PassportCard

פוליסה

עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

www.polisa.news

יום ג', 1 באוגוסט 2017, ט' באב תשע"ז ISSN 0793-4750 שנה XXIII גיליון מס' 2289

העורך: **אריה לביא** / סגן עורך: **אורי לביא-פלג** / עריכה: **עמית קרטס-בנין, עו"ד רומן סלזברג** / ניו מדיה: **נעמן פרנקל** / גרפיקה: **מיכל הראל**
המול: **תקשורת כלכלית בע"מ** / נחשון 14 רמה"ש 47301 / טל. **03-5407884** / **www.polisa.news** / Email: **news@polisa.news**

טיוטת חוזר של רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון

יוקם מאגר שמאים והמבוטח יבחר מתוך רשימה של שלושה שמאים שייבחרו אקראית

■ בשל חשש לניגוד עניינים, מוצע לקבוע כי שמאי שמספק שירותים לחברת ביטוח, לרבות ביצוע שומות מטעמה, ייחשב כשמאי בית שלה ולא יוכל להיכנס למאגר השמאים ■ בנוסף, לצורכי בקרה של פעולת המאגר, חברות הביטוח ידווחו לרשות את פרטי השמאים ומספר השומות שביצעו ויתעדו את פעולותיהן מול השמאים

רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון מסדירה את אופן בחירת השמאי על רקע ביקורת על המודל הנוכחי, שבו שמאי ממונה על ידי חברת הביטוח והסוכן.

טיוטת "תיקון הוראות החוזר המאוחד - הוראות בענף רכב רכוש" שפרסמה הרשות היום (יום ג'), מציעה לתקן את הוראות החוזר הקיים ולהסדיר את עבודת חברת הביטוח עם שמאים ומוסכים.

על פי התיקון, כדי לצמצם השפעות של גורמים שונים על עבודת השמאי, מוצע לבטל את רשימות שמאי החוץ ולהורות לכל חברת ביטוח לעשות שימוש במאגר שמאים, כך שלמאגר יוכל להצטרף כל שמאי העונה לתנאים מוגדרים.

על פי התיקון, המאגר יהווה תחליף לרשימת השמאים הקיימת היום בכל חברת ביטוח.

המבוטח הוא שיבחר שמאי באופן עצמאי מתוך רשימה של שלושה שמאים, שיישלפו באופן אקראי מהמאגר לפי המחוז שבו הוא עובד ובהתאם למומחיותו.

לפי הרשות, בכוונתה לאפשר פעילות חסרת פניות מצד שמאים בעת טיפול בתביעות מבוטחי רכב רכוש וצד ג'. מטרת המודל שנבחר היא לשפר את מצב הצרכן ולאפשר את שכלול השוק ופתיחת התחרות תוך הגברת טיב התיקון ואיכות השירות.

בשל חשש לניגוד עניינים בין חברת הביטוח לשמאי, מוצע לקבוע כי שמאי שמספק שירותים לחברת ביטוח, לרבות ביצוע שומות מטעמה, ייחשב כשמאי בית שלה ולא יוכל להיכנס למאגר השמאים. עוד מוצע לקבוע עקרונות שיחייבו את חברות הביטוח ואת המוסכים המוסכמים. חברת ביטוח תאפשר לכל מוסך שיתחייב לעמוד בעקרונות ויחתום על הסכם התקשרות עמה, לשמש כמוסך מוסכם ולהעניק שירות למבוטחיה או לניזוק שהוא צד ג' התובע את החברה.

עוד מוצע לאפשר לכל מבוטח לבחור את המוסך המוסכם באמצעות ציונים שימדדו את רמת שביעות הרצון של כל המבוטחים שקיבלו שירות באותו מוסך. הדירוג יאפשר שקיפות ויעודד את המוסכים להשתפר.

על מנת שמבוטח יוכל לפנות לשמאי לצורך הערכת הנזק ולבחירת מוסך, חברת הביטוח תפרסם לציבור ותעביר למבוטח את האפשרויות העומדות בפניו לבחירת השמאי ולבחירת המוסך. מוצע לאפשר למבוטח לקבל מידע בעניין זה באופן אלקטרוני, כדי לייעל את תהליך ההתקשרות.

בנוסף, על מנת לצמצם מחלוקות בין חברת ביטוח לשמאי ולמוסך המתקן, מוצע לדרוש מהשמאי להעביר את הצעת התיקון של הנזק לחברת הביטוח לפני התחלת התיקון.

כמו כן, כדי לאפשר למבוטח פרק זמן מספק להגיש הצעת תיקון נגדית מוצע להאריך את פרק הזמן ל- 21 יום.

עוד מוצע לקבוע שהחברה לא תהיה רשאית להתנגד לחוות דעת של שמאי פרטי אלא באמצעות שומה של שמאי מטעמה, וכי שומה זו תועבר לתובע תוך יום עבודה מיום קבלתה בחברה.

בנוסף, לצורכי בקרה של פעולת המאגר, חברות הביטוח ידווחו לרשות את פרטי השמאים ומספר השומות שביצעו. עוד מוצע לחייב את החברות לתעד את פעולותיהן מול שמאים, בדומה לתיעוד הנדרש בחוזר גופים מוסדיים שעניינו "בירור ויישוב תביעות וטיפול בפניות ציבור".

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

הניתוח הצליח, החולה מת

■ רפורמת ביטוחי אובדן כושר העבודה נכנסה לתוקף – אך אין בנמצא אף פוליסה מאושרת לשיווק ■ בחברות הביטוח מסרבים להתנבא כיצד ייפתר המשבר ■ ברשות שוק ההון מסרבים להתייחס לסוגיה ■ הרשות להגבלים עסקיים: על פני הדברים אין ראיות לכך שההתנהלות של חברות הביטוח נובעת מתיאום כלשהו ביניהן

הניתוח הצליח, החולה מת. זו הדרך היחידה לתאר את הרפורמה שיוצאת היום (כביכול) לדרך בתחום ביטוחי אובדן כושר עבודה. האוצר גיבש קווים מנחים לפוליסות חדשות, עדכניות וטובות יותר. בכך אין ספק. אולם למציאות חוקים משלה וחברות הביטוח, שאמורות לשחק לפי כללי המשחק שהאוצר קובע, הודיעו כי הן מסרבות להשתתף במשחק.

סוגיית הפער בין המחיר אותו דורשות החברות לתעריף שהרשות רואה כתעריף ראוי, שעומדת כרגע על הפרק, היא זו שמהווה מכשול בפני השלמת הרפורמה ואישור הפוליסות החדשות שהוצגו בפני הפיקוח.

הפרשה דומה מאוד לרפורמה בביטוחי הבריאות מפברואר 2016. גם אז הפיקוח על הביטוח יצר רפורמה במסגרתה הכתיב את תנאי פוליסות הבריאות, ואף דרש הפחתה משמעותית בתעריפי הביטוח. גם אז, עד לרגע האחרון לא היה ברור איזה חברות ביטוח יציגו מוצרים מאושרים, ואיזה לא.

למרות כל החששות אז, הרפורמה הושקה בהצלחה, ומרבית חברות הביטוח הציגו מוצרים מאושרים כבר במועד השקת הרפורמה, ולמעשה כולן יישרו קו בסופו של דבר, ובזכות הרפורמה חברות נוספות נכנסו לשוק.

אולם קיים הבדל משמעותי נוסף בין הרפורמה בבריאות לרפורמה בביטוח אובדן כושר עבודה. עצירה (ולו זמנית בלבד) של מכירות ביטוחי הבריאות אינה רצויה כלל וכלל, אך לא גורמת נזק למשק. עצירת שיווק פוליסות א.כ.ע. עוצרת בפועל את כל שוק ביטוחי המנהלים, שנכון להיום מהווים את המוצר התחליפי היחידי לקרנות הפנסיה בשוק החיסכון הפנסיוני.

