קו יצור, כל מוצר, כל שירות ולהבין כאילו אני חלק מהעסק מה תפקידו ומה הסיכונים הנלווים לפעילותו. אחר כך אני מתאימה בין החשיפות לפתרונות ככל שקיימים. זו המלאכה הכי עדינה והכי חשובה".

בתוך גבולות ישראל. יחד עם זאת, כפי שציינת, המבטחים בישראל מעדיפים לפעמים שלא לבטח ביטוחים חריגים או מיוחדים, לכן אנחנו נאלצים לא פעם לפנות לשוק בלונדון. הפנייה היא בדרך כלל לגבי פוליסות מיוחדות אך בעלות סיכון חריג או שנדרש להן כיסוי בינלאומי ולא דווקא ישראלי".

מה הן הסיבות לחוסר היכולת של חברות הביטוח בארץ לתת מענה ביטוחי לכלל הסיכונים?

"זה לא תמיד עניין של יכולת. הרבה פעמים זה עניין של רצון, מתוך מדיניות חיתומית ברורה. צריך לזכור שבעולם החבויות, המבטחים סופגים את מרבית הנזקים על השייר שלהם ולכן הם זהירים הרבה יותר בנושא החבויות. בעולם הרכוש הם רוכשים ביטוח משנה עם הסדרים נוחים יותר, שמגנים עליהם בצורה טובה יותר, ולכן עם מבטחי משנה קל להם להציע מגוון רחב יותר של ביטוחים".

יכול לעמוד בה ותשרת את העסק ולא 'תקבור' אותו".

האם חברות הביטוח בארץ מכסות את כלל הסיכונים האפשריים?

"לצער לא. החברות בארץ מעדיפות לבטח את הסיכונים הקונבנציונאליים שהן מכירות ויודעות לחתם היטב. הסיכונים הקצת שונים או החריגים, בדרך כלל מתקשים למצוא ביטוחים רחבים וכיסוי רחב בפרמיה הוגנת, ולכן לא פעם מנסים למצוא פתרונות בשווקים מעבר לים".

עד כמה נדרשים עסקים לפנות למבטחים בחו"ל לצורך כיסוי מתאים לסיכונים האפשריים?

"אנחנו משתדלים לבטח בישראל כל מה שאנחנו יכולים. יש יתרונות ברורים לביטוח מקומי בישראל עם מבטחים שאנחנו מכירים ומדברים את אותה שפה, והלוואי שהיינו מצליחים למצוא פתרונות לכל הסיכונים הנדרשים

יקר לי? סוכנים, רעננו את תסריטי המכירה

ניר דובדבני, המנטור המוביל בישראל למקסום מכירות ואופטימיזציה עסקית, קורא לסוכני הביטוח לשנות את שיטת המכירה המיושנת שגוררת התנגדויות מצד לקוחות ו"צריך לגרום ללקוח לתמחר את הערך המוסף של הסוכן ולא של המוצר"

אחת הדרכים לעשות זאת היא להציע מחיר טוב יותר, ואין לי בעיה עם הצעות כמו חודש ביטוח חינם. מכירה יכולה להרים את העסק. בשיתוף הפעולה עם עדיף עטפנו את הכל ביחד וגם בנינו מחיר מיוחד לסוכנים ולקבוצות גדולות. אם פעם למדו מכירות שמונה או תשעה חודשים, היום ריכזנו את הסדנה ליומיים. הכל השתנה. מי שלא מרגיש שהוא שינה בהתאם את שיטת המכירה שלו בשלוש, ארבע או חמש השנים האחרונות מפסיד כסף שנמצא על הרצפה ורק צריך להרים אותו".



דובדבני. "המכירה היא מערכת הלב-ריאה של העסק". צילום: סטודיו עדיף

אילו תרגולים פרקטיים צפויים בסדנה?

"נתחיל מהבסיס של איך מוכרים נכון, איך מוודאים שהתהליך נכון, איך עושים פול-אפ חזק אחרי שיחת המכירה, איך מפנים את הלקוח למוצר נוסף. נבדוק כמה הסוכן באמת זמין עבור הלקוח שלו וכמה הוא טוטאלי בשבילו.

ישנה הרגשה שרוב שיחות המכירה לא נעשות באמונה מלאה. או שאנשי המכירה לא מבינים לגמרי מה הם מוכרים או שהם לא מאמינים. הם עייפים וחסרי אנרגיה. אם לא תדע להשפיע לא יהיה לך שפע. לכן אנחנו נדבר על שפע לחיים. על יכולת ורבולית של מכירה, כי זה בסיס להצלחת העסק. השיחות צריכות להיות יותר קצרות ומהירות, כי העולם מהירים. אם השיחה בדקה הראשונה לא מספיק מדויקת ומהירה איבדת את הלקוח. הוא רוצה מהר וחזק, אבל מחפש גם עומק. הרבה אנשים חושבים שמהיר ועוצמתי זה רדוד, ואכן השיח של רוב אנשי המכירות הוא רדוד מאוד. בנוסף, הם מוותרים מוקדם מדי על הלקוח. אסור לוותר על הלקוח. לא בגלל כסף, כי כסף הוא תוצאה, אלא בגלל ערכים".

ללקוח ורק מייצרים אצלו אנטגוניזם".

בחודש ספטמבר תעביר, בשיתוף עדיף, סדנה ייעודית לסוכני הביטוח. מה ההבדל בין הסדנה הזו לסדנאות לבעלי מקצועות אחרים?

"ההבדל הראשון הוא שהתכנים הרבה יותר מותאמים לסוכני הביטוח, וזו אחת הסיבות שאני עושה את הסדנה יחד עם עדיף. נשכ ונדבר על הכאבים של עולם הביטוח ושל הסוכנים בפרט. הם חייבים להיות שם ולהבין את השיטה. אם הם יבינו את השיטה אני אקצר להם את זמן הניהול, והיא תחלחל לכל הארגון שלהם. הסדנה אמנם תמשך יומיים אבל היא לא תיגמר אחרי יומיים. הסוכן צריך להזמין את עובדיו על בסיס קבוע, ואחת לשלושה שבועות או אחת לחודש להתאמן בתוך המשרד, כשאחד העובדים ייאמן את כל המשרד, בכל פעם במשהו אחר. זו אומנות שלמה".

"הסיבה השנייה היא שזו רק הנעה לפעולה. שיווק מייצר הנעה לפעולה והסוכן צריך לגרום לטלפון לצלצל.

מהקהילה שלו. הוא לא יכול לראות את הלקוחות שלו רק פעם אחת בשנה בעת חידוש הפוליסה. אם הוא לא יתממשק איתו אחת לכל זמן קצוב, הלקוח לא יחדש את הפוליסה. כמה עולה לשלוח מייל אחת לשלושה שבועות או לעדכן אותם פעם בחודש מה השתנה בענף?

כך גם בשיחות המקצועיות. רוב המכירות נעשות כיום כשיש משבר, אבל אנחנו מדברים על מכירה מניעתית. לציבור אין בעיה של חוסר ידע אלא דווקא של עודף ידע, וצריך סוכן שיסבן לו את המידע הייעודי עבורו. בסופו של יום, כל הדברים האלה מייצרים תסריט שיחה אחר. הסוכנים שכרגע לא רוצים שינוי, מקשים על אנשי המכירות שלהם. אני רוצה בסמינר הזה לקדם אדפטציה כדי לייצר אופטימיזציה. לעסק, לתהליך המכירה, לאנשי המכירות של הסוכנים. לנצל את מקסימום הפוטנציאל הטמון בכל איש מכירות. לחדד, להוסיף כלים וגם להוריד כלים, כי יש דברים שאומרים

"אם תדעו למכור נכון, תחסכו הרבה מאוד כסף - גם בשיווק וגם בניהול", זה המסר שרוצה להעביר לסוכני הביטוח ניר דובדבני, המנטור המוביל בישראל למקסום מכירות ואופטימיזציה עסקית. "זמן הניהול הוא יקר מאוד, ואני רוצה לייצר שיטה. אנשי המכירות לא יודעים נכון להיום להעביר ללקוח את המסר 'מדוע הוא צריך לבחור דווקא בהם'. הם מנסים להסביר לו למה לבחור במוצר, אבל הלקוח חייב מערכות יחסים אחרות. היום, יותר מתמיד, איש המכירות הוא אומן שצריך לגרום ללקוח לתמחר את הערך המוסף שלו ולא של המוצר", מבהיר דובדבני.

הוא עובד עם סוכני ביטוח מזה שנים רבות ומכיר את התנהלותם היום-יומית. לדבריו, תסריטי שיחות המכירה של סוכני הביטוח ישנים ויש לרענן אותם, ויפה שעה אחת קודם. "הדרך היא למכור מוצר מדור לדור ואני אומר שזוהי מערכת הלב-ריאה של העסק. כדי לעשות זאת נכון, צריך ללמוד ממישהו שכבר שמע עשרות אלפי פעמים מהלקוחות שלו 'יקר לי' או 'אני אחזור אליך' וידע להתמודד עם זה. גם בעסקים הפרטיים שלי אני מוודא ששיטת המכירה מתאימה באופן ספציפי לכל מוצר", אומר מנטור המכירות המוביל.

בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף דיברת הרבה על הצורך במיתוג. כיצד עושה זאת הסוכן הבודד ומהם ההבדלים במיתוג שלו אל מול סוכנות גדולה?

