פולישה

עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

www.polisa.news

יום ד', 24 בינואר 2018, ח' בשבט תשע"ח 0793-4750 ISSN שנה XXIV גיליון מס' 2360

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

הפניקס

גם ב-3 השנים האחרונות

במקום הראשון בתשואות

ביטוחי מנהלים פוליסות משתתפות ברווחים

לקוחות הפניקס מרוויחים יותר, תבדקו שיש לכם הפניקס.

ביטוחי מנהלים – פוליסות משתתפות ברווחים. פוליסות שהונפקו בין השנים 1992–2003 קרן י. עפ"י הנתונים ב"ביטוח נט" באתר האוצר, קרן י' של הפניקס במקום הראשון בתשואות ב- 2017 ובממוצע שנתי ב- 3 השנים האחרונות (1/15–12/17) ובממוצע שנתי ב- 5 השנים האחרונות (1/13–12/17) מבין כלל הפוליסות המשתתפות ברווחים המתנהלות בקרן י' של כלל חברות הביטוח. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות והדירוג שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות והדירוג שתושגנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ פנסיוני, חוות דעת או המלצה. מספר גוף מוסדי 520023185. קוד אוצר: 0011. הפניקס חברה לביטוח בע"מ.

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

הפניקס

גם ב-5 השנים האחרונות

במקום הראשון בתשואות

ביטוחי מנהלים פוליסות משתתפות ברווחים

לקוחות הפניקס מרוויחים יותר, תבדקו שיש לכם הפניקס.

ביטוחי מנהלים – פוליסות משתתפות ברווחים. פוליסות שהונפקו בין השנים 1992–2003 קרן י'. עפ"י הנתונים ב"ביטוח נט" באתר האוצר, קרן י' של הפניקס במקום הראשון בתשואות ב- 2017 וב-3 השנים האחרונות (1/15–12/17) ובממוצע שנתי ב- 5 השנים האחרונות (1/13–12/17) מבין כלל הפוליסות המשתתפות ברווחים המתנהלות בקרן י' של כלל חברות הביטוח. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות והדירוג שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות והדירוג שתושגנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ פנסיוני, חוות דעת או המלצה. מספר גוף מוסדי 520023185. קוד אוצר: 0011. הפניקס חברה לביטוח בע"מ.

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

PassportCard

פולישה

עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

www.polisa.news

יום ד', 24 בינואר 2018, ח' בשבט תשע"ח ISSN 0793-4750 שנה XXIV גיליון מס' 2360

העורך: **אריה לביא** / סגן עורך: **אורי לביא-פלג** / עריכה: **עמית קרטס-בנין, אלמוג עזר** / ניו מדיה: **נועה חריש** / גרפיקה: **מיכל הראל**

המול: **תקשורת כלכלית בע"מ** / נחשון 14 רמה"ש 4730142 / טל. **03-5407884** / **www.polisa.news** / E-mail: **news@polisa.news**

פרקטיקה ייחודית: סוכנות הביטוח של איאון מגבילה את אחריותה כלפי המבוטחים

■ במסגרת פוליסות הפרט שהסוכנות מפיקה - מוגבלת אחריות הסוכנות כלפי לקוחותיה בסכום של 1 מיליון דולר ■ הנחת היסוד מאחורי מדיניות זו שהיא שעדיף להציב גבול אחריות גבוה עם כיסוי - מאשר אחריות ללא מגבלה, שמגובה בפוליסת אחריות מקצועית עם גבול אחריות נמוך יותר

איאון ישראל סוכנות לביטוח, מקבוצת **AON העולמית**, מגבילה את אחריותה כלפי לקוחותיה הפרטיים, בסכום של עד מיליון דולר. גורמים בענף הביטוח, המתמחים בדיני ביטוח ודיני סוכני וסוכנויות ביטוח, מסרו ל**פוליסה** כי אינם מכירים פרקטיקה זו.

מדובר במדיניות של הסוכנות, שמיושמת בשנים האחרונות, בביטוחי פרט בלבד. בביטוחי העסקים הגדולים שהחברה מבצעת (שהם עיקר פעילות החברה), הגבלת האחריות גבוהה בהרבה ונעשית בהתאם לאופי העסק והפוליסה. המדיניות הינה חלק ממדיניות AON העולמית, שהוכתבה לנציגויות של AON ברחבי העולם.