החל מהיום, סוכני הביטוח אינם יכולים לתת מענה לכל צרכי הלקוחות שלהם בתחום ביטוח אובדן כושר עבודה, ובהתאם – כל שינוי נדרש בביטוח המנהלים של הלקוח. כאוס היא המילה היחידה שיכולה לתאר מצב זה.

השפעות הקיפאון בשוק חורגות משמעותית מענף הביטוח, כי מדובר בענף שנותן מענה לכל שוק העבודה – ובפרט לעובדים הבכירים ולבעלי השכר הגבוה.

סוגיה נוספת שעולה היא סוגיית ההגבלים העסקיים, והשאלה היא כיצד נוצר מצב בו שמונה חברות ביטוח שפעילות בשוק ביטוח א.כ.ע מתנהגות באופן זהה. בהקשר לסוגיה זו אומרים ברשות להגבלים עסקיים: "על פני הדברים אין ראיות לכך שההתנהלות של חברות הביטוח נובעת מתיאום כלשהו ביניהן, וככל שתגיע פנייה מתאימה לרשות, היא תיבחן לגופה".

בחברות הביטוח מסרבים להתייחס רשמית לנושא, וכולם ממתינים להתפתחויות, כאשר אף אחד אינו מוכן להתנבא בדבר מועד ואופן סיום הפרשה. ברשות שוק ההון מסרבים להתייחס לנושא.

(ראו ראיון בנושא עם שלמה אייזיק, מנכ"ל ובעלים של יונט, בעמוד 3)

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

שיחת פוליסה עם שלמה אייזיק, מנכ"ל ובעלים של יונט, על הצטרפותו לצוות האסטרטגיה ורגולציה של אורי צפריר

השארת ענף הביטוח ללא מוצרי א.כ.ע. - חוסר אחריות של הפיקוח ושל חברות הביטוח

■ חברות הביטוח חייבות לשפר את השירות שניתן לסוכנים - אם זה יקרה, זה יפתור 50% מהבעיה שקיימת היום בתפיסת הסוכן בעיני הציבור ■ בעקבות הפרדת העמלה מדמי הניהול חברות הביטוח פתחו וניסחו מחדש את כל ההסכמים וחבל מאוד שכך ■ להערכתי, התוצאה הסופית ממש לא משרתת את האינטרסים של הסוכנים בנוסף לכאוס שנוצר עם חתימות על הסכמים חדשים

השארת ענף הביטוח ללא מוצרי אובדן כושר עבודה – חוסר אחריות של הפיקוח ושל חברות הביטוח – כך אומר איש הביטוח **שלמה אייזיק**, מנכ"ל ובעלים של **יונט**, שהודיע לאחרונה על הצטרפותו למטה של **אורי צפריר** ולכניסתו לצוות האסטרטגיה ורגולציה בראשותו של **אריאל מונין**.

אייזיק, שכיהן בעבר כיו"ר **הוועדה לביטוח פנסיוני** תחת נשיא הלשכה **אודי כץ**, אמר כי כתוצאה מכך שעד כה לא אושרו פוליסות לביטוח אובדן כושר עבודה לשיווק החל מאוגוסט 2018 – סוכני הביטוח לא יוכלו לצרף לקוחות לביטוח מנהלים, לא יוכלו לעדכן את שכרם של לקוחותיהם ששכרם השתנה ביותר מ-10% ולא יוכלו לצרף עצמאים לביטוח פנסיוני.

אייזיק מסרב להטיל את האחריות במלואה על מי מהמעורבים – "מדובר בחוסר אחריות הדדי של **רשות שוק ההון** מצד אחד ושל חברות הביטוח מהצד השני". לשאלת תפקידה של **לשכת סוכני הביטוח** משיב אייזיק, כי מדובר בסוגיה בין היצרנים לפיקוח על הביטוח, וללשכת אין צד בעניין. עם זאת, הוא מטיל את האחריות הכוללת על ענף הביטוח על רשות שוק ההון.

אייזיק התייחס להחלטתו לתמוך בצפריר לנשיאות הלשכה ואמר: "אורי צפריר ראוי להיבחר לתפקיד נשיא הלשכה. הוא לא בא להכתיר לעצמו כתרים, אלא הוא עושה זאת מתוך אכפתיות ודאגה לענף. יש לו ניסיון, רקע ויכולת ניהול מערכות מורכבות. הלשכה והשוק הם מערכות מאוד מורכבות, ולכן צריך לבחור במישהו עם ניסיון לתפקיד נשיא הלשכה".

• מהן המטרות שלך בהצטרפות לצוות האסטרטגיה והרגולציה?

אייזיק: אני רוצה לקדם שיפור בתדמית הסוכנים בעיני הציבור, להסיר את האיומים על פרנסת הסוכנים ולמצוא דרך נכונה לשלב סוכנים חדשים עם הדור הקיים של הסוכנים.

• כיצד בכוונתך להשיג שיפור בתדמית סוכן הביטוח?

אייזיק: את הלקוח לא מעניין עם חברת הביטוח נותנת לסוכן שירות טוב. הלקוח רואה את הסוכן בלבד. חברות הביטוח חייבות לשפר את השירות שניתן לסוכנים. אם זה יקרה, זה יפתור 50% מהבעיה שקיימת היום בתפיסת הסוכן בעיני הציבור.

• איזה איומים על פרנסת הסוכן אתה מזהה, וכיצד תוכל להסיר אותם?

אייזיק: יש רבים. למשל המהלך של הפרדת העמלה מדמי הניהול. החברות תפסו על זה טרמפ ושינו את נוסחי ההסכמים ואת אחוזי התגמול. היה צריך לתת פתרון נקודתי לבעיה, אבל חברות הביטוח פתחו וניסחו מחדש את כל ההסכמים, כך שהתוצאה הסופית ממש לא משרתת את האינטרסים של הסוכנים.

אני מזכיר שסוכני הביטוח עדיין לא מתוגמלים על פוליסות מסולקות על ידי מרבית חברות הביטוח. אנחנו גובים מיליארדי שקלים בשוטף, והתמורה שאנחנו מקבלים בגינה, במיוחד על תיקים ישנים, זניחה לחלוטין.

התגמול בפנסיה הגיע לשפל מדרגה וצריך להעלות את התמורה. בין היתר על ידי טיפוח תרבות של גביית שכר טרחה מלקוחות על מתן שירות איכותי. זה חלק מהכיוון.

• באיזה נושאים נוספים תעסוק?

אייזיק: יש להסדיר את הנושא של ערוצי ההפצה. יש כאוס וחוסר שקיפות בקשר לשיווק ישיר, משווקים פנסיוניים ושיווק באמצעות סוכנים עצמאים. חייבת להיות הסדרה וחייבים לקבוע נורמות כדי שלא תהיה קניבליזציה.

יש פה בעיה אתית, שמשפיעה כמובן גם על הלקוח, למשל במקרים שהוא בקשר עם סוכן הביטוח שלו – ובמקביל פונה אליו באופן ישיר חברת הביטוח. צריך להשיג שקיפות ונורמות עבודה שיתרמו לתפיסת השוק את עצמו.

• האם אתה מצפה מהמפקחת להתערב בנושא?

אייזיק: זה לא נושא שקשור למפקחת – זה בינינו לבין החברות. לשוק יש אתגר משמעותי: להפחית את רמת הרגולציה, שלא מאפשרת לחברות הביטוח ולסוכנים יציבות. אני קורא למפקחת להפחית את כמות ההוראות החדשות כדי לאפשר לענף להגיע למקום של יציבות.