"לצערי הציבור לא הפנים שלא צריך תקציב גדול כדי להיות מותג, מספיק תקציב מינימלי בלבד. אפשר להיות כמו כל החברות הגדולות, כי אין להן כלי אחד שאין לסוכן הבודד. השאלה היא אם מפעילים את הכלים האלה. בוועידה נגעתי בזה בקצה המזלג אבל היום הלקוח חייב להיות חלק

הפוליסות המשתתפות ברווחים

משבר קטן וזה חולף

כל החברות הציגו ביוני תשואות שליליות | אמיר כהנוביץ', כלכלן מאקרו ראשי בקבוצת הפניקס שמובילה את ביצועי התשואה בשנים האחרונות, מסביר שהאחראי לכך הוא שוק המניות שרשם בחודש זה תשואה שלילית | "ביולי חזר שוק המניות לעליות, כך שההשפעה השלילית בינתיים לא נמשכת", הוא מרגיע



אמיר כהנוביץ'

הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה יוני 2017	תשואה מתחילת 2017	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ביוני 2017*	היקף נכסים במאי 2017*
כלל ביטוח	-0.22%	3.47%	7.09%	12.20%	43.73%	34,854	35,037
הראל	-0.29%	3.82%	8.04%	14.73%	44.39%	20,520	20,668
מגדל	-0.30%	3.36%	7.63%	13.28%	42.09%	59,783	59,921
הפניקס	-0.32%	3.80%	8.61%	16.77%	49.91%	25,650	25,695
מנורה	-0.40%	2.34%	6.53%	12.55%	43.62%	11,060	11,087

הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה יוני 2017	תשואה מתחילת 2017	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ביוני 2017*	היקף נכסים במאי 2017*
כלל ביטוח	-0.21%	3.21%	6.26%	10.38%	40.57%	5,523	5,439
הראל	-0.29%	3.82%	8.04%	14.73%	44.39%	329	321
הפניקס	-0.37%	3.50%	7.84%	15.14%	44.95%	7,808	7,715
מגדל	-0.37%	3.12%	6.65%	10.29%	36.72%	23,131	22,354
מנורה	-0.40%	2.34%	6.53%	12.55%	43.62%	8,847	8,816

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

נועלת את הדירוג ביוני. **הראל** מובילה את התשואה המצטברת של חצי השנה הראשונה של 2017, בפוליסות הישנות והחדשות – שתייהן עם תשואה של 3.82%. היא מקדימה בשני סוגי הפוליסות את **הפניקס** שרשמה תשואה מצטברת בישנות של 3.80% ובחדשות 3.50%. בפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים הפניקס מובילה בתשואה המצטברת ל-12 החודשים האחרונים עם 8.61%, כאשר הראל מובילה את הפוליסות החדשות בקטגוריה זו – 8.04%.

את התשואות המצטברות לשלוש ולחמש שנים מובילה הפניקס בחדשות ובישנות. בפוליסות הישנות היא השיגה תשואה מצטברת של 16.77% לשלוש שנים ו-44.95% לחמש שנים. בפוליסות החדשות: 15.14% ו-44.95% לשלוש שנים ולחמש שנים בהתאמה.

ומה הצפי למחצית השנייה של 2017?
"במחצית השנייה צפויים אירועים חשובים בכלכלה עולמית, ביניהם אפשרות לתחילת צמצום מאזן הפד, הודעה של הבנק המרכזי באירופה על סיום תכנית הרכישות, התפתחויות בתכנית המס בארצות הברית ועוד. אנחנו מגיעים למחצית הזאת עם תמהיל השקעות מאוזן ועם נכסים שלדעתנו ידעו להתמודד טוב עם ההתפתחויות האפשריות".

צבע אדום
אם להמשיל את ביצועי הפוליסות המשתתפות ברווחים לבורסה, אפשר לומר כי הן נצבעו בחודש יוני באדום. את דירוג החברות בחודש זה מובילה **כלל ביטוח** עם תשואה של -0.22% בפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים, ותשואה של -0.21% בפוליסות החדשות. תשואה שלילית של -0.40% רשמה **מנורה מבטחים** בפוליסות הישנות והחדשות, והיא

ידי סיכונים מוגברים אלא על בחירת נכסים טובים ולכך שתמהיל הנכסים של הפניקס יוכל להתמודד ביציבות יחסית עם ירידות, אם יגיעו".

האם מדובר ב'אירוע' חריג? מתי לאחרונה נרשם חודש שלילי עבור כל החברות?

"ככל שטווח המדידה קצר יותר כך ירידות יהיו אירוע פחות חריג. למעשה, במסחר תוך יומי (שכמובן לא מפורסם) נרשמים רגעים רבים של ירידות, גם משותפות עם גופים אחרים, אך ככל שטווח ההשקעה ארוך יותר כך ירידות הופכות להיות אירוע חריג מאוד". פרסום תשואות חודש יוני הוא עיתוי מתאים לסיכום המחצית הראשונה של 2017, מבחינת הפניקס ומבחינת השוק כולו. כהנוביץ': "המחצית הראשונה של 2017 הייתה טובה עבורנו. גם השווקים היו ברובם חיוביים וגם תמהיל ההשקעות שלנו היה מוצלח, העבודה הרבה שעשינו בבחירת נכסי השקעה הוכיחה את עצמה".

חודש יוני לא היטיב עם הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות. אצל כל החברות נרשמה תשואה שלילית שנעה בין -0.22% ל-0.40%. בפוליסות הישנות, ובין -0.21% ל-0.40% בישנות. "בחודש יוני שוק המניות בישראל רשם תשואה שלילית ובמיוחד המניות הקטנות", מסביר **אמיר כהנוביץ'**, כלכלן מאקרו ראשי בקבוצת **הפניקס**, את הסיבה שהשפיעה על התשואות. אבל מי שמודאג שהמגמה תימשך, יכול להירגע. "בחודש יולי חזר שוק המניות לעליות, כך שההשפעה השלילית בינתיים לא נמשכת", מתאר כהנוביץ' את המצב נכון לעכשיו. באשר להפניקס הוא אומר: "כדאי לשים לב שלמרות התשואות הגבוהות שהשיגו ההשקעות בהפניקס ביחס למתחרים בשנות העלייה האחרונות, באירועי הירידות של חודש יוני הפניקס לא הייתה מהנפגעות העיקריות, מה שמהווה לדעתי אינדיקטור לכך שההישגים של הפניקס לא הושגו על

סוכן, התכונן לביצועי שיא במכירות!

שריינו ביומנים

06-07/09/2017

סמינר מכירות ייעודי לסוכני ביטוח ומשווקים בענף

מנטור המכירות
מס' 1 בישראל

ניר דובדבני

- טכניקות להתמודדות עם התנגדויות
- הגדלת ערך לקוח
- יישום על העסק האישי שלך הסמינר משלב פרקטיקה מותאמת אישית לעולם העסקי שלכם, מתוך מאגר הלקוחות שלכם ותוך מענה לבעיות ספציפיות של העסק שלכם
- מקסום מכירות לדוגמה, איך להפוך שיחת חידוש פוליסה לשיחת מכירה
- בניית שיטת מכירה ייעודית לסוכני ביטוח ומשווקים בענף
- הרחבת מעגל הלקוחות
- שימור לקוחות קיימים וחידוש פוליסות
- יצירת שפת מכירה חזקה

מאיר שביט: השיטה הרנדומלית לבחירת שמאי היא אסון

המנכ"ל לשעבר של איגוד חברות הביטוח ומי שכיהן כמפקח על הביטוח, יצא בכנס איגודי השמאים והמוסכים גם נגד נבחרת המוסכים: זו התחכמות שלא הייתה צריכה לבוא לעולם והגיעה בחסות הפיקוח

הביטוח הרוויחו ביושר".
נגה רחמני: בחירת רנדומלית בשמאי - הזוי לחלוטין
גם נגה רחמני לא חסך בביקורת בנושא רשימות השמאים. "ללכת לבחור שמאי בצורה רנדומלית, זה נראה לי הזוי לחלוטין. יש משמעות אדירה למוניטין של שמאי וצריך להעמיד את המידע הזמין הזה, את היכולת לבחור ולא לתת ארבע שמות שהמחשב בוחר. השמאי הוא איש מקצוע, הוא כלב השמירה ולא הורגים את כלב השמירה".

רון לוי, יו"ר איגוד המוסכים, אמר: "על אף התלונות של השמאים ושלנו לאורך השנים, המצב רק נהיה יותר ויותר גרוע, עד שהגענו לנבחרת המוסכים. ממצב של 200-300 מוסכים לחברת ביטוח, בחברת כלל צמצמו ל-40 מוסכים והמפקחת על הביטוח נתנה לזה יד".

והשמאי רוצה את העמלה שלו. אנחנו צריכים למצוא את נקודת האיזון".
שר התחבורה **ישראל כץ** ציין בכנס כי "ההתנגדויות לחוק שירותי רכב, היו החזקות ביותר שחוויתי עד כה, ובכלל זה גם כשאני משווה להתנגדויות ברפורמה בממלים ורפורמת השמיים הפתוחים. לא היו פה צעקות והפגנות, מדובר בגופים מאוד חזקים שהפעילו לחצים בשקט".

דבריו של מאיר שביט היו נוקבים: "השיטה הרנדומלית לבחירת שמאי היא אסון, נבחרת המוסכים זו התחכמות שלא הייתה צריכה לבוא לעולם והגיעה בחסות הפיקוח על הביטוח". שביט הוסיף: "את השם 'הטוב' שלהן חברות



השר כץ בכנס. צילום: ליאת מנדל

פגרת הקיץ נאשר את זה סופית. גם בעניין השמאים עשינו התקדמות גדולה ואני מבהיר כי זה יהיה לכולם - חדשים וותיקים כאחד. השמאי נמצא בין הפטיש לסדן, בין חברת הביטוח שרוצה להזויל את עלות התיקון, לבין המוסך שרוצה להעלות את המחיר,

איגודי השמאים והמוסכים זכו השבוע לרוח גבית מצד נציגים בכירים של הרשות המחוקקת, בכנס המשותף שקיימו בקיבוץ יקום תחת הכותרת "ועדת הכלכלה - סוף לרשימות השמאים הסגורות ומוסכי ההסדר". את הכנס, בו השתתפו כ-500 שמאים ובעלי מוסכים, הנחה נשיא להב, עו"ד **רועי כהן**.

גם **מאיר שביט**, לשעבר מנכ"ל איגוד חברות הביטוח שגם כיהן כמפקח על הביטוח ו**נגה רחמני**, לעבר יו"ר איילון, עמדו לצד האיגודים.