במסגרת תעודת חיוב שנמסרת למבוטח, איאון מודיעה כי במסגרת ההתקשרות איאון מספקת שירותים בתנאים מגבילים. התנאי הראשון הוא – הגבלת אחריות עד לסכום מצטבר של מיליון דולר. זאת, כך נכתב, "ככל שמותיר זאת החוק, ולהוציא נזקים הנובעים באופן בלעדי וישיר מתרמית או התנהלות פסולה מכוונת מצדנו". עוד נכתב, כי "בשום מקרה לא נהיה אחראים כלפיך לכל נזק עקיף, תוצאתי, עונשי או פיצויים...".

מדובר, ככל הנראה, בפרקטיקה ייחודית. כל סוכני הביטוח מכוסים בביטוח אחריות מקצועית, אך לא נהוג שסוכני ביטוח מודיעים למבוטחיהם כי הם מגבילים את אחריותם עד לסכום מסוים.

מדיניות זו של איאון נובעת מהנחת יסוד לפיה עדיף למבוטח לקבל גיבוי מובטח גבוה, מאשר לקבל שירות, כביכול ללא מגבלה לאחריות, כאשר הגיבוי לכך הוא במסגרת פוליסת האחריות המקצועית של סוכני הביטוח, שמוגבלת לרוב בכ-1.2 מיליון שקל. אחריות כביכול ללא מגבלה מעלה את החשש שאם גבול האחריות לא יכסה את הנזק שגרם הסוכן – לא בהכרח יהיה למבוטח כיסוי. יודגש כי מעבר לגבול הכיסוי בפוליסת האחריות המקצועית – לשכת סוכני הביטוח רוכשת עבור חבריה כיסוי מטרייה נוסף של כ-20 מיליוני שקלים.

עד סגירת הגיליון לא נמסרה תגובת איאון ישראל.

מפעילי אפליקציית רובין יחלו בשיתוף פעולה עם סוכני ביטוח

עמוד 3

הדור הבא של החיסכון:

פסגות גמל להשקעה

המאפשרת ללקוחותיך לחסוך וליהנות גם מנזילות מלאה וגם מיתרונות מס*

מרכז שירות לסוכן: 1-700-707-610 | psagot.co.il

קרנות נאמנות | תעודות סל | ניהול תיקי השקעות | **גמל** | השתלמות | פנסיה | חיסכון | ביטוח | טרייד

פסגות קופות גמל ופנסיה

פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ. *בכפוף לתקנון הקופה והוראות הדין. סכום ההפקדה השנתי בקופה מוגבל ל- 70,000 ש"ח בכל שנת כספים לכל חוסך, צמוד למדד בתחילת כל שנה לעומת מדד 1 ביולי 2016. פטור ממס רווח הון יתאפשר בגיל פרישה באמצעות משיכת הכספים כקצבה וזאת על ידי העברתם לקופת גמל לקצבה ובהתאם להוראות הדין. הכספים ניתנים למשיכה תוך 4 ימי עסקים (לא כולל 3 ימי העסקים הראשונים בתחילת כל חודש) והכל בכפוף לתקנון ולהוראות הדין כפי שיעדכנו מעת לעת. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף לייעוץ / שיווק פנסיוני בידי יועץ / משווק פנסיוני בעל רשיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. חברת פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיונים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה יעוץ מס על ידי יועץ מס.

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

איילון מנהלת מו"מ לרכישת ביטוחי החיים של פסגות

■ בתחילת השבוע נודע כי פסגות בוחנת יציאה מתחום הביטוח, כאשר אחת האפשרויות שעמדו על הפרק הינה מכירת הפעילות לחברה אחרת ■ מנכ"ל איילון ביטוח אריק יוגב הקים את פעילות הביטוח בפסגות בתפקידו הקודם כמנכ"ל הראשון של פסגות ביטוח

איילון מנהלת מו"מ לרכישת ביטוחי החיים של **פסגות** - כך הודיעה החברה הבוקר (יום ד') ל**בורסה**. איילון אחזקות דיווחה, כי "**איילון ביטוח** הודיעה לה כי היא מנהלת משא ומתן על התקשרותה של איילון ביטוח בהסכם במסגרתו תרכוש איילון ביטוח את כל פעילותה (זכויותיה והתחייבויותיה) בתחום עסקי ביטוחי החיים של פסגות חברה לביטוח".