שלמה אייזיק, מנכ"ל ובעלים של יונט

אני כן מצפה מהמפקחת לתקן את הרפורמה בביטוח בריאות. יש לקונות שצריך להסדיר, בעיקר בתחום של טיפולים מחליפי ניתוח. לא הגיוני שבפוליסות החדשות יש הסדרים של עדכון אוטומטי של הפוליסות כולל עדכון הטכנולוגיות מחליפות הניתוח, אבל בפוליסות הישנות אי אפשר להוסיף מרכיבים חדשים והלקוחות נדרשים לרכוש פוליסות חדשות. בעתיד הלא רחוק אנחנו נהיה בעולם רפואי בו מרבית הטיפולים החודרניים יהיו באמצעות רובוטים וטכנולוגיות מתקדמות.

• תאר את פעילותך והישגיך המרכזיים כיו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני.

אייזיק: ראשית, אנחנו בוועדה הובלנו את ההסדרה של מסמך ההנמקה ההיסטורי – בעיקר את בניית הנוסח והמבנה של המסמך. היינו מעורבים בתכנון המסלקה הפנסיונית, בעיקר על ידי אפיון המערכת.

דרשנו מהפיקוח לאפשר צירוף לפנסיה בהסדר רבים, מהלך שעשה רבות למען סוכני הביטוח. קבענו נורמות תגמול לסוכנים בשוק הגמל והשתלמות.

היה ניסיון של חברות הביטוח, יחד עם קופות החולים, לשווק תרופות מחוץ לסל ואנחנו הסרנו את האיום הזה.

הייתה לנו מערכת יחסים טובה עם הרגולטור (**ידין ענתבי** ופרופ' **עודד שריג** היו המפקחים באותה תקופה, מ.פ.). אני לא זוכר שהיה חוזר שלא הועבר לעיוננו לחוות דעת מקצועית.

והמהלך המשמעותי ביותר היה פעילות רבה על מנת לעכב את כניסת הבנקים לתחום השיווק הפנסיוני. זו הייתה מבחינתנו הצלחה גדולה.

מרבית הפעילות שלנו בוועדה הייתה פעילות יוזמת. כך אני סבור שהלשכה צריכה לפעול: ליזום יותר מאשר להגיב.

קן דרור & הראל, משרד עו"ד ומגשרים
KDH
אחת מלקוחותינו, סוכנות ביטוח מובילה בתחומה, מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח (חיים ואלמנטארי) ו/או תאגידי ביטוח
ניתן לפנות בעניין לעו"ד ניצן הראל
טל. 03-6229000 | 04-9112112 | 054-6108770
או בדוא"ל: nitzan@kdh-law.co.il

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

עיון נוסף / עו"ד ג'ון גבע

חברת כרטיסי האשראי התרשלה ולמבוטח לא היה כיסוי ביטוחי בעת תאונת דרכים

בית המשפט: טרם יוכל התובע לבסס עילת תביעה נגד הנתבעת בגין נזק שנגרם לו בשל שלילת תגמולי הביטוח, עליו לבסס תשתית לכך שתגמולים אלו אכן נשללו

ב**בית משפט לתביעות קטנות** בהרצליה נדונה תביעתו של **אהוד מנקס** ("התובע"), נגד **כרטיסי אשראי לישראל בע"מ** ("הנתבעת"). פסק הדין ניתן ביולי 2017, בהיעדר הצדדים, מפי השופט **אמיר ויצנבליט**.

עובדות המקרה: מדובר בתביעה של לקוח נגד חברת כרטיסי אשראי שהתרשלה, וכתוצאה מכך לא שולמו לחברת הביטוח התשלומים הנדרשים לביטוח רכבו של התובע והביטוח בוטל. הנזק הנתבע בתביעה הוא תגמולי הביטוח שהתובע לא קיבל בסך 1,400 שקל, לאחר שרכבו עבר תאונת דרכים.

התובע ביטח את רכבו בביטוח מקיף ב**הפניקס** חברה לביטוח בע"מ ("המבטח"). הביטוח שולם בתשלומים. התובע הנפיק כרטיס אשראי אצל הנתבעת. במסגרת הנפקה זו ביקש התובע שיועברו הוראות הקבע והתשלומים מהכרטיס הישן (שהונפק על ידי חברת אשראי אחרת) לכרטיס החדש (להלן: "הכרטיס הראשון" ו"הכרטיס השני", בהתאמה). אלא שכבר הנראה אירעה תקלה בשליחה או בקבלה של הכרטיס השני, ועל כן הונפק לתובע כרטיס שלישי. הכרטיס השני בוטל, ולא נעשה בו שימוש. המבטח ניסה לגבות את תשלומי דמי הביטוח באמצעות הכרטיס השני, וקיבל מהנתבעת הודעת סירוב. הביטוח בוטל בשל אי תשלום דמי הביטוח על ידי התובע.

טענות הצדדים: לטענת התובע, לאחר התאונה נודע לו שהביטוח בוטל על ידי המבטח בשל אי תשלום דמי הביטוח. הנתבעת הכחישה את אחריותה וטענה, כי לפי ההסכם בינה לבין התובע היא אינה נושאת באחריות להעברת הוראות הקבע לכרטיס החדש. לטענתה, היא מסרה הודעה לבתי העסק לחייב את התובע בכרטיס השלישי ולא השני, וזו אינה אשמתה שחרף הודעה זו המבטח ניסה לחייב את הכרטיס השני, והיא אינה נושאת באחריות לאופן שבו בוחרים בתי עסק לפעול.

פסק הדין: בית המשפט קבע, כי קיים קושי בתביעה באופן ובמועד שבו הוגשה, וזאת לנוכח ההכרח שהתובע ימצה תחילה את מלוא טענותיו מול המבטח. עילת התביעה של התובע נגד הנתבעת נסמכת על דחיית פנייתו של התובע למבטח לקבלת תגמולי הביטוח. הנזק הנטען הוא תגמולי הביטוח שלא שולמו לתובע מן המבטח. אלא שלכתב התביעה לא צורפה כל התכתבות שהיא בין התובע לבין המבטח בדבר שלילת תגמולים אלו. בית המשפט ציין, כי התובע טען כי פנייתו למבטח נדחתה ונמסר לו שהביטוח אינו בתוקף, בלא שטענה זו נתמכה במסמך כלשהו.

בית המשפט הדגיש, כי בלי לקבוע מסמרות או להביע עמדה כלשהי לגופם של היחסים בין התובע לבין המבטח (שכן הוא אינו בעל דין בהליך ועמדתו לא נשמעה), הרי שכידוע, טרם ישלול המבטח את הכיסוי הביטוחי מן המבוטח בשל פיגורים בתשלום, על המבטח ליתן למבוטח שתי התראות בכתב (סעיף 15(א) לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981 (להלן: "חוק חוזה הביטוח"). בית המשפט ציין בנוסף, כי בפסיקה ובספרות המשפטית אף הובעה העמדה, שלפיה הנטל על המבטח להוכיח שהודעות אלו נמסרו למבוטח (**ירון אליאס**, בספרו "דיני ביטוח"). בדיון טען התובע, כי לא קיבל כל התראה מהמבטח על ביטול הביטוח בשל אי העמידה בתשלומים, וגילה על ביטול הביטוח רק לאחר התאונה. בנסיבות אלו, נשאלת השאלה האם פנה התובע למבטח וניסה למצות מולו את טענותיו לשם קבלת תגמולי הביטוח? למשל, בהסתמך על הטענה שלא קיבל מן המבטח את ההתראות הנדרשות על פי דין לשם ביטול הביטוח. בית המשפט הבהיר, כי הוא אינו מביע כל עמדה בנושא היחסים בין התובע לבין המבטח.