יו"ר ועדת הכלכלה ח"כ **איתן כבל** היה החלטי בנושא: "אני אומר פה חד משמעית. לא יהיו מוסכי הסדר. לאחר

גיל הפרישה לנשים יישאר על 62 אם כחלון לא ימליץ בנושא

ועדת הכספים אישרה לקריאה שנייה ושלישית הצעת חוק הקובעת כי גיל הפרישה לנשים לא יעלה לפני ה-15 בפברואר 2018 | לוחות הביטוח הלאומי יותאמו לחוק ונשים שתפרושנה בגיל 62 יקבלו את הקצבאות ממועד הפרישה

"דחיית העלאת גיל הפרישה משמעותה פגיעה בעמית הקרנות הוותיקות"

נציג הקרנות הוותיקות, **יאיר כוכב**, ציין בפני הוועדה, כי "דחיית ההעלאה של גיל הפרישה משמעותה פגיעה בעמיתי הקרנות הוותיקות". לדבריו, "יש כ-500 אלף נשים בקרנות הוותיקות וכ-100 אלף מתוכן לפני פרישה. ההשפיה הזו של שנה, כבר עלתה 250 מיליון שקלים לעמיתים. קרנות הפנסיה הוותיקות זו מערכת סגורה ומה שיש, זה מה שיש לשלם לנשים ולגברים שפורשים".

נוכח העניינים כבדי המשקל שנתרו פתוחים ומצריכים בחינה טרם קבלת החלטה בעניין, בין השאר נושא הקרנות הוותיקות, הוחלט שצוות של חברי כנסת מטעם ועדת הכספים יגבש מתווה מוסכם יחד עם אנשי האוצר למניעת פגיעה בנשים במקצועות שוחקים או בנשים שיצאו ממעגל העבודה עוד לפני גיל 62 וכן ירכז את הנתונים שיתקבלו מהקרנות הוותיקות, על מנת להבין את השלכות דחיית ההעלאה בגיל הפרישה.

ושלישית, עצרה ועדת הכספים פעם נוספת את ההעלאה האוטומטית של גיל הפרישה לנשים, שאמור היה כבר לעלות באופן הדרגתי החל מה-1 בינואר 2017 ועד שנת 2022 עד לגיל 64 במספר פעימות. הדחייה באה בעקבות הימנעותו של שר האוצר מהבעת עמדה ברורה בנושא ולאחר שלא הגיש לוועדת הכספים את המלצתו בעניין, כפי שמתחייב בחוק. המלצתו אמורה הייתה להידון בוועדה שאמורה הייתה להכריע כאמור, עד סוף 2016, אם לאמצה ובכך להעלות את גיל הפרישה או לא להעלות.

בדיונים קודמים הביעו חברי ועדת הכספים תרעומת קשה על כך ששר האוצר נמנע מהבעת עמדה מפורשת בעניין ובפועל, העביר את הנושא הבווער של גיל הפרישה, לפתחה של ועדת הכספים.

מתן מענה לסוגיות הדורשות פתרונות ייחודיים, כגון כאמור נשים במקצועות שוחקים וכדומה.

הצעת החוק קובעת את אותו מנגנון שהיה קיים עד היום בנושא ולפיו ההכרעה הסופית בעניין העלאת גיל הפרישה לנשים תיעשה באופן הבא: תחילה המלצת שר האוצר, לאמץ או לדחות את המלצות הוועדה המקצועית שהוא עצמו מינה בעניין, אותה יעביר לוועדת הכספים, ואז בשלושה חודשים שלאחר מכן, זה פרק הזמן לוועדת הכספים לדון בסוגיה ולהכריע סופית אם להעלות את הגיל אם לאו. התאריכים החדשים הם: עד ה-15 בנובמבר 2017 שר האוצר יגיש את המלצתו לוועדת הכספים ולאחר-מכן, ועדת הכספים תדון בנושא ותכריע עד ל-15 בפברואר 2018. באישור הצעת החוק לקריאה שנייה

ועדת הכספים אישרה השבוע פה אחד, לקריאה שנייה ושלישית, הצעת חוק הקובעת שגיל הפרישה לנשים לא יעלה לפני ה-15 בפברואר 2018. גיל הפרישה לא יעלה לפני שיוגבש מתווה שייתן מענה לנשים במקצועות שוחקים או כאלו שיצאו ממעגל העבודה לפני גיל 62, אם תאושר בסופו של דבר העלאה הדרגתית של גיל הפרישה עד ל-64. בכל מקרה, בוטלה ברירת המחלל שהייתה בחוק גיל הפרישה הקיים, לפיו אם עד תאריך מסוים (הנוכחי: ה-15 בפברואר 2018), הסוגיה לא תוכרע בהמלצת שר האוצר **משה כחלון** ובהחלטה של ועדת הכספים, הגיל יעלה אוטומטית באופן הדרגתי עד לגיל 64. בכך הבטיחו חברות הכנסת בוועדת הכספים, שהובילו את ביטול ברירת המחלל, שהגיל לא יעלה ללא הבטחת

מגדל הציגה חידושים בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל

אלי הרוש, מנהל ביטוחים קבוצתיים ונסיעות לחו"ל, הציג את אפליקציית מגדל MEDPAY, שנועדה לספק לסוכנים כלי משמעותי בתהליך מכירת הפוליסות ללקוחותיהם

איתור וחילוץ אשר מגדל לקחה בהם חלק ותרמה רבות להצלחתם. בין היתר פעילות משותפת עם חברת **MAGNUS**.

חיליק מגנוס, מוביל צוותי MAGNUS, בעל ניסיון של שנים רבות בתחומי חילוץ והצלה, דיבר על חשיבות ביטוח הנסיעות לחו"ל, על שיתוף הפעולה המצוי עם מגדל ועל חלקו במעשי חילוץ גדולים מעברו. מגנוס ציין כי הוא מאמין בלב שלם ומתוך ניסיון העבודה עם מגדל כי "ברגע האמת מגדל מוכיחה כל פעם מחדש רמת מעורבות גבוהה ולקחת אחריות בלתי ניתנת לפשרה".



אלי הרוש צילום: יח"צ

צעד חדשני ומהפכני בעולם ביטוחי הנסיעות לחו"ל". לצד התכנים המקצועיים שהועברו בכנס, הוצגו גם כמה מקרים של

ההפקה של מגדל כגון שמירת פרטי לקוח, יכולת הפקת פוליסה ללקוח קצה באופן עצמאי משולחן העבודה, חתימה אישית ועוד. כן הוצגו מגדל מסע עולמי עדכון שירות ותעריפים יריית הפתיחה למבצע הסוכנים וחשיפה ראשונה של אפליקציית MEDPAY, שלדברי החברה תקדם שינוי משמעותי במפת ביטוחי הנסיעות לחו"ל שמציעות החברות ומקפיצה את מגדל בקדמת החדשנות בתחום.

הרוש ציין כי "מגדל גאה לחשוף לסוכניה את אפליקציית מגדל MEDPAY, אשר תספק להם כלי חזק בתהליך מכירת הפוליסות ללקוחותיהם. ללא ספק זהו

מגדל קיימה בשבוע שעבר כנס נסיעות לחו"ל השנתי לסוכני החברה מכלל המרחבים. יותר מ-100 סוכנים השתתפו בכנס, אשר התקיים במרכז ההדרכה של מגדל בפתח תקווה ועמד בסימן חדשנות בעולם ביטוחי הנסיעות לחו"ל. בפני הסוכנים הוצגו תכנים מקצועיים שנכוננו להם בתחום פעילות ביטוח נסיעות לחו"ל במגדל. כך, נחשפו הסוכנים על ידי **אלי הרוש**, מנהל ביטוחים קבוצתיים ונסיעות לחו"ל, לכל השינויים הרגולטוריים בביטוחי הנסיעות לחו"ל שהוציאה הממונה על שוק ההון **דורית סלינגר** בשנה האחרונה, חידושים במערכת

הראל משיקה מערכת חדשה להפקת ביטוח דירה אונליין

לדברי החברה, 'דירה בקליק' הינה חלק ממערך שיפורים רחב שבוצע, כחלק מאסטרטגיה שמטרתה להרחיב את המוצרים הנמכרים בתחום הדיגיטל

'דירה בקליק' בשלושה שלבים: הצעת מחיר, השלמת פרטים ומשלוח הפוליסה במייל. תהליך ההפקה של דירה בקליק והפרמיות האטרקטיביות מביאים לקיצור ולייעול תהליכי העבודה במשרד הסוכן, מציינים בחברה ומוסיפים כי היא מתאימה לשימוש גם במחשב הנייד וגם בסמארטפון.



הראל משיקה מערכת חדשה לביטוח דירה, 'דירה בקליק', המאפשרת הפקת פוליסת ביטוח דירה אונליין. מהראל נמסר כי מדובר ב"מערכת אינטרנטית, ייחודית וחדשנית, המאפשרת לסוכנים להפיק ביטוח דירה באופן עצמאי דרך פורטל הסוכנים 'המכלול שלי'". סוכני החברה יכלו להפיק את פוליסת

כשאנחנו מחוברים, אנחנו חזקים יותר!

כרמים - סוכנות הביטוח הגדולה והוותיקה,
מזמינה אותך להצטרף למשפחה
ליהנות מגמישות וחופש פעולה כסוכן
מרוח גבית בהתמודדות עם אתגרים שונים
ומידע רחב של קהילת סוכנים חזקה

עמיר פלישמן: 052-802-9435

כרמים
סוכנות לביטוח

cramim.co.il
amir@cramim.co.il



"מחנק האשראי מהווה איום ממשי לכלכלת ישראל. הוא חוצה את כל ענפי המשק"

באיגוד נותני שירותים פיננסיים מוסדרים מנתחים את הסיבות לכך ומציינים כי עסקים החברים באיגוד, העוסקים במתן אשראי חוץ בנקאי, מדווחים על עלייה ניכרת בביקושים לאשראי מסוג זה | בריאיון לעדיף מספקים היו"ר אלון בן יאיר וראש תחום ריביות ומט"ח באיגוד מוטי הרוש, הצצה לענף שלדברי האיגוד מעניק מדי שנה אשראי בהיקף של כ-83 מיליארד שקלים, בעיקר למשקי בית ולעסקים קטנים ובינוניים



מימין: יו"ר האיגוד אלון בן יאיר ומוטי הרוש, ראש תחום ריביות ומט"ח | צילום: אלירן אביטל

ענף נותני שירותי מטבע עובר בימים אלה מהפיכה הכוללת חקיקה בכנסת ומינוי רגולטור חדש. מהחל מ-1 ביוני כל מי שעוסק במתן הלוואות חוץ בנקאיות או בפעילות פיננסית אחרת הכוללת שירותי המרת מטבע וניכון צ'קים חויב לקבל רישיון ממשד האוצר לפעילותו. זאת מתוך רצון להסדיר את התחום ולהכפיף אותו לכללים ברורים ובכלל זה להסדיר את אלו הרשאים לעסוק בתחום.