מנכ"ל איילון אריק יוגב

בתחילת השבוע נודע כי פסגות בוחנת יציאה מתחום הביטוח, כאשר אחת האפשרויות שעמדו על הפרק הינה מכירת הפעילות לחברה אחרת. פסגות פעלה בתחום הביטוח במשך ארבע שנים בלבד.

תיק הביטוח של פסגות כולל בין השאר פוליסות ביטוח חיים פרט וקבוצתי, ביטוח חיים למשכנתה, ביטוח מחלות קשות ופוליסות חסכון פרט, והיא פועלת במספר ערוצי שיווק.

עוד ציינה איילון, כי בהנחה שהמשא ומתן יושלם בהצלחה והעסקה תיחתם, היא תהיה כפופה לאישורי **רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון** ו**הממונה על ההגבלים העסקיים**.

איילון מבקשת לרכוש את תיק ביטוח החיים של פסגות כנדבך באסטרטגיה שמוביל מנכ"ל החברה **אריק יוגב** בשנתיים האחרונות, מאז שמונה למנכ"ל איילון ביטוח. אסטרטגיה זו מכוונת להאצת הצמיחה בהיקפי הפעילות בענפי ביטוחי החיים והבריאות, כאשר התיק של פסגות יוכל להיקלט באיילון, להגדיל את ההכנסות והרווחיות ולהשיא ערך לבעלי המניות. הכוונה היא לבצע זאת תוך ניצול תשתיות ביטוחי החיים הקיימות באיילון, לשילוב יעיל של התיק החדש וליצירת סינרגיה עם תיקי הביטוח הקיימים של איילון.

יצוין כי בכך עשוי יוגב לסגור מעגל אישי, כאשר תחת כהונתו כמנכ"ל איילון ביטוח, החברה תרכוש את פעילות הביטוח של פסגות, פעילות אשר הוא בעצמו הקים בתפקידו הקודם כמנכ"ל הראשון של פסגות ביטוח.

סינרגיה לא פחות חשובה לאיילון צפויה לצמוח משילוב ערוצי ההפצה של פסגות ביטוח עם אלה של איילון, בתחום ביטוחי החיים ובכל יתר תחומי הביטוח בהם איילון פעילה.

לפני כשנה השלימה איילון את הרכישה של קרנות הפנסיה והגמל עם **מיטב דש**, במסגרתו הועברה פעילות הגמל והפנסיה למיטב דש, תמורת מניות בחברה הממוזגת. העסקה הושלמה ב-1 בינואר 2017.

ממשיכים להתפתח ומחפשים טאלנטים למשפחת אורן מזרח!

דרושים:

- **מנהל/ת קשרי לקוחות ליחידה פיננסית -**
ידע בתפעול עולם הגמל והפיננסים, עבודה מול לקוחות.
- **מנהל/ת תיק ישיר ביטוח כללי -**
ידע וניסיון בתחום רכב ודירה, עסקים - יתרון.
- **חתם/ת פרט סוכנים -**
ידע וניסיון בתחום רכב ודירה, עבודה מול סוכנים.
- **רפרנט/ית תפעול ביטוח חיים -**
ידע וניסיון בתפעול ושירות ביטוח חיים פרט ופנסיוני.

בכל המשרות נדרש ידע וניסיון במערכות חברות הביטוח.
סביבת עבודה נעימה, תנאים מצוינים למתאימים!
דיסקרטיות מובטחת.