בית המשפט ציין, כי יתכן שסעיף 15 לחוק חוזה הביטוח מעמיד את התובע במלכוד בכל הנוגע ליחסיו עם הנתבעת. ככל שיתברר שהמבטח שלח לתובע את ההתראות הנדרשות על-פי הדין, וכי אלו נמסרו לתובע, הרי שלכאורה לא זכאי התובע לתגמולי הביטוח מהמבטח ונגרם לו נזק. אולם מאידך גיסא, קיים קושי בעילת התביעה של התובע נגד הנתבעת, שכן הוא ידע שדמי הביטוח אינם משולמים כסדרם, ויכול היה להסדיר את הנושא. ככל שיתברר שהמבטח לא שלח לתובע את ההתראות הנדרשות על-פי הדין או כי אלו לא נמסרו לתובע, הרי שלכאורה, יתכן שלתובע טענה טובה נגד המבטח, ואם יזכה בתגמולי הביטוח ממילא לא קיימת לו עילת תביעה נגד הנתבעת.

בית המשפט קבע, כי כך או אחרת, טרם יוכל התובע לבסס עילת תביעה נגד הנתבעת בגין נזק שנגרם לו בשל שלילת תגמולי הביטוח, הרי שעליו לבסס תשתית לכך שתגמולים אלו אכן נשללו. בשלב זה לא עלה בידי התובע לשכנע שכך אירע. בית המשפט הבהיר, כי הנתבעת והמבטח אינם מעוולים במשותף, כך שהתובע יכול היה לבחור נגד מי תוגש תביעתו. במקרה הנדון מדובר בביסוס עילת תביעה נגד הנתבעת על נזק שנגרם בשל שלילת תגמולי ביטוח על ידי גורם אחר. על כן, בטרם יוכל התובע לבסס את עילת התביעה בהליך זה, עליו לשכנע שאותם תגמולי ביטוח אכן נשללו. הפעולות הסבירות שעל התובע לנקוט נגד המבטח מתחייבות מכוח חובת הקטנת הנזק החלה על הניזוק. לאור האמור, בית המשפט החליט שיש למחוק (ולא לדחות את התביעה). לאחר שימצה התובע את טענותיו מול המבטח באורח סביר, ואם עדיין לא יזכה בתגמולי הביטוח, יוכל התובע לשוב ולהגיש את תביעתו נגד הנתבעת.

לסיכום: בית המשפט מחק את התביעה ללא הוצאות.

עד למועד כתיבת שורות אלו לא ידוע אם הוגשה בקשת רשות ערעור **לבית המשפט המחוזי**.

לחברה בינלאומית
לשירות בריאות חדשני
דרושים/ות
▪ סמנכ"ל מכירות ישראל
התפקיד מחייב קשר שוטף
עם סוכנויות וסוכני ביטוח בישראל.
ניסיון כמפקח רכישה. אפשרויות קידום.
▪ מנהל מוקד טלמרקטינג
ניסיון מוכח
סודיות מובטחת
נא לפנות, בצירוף קורות חיים ל-
sivansun@gmail.com

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

הסכם קיבוצי ראשון נחתם במנורה מבטחים ביטוח

■ בין סעיפיו: העלאת שכר מצטברת של עד 13% שתחולק בחלקה באופן דיפרנציאלי, בונוס שנתי, הגדלת שכר המינימום בחברה לסך של 6,000 שקל, קרן השתלמות לעובדים בוותק מעל שנה, הגדלת ימי החופשה, ימי בחירה, תוספות שונות לעובדים לילדים בגיל הרך ■ המנכ"ל מוטי רוזן: עובדי החברה הם המשאב החשוב ביותר ותמיד דאגנו ונדאג לרווחתם ולרווחת משפחותיהם

מנכ"ל חברת **מנורה מבטחים ביטוח, מוטי רוזן**, ויו"ר **ההסתדרות אבי ניסנקורן** חתמו על הסכם קיבוצי ראשון בחברת הביטוח, שיחול על כ-1,500 מעובדיה שהתאגדו בהסתדרות בתחילת 2016.

בחתימה על ההסכם לקחו חלק יו"ר דירקטוריון מנורה מבטחים החזקות **ערן גריפל**, יו"ר דירקטוריון מנורה מבטחים ביטוח ומנכ"ל מנורה החזקות **ארי קלמן**, יו"ר הסתדרות המעו"ף ארנון בר-דוד, המשנה למנכ"ל מנורה מבטחים **משה מורגנשטרן**, סמנכ"ל בכיר ומנהלת אגף משאבי אנוש בחברה **הדס מרגלית**, ראש חטיבת עובדי חברות הביטוח ובתי השקעות בהסתדרות המעו"ף **מירי גרגיר** ויו"ר הוועד **ניסים טורקיה**.

מנורה מצטרפת בזאת לשורת חברות הביטוח הגדולות הפועלות בישראל, שנחתם בהן הסכם קיבוצי, בהן: **כלל ביטוח, מגדל, AIG, הפניקס ושירביט**.

תוקף ההסכם הוא עד סוף שנת 2020. בין היתר, נקבע בהסכם כי השכר ההתחלתי לעובדים הקיימים בחברה ולעובדים קבועים שייקלטו לאחר מועד חתימת ההסכם לא יפחת מ-6,000 שקל – גבוה משמעותית משכר המינימום הנוכחי במשק.

נקבע גם כי שכר העובדים יועלה לאורך תקופת ההסכם בארבע פעימות, כאשר בפעימה הראשונה שתשולם בסמוך למועד חתימת ההסכם, בשיעור של 4% בממוצע, תינתן עדיפות משמעותית לבעלי השכר הנמוך בחברה ובעלי הוותק הגבוה. שלוש הפעימות שלאחריה יהיו בשיעור 3% ותהיינה תלויות בביצועי החברה. הפעימה האחרונה תביא בחשבון את העובדים שטרם קיבלו העלאת שכר קודם לכן.

הוסכם כי עובדי החברה יקבלו כבר בשנה הראשונה להסכם בונוס שנתי שיחולק באופן דיפרנציאלי, ובשאר שנות ההסכם יקבלו בונוס אם החברה תעמוד ביעדי הרווח.

ההסכם קובע כי עובדים קיימים בעלי ותק של שנתיים ומעלה, יקבלו קביעות עם החתימה על ההסכם ועובדים חדשים יקבלו מעמד של קביעות בחברה בתוך שלוש שנים. ההסכם מסדיר מתן קדימות למועמדים פנימיים בתהליכי איוש משרות, ומנגד מסדיר מנגנונים שונים ומשותפים להנהלה, להסתדרות ולוועד העובדים בכל הקשור לסיום העסקת עובדים.

מספר ימי החופשה בחברה יהיה מ-12 ימי עבודה בשנה לעובדים בעלי הוותק הנמוך ביותר ועד ל-23 ימי עבודה לעובדים בוותק תשע שנים ויותר. בנוסף לימי החופשה, ההסכם מעניק לכל עובד שני ימי בחירה בשנה וימי חופשה בגין אירועים מיוחדים. תשלום על ימי מחלה יינתן החל מהיום הראשון בערך של 100% לעובדים קבועים, והעובדים יהיו זכאים לשני ימי הצהרה בשנה. בנוסף, ההסכם מסדיר פיצוי לעובדים בגין קריאות פתע. לעובדים קבועים בעלי ותק של עד שש שנים הוגדל התעריף ליום הבראה ל-424 שקל ועד ל-500 שקל לעובדים להם ותק של 13 שנה.