בעקבות זאת החליטו נותני שירותי המטבע להתאגד ולהקים את **איגוד נותני שירותים פיננסיים מוסדרים**. בראשות האיגוד עומד היו"ר **אלון בן יאיר** ופועלים במסגרתו מספר תחומים ובכלל זה תחום הריביות והמט"ח בראשותו של **מוטי הרוש**, תחום הבנקאות בראשותו של **טוני זיו**, תחום רגולציה בראשותו של **משה בן יעקב** ותחומים נוספים. על פי נתוני האיגוד, ענף נותני שירותי מטבע מהווה את אחד ממקורות המימון לעשרות ומאות אלפי בתי עסק ומודרי אשראי בישראל. "מדובר בענף הכולל כ-1,800 נותני שירותי מטבע רשומים, רובם עסקים משפחתיים, המעסיקי ישירות כ-5,000 עובדים והמעניק מדי שנה אשראי בהיקף של כ-83 מיליארד שקלים, בעיקר למשקי בית ולעסקים קטנים ובינוניים, עסקים האחראיים על מרבית הצמיחה במשק ועל יצירת מרבית מקומות העבודה", מציינים באיגוד.

התדמית, משיב בן יאיר: "הניסיון לצייר את מאות אלפי העסקים העוסקים בתחום המימון החוץ בנקאי כשוק אפור וכ'חלפני כספים' נועד לפגוע בהם ולמנוע מהם להוות אלטרנטיבה לגיטימית למימון. מדובר בעסקים מוסדרים, משוכללים ומתקדמים שכעת יחויבו לעבוד עם רישיון מתאים, עסקים הכרחיים למערכת הכלכלית כמו בכל מדינה".

לדבריו, "במשך שנים ארוכות מדי הזירה הציבורית והרגולטורית הייתה מופקרת מצדנו ואפשרנו לגורמים אינטרסנטיים לפגוע בנו ובתרומתנו לכלכלה. עכשיו, משהוקם האיגוד, יהיה ברור לכולם מי חבר באיגוד ופועל על פי כל האישורים הרגולטוריים ומי לא. אני קורא לכלל הציבור ולבעלי עסקים לעבוד רק עם חברי איגוד מוסדרים.

ואנחנו רוצים להיות חלק מהתהליך. אנו רואים את תפקידנו לייצג את כל הענף בתהליכי חקיקה המשליכים על פעילותו, ייצוג אל מול מוסדות שלטון ורשויות האכיפה ובכלל זה, גורמי הסדרה (רגולטורים) כגון המפקחת, בנק ישראל, רשויות המס וכו'. תפקיד מרכזי נוסף של האיגוד הוא להסדיר את מערכת היחסים בין נותני השירותים הפיננסיים ובין המערכת הבנקאית. הבנקים פועלים בצורה דורסנית נגד נותני שירותי המטבע ובכוונתנו לשים דגש מרכזי בטיפול בבעיה זו".

התמודדות עם תדמית של 'חלפני כספים'

בעיה נוספת עמה מתמודד האיגוד, היא בעיית התדמית של 'חלפני כספים'. על איך מתמודדים עם

המימון החוץ בנקאי. במציאות בה ממשלה שמה דגש על התחום של אשראי חוץ בנקאי ופועלת במרץ לייצר חוקים ותקנות הנוגעות בעסקי, ראינו לנכון להקים איגוד שילווה בצורה מקצועית את הליכי הרגולציה ויוכל לסייע בכל הקשור בעשייה בשטח ובפרקטיקה של הדברים. חשוב להבהיר כי אנו מברכים על כל תהליך של אסדרת התחום, אולם הדבר חייב להיעשות בתיאום עמו", מסביר בן דוד את המטרות של האיגוד שבראשו הוא עומד.

מה האתגרים העומדים בפני האיגוד?

בן יאיר: "כל התחום נמצא כיום בהליך של אסדרה שתקבע את עתיד העוסקים בו לשנים הבאות

"הבנקים פועלים בצורה דורסנית נגד נותני שירותי המטבע"

"היום כבר ברור לכל הגורמים הרלוונטיים כי יש לעודד את פעילות

המשך בעמוד הבא <



זירת אשראי

המשך מעמוד קודם

כך בתחום המימון וכך בתחום המט"ח".

הוועדה המוניטרית של בנק ישראל החליטה להותיר את הריבית ללא שינוי ברמה של 0.1%. בתגובה להחלטה אמר הרוש: "למרות סביבת הריבית המוניטרית האפסית הרי שהריבית הבנקאית האפקטיבית לעסקים, לאחר עמלות, ממשכה להיות גבוהה יחסית, 7%-10% מעל הריבית המוניטרית. מצב זה לצד מדיניות שמרנית של הבנקים בהלוואות לעסקים שונים יוצרים מחנק אשראי בסקטורים רבים במשק".

במה מתבטא המחנק?

הרוש: "נראה כי הבנקים זנחו את העסקים הקטנים והם מקשים עליהם במתן מסגרות אשראי ובכל הקשור לתזרים המזומנים. הבנקים אמורים להיות מכשיר פיננסי שתורם לצמיחה במשק, אך לצערנו הבנקים החליטו להתמקד בשוק הנדל"ן והרכב ולקוחות פרטיים, כאשר בשוק הנדל"ן אנחנו לקראת מיצוי העלויות ובפתחו של תיקון, ובשוק הרכבים מתפתחת בועה שההמשלה בשיטוף בנק ישראל והבנקים ממשיכים לנפח כדי להציג צמיחה במשק כתוצאה מהכנסה ממיסוי הרכבים".

"שיטת השוטף פלוס פוגעת בתזרים המזומנים של העסקים הקטנים והבינוניים"

עד כמה הוא מהווה איום לעסקים שונים?

הרוש: "מחנק האשראי מהווה איום ממשי לכלכלת ישראל כאשר העסקים הקטנים והבינוניים מהווים כ-30% מהתוצר ומעסיקים את מרבית העובדים במשק. במידה ומחנק האשראי יימשך, התוצר בטווח הארוך ייפגע בצורה משמעותית, ובעקבות כך גם הצמיחה במשק. יש לציין שהעסקים הקטנים והבינוניים סובלים

מבעיות בתזרים מזומנים כתוצאה משיטת התשלומים הנהוגה - שוטף פלוס".

איזה סקטורים משמעותיים נפגעים מכך?

הרוש: "מתוך נתונים של איגוד נותני שירותים פיננסיים מוסדרים עולה כי בעיית מחנק האשראי חוצה את כל ענפי המשק ולא קיימת בענפים ספציפיים. העסקים החברים באיגוד, העוסקים במתן אשראי חוץ בנקאי, מדווחים על עלייה ניכרת בביקושים לאשראי חוץ בנקאי. חשוב להבין כי אשראי זה מיועד לתשלומים לספקים, לתשלומי משכורות ועוד. ללא מקורות אשראי כמו אלו שאנו מציעים, אנו עלולים לראות קריסה של עסקים".

כיצד אתה מסביר את הפער שבין הריבית המוניטרית לבין הריבית הגבוהה בבנקים?

הרוש: "נכון להיום הריבית המוניטרית היא 0.1% וריבית הפריים היא 1.6%. בבנקים אנחנו רואים הלוואות להון חוזר עבור העסקים במידה והצלחת לקבל בריביות שנעות באזור 7%-9%. בנקים מדרגים את העסקים הקטנים והבינוניים ברמות סיכון שונות ומכאן נובע הפער בין הריביות. הבנקים נותנים הלוואות לפרטיים ללא אחריות ולכל מטרה, אנשים לוקחים הלוואות

כדי לטוס לחו"ל, לצאת לנופש, ולעשות שלל פעילויות אשר לא לצורך מינוף או השקעה. הפרטיים מתקשים לעמוד בהחזרים וכך נוצר פער הריביות ומישהו צריך לכסות על הדיפולט".

"הריבית לעסקים לא צריכה לעבור את ה-5%"

לאיזו רמה יש להוריד את הריבית הבנקאית?

הרוש: "הריבית לעסקים אשר צריכים מזומן כנגד עסקאות עתידיות לא צריכה לעבור את ה-5% בתחום המסגרת שניתנת להם".

האם יש מקום להתערבות רגולטורית לגבי הפער שבין הריבית של בנק ישראל לריבית הבנקאית?

הרוש: "אני לא מאמין בהתערבות רגולטורית בשוק החופשי. מניסיון העבר, כל התערבות שכזו גורמת לנזקים לכלל המשק. צריך לתת לכוחות השוק לקבוע את המחירים. מה שכן ניתן לעשות, זה לבנות אלטרנטיבות ממשיות בשוק החוץ בנקאי ולקדם תהליכים שיתמכו בעסקים הקטנים והבינוניים כגון קרנות בערבות המדינה, גיוס אג"ח של עסקים בבורסה ועוד שלל

פתרונות".

ומה לגבי ההצעה להגביל את ריבית האשראי החוץ בנקאי?

הרוש: "ההצעה להגביל את הריבית ל-30% הינה מאולצת ולא שוויונית בפני החוק. הריבית בתחום זה מגלמת פרמיית סיכון. כמו שאנו רואים שהשוק מתמחר אג"ח של חברות ציבוריות בסיכון עם ריבית של 50% ואף למעלה מכך, הרי שבאותה מידה, גם הלוואות לעסקים ולחברות שהבנקים לא מוכנים להלוות להם ולהעניק להם אשראי בשל הסיכון הרב, צריכות להיות מתומחרות בהתאם".

"יש עסקים עם איתנות פיננסית שיקבלו אשראי בריביות נמוכות ויש לווים מסוכנים שיקבלו אשראי בריביות של 50% ויותר. הריבית צריכה לגלם את הסיכון הכרוך במתן אשראי לחברות שכאלו".

מהן האלטרנטיבות לבנקים שאליהן יכולים עסקים לפנות?