מייל להעברת קורות חיים: suzic@oren-ins.co.il
טלפון לבירורים: 077-7541851 / 054-2499638

אורן-מזרח
ביטוח ופיננסים מהדור החדש | מקבוצת הפניקס

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

שיחת פוליסה עם לירן זוהר סמנכ"ל מכירות של רובין הוד פרו

מפעילי אפליקציית רובין יחלו לשתף פעולה עם הסוכנים וישיקו פורטל שיתופי בין הסוכנים ללקוחות

■ בפורטל יהיה ניתן לראות את תיקי הלקוחות ללא צורך בפגישת הכנה. תיקי הלקוחות מגיעים לאחר איסוף נתונים מהמסלקה ומהר הביטוח ■ לירן זוהר: גם כאשר הדיגיטציה תשתלט על הענף, עדיין יהיה צורך בסוכן שיעניק ערך מוסף

מאת **אלמוג עזר**

לאחר שרשמו 100 אלף הורדות באפליקציית רובין, מנהלי **רובין הוד סוכנות לביטוח** מבקשים לשתף פעולה עם סוכני ביטוח, כדי להעניק שירות לחלק משמעותי ממשתמשי האפליקציה. שיתוף הפעולה ייעשה דרך פורטל של סוכנים ויועצי ביטוח והוא יוצג בתאריך ה-1 בפברואר הקרוב במפגש השקה שתקיים חברת רובין עם הסוכנים.

אפליקציית רובין, אוספת עבור המשתמש את כלל נתוני הפנסיה שלו, בעזרת המסלקה הפנסיונית של **משרד האוצר**, ואת כל פרטי הביטוחים מ**הר הביטוח**. יתרונה של האפליקציה טמון בכך שהיא מנפיקה עבור המשתמש, באופן דיגיטלי, תמונת מצב פנסיוני ותיק כיסויים ביטוחיים, כולל התראות אם קיים חוסר או כיסוי יתר, וכן המלצות לניוד. מרגע שניתנת ההמלצה, המשתמש יכול לבחור ניוד דיגיטלי, או להשתמש בסוכן ומכאן נובע הצורך לשיתוף פעולה של רובין עם שוק הסוכנים.

לטענת מנהלי האפליקציה, בשונה מהגופים הקיימים המתעסקים בעולם הניתוח וההשוואות, האפליקציה מבצעת בדיקה פרסונלית של המשתמש, כאשר היא משקללת רמת סיכון, תשואה, צרכים לפי מצב משפחתי, הכנסה, דמי ניהול ועוד. בנוסף, ברובין ישיקו בהמשך מעקב הפקדות, כדי לאפשר ללקוח לעקוב אחרי מצב ההפקדות החודשי שלו והמעקב גם יתריע על כיסוי חסר וכיסוי עודף של המשתמש.

לכאורה, נדמה כי מדובר בעוד אפליקציה שבאה להחליף את שירותו של הסוכן, במיוחד כאשר היא מאפשרת מעבר דיגיטלי בין אפיקים שונים, אך לא כך הדבר, לפחות על פי **לירן זוהר** סמנכ"ל המכירות של רובין. בשיחה עם **פוליסה** טוען זוהר, כי הם רואים עצמם כחברה טכנולוגית שמיועדת לתת שירות, "אנחנו מספקים זירת מסחר שיודעת לחבר בין הסוכן לבין הלקוח. התפקיד שלנו הוא להראות כיצד ניתן לשפר את תיק החסכונות של הלקוח על ידי רכישה ושינוי המוצרים שבידו, אך לא נקבע לו כיצד עליו לעשות זאת והוא יכול לבצע את השינוי על ידי סוכן".

צילום מסך

הפורטל שרובין מספקת לסוכני הביטוח

• הלקוח כבר נמצא באפליקציה והיא מאפשרת לו לעבור מאפיק לאפיק – למה עדיין לבחור בסוכן?

זוהר: המערכת שלנו נטולת אינטרסים ויכולה להציע הצעות ייעול שלוקחות בחשבון את סוג המוצר, דמי הניהול, תשואות ורמות סיכון. דרך הפעולה לשיפור משתנה בין לקוח ללקוח. יש לקוחות שמעוניינים בדיגיטציה מלאה ויש כאלה, שלאחר שהם מקבלים את המידע עדיין רוצים את היד המכוונת של הסוכן. לכן השקנו את פורטל הסוכנים. זו זירה שכוללת סוכנים ובעלי רישיון אחרים, שמאפשרת להם לבחור לקוחות בעלי מאפיינים בהתאם לרצונות שלהם.