הפרשות פנסיוניות - נקבע כי יופרשו לעובדים 6.5% משכרם על חשבון החברה, 6% על חשבון העובד ו-8.33% ע"ח החברה, לטובת פיצויי פיטורים. ההסכם מסדיר גם הפרשות פנסיוניות בגין רכיב שעות נוספות גלובליות.

החל מוותק של שנה, תיפתח לכל עובד קרן השתלמות שההפרשות אליה יהיו בגובה 2.5% מהעובד ו-2.5% מהמעסיק. עם קבלת קביעות יגדל שיעור ההפרשות מצד המעסיק ל-7.5%.

לראשונה בחברה, העובדים הקבועים שישלימו 8 שעות עבודה, יקבלו השתתפות בהוצאות עבור ארוחת צהריים, בסכום של 15 שקל ליום.

עובדים קבועים שהם הורים לילדים בני שנתיים עד חמש, יהיו זכאים לתשלום תוספת גני ילדים, בגובה 300 שקל לילד לחודש. עובדים ותיקים ימשיכו ליהנות מההסדר הקיים. עובדים קבועים שהם הורים לילדים בני ארבע עד עשר, יקבלו אחת לשנה תוספת קייטנות.

בתחום הרווחה, הוסדר כי גובה השי שיקבלו העובדים בפסח ובראש השנה יעמוד על 500 שקל בכל חג. תקציב הרווחה לכלל עובדי החברה יעמוד על כ-5.7 מיליון שקל בשנה.

סעיפים נוספים בהסכם קובעים כי החברה תממן את תשלום אגרת הרישיון המקצועי השנתית לעובדיה, וכי היא תרחיב את רמת כיסוי ביטוח הבריאות. החברה אף תשתתף בעלות לימודים חיצוניים הרלוונטיים לתחומי עיסוקם של העובדים.

ההסכם מעגן באופן ייחודי גם את זכויותיהם של עובדי מוקדי החברה, ובין היתר נקבע כי כל עובד מוקד שישלים שנת עבודה יהיה זכאי לקרן השתלמות ולאחר חצי שנת עבודה יועבר להעסקה במתכונת של עובד חודשי.

צילום: דוברות ההסתדרות

מעמד החתימה על ההסכם במנורה מבטחים

צוות המו"מ של מנורה לווה ע"י עו"ד **נחום פיינברג** ועו"ד **נטלי קמחי** ממשרד עורכי הדין **פיינברג ושות'**.

יו"ר דירקטוריון מנורה מבטחים החזקות, ערן גריפל, אמר בחתימה ההסכם: "עובדי הקבוצה הינם הנכס המשמעותי והחשוב ביותר שהביא להצלחה ושגשוג לאורך כל השנים. הדאגה לרווחתם ולרווחת משפחותיהם היא נר לרגלינו. אנו מודים ומעריכים את הסתדרות העובדים והעומדים בראשה, את נציגות העובדים ואת הנהלת החברה על ההליך שנוהל בהגינות ובמקצועיות".

מנכ"ל מנורה מבטחים, מוטי רוזן, הוסיף: "אנו שמחים כי לאחר כ-28 חודשים מאז החלו התארגנויות העובדים בחברה, ולאחר משא ומתן ארוך של כשנה וחצי, נחתם היום הסכם קיבוצי מיוחד. המו"מ על ההסכם נוהל לכל אורכו בהגינות רבה ובהוגנות מלאה על ידי כל הצדדים להסכם, תוך שמירה על שקט תעשייתי למופת. בעיני הנהלת החברה, עובדי החברה הנם המשאב החשוב ביותר והיחיד להצלחתה של החברה. דאגנו ותמיד נדאג לרווחתם של עובדינו המסורים ולרווחת משפחותיהם. אנו משוכנעים כי ההסכם הקיבוצי יתרום משמעותית להמשך הצלחתה של החברה".

יו"ר ועד עובדי מנורה מבטחים, ניסים טורקיה: "אני גאה בהסכם ובהישגים הרבים שבו, אולם יותר מכל אני גאה בדרך שבחרנו להשגתו. על כך, שידענו להניח את משקעי תקופת ההתאגדות מאחורינו, ללמוד את הצרכים והחששות של הצד השני ולהגיע להבנות והסכמות מתוך ראייה כוללת של טובת עובדי החברה, זאת אף ללא צורך בסכסוך עבודה, אלא מתוך הידברות עניינית, שקופה וכנה. בהסכם הבאנו בשורה לכל סוגי האוכלוסייה בחברה וחשבנו על כולם, אבל בעיקר חשבנו על העובדים המוחלשים. חשבנו על כבודו של האדם העובד ועל כך שעובדי מנורה יהיו גאים במקום עבודתם וישמחו להגיע בבוקר למשרדי החברה".

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

פוליסה מארח

הכל משתנה, למעט הפיקוח?

תפקיד המפקח בחברות נשמר כשהיה, אך בפרקטיקה, בשטח, השתנתה האפקטיביות שלו וירדה באופן משמעותי

מאת ניר עובדיה

הקשר בין סוכן הביטוח לסופרווייזר בחברת הביטוח היה לאורך שנים קשר גורדי והיווה את הבסיס למכירות ביטוח חיים בענף הביטוח.

לכל אחד משני השחקנים היה תפקיד חיוני והכרחי במערכת היחסים ולא בכדי נשתמרו לעיתים הקשרים בין סוכני הביטוח למפקחיהם בחברות לאורך שנים רבות ובנאמנות רבה, עד כדי מעבר של סוכן מחברה לחברה בעקבות המפקח.

מעבר לקידום וניהול מכירות, תמך המפקח בהעשרה מקצועית, עדכונים ושינויים שוטפים בפוליסות השונות, בהטמעת מוצרים, במיסוי, בדרישות הרגולציה, בייצוג החברה במשרד הסוכן ועוד.

בשנים האחרונות, השתנה ענף ביטוח החיים באופן דרמטי. תפקיד המפקח בחברות נשמר כשהיה, אך בפרקטיקה, בשטח, השתנתה האפקטיביות שלו וירדה באופן משמעותי.

מה נשתנה?

1. איכות המפקחים

כחלק מהתהליכי התייעלות וחיסכון בעלויות, היינו עדים בשנים האחרונות לבניית דור חדש של מפקחים בחברת ביטוח. אנשי המקצוע הוותיקים , שידעו ביטוח מניסיון של שנים, פינו את מקומם למפקחים צעירים, חדורי מוטיבציה למכירות, אבל עם פערי ידע וחוסר ניסיון. שינוי זה השפיע וגרם לירידה במעמדם והשפעתם של המפקחים במשרדי הסוכנים.

2. עומס

בעבר עבד מפקח עם קבוצת סוכנים שכללה כ-15-20 סוכנים ושיווק מספר מוצרים של החברה. היום, עובד המפקח עם קבוצה גדולה, הכוללת לעיתים יותר מ-30 סוכנים וכמות מוצרים אדירה שמשווקת החברה. כתוצאה מכך, מתקשה המפקח לנהל תהליכי עומק עם סוכניו ומתמקד במכירות בלבד, ולעיתים תוך חוסר הקפדה על איכותן.

תהליכי שיווק, פיתוח עסקי, בניית תכנית עבודה, בקרות, ניתוח התיק וכלים רבים חשובים, שמהווים חלק בלתי נפרד מהתמונה הכוללת הנדרשת להצלחה, נדחקו לשוליים ופינו מקום למכירות נטו.

3. עבודת הסוכן כברוקר

מעטים הסוכנים שמתעקשים להמשיך לעבוד עם חברת ביטוח אחת, שכן על מנת לייצר פתרון משתלם ללקוח ולמצב עצמו כברוקר המחפש את הפתרון הטוב ביותר ללקוח, נדרש הסוכן לעבוד עם מספר חברות ביטוח.