הרוש: "כיום העסקים יכולים לפנות לשוק החוץ הבנקאי שהוא יקר יותר בגלל אופי גיוס הכספים, אך השוק מעמיד שירות זמינות עבור הלקוח באופן שעולה על השוק הבנקאי בעשרות מונים. ככל שהשוק ישתכלל, כך העסקים הקטנים והבינוניים ייהנו משיווי המשקל שיווצר בשוק".

eLoan יוצאת בקמפיין לשקיפות בעולם האשראי

המנכ"ל עופר כרמל: "האותיות הקטנות הן המגפה של העולם הצרכני. במציאות של היום הן הופכות ליותר ויותר קטנות עד שהלקוח חושב שהן כלל לא קיימות"



זירת אשראי

עם פיתוח מכשירים פיננסיים נגישים לציבור.

לדברי כרמל, "חוסר השקיפות פוגע פגיעה חמורה בניסיונות לקיים תחרות הוגנת כנגד הריכוזיות בתחום האשראי שתספק לצרכני האשראי קצת מרווח נשימה. האותיות הקטנות הן המגפה של העולם הצרכני. במציאות של היום הן הופכות ליותר ויותר קטנות עד שהלקוח חושב שהן כלל לא קיימות. רק בעת משבר הצרכן נחשף לאותיות הקטנות ולעיתים מאשים את עצמו שלא בדק את תנאי ההלוואה עם זכויות מגדלת מראש. eLoan לוקחת על עצמה החל מהיום להיאבק בתופעה הזו ובכך לסייע לצרכן לבחור את ההלוואה הנכונה ביותר עבורו."



עופר כרמל

גדולה בפיתוח אשראי אחראי, הוגן וזמין לציבור ושם את הדגש על שקיפות ויצירת תחרות אמיתית בשוק האשראי. החלת רגולציה הכרחית וחכמה במתן שירותי אשראי היא אינטרס של כל גוף המספק אשראי ועולה בקנה אחד



סכום ההחזר החודשי והמדויק שלו אמור להחזיר הלוואה. עוד נמסר כי "זרוע האשראי של מיטב דש ובכלל זה חברת eLoan פועלת למען יצירת אלטרנטיבה בעולמות האשראי החוץ בנקאי. בית ההשקעות רואה חשיבות

חברת eLoan, מבית מיטב דש, הפועלת בתחום ההלוואות החברתיות (P2P), יוצאת בקמפיין שקורא לחברות האשראי ולבנקים לשים סוף לחוסר השקיפות בעולם האשראי. לדברי עופר כרמל, מנכ"ל eLoan, "שוק ההלוואות לצרכנים הפרטיים סובל שנים רבות מהיעדר שקיפות ומחיר ההלוואה והחזר תשלומים מוסתרים בסבך 'האותיות קטנות', דבר בעל השפעה גדולה על הכיס של הלקוח ויכולתו לעמוד בהחזר ההלוואה". נמסר כי בקמפיין החדש, מציעה eLoan לצרכנים 'הלוואה ללא הפתעה' שבו היא מציגה בגלוי את

חשוב לנו שתהיו בטוחים בבית!



הטבות לחודשי הקיץ בביטוח דירה!

- **חודש מתנה**
- רוכשים ביטוח דירה ל-13 חודשים במחיר של 12 חודשים.
- **כיסוי חינם**
- עד 20% לכל הסיכונים לתכשיטים.
- **כיסוי חינם**
- נזקי טרור על בסיס נזק ראשון בסכום של 750,000 ש"ח.
- **כיסוי חינם**
- לדוד חשמל ושמש.

בתוקף עד
31.8.2017

הכשרה
חברה לביטוח
הכשרה חברה לביטוח בע"מ

* בכפוף לתנאי הפוליסה



כיצד תעשיית הביטוח באירופה נערכת להחלת ה-GDPR ומהי השפעת ההסדרה על ביטוחי הסייבר?

הרגולציה להגנה כללית על נתונים צפויה להחזיר את השליטה על נתונים פרטיים לידי הפרט | המבטחים האירופיים מדגישים כי הם מבצעים בדיקות נרחבות של ניהול סיכונים, בוחנים תכניות תגובה למקרה של פריצה לנתונים ובוחנים את עמידות המערכות בחברה



ביטוח עודפת בתחום ביטוחי הסייבר. מספר מומחים בדעה שחברות ביטוח ימנעו מתוספת של סעיפי החרגה לפוליסות ביטוח הסייבר הקיימות, כתוצאה מהחלת ה-GDPR, כיוון שמהלך מסוג זה יביא להצטרפותן של חברות ביטוח נוספות לשוק ולהגברת הלחץ התחרותי בשוק ביטוחי הסייבר.

GDPR: Implications for * European Insurers and the Cyber Insurance Market / Best's Briefing/ Issue Review יולי 2017.

ל-7.5 מיליארד דולר עד 20 מיליארד דולר עד שנת 2020.

בטווח הזמן הבינוני, כשמידע אמין לגבי אירועים בתחום הסייבר יהיה זמין יותר, עם השפעות חיוביות על מודלי תמחור, היצע של כסוי ביטוחי צפוי לקבל תנופה באמצעות ביקושים. חברות ביטוח משנה וחברות ביטוח צפויות גם להציע יותר מוצרים בשוק, כמו כסוי חבות לטכנולוגיות חדשות וכסוי ביטוחי לסיכונים קישוריות. תפקיד גדול יותר צפוי למוצרים קיימים, זאת משום ובקרב המבטחים קיימת עדיין קיבולת

ניתן להטיל במסגרת ה-GDPR.

הרגולציה החדשה צפויה לאפשר ליישר קו עם הרגולציה הקיימת בארה"ב. בהתאם להערכות המומחים של אי.אמ.בסט, התוצאות המשמעותיות ביותר של יישום החוק יתבטאו בהכנסות מביטוחי סייבר. ה-GDPR צפוי להביא לשינוי בשוק ביטוח הסייבר האירופי.

הכניסה לתוקף של ה-GDPR אמורה להשפיע על הביקוש ועל היצע של ביטוח הסייבר בתקופות זמן שונות. בטווח הקצר חובת הדיווח על פריצות למסדי נתונים תגביר את השקיפות. במקביל, דיווח רב יותר על פריצות למסדי נתונים יגביר את המודעות לסיכונים בקרב תאגידים גדולים ועד חברות קטנות ובינוניות, כאשר התוצאה תהיה ביקוש גדול יותר למוצרי הגנת סייבר. מגמה זו צפויה להתחזק נוכח התהודה של הפסדים לאור אירועים כמו WannaCry ו-Petaya, המהוות התקפות כופר שאירעו במאי ויוני 2017, בהתאמה.

במחקר שפורסם לאחרונה על ידי אי.אמ.בסט הוזכר שהביקוש לביטוח סייבר עולה עם כל פרסום על פריצה מזדווחת ושהכיסוי הביטוחי צפוי לגדול

ביטוח עולמי אורי שלינגר



בעקבות פנייתו של חברת הדירוג אי.אמ.בסט לחברות ביטוח ומבטחי משנה באירופה המדורגות על ידי ביחס להחלת ה-GDPR, נמסר מהמבטחים האירופיים כי הם מבצעים בדיקות נרחבות של ניהול סיכונים הקשור לנתונים, בוחנים תכניות תגובה למקרה של פריצה לנתונים ואת העמידות של המערכות שלהם. בנוסף הם הגדילו את המיקוד שלהם במשילות. קבוצות ביטוח שלהן חברות בנות בתחומי שיפוט רבים, ניצבות בפני אתגרים נוספים ביחס למימוש החוק.

מבטחים ומבטחי משנה מאשרים שנעשות פעולות פנימיות, באמצעות הכשרות עובדים שונות ובדיקות של נהלים, פוליסות ותהליכים ופעולות חיצוניות, כמו הודעות על פרטיות ופעולות ליישור קו עם דרישות החוק בהתייחס לדוקומנטציה של לקוחות, פוליסות וכו'. פעולות אלו חשובות במיוחד למבטחים בקווי הביטוח האישיים.

חברות ביטוח מדורגות ציינו נקיטת יוזמות מניעה, יחד עם עדכון תכניות תגובה, לרבות יצירת צוותי ניהול חירום. חברות בוחנות ומעדכנות את תכניות התגובה כשהתוצאות נבחנות על ידי קציני התפעול והסיכונים ונידונות רבעונית על ידי ההנהלה. והן מציינות שמידת מוכנותן הממוצעת ליישום החוק עומדת על דירוג 7 מתוך 10.

לעת עתה נרשם גידול מתון אצל חברות ביטוח ומבטחי המשנה בביקוש לכיסוי סייבר נוסף כהכנה ל-GDPR. ניתן להסביר זאת חלקית בחוסר הוודאות ביחס לאפשרויות הביטוח של עונשים אדמיניסטרטיביים פוטנציאליים, אותם

מה זה ה-GDPR?

ה-General Data Protection Regulation, הרגולציה להגנה כללית על נתונים נכנסה לתוקף ב-24 במאי 2016. אולם, לעסקים ולארגונים יש זמן להתארגנות עד ל-25 במאי 2018 - מועד החלת החוק עליהם.

החלת החוק מיועדת להחזיר את השליטה על נתונים פרטיים לידי הפרט. החוק יאפשר, בין היתר, לאזרחים גישה לנתונים הנשמרים אצל חברות ואת היכולת למשוך נתונים אלו. המשמעות היא שארגונים אינם יכולים לאסוף נתונים ללא סיבה. הארגונים יהיו חייבים להוכיח שהם עושים את המיטב שביכולתם כדי להגן על המידע שברשותם. החוק מחייב כל חברה המכוננת לצרכנים באיחוד האירופי ואשר מחזיקה או מעבירה מידע המתייחס אליהם. המשמעות היא שלחוק יש פוטנציאל להשפיע על חברות גלובאליות רבות (גם חברות ישראליות).

בהתאם לחוק, ארגונים חייבים למנות קצין הגנת נתונים, הנבחן מקצין הסיכונים ומכל פעילויות מערכות מידע הקיימות בארגון. תפקידו לפעול מחוץ למערכות המידע ומחוץ למועצת המנהלים ולהיות עצמאי. כל זאת כדי להבטיח שהארגון דבק בדבר החוק.