רובין לא קיים בכדי להחליף, אלא לייעל, את העבודה של הסוכן. גם כאשר הדיגיטציה תשתלט על הענף, עדיין יהיה צורך בסוכן שיעניק ערך מוסף. ישנם נושאים מורכבים באפליקציה, שבהם הסוכנים תורמים מניסיונם ומידיעתם, ונוצרת סינרגיה ביננו לבינם.

פורטל השותפים פועל באינטרנט ללא צורך בהתקנת תוכנה, ונכנסים אליו בעזרת שם משתמש וסיסמה. בפורטל ניתן לראות את תיקי הלקוחות בצורה ברורה, ללא צורך בפגישת הכנה. תיקי הלקוחות מגיעים לאחר איסוף נתונים מ**המסלקה** ומהר הביטוח. הסוכן רואה בפורטל את ניתוח התיק הפרסונלי וההמלצות לשיפור שקיבל הלקוח באפליקציה. כמו כן, ניתן להוריד מהפורטל קובץ Excel מסלקה.

המערכת גם משתפרת מזמן לזמן על ידי למידה. אנחנו יודעים לאפיין לקוח, מה הוא אמור לרכוש וממה הוא אמור להימנע. זה יאפשר לסוכני ביטוח, חברות ביטוח ובנקים לבחור את סוגי הלקוחות איתם הם רוצים לעבוד.

• אתם עובדים עם הרגולטור?

זוהר: קיבלנו תקציב של 4.5 מיליון שקל לשנתיים מ**המדען הראשי**. הוזמנו ל**האקתון** של **הממונה על הביטוח** ובו הצגנו ממשק חיבור להר הביטוח, שמאפשר לבטל כיסוי ביטוחי כשיש כפל ביטוחי. תוך בחינת ההשלכות והאפשרויות העומדות בפני הלקוח, האפליקציה תמליץ דיגיטלית או דרך סוכן הביטוח לבצע את השינוי הביטוחי.

צילום: יח"צ

לירן זוהר סמנכ"ל המכירות של רובין

• אם אתם מכנים עצמכם כ"רובין הוד" – אז מי הגנבים?

זוהר: השם התחיל כדי להגביר את המודעות ואני מודע לכך שהוא קנטרני, אבל אני לא חושב שיש גנבים. עלינו להאשים בעיקר את עצמנו בתור לקוחות לא מודעים, שמפסידים כסף מהזנחת החיסכון.

• האפליקציה מאפשרת להוריד דמי הניהול?

זוהר: אנחנו מאמינים ברובין, שדמי הניהול היום הם לא חזות הכל, כפי שציינתי אנחנו לוקחים משתנים רבים בחשבון ואנחנו לא נציע בהכרח ללקוח לעבור אל תוכנית עם דמי ניהול נמוכים יותר.

• האם יש כאן עוד אפליקציה, לצד הרבה כלים בשוק שבאה "לשכנע את המשוכנעים", כלומר לתת עוד כלי לשכירים ועצמאיים שעוקבים כבר עכשיו אחרי אמצעי החיסכון שלהם, אך אלו שנמנעים מכך לא יבחרו בדרך פעולתה?

זוהר: לצד אספקת המידע, אנחנו מאפשרים ללקוח לבצע פעולות באמצעות האפליקציה, ולכן יש כאן ערך מוסף במיוחד לעצמאים, מאחר שאלה נעזרים בעיקר ברואי חשבון. רואי החשבון לא מציפים את המידע הרלוונטי לחיסכון מדי חודש ואפילו לא מדי שנה. לרוב, רואה החשבון מעניק הוראות לקוניות של מה יש לעשות כדי לעמוד במינימום ההפרשה, ללא אלמנטים של ייעול על ידי פטור ממס ותשואה. מסך של 100 אלף הלקוחות שהורידו את האפליקציה ועושים בה שימוש באופן חודשי, אנחנו מבינים שיש כאן ציבור שצמא למידע.

• האם במסגרת גיוס סוכנים, אתה עובדים בשיתוף פעולה עם לשכת סוכני הביטוח?