כתוצאה מכך, קטנה הכדאיות הכלכלית של המפקחים לתמוך בסוכנים הבינוניים והקטנים בהיקפי המכירות והם מתמקדים במגה סוכנים וסוכנויות בלבד, על מנת לעמוד ביעדי המכירות האגרסיביים המוגדרים להם בחברות הביטוח.

4. מערכות תומכות מכירה

הסוכנים המתקדמים, עובדים היום עם מערכות עצמאיות ולא עם מערכות שמספקות חברות הביטוח, על מנת להיות יעילים ובלתי תלויים בעבודתם. גם התקדמות זו בעבודת הסוכן דוחקת חלק מתפקיד המפקח כפי שהכרנו בעבר בהכנת טפסים והצעות עבור הסוכן.

אין ואקום בענף

בענף הביטוח אין ואקום והסוכנים מחפשים פתרונות על מנת להתמודד עם אתגרי השוק.

לא בכדי מצטרפים סוכנים רבים למגה סוכנויות ולקבוצות פיקוח עצמאיות, המספקות היום מענה לחוסר שנוצר בתהליכי הפיקוח בחברות.

פיקוח פנימי של מגה סוכנות לצד מפקחים בחברות הביטוח מייצר איזון ומעטפת משופרת ואפקטיבית עבור הסוכן.

1. **ראייה לטווח ארוך** - בניית התיק תוך הסתכלות רחבה ולטווח ארוך ולא מתוך ניהול מבצעים ומכירות של חברות הביטוח, לרבות מוצרים שירצו לקדם בחברות ולא תמיד נכונים עבור הלקוח הספציפי של הסוכן.

בניית פתרונות מתוחכמים, תהליכי מכירה מתקדמים, שילוב מוצרים כחלק מפתרון כולל על מנת לספק ללקוח את הפתרון המשתלם ביותר ולמצב את סוכן הביטוח כמקצוען ובעל ערך ביחס לאלטרנטיבות.

2. **תמיכה וליווי מקצועי**, תמיכה בהתאמות לדרישות הרגולציה - במגה סוכנויות, נמצאים היום אנשי מקצוע ותיקים ומנוסים, המספקים לסוכן מעטפת משופרת וזמינה בהכשרות מקצועיות, בעדכונים רגולטוריים ובפתרונות יום יומיים.

באורן מזרח לבדה נמצא במטה חמישה אנשי ביטוח חיים בעלי ניסיון מצטבר משותף של למעלה מ-100 שנים, העומדים לרשות סוכני ביטוח חיים בקבוצה מדילמה בתהליך מכירה ועד פיתוח מערכות משנות מציאות כדוגמת בסט פרייס ריסק.

3. **עבודה כברוקר** - מגה סוכנויות מנגישות לסוכן מספר חברות ביטוח, משקללות את המכירות בכל החברות ביעדים ובמבצעים הפנימיים ומאפשרות לו להיות נאמן לקוח ונאמן לעצמו בביצוע המכירות.

4. **כוחה של הקבוצה** - סוכנויות ביטוח המאגדות סוכנים איכותיים, מאפשרות עבודה בקבוצות, העשרה ושיתוף מידע בין הסוכנים והעצמה הדדית.

מעטפת תומכת

לצד המנטאלי חשיבות אדירה בעבודתנו וכוחה של הלהקה עולה על כוחו של הזאב הבודד.

למרות שהפכו חשובים יותר, לאור השינויים הרבים והתפתחות האתגרים בענף, הצטמצמו תהליכי הפיקוח, ליווי הסוכן וניהול המכירות באופן משמעותי. סוכנים שהמשיכו להתבסס עם מערכי חברות הביטוח ומפקחיהם, מצאו עצמם בפיגור בתפישת העבודה ובירידה משמעותית באיכות ויעילות עבודתם וכנגזרת מכך, גם בהכנסות וברווח.

סוכנויות הביטוח הגדולות והמובילות נכנסו לפער שנוצר והשלימו אותו תוך בניית מעטפת תומכת המשפרת משמעותית את ביצועי הסוכן ואף מסייעת למפקחי חברות הביטוח להצליח יותר בעבודתם.

וגם כאן, בדומה לדמי ניהול, עמלות הם שיקול חשוב, אבל רחוקות מלהיות השיקול היחיד. ידע מקצועי, טכנולוגיה, ניהול data, מנטורינג והכוונה הם פרמטרים מרכזיים לא פחות.

הכותב הוא משנה למנכ"ל **אורן מזרח**

הפתרון לתביעות
נגד חברות הביטוח הפלסטינאיות

סוכני ביטוח, מנהלי מחלקת תביעות רכב בחברות ביטוח,
מנהלי תביעות בחברות בעלות ציי רכב ומבוטחים פרטיים

משרדנו מעניק ייצוג בתביעות נגד חברות הביטוח הפלסטינאיות
בהצלחה רבה לרבות גביית הכספים בפועל.

לתיאום פגישה: עו"ד שמואל גייזלר 073-7051480

GEIZLER
LAW OFFICE גייזלר עורכי דין

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

פורסם מכרז החשכ"ל לביטוח הרכב הפרטי של עובדי המדינה ל-2018

■ ההיקף הכספי של ההתקשרות נאמד בכ-300 מיליון שקל ■ לקראת המכרז האמור, פעל החשכ"ל על מנת להגביר את האטרקטיביות של המכרז בעיני חברות הביטוח, לאחר ששלוש חברות בלבד ניגשו למכרז הקודם - מגדל, איילון והראל

אמיל וינשל, משנה למנכ"ל מגדל

גיורא פלונסקה, משנה למנכ"ל איילון

אגף החשב הכללי במשרד האוצר פרסם אתמול (יום ב') את המכרז לביטוח רכבם הפרטי של עובדי המדינה לשנת 2018. מדובר במכרז ביטוח הרכב הקולקטיבי הגדול במדינת ישראל. לפי תנאי המכרז, המציעים ידרשו לסל שירותים וכיסויים ביטוחיים מורחב ולרמת שירות גבוהה.

במכרז בוצעו מספר התאמות המביאות לידי ביטוי את הרפורמות והשינויים שחלו בשוק ביטוחי הרכב, לרבות: קביעת מחיר ביטוח חובה פרטני בהתאם למאפייני המבוטח ורכבו; התאמת הפוליסות לתנאי השוק, לרבות עדכון סכומי ההשתתפות העצמית והוספת גילאי נהגים; מתן תנאים מיטביים בביטוח המקיף בהתאם להיסטוריית המבוטח; הכנסת פרמטר איכות השירות של חברות הביטוח לשלב בחירת הזוכים; מתן אפשרות למבוטחים לרכוש הרחבה לפנסים ומראות.

במסגרת בדיקת ההצעות ייבחר התמהיל שיעניק את הסל הזול ביותר לדגמי הרכב השונים עבור המדינה, תוך התחשבות בהתפלגות הרכבים בהם מחזיקים עובדי/ות המדינה, בני/בנות זוגם וגמלאיה. במכרז תבחרנה עד שלוש חברות ביטוח לאספקת השירותים, כאשר כל חברה תספק שירותי ביטוח ליצרני הרכב השונים.

במסגרת המכרז הקודם, לשנת 2017 הופקו פוליסות ביטוח לכ-67 אלף כלי רכב, מתוכם כ-28 אלף רכבים בהשתתפות המדינה. סך ההיקף הכספי של ההתקשרות הסתכם ב-310 מיליון שקל.

לקראת המכרז האמור, פעל החשכ"ל על מנת להגביר את האטרקטיביות של המכרז בעיני חברות הביטוח, לאחר ששלוש חברות בלבד ניגשו למכרז הקודם – **מגדל, איילון והראל**.