אי ציות לדבר החוק יגרור עונשים כבדים, אשר עשויים להביא לקנסות של עד 20 מיליון אירו או 4% מהמחזור העולמי השנתי של חברה או ארגון. האפשרויות העומדות בפני העסקים הן לציית או לשאת בעונשים.

הארכת ביטוחי הסיעוד לחברי קופות החולים: הבשורה לטווח הקצר והסימנים המדאיגים לעתיד

בימים אלה מתבשרים מבטוחי הסיעוד הקבוצתיים בקופות החולים על הארכה וחיידוש הסכמי הביטוח | חשוב לוודא שהמבטוחים מודעים ליתרונות הגלומים בביטוחים אלה, אולם גם למגבלותיהם בכל הקשור להיקפי הכיסוי והחריגים ובנוגע לחוסר הוודאות והיכולת לבסס עליהם באופן בלעדי את ההגנה הסיעודית הנדרשת לטווח הארוך



תחתון. אלה משקפות התייקרות ממוצעת של יותר מ-60% תוך עשור ולמעלה מ-90% בשנת 2031. באופן טבעי, ההתייקרויות המשמעותיות ביותר הן ככל שגיל המבטוחים עולה, אז מדובר בפרמיות הגבוהות עד פי 2.5 מאלה הקיימות היום. כך לדוגמה, הפרמיות המוערכות עבור מבטוחים בני 60 ו-70 צפויות לעמוד על כ-245 ו-330 שקלים, בהתאמה, לעומת 95 שקלים ו-145 שקלים כיום. סביר שתמונה דומה תאפיין גם את הפוליסות של הקופות האחרות. משמעות הדבר היא כי מבטוחים רבים עלולים למצוא עצמם בעתיד כשהם נדרשים לשלם פרמיות גבוהות מכפי יכולתם ככל שהם מתבגרים, וזאת דווקא באותו שלב בחייהם בו הכיסוי הסיעודי נדרש וחינוי עבורם יותר מאי פעם, איום שראוי שיעורר אצל כולנו תחושת דה ז'ה וו מדאיגה.

מתוך כך, חשוב לוודא שמבטוחים מכירים ומודעים ליתרונות הגלומים בביטוחים אלה, אולם גם למגבלותיהם בכל הקשור להיקפי הכיסוי והחריגים ובנוגע לחוסר הוודאות וליכולת לבסס עליהם באופן בלעדי את ההגנה הסיעודית הנדרשת לטווח הארוך.

*** הכותב הינו מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד, מנכ"ל "אופק - ניהול גילאות אישי", מרכז ידע, יעוץ ושירותים לבריאות והגנה סיעודית ולשעבר סמנכ"ל כלל בריאות**

על פי מדד השירות שפרסמה לאחרונה הרשות, עמד שיעור התביעות ששולמו בביטוחי הסיעוד לחברי קופות החולים בשנת 2016 על 75%, תוך שקיים פער משמעותי בשיעור התביעות המשולמות בין החברות. מעניין לציין כי ניתן למצוא קשר בין שיעור התביעות המשולמות לבין מודל הביטוח, כך שבמקום בו הסיכון מוטל ברובו או בחלקו על קופת החולים, משולמות יותר תביעות ואילו באלה בהם התשלום הינו כולו מתוך חברת הביטוח, שיעור התשלום נמוך יותר.

מלבד הביטוח לחברי לאומית, בו לא תהיה התייקרות ריאלית בתקופת הביטוח הבאה, הרי שמבטוחי הסיעוד חברי כללית ומכבי יתחילו לשלם בקרוב יותר מבעבר. חברי כללית צפויים להעלות פרמיה מתונה יחסית בשתי פעימות, הראשונה שבהן בספטמבר הקרוב והשניה, שנה לאחר מכן, כך שבסך הכל יעלו תעריפי הביטוח בשיעור ממוצע כ-8% אל מול אלה שנגבים כיום והם צפויים להמשיך ולהתעדכן כלפי מעלה מידי שנה. שיעור עליית הפרמיות למבטוחי "מכבי סיעודי" הוא כ-14%, והתעריפים החדשים יתחילו להיגבות כבר החל מהחודש הנוכחי.

עדות לעתיד, ניתן לקבל מתוך הפרמיות הצפויות שפורסמו בפוליסה לחברי כללית. על אף שמדובר בפרמיות מוערכות ושאינן מחייבות, הרי שניתן להתייחס אליהן כאל רף

זכאות זו רק אלפים בודדים. בסמוך לכניסתה לתוקף של הפוליסה האחדיה, האריכו קופות החולים והחברות המבטוחות את תקופת הביטוח לשנה נוספת שהגיעה לסיימה בסוף יוני האחרון וכעת היא מוארכת שוב. תקופת הביטוח בפוליסות לחברי כללית, מכבי ומאוחדת מוארכת עד לסוף שנת 2018 ובלאומית עד ליום 31.3.19.

בתוך כך, מתקנים בפוליסות החדשות שני כשלים. האחד נוגע להגדרת הניידות שמשופרת כעת, כך שאי יכולתו של מבטוח לנוע ללא כיסא גלגלים תיחשב כאי יכולתו לנוע באופן עצמאי והשני הוא שחיילים יוכלו להמשיך להיות מבטוחים גם במהלך השירות הצבאי. חיילים שהתגייסו בשנה האחרונה ונפלטו מהביטוח עקב גיוסם, נדרשים לפנות לחברת הביטוח על מנת לחזור ולהצטרף אליו, ללא צורך בהצהרת בריאות, בתוך חלון הזמן המוגדר.

ככלל, ועל אף היותם ביטוחים קבוצתיים מוגבלים בזמן, מדובר בביטוחים יציבים שניתן להניח כי יוכלו להמשיך ולהתקיים עוד שנים ארוכות. קופות החולים מחזיקות קרנות כספיות בהיקפים גדולים כדי להבטיח את המשך קיומו של הכיסוי עם זאת, ובדומה לדברים שכתבתי כבר פעמים לא מעטות, קשה לחזות מה יהיו היקפי הכיסוי ומה יהיה מחירם של ביטוחים אלה בטווח הארוך, אולם ברור שאלה צפויים להתייקר. רמו לכך אנו מקבלים כבר כעת.

צפי להמשך ההתייקרות

העליה בתוחלת החיים, התפתחות הרפואה, השינויים (הראויים ברובם) שמכניסה רשות שוק ההון באופן ישוב התביעות, הרחבת מקרה הביטוח והצטרפות מבוגרים ללא הצהרת בריאות, מגדילים מאד את הסיכון הכרוך בביטוחים אלה. כל ביטוחי הסיעוד על סוגיהם השונים, התייקרו בעשור האחרון בצורה ניכרת וצפויים להמשיך ולהתייקר גם בעתיד.



הגנה סיעודית

גבי נקבלי

בימים אלה מתבשרים למעלה מ-4 מיליון המבטוחים בביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים על הארכה וחיידוש הסכמי הביטוח. ביטוחים אלה, המנוהלים על ידי חברות ביטוח, מהווים במשך שנים רובד בסיסי וראשוני כדאי בעיקר הודות למחירם הנמוך, גם אם היקפי הכיסוי בהם חלקיים.

ייתכן שרבים כלל לא מודעים לקיומו של הכיסוי בו הם מבטוחים, אולם שיעור החזרה הגבוה, עשוי להעיד גם על הבנה אמיתית של הציבור בהכרח הקיים בביטוח סיעודי ולפעם הגדול בין הפתרונות המוגבלים שמעניקה המדינה לבין הצורך.

לפני שנה, נכנסה לתוקפה פוליסת הסיעוד האחדיה לחברי קופות החולים, בה הוגדרו תנאים וכיסויים זהים לחברי כל הקופות. בכך, אמנם נעלמה התחרותיות שאפיינה ביטוחים אלה, עת כל קופת חולים שיווקה ופרסמה את יתרונות הפוליסה שהיא מציעה לחבריה, אולם, במרבית המקרים, מיטיבים התנאים החדשים עם המבטוחים, בכל הנוגע לסכומי הביטוח המצטברים.

קיומה של פוליסה אחידה נועד לפתור כשל שוק ולאפשר הצטרפות חופשית לביטוח הסיעודי, ללא מגבלות ולא אובדן זכויות, בעת מעבר בין קופות חולים.

ביטוחים אלה אמורים להוות גם את הפתרון הראשוני והיחיד, למעשה, שמציעה רשות שוק ההון עבור המבוגרים שבין נפילי הביטוחים הקבוצתיים שהסתיימו וצפויים להסתיים. אלה מביניהם, בני 60 ומעלה, זכאים להצטרף לביטוח ללא צורך בהצהרת בריאות וחיתום, בתנאי שהם אינם מבטוחים בו עדיין. אולם, למרות שמדובר בפתרון ראוי וכדאי (גם אם חלקי ולא מספק), עד כה מימשו

גורם חיצוני כתנאי להכרה בתאונה

המוסד לביטוח לאומי דחה תביעת מבוטח לקבלת דמי תאונה, בטענה שלא נפגע מגורם חיצוני | בית הדין האזורי לעבודה קבע שעל מנת שאירוע יוכר כתאונה לפי חוק הביטוח הלאומי, אין צורך בקיומו של מגע ישיר בין הגורם החיצוני לבין הנפגע. ניתן להסתפק בנסיבות אשר יוצרות את הצורך אצל הנפגע לביצוע התנועה אשר גרמה לפגיעה

להכיר כ"גורם חיצוני" גם בצורך תנועתי כזה או אחר (כגון השתתפות במשחק כדורגל) היוצר את הצורך הסובייקטיבי לבצע את הפעולה אשר גורמת לפגיעה. לפיכך, מסכמים השופט גלאם ונציגי הציבור, על מנת שאירוע יוכר כתאונה לפי חוק הביטוח הלאומי, אין צורך בקיומו של מגע ישיר בין הגורם החיצוני לבין הנפגע (המבטוח) כדי לקיים את דרישת החוק ודי בקיומן של נסיבות (דוגמת משחק הכדורגל בו השתתף יוסי), אשר יוצרות את הצורך אצל הנפגע לבצע את התנועה אשר גרמה לפגיעה.

(ב"ל 7695/04/16 - ביה"ד לעבודה בחיפה).