זוהר: נוצר קשר ראשוני באמצעות גורמים בלשכה, אין לי ספק שסוכנים שיבחרו להצטרף יכפילו את הכנסתם ויטייבו את עבודתם.

© 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

כאשר המבטחת הוכיחה שהמבוטח מסר עובדות כוזבות ביודעין, נטל ההוכחה עובר למבוטח להפרכת המרמה

בית המשפט: על פני הדברים, לו אדם העומד בתנאי הפוליסה נהג ברכב, לא היה מקום שלא לשתף פעולה עם החוקר, והיעדר שיתוף הפעולה בעניינו אומר דרשני

ב**בית משפט השלום** בתל אביב נדונה תביעתן של **לזר רבקה זיוית** (התובעת) ו**כלל חברה לביטוח בע"מ** (התובעת 2, כלל ביטוח) על ידי עו"ד **נור** כנגד **הישאם מרואן** (הנתבע 1) על ידי עו"ד **פרחי, מגדל חברה לביטוח בע"מ** (הנתבעת 2, מגדל) על ידי עו"ד **כחלון** ו**עבד אלחמיד** (הנתבע 3) על ידי עו"ד פרחי. פסק הדין ניתן בדצמבר 2017, בהיעדר הצדדים, מפי השופטת **מיה רויזמן-אלדור**.

התובעות הגישו תביעה שעניינה תאונת דרכים. בתאונה זו רכב התובעת היה הרכב השני בשרשרת, ורכב הנתבעים היה הרביעי בשרשרת. אין מחלוקת בדבר אחריותו של נהג רכב הנתבעים לתאונת השרשרת, מושא התביעה.

טענות הצדדים: לטענת התובעת, רכבי הנתבעים לא שמרו על מרחק, וכתוצאה מכך פגעו ברכב וגרמו לו נזקים. מגדל טענה, כי דין התביעה כנגדה להידחות בשל היעדר כיסוי ביטוחי, וזאת מן הטעם של היעדר שיתוף פעולה מצד המבוטח, בניגוד להוראות סעיף 23(ב) לחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981, הקובע, כי על המבוטח למסור למבטחת את המידע הדרוש לבירור חבותה, ולעזור לה להשיגו.

פסק הדין: בית המשפט ציין, כי אין מחלוקת בדבר אחריותו של נהג רכב הנתבעים לתאונת השרשרת, והשאלה היחידה הטעונה הכרעה היא האם היה לתאונה כיסוי ביטוחי אצל מגדל, אם לאו. בית המשפט דן בשאלת הנסיבות המצדיקות הסרת הכיסוי הביטוחי לפי סעיפים 23 ו-25 לחוק חוזה הביטוח: הוראות סעיף 25 מהוות אחת מנגזרות עקרון תום הלב בקיום חוזה ביטוח, ונועדו להרתיע מבוטחים מלמסור למבטח עובדות כוזבות או להעלים ממנו בכוונת מרמה עובדות הנוגעות למקרה הביטוח או לחבותו (המלומד **ירון אליאס** בספרו "דיני ביטוח"). בפסק דין הפניקס חברה לביטוח בע"מ נ' אחמד נסרה נקבעה הלכת **בית המשפט העליון**, לפיה יסודות "כוונת המרמה" שבסעיף 25 לחוק הם שלושה: 1) מסירת עובדות בלתי נכונות או כוזבות; 2) מודעות המבוטח לכזב או לאי הנכונות של העובדות שנמסרו; 3) כוונה להוציא כספים שלא כדין על יסוד העובדות הבלתי נכונות או הכוזבות.

בית המשפט ציין את הלכת בית המשפט העליון בפסק דין **המגן חברה לביטוח בע"מ נ' שלום הובלות בע"מ**, כי נטל השכנוע להוכחת טענת מסירת פרטים כוזבים בכוונה להוציא מהמבטחת כספים במרמה מוטל על המבטחת, ובפסק דין **פלדמן נ' הפניקס חברה לביטוח בע"מ** קבע בית המשפט העליון, כי משהוכיח המבטח את שני היסודות הראשונים מבין השלושה הקבועים בסעיף 25 לחוק חוזה הביטוח, יש לראות בו כמי שהוכיח לכאורה את קיומה של כוונת המרמה. קרי, משהוכיחה המבטחת, שהמבוטח מסר עובדות כוזבות ועשה כן ביודעין, יש לראות במבטחת, כמי שהוכיחה לכאורה את כוונת המרמה. במצב דברים זה, נטל הבאת הראיות עובר אל המבוטח, שיצטרך להפריך כוונה לרמות.