מגדל, שהתמודדה אז לראשונה במסגרת המכרז, זכתה בנתח המשמעותי מבין שלוש החברות, כ-49% מכלל הרכבים. השתתפותה של מגדל במכרז נעשתה בהובלתו של המשנה למנכ"ל **אמיל וינשל**, שצבר ניסיון רב במכרז זה. וינשל הודיע לאחרונה על עזיבתו את מגדל, כך שלא ברור היקף השתתפותו במכרז הנוכחי.

איילון זכתה במכרז הקודם בכ-44% מכלל הרכבים, בהובלת המשנה למנכ"ל **גיורא פלונסקה**. זכייתה כוללת רכבים המבוטחים בביטוח אחריות צד ג'. הראל זכתה ב-7% מכלל הרכבים.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

כדאי לדעת

הראל אישרה לבעלי פוליסות ביטוח תכולת הבית לשכור כספת מחוץ לבית במתחם של בריקסטון

נוהל זה היה מאושר עד עתה לחדרי כספות בנקאיים, אך היות שהבנקים סוגרים את חדרי הכספות ברחבי העולם וגם בישראל, הראל התאימה את עצמה לעידן בו חברות כספות פרטיות יהיו היחידות בשוק

הראל אישרה לכלול בפוליסת ביטוח תכולת הבית דברי ערך השמורים בכספת הנמצאת במתחם כספות פרטי של חברת **בריקסטון**. בהראל מציינים, כי היא חברת הביטוח הראשונה בישראל שמאפשרת לכלול בפוליסת ביטוח הבית שכירת כספת במתחם כספות פרטי. נוהל זה היה מאושר עד עתה לחדרי כספות בנקאיים, אולם היות שהבנקים סוגרים את חדרי הכספות ברחבי העולם וגם בישראל, הראל התאימה את עצמה לעידן בו חברות כספות פרטיות יהיו היחידות בשוק. בכל העולם וגם בישראל בשנים האחרונות הבנקים סוגרים את מתחמי הכספות הממוקמים בסניפי בנקים מרכזיים, כחלק מתהליך התייעלות וצמצום כוח אדם. בשנים הקרובות, עם המעבר לבנקאות הדיגיטלית, ייסגרו עוד עשרות מתחמי כספות בנקאיים.

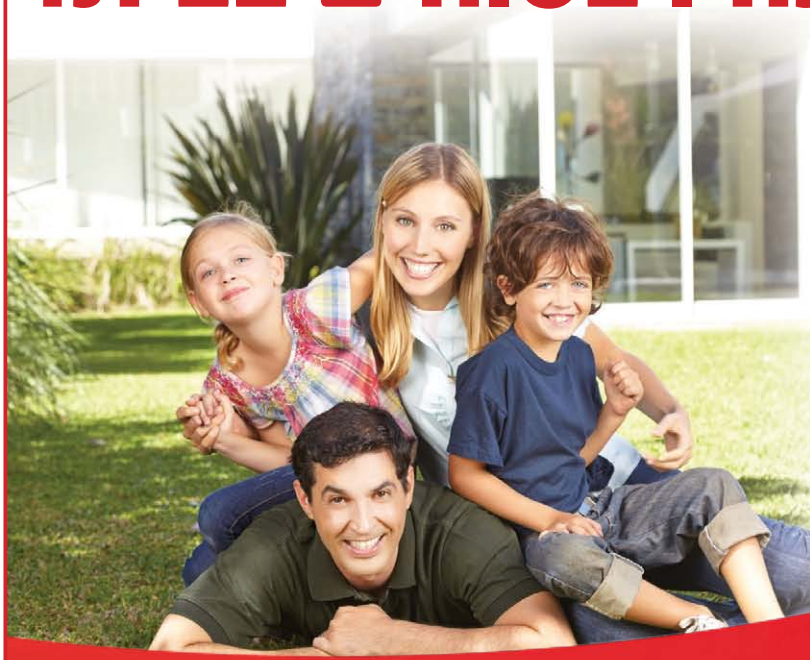
צילום: יח"צ

מנכ"ל בריקסטון עו"ד דביר אינדיג, בחדר הכספות

בריקסטון פתחה בתל אביב את מתחם הכספות האישיות הפרטי הראשון בישראל בקומת הקרקע במגדל רובינשטיין בתל אביב. המתחם כולל 2,400 כספות והוקם בשיתוף פעולה עם חברת **Balthorne** האנגלית בתחום הקמה ותפעול של מתחמי כספות, שבבעלותה למעלה מ-20 אלף תאי כספות.

בהקמת המתחם השקיעה בריקסטון כ-1.5 מיליון דולר. החברה בבעלות קבוצת עורכי דין בעלי עבר ביטחוני ב**צה"ל** ובמערכת בביטחון, שבראשה עומד המנכ"ל עו"ד **דביר אינדיג**. התכנית האסטרטגית של בריקסטון היא להקים בישראל תוך חמש שנים כעשרה מתחמי כספות פרטיים, בהשקעה כוללת של כ-15 מיליון דולר. בבריקסטון, כך נמסר, מקפידים על נהלי אבטחה ודיסקרטיות מחמירים, במסגרתם כל עובדים עוברים סינון ובדיקה, כולל בדיקות פוליגרף תקופתיות וקבועות. לכל לקוח תא אישי מאובטח, שרק הוא מחזיק את המפתח אליו ורק באמצעות טביעת האצבע והפנים שלו יקבל גישה אל התא. הביטוח נערך על ידי **Lloyd's** עד לשווי של 5,000 דולר בחינם. עם זאת, הלקוח יכול להגדיל את פוליסת הביטוח על פי שוויי התכולה בעלות של 0.234% משוויה.

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

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

ביטוח בינלאומי / ישראל גלעד

שינויים בתביעות ביטוח מונעים על ידי הטכנולוגיות

דוח של חברת הייעוץ Novarica מדגיש את ההשפעה של הדיגיטציה, הניתוח ואינטרנט של חפצים על השינויים בתביעות ביטוח

דוח שנערך על ידי חברת המחקרים והייעוץ **Novarica** מדגיש את ההשפעה של הדיגיטציה, הניתוח ואינטרנט של חפצים על השינויים בתביעות ביטוח. רמת שירות הלקוחות בתעשיות אחרות משפיעה על השינויים בכל הקשור לענף הביטוח.

המבטחים בוחנים טכנולוגיות מתפתחות כגון אינטרנט של חפצים, טלמטריה, בלוקצ'יין, טלפונים סלולריים, מחשבים או מעבדים לבישים, רגשים, GPS, רחפנים ובדים חכמים, במטרה לשפר את איכות הטיפול בתביעות. המבטחים מעלים את רף השימוש במידע (big data) וניתוח המידע כדי לשפר את הביצועים ולשפר את חווית המשתמש. הטכנולוגיות המתקדמות יכולות לשפר את ניהול התביעות בתחומים כגון: הונאות ביטוח, תחלוף, יישוב תביעות, רזרבות, פעילות וחקיקה.

שמאי הביטוח יוכלו לשפר את פעילותם וביצועיהם ביישום של טכנולוגיות חדשות, שיכולות לשלב חוקים, מודלים, כריית מידע, בסיסי מידע אשר יסייעו לשפר את תהליכי העבודה.

Marmalade משיק ביטוח לנהגים חדשים וצעירים

הבנק האיטלקי **UniCredit SpA** הודיע כי פצחנים חדרו למאגרי המידע שלו והצליחו להשיג מידע על 400 אלף לקוחות. המידע כולל נתונים אישיים ומידע על הלוואות.

זו פריצת המידע הגדולה ביותר בתחום הבנקאות באירופה. פריצת המידע אירעה בחודשים ספטמבר ואוקטובר 2016 וכן בחודשים יוני ויולי 2017. הפריצה נעשתה לאחר חדירה לצד שלישי, אשר אפשרה גישה למידע של לקוחות.