הכותב הינו עו"ד המתמחה בדיני ביטוח ונזיקין

הציבור, אירוע הסתובבות הרגל והנפילה נוצרו כתוצאה ממשחק הכדורגל בו השתתף יוסי וכתוצאה מהצורך שלו לבצע פעולה הקשורה באופן ישיר למשחק הכדורגל ומהווה חלק בלתי נפרד ממנו. והם מוסיפים: אין מדובר באירוע שהתרחש כתוצאה מהמנגנון הפנימי בגופו של יוסי, אלא באירוע חבלה שנוצר כתוצאה ממשחק כדורגל ואשר הוא, כשלעצמו מהווה את "הגורם החיצוני" המוגדר בחוק - זאת חרף העובדה שלא מדובר בחבלה ישירה של גורם כלשהו ברגלו של יוסי.

בית הדין מוסיף ומסביר כי כוונת המחוקק בבואו לכתוב את הגדרת המונח תאונה הייתה למנוע מצב בו פגיעות הנגרמות כתוצאה ממנגנון הגוף הפנימי של האדם תוכרנה כתאונה. לכן, מדגיש בית הדין, ניתן

ורגל ימין אשר גרמה לקרע במיניסקוס הפנימי בברך.

לאחר האירוע פנה יוסי לביטוח הלאומי בתביעה לקבלת דמי התאונה המגיעים לו. אלא שלהפתעתו, הביטוח הלאומי החליט לדחות את תביעתו בטענה כי כלל לא ארעה לו תאונה. מדוע אתם שואלים? מכיוון שלדעתו של הביטוח הלאומי יוסי לא נפגע מ"גורם חיצוני", אלא מתנועה סיבובית ולא נכונה שביצע במהלך המשחק.

ליוסי לא נותרה ברירה והוא פנה לעזרת בית הדין האזורי לעבודה בחיפה והתביעה הונחה על שולחנו של השופט **יגאל גלם**. השופט גלם ונציגי הציבור שישבו עמו על המדוכה שמעו את ראיות וטענות הצדדים והחליטו בסופו של דבר לדחות את טיעונו של הביטוח הלאומי.

לדעתנו, מציינים השופט גלם ונציגי



לא כולם יודעים זאת, אך חוק הביטוח הלאומי מאפשר לכל אזרח מגיל 18 ועד גיל הפרישה לקבל מהביטוח לאומי דמי תאונה לתקופה של 90 ימים.

החוק מגדיר תאונה באופן הבא **"אירוע פתאומי שבו גורם חיצוני מביא לחבלה פיזית וכתוצאה ממנה לאובדן כושר התפקוד"**.

נשמע פשוט, אך בפועל ולא פעם הביטוח הלאומי מערים קשיים עלינו, ציבור המבטוחים, בבואנו לממש זכות בסיסית זאת הקבועה בחוק.

והנה דוגמה מהימים האחרונים. יוסי (שם בדוי) שיחק כדורגל עם חבריו. במהלך המשחק ותוך כדי ריצה, ביצע יוסי תנועה סיבובית חדה של הגוף

SAVE THE DATE

הכנס השנתי ה-14
בענף ביטוחי
הבריאות והסיעוד

יום ב', 11 בספטמבר 2017
אוניו, קרית שדה התעופה

- ✔ אתגרים במערכת הבריאות
- ✔ פוליסות הבריאות החדשות
- ✔ ניהול תביעות ומדדי השירות
- ✔ רפואה בהתאמה אישית
- ✔ הרפורמות בביטוחי הסיעוד

טל. 03-9076000 | info@Anet.co.il | www.Anet.co.il

מדור ראשון

דור המשך וסוגיות תפעוליות



מאת: **רוני קרמר**, מומחה בליווי העברת עסקים משפחתיים לדור המשך

האם נכון לשלם לכל בני המשפחה העובדים בעסק משכורת שווה?

כדי להימנע מנזקים כלכליים וממשברים משפחתיים, נדרש להיערך למהלך כניסתם של בני המשפחה גם בהיבט הכלכלי תקציבי ולערוך תיאום ציפיות

משפחתי בשל עלויות שכן כבדות של בני המשפחה עלול ממש למוטט אותו. מכאן ששיקול הדעת חייב להיות כלכלי עסקי. ולפיכך יש להתאים את עלויות השכר לתכנית העסקית של העסק, ולהתאים את שכרו של הדור הממשיך גם להגדרת תפקידו, ובעיקר לכלכליות תרומתו לעסק, כפי שהיה נעשה אילו היה מדובר באדם זר.

על מנת להימנע מנזקים כלכליים וממשברים משפחתיים נדרש להיערך למהלך כניסתם של בני המשפחה גם בהיבט הכלכלי תקציבי וגם בהיבט של תיאום ציפיות. עסק משפחתי דורש את השיח הבינאישי יותר מכל עסק אחר.

על מנת להימנע ממשבר משפחתי, נדרש היה לתווך שיחה בין האחים ולהכין את כל אחד מהילדים בנפרד גם בהיבטים הרגשיים. נדרש היה להציג את הדילמה הכרוכה בעלויות שכן לרתום את הילדים למטרות העסקיות, כמו לשווחת הרווח, לשמירה על מסגרת תקציבים כמו גם ליעדים אחרים. לייצר רציונל והסכמה בין הילדים המכבד את הצרכים זה של האחר. כך למשל, בירור מקדים של הצרכים של הבת היה מגלה שלא הכל הוא כסף. קנאתה של הבת באחיה מצאה ביטוייה בתלונה על פערי השכר ביניהם, אולם בירור מעמיק חשף שמקור כעסה ותסכולה היה אחר. בעוד היא נחשבה הוותיקה והבכירה בסוכנות הביטוח, כניסתו של אחיה לתפקיד המנכ"ל גרמה לה תחושת פחיתות ערך והקטנת מעמדה בקרב העובדים. טיפול מקדים בתחושת הרגש הזו, שאינה קשורה לגובה השכר, היה בוודאי מרגיע אותה ומשמרת מעמדה ותחושת הערך העצמי שלה.

ממקרה זה ניתן ללמוד כי העברת עסק מדור מייסדים לדור המשך אינה רק מהלך טכני, ניהולי. הליך זה מעורר רגישויות וקנאה בין האחים ולכן נדרש ללוותו גם בהיבטים הבינאישיים ולייצר גשר בין השותפים החדשים.

שאחי מגיע לעבוד כאן ובעתיד הקרוב הוא יחליף את אבא כמנהל של הסוכנות, לא היתה לי התנגדות לכך. אין לי את החשק והיכולת לנהל את האופרציה הזו. אין לי ספק שאחי מתאים יותר ממני, אבל לא העליתי על דעתי שהוא יכנס עם שכר של מנכ"ל. אנחנו שנינו אחים, ילדים לאותו אבא, לאותו עסק משפחתי ולא תיתכן איפה ואיפה הסבירה. בשיחתי עם הבן למדתי כי נותר בו כעס רב על אחותו, משום שבראייה עסקית כלכלית, כמי שמויעד לנהל את סוכנות הביטוח הגדולה, הבין שיש כאן פריצת גבולות כלכליים ופגיעה ברווחיות החברה. יותר מכל כעס על כך שהצליחה לשכנע את אביו להעלות את שכרה, בניגוד לדעתו המקצועית.

המחלוקת בין האחים העכירה את היחסים ביניהם. הריחוק וחוסר שיתוף הפעולה נותרו גם לאחר שהבת קיבלה את מבוקשה, למורת רוחו של המנכ"ל העתידי, אשר הבין שתהיה לכך השלכה לשרת הרווח.

שיקול כלכלי עסקי

האם נכון לשלם לכל בני המשפחה שכר דומה? האם קיימת שוויוניות מלאה, בין אחים, כשמדובר בשכר עבודה? הנוק הכלכלי שעלול להיגרם לעסק

משקפים את פוטנציאל הקידום המקצועי וקידום השכר העתידי שלו, העמיסו על העסק עלויות שכר של עוד 250 אלף שקלים.

שאלתי את סוכן הביטוח, האם נערך למהלך הכלכלי? תשובתי היתה חיובית, אולם הוא לא העריך שביתו תחוש מקופחת ותתעורר בה קנאה באחיה על שכרו הגבוה. עד מהרה נאלץ סוכן הביטוח להיעתר ללחציה של הבת להעלות את שכרה, דבר אשר יצר הוצאה לא מתוכננת נוספת של כ-100 אלף שקלים בשנה. מובן, הסביר הסוכן שאילו לא היה מדובר בביתו אלא בעובדת שאינה קשורה למשפחה, לא היה מעלה על דעתו להעלות את שכרה.

בפגישה אישית שקיימתי עם הבת, למדתי על רגשותיה: "אני כבר 8 שנים לא אמרתי דבר על השכר שאני מקבלת, מעולם לא התלוננתי, ותמיד עבדתי עם אבא בנאמנות ומחויבות. הרגשתי שהעסק המשפחתי כאילו שלי. לא היתה לי דילמה לגבי השכר שלי, אף כי לעיתים הרגשתי שאני עובדת שעות רבות, ברצינות רבה ולא תמיד מוערכת. הרגשתי שהשכר הולם את מידת המאמץ והמקצועיות שלי. הבנתי שיש אילוצים כלכליים וסמכתי על שיקול הבעת של אבא שלי. כשנודע לי

בעת שניגשתי ללוות סוכנות ביטוח משפחתית בתהליך של העברה בין דורית, בחנתי את זרורות הרווח וההפסד של הסוכנות. להפתעתי של סוכן הביטוח המייסד התגלתה ירידה ברווחיות. הדבר היה תמוה, נוכח היקפי מכירות הביטוח שצמחו באותה שנה.

המשאב היקר ביותר בעסק הוא המשאב האנושי. לעיתים קרובות, עלויות השכר הן הרכיב המרכזי והכבד ביותר בעמודת ההוצאות. מאחר וסוכן הביטוח היה נחוש לקדם את פרישתו ולהעביר את הניהול לידיהם של ילדיו, התבקשתי לסייע בתהליך על מנת לקדם את המהלך.