בית המשפט קבע, כי במקרה זה, עלה בידי מגדל להוכיח, כי הנתבע 1 מסר פרטים כוזבים על זהות הנהג ברכבו במועד התאונה, תוך ידיעה שהם כוזבים. בית המשפט ציין, כי מהנתונים שבפניו עלתה מסכת עובדתית של היעדר שיתוף פעולה מצד הנתבעים 1 ו-3 עם מגדל, בניגוד לדרישת סעיף 23(ב) לחוק חוזה הביטוח. חובת שיתוף הפעולה של מבוטח לבירור חבות ביטוחית של מבטחת חלה על מסירת פרטים ומידע, שסביר למוסרם ולדורשם בנסיבות העניין (המלומד ירון אליאס בספרו). בית המשפט הדגיש, כי אין, ולא יכול להיות חולק על כך, שמסירת שם הנהג ברכב באירוע ביטוחי מסוג תאונת דרכים הוא פרט ראשון שצריך להימסר לצורך בירור חבות ביטוחית. על פני הדברים, לו אדם העומד בתנאי הפוליסה נהג ברכב, לא היה מקום שלא לשתף פעולה עם החוקר, והיעדר שיתוף הפעולה בעניינו אומר דרשני.

בית המשפט ציין, כי על מנת להשתחרר מחובתה לשלם את תגמולי הביטוח מכוח הפוליסה שהוציאה, על המבטחת מוטל הנטל להוכיח לא רק שהמבוטח מסר לה פרטים כוזבים, אלא גם שמסירת הפרטים הכוזבים נעשתה ביודעין ובכוונה להוציא ממנה כספים, שאלמלא כן לא היו מגיעים למבוטח. בית המשפט דן בשאלה האם עמד הנתבע 1 בנטל להוכיח שמסירת הפרטים הכוזבים לא נעשתה מתוך כוונת מרמה, וקבע שלא עלה בידו של המבוטח להוכיח, שמסירת הפרטים הכוזבים על ידו לא נעשתה מתוך כוונת מרמה.

בית המשפט פסק, כי משהוכח שהנתבע 1 מסר פרטים כוזבים על אודות זהות הנהג ברכבו, בידיעה שהם כוזבים, ומשלא הוכיח הנתבע 1, שמסירת הפרטים הכוזבים לא נעשתה מתוך כוונת מרמה – הרי שעלה בידי מגדל לעמוד בנטל השכנוע, שהיה מוטל עליה להוכחת התקיימות תנאי סעיף 25 לחוק חוזה הביטוח, ועלה בידיה לשכנע, כי התקיימו התנאים המצדיקים הסרת כיסוי ביטוחי בנסיבות המקרה דנן. אין מחלוקת על כך, שנהג רכב הנתבעים הוא שאחראי לתאונה, והתקיימה עילה להסרת כיסוי ביטוחי לפי סעיף 25 לחוק חוזה הביטוח.

בית המשפט דחה את התביעה כנגד מגדל וקיבל את התביעה נגד הנתבעים 1 ו-3, במובן זה, שעליהם, יחד ולחוד, לשלם לתובעות את סכום התביעה, אגרת בית משפט ושכר טרחת עו"ד, וכן לשאת בשכר טרחת העד ובא כוחה של מגדל.

עד למועד כתיבת שורות אלו לא ידוע אם הוגש ערעור ל**בית המשפט המחוזי**.