מחלקת ה-IT של הבנק גילתה פעילות לא מקובלת ובבדיקה שנערכה נמצא כי מספר משתמשים חיצוניים נגשו למאגרי המידע של הבנק. הפורצים נחסמו מידית ושופרו אמצעי ההגנה. UniCredit השקיע לאחרונה 2.3 מיליארד אירו בשיפור החוזקות של מערך ה IT.

Ageas מוכר 50% מפעילות מכירת ביטוח באמצעות בנקים ל-BNP Paribas

המבטח הבלגי **Ageas** הודיע שהגיע להסכם עם **BNP Paribas Cardif** למכירת חלקו במבטח האיטלקי **Cargeas Assicurazioni - Cargeas** (מבטח כללי הפועל בתחום מכירת ביטוח באמצעות בנקים) הפעיל בתחום מוצרי הפרט (בריאות, בתים ודירות, רכב וביטוח אשראי לפרטיים).

Ageas ו-BNP Paribas Cardif היו שותפים שווים ב-Cargeas (50% לכל צד). לא פורסמו התנאים הכלכליים לעסקה, שחייבת לקבל את אישור השלטונות.

הפרמיה ברוטו של Cargeas הסתכמה בכ-227 מיליון אירו שהניבה רווח נקי בסך של כ-44 מיליון אירו. דובר מטעם המבטח אמר כי הפעילות של מכירת ביטוח באמצעות הבנקים תמשיך ותתמקד עם הבנקים האיטלקיים **UbI Banca** ו-**BNL**.

עם כאלה הטבות
איך אפשר שלא לפנות??

ביטוח מוצרי "ארומה" של הכשרה - הכי משתלם לעסקים קטנים

הכשרה חברה לביטוח
הכשרה חברה לביטוח בע"מ

לפרטים נוספים פנה למנהלי המחוזות
*בהתאם לתנאי הפוליסה

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

מבטחים ומבוטחים

יהודה בן אסאייג יתמנה למנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח במקומו של מוטי רוזן

■ מוטי רוזן הודיע אתמול ליו"ר החברה ארי קלמן ולדירקטוריון על רצונו לפרוש מתפקידו ■ המינוי ייכנס לתוקפו ב-1 בספטמבר

מוטי רוזן

יהודה בן אסאייג

יהודה בן אסאייג, המשמש כמנכ"ל קרן הפנסיה של מנורה מבטחים, יתמנה למנכ"ל **מנורה מבטחים ביטוח** במקומו של **מוטי רוזן**, שהודיע אתמול ליו"ר החברה **ארי קלמן** ולדירקטוריון על רצונו לפרוש מתפקידו. המינוי ייכנס לתוקפו ב-1 בספטמבר.

בן אסאייג הצטרף לקבוצה לפני 12 שנים, בהן כיהן כמשנה למנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח וכשש שנים מנכ"ל חברת הפנסיה והגמל של הקבוצה. תחום הפנסיה בחברה הוא החזק ביותר – נתח שוק של 34% וסכומים מנוהלים בסך 94 מיליארד שקל. לא נקבע עדיין מי יחליף את בן אסאייג בתפקידו הנוכחי.

מוטי רוזן שימש שבע שנים כמנכ"ל, כאשר לפני כן שימש במשך תשע שנים כמנכ"ל **הראל**.

רוזן כתב אתמול לעובדי החברה: "הבוקר הודעתי לדירקטוריון מנורה מבטחים ביטוח על החלטתי לסיים את עבודתי כמנכ"ל וכחבר דירקטוריון בחברות שונות בקבוצה ומטעמה... במהלך שבע שנות עבודתי בחברה יותר מהכפלנו את היקף הנכסים המנוהלים על ידנו ואת מחזור הפעילות שלנו, הרווחנו כשני מיליארד שקל, התמודדנו עם רפורמות אדירות בכל ענפי הביטוח וחיסכון ארוך הטווח, יישמנו מעל לחמש מאות הוראות דין שונות, השקענו מעל למיליארד שקל בשיפור תשתיות המחשב והתוכנה שלנו והטמענו מערכות מחשב חדשות כמעט בכל תחומי הפעילות שלנו, שיפרנו משמעותית את השירות שאנחנו נותנים ללקוחותינו ולסוכנינו, הגדלנו את ההון העצמי שלנו במעל לחמישים אחוז, החלפנו את הסמליל (לוגו) שלנו ומיתגנו את החברה מחדש, ביצענו מספר רב של שינויים ארגוניים, חגגנו והתגברנו יחדיו בתחרויות ומסיבות פורים, נופשים ופעולות גיבוש ואתמול.

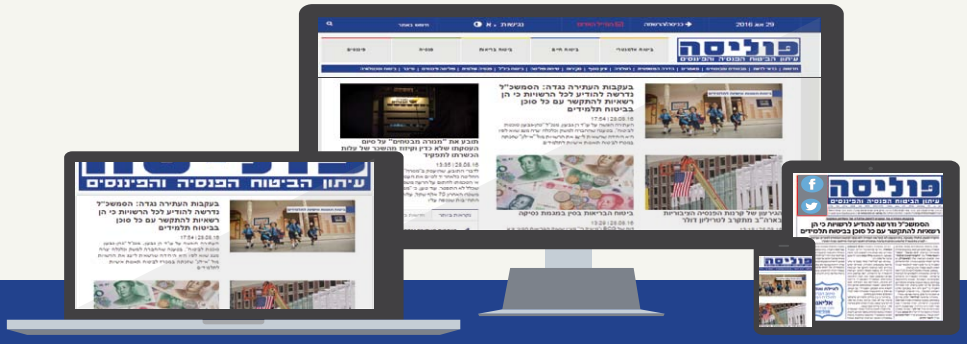
"לאחר עשרים ושמונה חודשים מאז החלו התארגנויות העובדים, חתמנו על הסכם קיבוצי מיוחד, לרווחת עובדי החברה ובני משפחותיהם. ולשאלה שכולם שאלו אותי בשנתיים האחרונות, מתי עוברים? - אז בקרוב תעברו לבית מנורה מבטחים החדש ברמת-גן, בית שהושקעה מחשבה רבה בעיצובו, תכננו ובנייתו, לרווחת עובדי החברה והקבוצה".

רוזן הודה לעובדי מנורה, למשפחת **גורביץ**, לבעלי המניות האחרים ולחברי הדירקטוריונים של חברות הקבוצה.

הוא הוסיף וכתב בנימה אישית: "לאחר התלבטויות רבות החלטתי לסיים את עבודתי במנורה מבטחים, אשר בה השקעתי את שבע השנים האחרונות ובה יישמתי את יכולותיי המקצועיות. ההחלטה שקיבלתי בדבר סיום עבודתי במנורה מבטחים, אשר עליה אני מודיע לכם היום, הייתה מורכבת ומשמעותית ביותר עבורי וקדמה לה תקופה ארוכה של מחשבות והתלבטויות. בטוחני כי זו החלטה נכונה מבחינתי האישית ואני סמוך ובטוח כי אני משאיר אחרי חברה בנויה לתלפיות אשר תדע לנווט את דרכה ולהמשיך ולקצור הצלחות רבות בעתיד".

(ידיעה על ההסכם עם העובדים – בעמ' 5)

קראו את פוליסה עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים לפני כולם
www.polisa.news



קראו את חדשות הביטוח, הפנסיה והפיננסים - גם באתר פוליסה עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים
האתר פתוח למנויים בלבד. להרשמה לחצו כאן
חפשו אותנו בפייסבוק ובטוויטר

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!