בסוכנות הביטוח היתה הבת מועסקת בשכר שנתי של 150 אלף שקלים כבר 8 שנים בתפקיד מנהלת תחום האלמנטרי. מאחר והיא לא מתאימה מבחינת כישוריה ואף לא מעוניינת לנהל את העסק, גויס הבן הבכור, רואה חשבון במקצועו, שעובד כשכיר במעמד בכיר בחברה מוכרת. תהליך גיוס הבן לקח מספר שנים, שכן לא היה מעוניין לעבוד בעסק המשפחתי ולא מצא עניין בביטוח. אולם הלחצים שהפעיל האבא והבטחות לעתיד כלכלי מזהיר, שכנעו את הבן להצטרף.

דרישתו של הבן לשכר הולם התואם את כישוריו, את מעמדו ואת ניסיונו ואשר

מרכזי השירות של שגריר - הכתובת שלך לטיפול בנזקי פחחות וצבע

- מטפלים ומלווים בתביעות צד ג'
- הסדרים עם רוב חברות הביטוח
- רכב חלופי מהיום הראשון

מפתח תמורת מפתח

- איסוף והחזרת הרכב מבית הלקוח
- מוסכי הסדר של מספר חברות השכרה

הקו הישיר להפניית תאונות: 073-2288250 | לשירותך *8888 (24/7)

תל אביב | רעננה | חולון | אשדוד | ירושלים | חיפה | נתניה | פתח תקוה

שגריר

מגיע לכם שירות

VIP

סניפי הרשת

בהסדר עם:

*** מתקני מערכות בטיחות מתקדמות, הכוללות התרעה על סטייה מנתיב ואי שמירת מרחק במהלך הנסיעה, יקבלו הנחה באגרת הרישוי השנתית (טסט). על התקנות שיעניקו הנחה למתקנים חתם שר האוצר **משה כחלון**. הן ייכנסו לתוקף לאחר אישור בוועדת הכספים. לדברי האוצר, התקציב יאפשר התקנה של מערכות בטיחות ב-120 אלף כלי רכב, כאשר לכל התקנה תינתן הנחה בסכום כולל של 1,500 שקל באגרת הרישוי השנתית, אשר צפויה לממן את רוב עלות התקנת המערכות.**

*** הכנסת אישרה בקריאה שנייה ושלישית את הצעת החוק לפיה חברות ביטוח יוכלו לתבוע בבית המשפט רק לאחר הודעה בכתב לצד הפוגע בתאונת דרכים. הצעת החוק, אותה יזמו חברי הכנסת **אורי מקלב ומשה גפני**, קובעת כי חברת ביטוח שרוצה להגיש תביעה נגד צד שלישי לפיצוי או לשיפוי, בקשר לתגמולי ביטוח ששילמה החברה למוטב אצלה, תהיה חייבת לשלוח לצד השלישי הודעה בכתב על כוונתה להגיש נגדו תביעה 30 ימים לפחות לפני הגשת התביעה, כתנאי להגשתה.**

*** איילון קיימה אתמול (ג') הדרכה מקצועית לסוכניה, בתחום ביטוח כללי, חיסכון ארוך טווח ובריאות בהשתתפות כ-300 איש. **אריק יוגב**, מנכ"ל איילון חברה לביטוח, נשא דברי פתיחה ועסק באתגרים, מנועי הצמיחה של החברה, שיפור הרווחיות ותנופת ההתפתחות. יוגב ציין את מהלך השטחת ההנחות במשכנתה, צעד שלדברי החברה שיפר מאוד את שימור התיק של הסוכנים ושל איילון.**

*** מאיה גולן-כהנא, מנהלת המוקד המבצעי של פוינטר, תפסה בעצמה רכב גנוב בפעם השנייה בתוך פחות משנה. שיטת הגניבה הפעם הייתה גניבת דאבל: גניבת מפתחות מבית הלוקו וגניבת הרכב.**

*** ועדת הכספים אישרה לקריאה שנייה ושלישית, הצעת חוק שתכליתיה להחיל פיקוח של רשות ניירות ערך על תעודות הסל. המטרה הינה להכניס תחת משטר הפיקוח של הרשות את המוצר הפיננסי שתפס תאוצה ניכרת בשנים האחרונות. מדובר במוצר פיננסי מסוג תעודת התחייבות שמנפיקים גופים מנהלים באופן הדומה להנפקת אגרות חוב. מדובר בגופים פיננסיים שמנפיקים את תעודת הסל שנסחרת בבורסה ושבמסגרתה ניתן לעקוב אחר נכסי בסיס, כגון מדדי מניות ואף קבוצה של מניות של מספר חברות במקביל, מדדי אגרות חוב, שערי מט"ח, סחורות שונות, ועוד.**

*** מיוניק רי ארה"ב השיקה ביטוח מסחרי חדש לרופאים המציע פתרון חבות מותאם עבור חברות ביטוח ולקוחותיהן הקטנים והבינוניים, המתבססים בפעילותם על תקנה 107 המסדירה את השימוש ברחפנים. התקנה, שהיא חלק מתקנות התעופה הפדרליות, נכנסה לתוקפה באוגוסט 2016. בהתאם להערכות סוכנות התעופה הפדרלית, 2.7 מיליון רחפנים מסחריים צפויים להיות בשימוש בארה"ב עד שנת 2020.**

*** לאחר תקופה ארוכה מאוד של עליות ברביית המשכנתה החל שינוי במגמה. כך על פי חברת ייעוץ המשכנתאות **AMG משכנתאות**. מנתוני החברה עולה כי הרביית המוצעות כיום עבור משכנתה של מיליון שקלים עבור רכיב הרביית המשתנה הן פריים מינוס 0.6 (כלומר 1% ל-30 שנה, הרביית המשתנה כל חמש שנים וצמודת מדד ל-30 שנה עומדת על 3.2%, והרביית הקבועה לא צמודה ל-20 שנה עומדת על 4.1%. זאת לעומת רביית של 1.2%, 3.5% ו-4.5% בהתאמה, בינואר 2017.**

ניתן לקרוא את הידיעות בהרחבה באתר: www.Anet.co.il

לוח דרושים



■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חינם ב**לוח עדיף** עד 15 מילים
■ מודעות **ללוח עדיף** ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il
■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

« לקבוצת ד.ג.ר דרושים סוכנים פנסיונים מורשים ובעלי יכולת גבוהה, לטובת ש"פ עסקי מתגמל במיוחד ובתנאים מעולים.
לפרטים, אבי - 053-5283895

« מרכז המומחים לביטוח ופיננסיים צריך אותך - מומחה לתחום הפנסיוני וביטוחי מנהלים. בואי והצטרף/פי אלינו לעשייה מאתגרת ומעניינת, בסביבת עבודה דינמית ובאווירה משפחתית. אנו מציעים אופק להתפתחות ותנאים מצוינים! דרישות התפקיד: ידע מוכח ושלטה בתחום הפנסיוני וביטוחי מנהלים - חובה. ניסיון בחברת ביטוח/ סוכנות ביטוח בתחום הפנסיוני - 2-3 שנים לפחות. היכרות טובה עם מערכות מחשב ביטוחיות. כישורים בינאישיים גבוהים - גישה אדיבה ויכולת העברת מסרים מצוינת. קו"ח: hrexpert.ins@gmail.com

« לסוכנות ביטוח דיגיטלית חדשה דרושים סוכני/ות ביטוח עצמאיים ונמרצים בטיפול בתחומי הביטוח והפיננסיים על בסיס מאגר הלקוחות קיים של החברה. מודל שותפים ייחודי. אפשרות לפיתוח תיק עם הכנסות משמעותיות. הכשרה וליווי למתאימים. מתאים לבעלי אוריינטציה טכנולוגית. יש לשלוח קו"ח: jobs@maspick.co.il; או לפנות לאודי 050-8210573

« לסוכנות ביטוח ותיקה בחיפה דרושה פקידת חיתום אלמנטרית, עם ידע מוכח ברכב ובדירות, ידע בענפים נוספים יתרון!
יש לשלוח קורות חיים במייל בלבד: office@menczel.co.il

« לסוכנות ביטוח ותיקה בחיפה דרושה פרזנטטיבית ביטוח חיים, עם ידע מוכח, וניסיון בלבד! יש לשלוח קורות חיים במייל בלבד: office@menczel.co.il

« **בואו להיות חלק מנבחרת מנצחת.** לסוכנות הביטוח המובילה בארץ "מדנס" דרושה/ סוכן/ת ביטוח. הכשרה מקיפה לכל סוגי הפוליסות. סיוע בקביעת פגישות באמצעות מוקד תיאום. תנאים טובים למתאימים.
דרישות:

- רישיון סוכן ביטוח בתוקף - חובה
 - תואר אקדמי בכלכלה / ביטוח / מנהל עסקים - יתרון
 - ניסיון מוכח במכירות ביטוחי חיים פרט - חובה
 - אוריינטציה מכירתית, כושר ניהול מ"מ, תודעת שירות מפותחת, יכולת מכירה וסגירת עסקאות.
 - רישיון נהיגה בתוקף - חובה
- קו"ח לדוא"ל: bmoran@madan.com

« לזוו סוכנות לביטוח לסניף חיפה דרושה/ת חתם/ת אלמנטרי פרט/ עסקים בעל ניסיון. העבודה במשרה מלאה.
תנאים מצוינים למתאימים.
דרישות: ניסיון מוכח בחיתום אלמנטרי/עסקים מחברת/סוכנות ביטוח - חובה, תודעת שירות גבוהה ויכולת מכירה מוכחת, יחסי אנוש מצוינים.
קו"ח: orlya@we2.co.il או בטלפון 073-7077608

« לקבוצת ווי ביטוח ופיננסיים: דרוש מפקח בעל ניסיון לגיוס סוכני משנה בביטוח וטיפול ביועצי מס ואוכלוסיות נוספת. העבודה אינה כעצמאי עם תמיכה כספית ושרותי משרד מלאים ומאפשרת התפתחות למיזם ייחודי. העבודה הינה ארצית לסניפי חיפה ופי"ת של הקבוצה.
דרישות: ניסיון מוכח בענף הביטוח ובפיקוח. עדיף בעל רישיון סוכן ביטוח חיים / אלמנטרי. תודעת שירות גבוהה ויכולת מכירה מוכחת.
יחסי אנוש מצוינים. קו"ח: ran@we2.co.il, טל: 052-8140140