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

INSURTECH

מנורה מבטחים ו-MassChallenge חתמו על שת"פ לאיתור והשקעה בחברות בתחום הביטוח והפיננסים

במנורה מציינים, כי שיתוף הפעולה הוא תולדה של רצון לאתר מיזמים שייתנו מענה לאתגרים הטכנולוגיים והעסקיים של החברה, ביניהם מגוון פתרונות טכנולוגיים חדשניים בתחום החיתום, ההפצה, שירות לקוחות, תביעות וכן במתן כלים טכנולוגיים מתקדמים לסוכני החברה ולקוחותיה

מנורה מבטחים חתמה על הסכם לשיתוף פעולה עם מאיץ הסטארט-אפים הבינלאומי **MassChallenge**. מהחברה נמסר, כי במסגרת שיתוף הפעולה נפתח מחזור חדש להגשת מועמדות לסטארט-אפים בחסות מנורה עד ל-4 בפברואר 2018.

במנורה מציינים, כי שיתוף הפעולה הוא תולדה של רצון לאתר מיזמים שייתנו מענה לאתגרים הטכנולוגיים והעסקיים של החברה. בין היתר, מנורה מעוניינת במגוון פתרונות טכנולוגיים חדשניים בתחום החיתום, הפצה, שירות לקוחות, תביעות ועוד וכן במתן כלים טכנולוגיים מתקדמים לסוכני החברה, לקוחותיה ומעסיקיה.

במנורה אומרים כי סטארט-אפים שיימצאו כמתאימים, יזכו בליווי מקצועי, טכנולוגי ועסקי, במטרה לשלב את הטכנולוגיה בתוך החברה. סטארט-אפים שיתקבלו לתוכנית יקבלו, בין היתר, ארבעה חודשי ליווי, הדרכה וסיוע בפריצה לשוק הבינלאומי, גישה ליותר מ-180 מומחים, חשיפה למדיה, גישה לרשת קשרים גלובלית וכן גישה וחיבור ליותר מ-100 תאגידים וחברות מהגדולות בעולם. בכך, מנורה מצטרפת לשותפים בינלאומיים של המאיץ הנחשבים לשחקנים מובילים בתחום הביטוח, ביניהם **Liberty Mutual, Fidelity, MassMutual** ועוד.

משה מורגנשטרן, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים

משה מורגנשטרן, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח ומנהל אגף מערכות מידע וטכנולוגיה "קבוצת מנורה מבטחים שמה לה ליעד להיות מובילה בתחום החדשנות והטכנולוגיה בענף הביטוח. שיתוף פעולה מבורך זה מקדם אותנו להשגת יעד זה".

ממנורה נמסר, כי עד היום השתתפו ב-MassChallenge כ-1,200 חברות שגייסו יותר מ-2 מיליארד דולר וייצרו כ- 65 אלף מקומות עבודה והכנסות של כ-900 מיליון דולר. כל מיזם שמשתתף בתכנית מכפיל את הסיכוי שלו לגייס יותר מחצי מיליון דולר ולהגיע ל-15 עובדים, כך על פי מחקר אחרון שנעשה על ידי **MIT**. מדובר בתכנית האצה שאינה לוקחת אחוזים מהמיזם והיא ללא מטרות רווח. מטרת התכנית לסייע ליזמים בשווקים ותחומים מגוונים ולעודד צמיחה. התכנית מקיימת תחרות בין המיזמים שבאמצעותה מזהים את המיזמים בעלי הפוטנציאל הגדול ביותר לאימפקט, ומעניקים למיזמים הללו פרסים בהיקף כולל של מיליוני דולרים.

אורלי שטרן יצחקי, מנהלת תחום דיגיטל וחדשנות

אורלי שטרן יצחקי, מנהלת תחום דיגיטל וחדשנות במנורה מבטחים: "מטרת החיבור הנה הגדלת החשיפה לחדשנות ולאתר מיזמים טכנולוגיים בשלבים שונים, שייתנו מענה לאתגרים הטכנולוגיים והעסקיים של החברה".

יונית סרקין, מובילת הצוות של MassChallenge ישראל: "אנו גאים על שיתוף הפעולה ועל הרצון לתמוך בחדשנות ובאקו-סיסטם הישראלי. בזכות המשאבים הייחודיים שלנו, ביחד עם התשתיות, הבנת השוק ורשת הקשרים של מנורה מבטחים, יזמים בתחום הביטוח והפיננסים יוכלו לקחת את החברות שלהם לשלב הבא וגם לשווקים חדשים בינלאומיים. אנו מצפים בקוצר רוח להיות חלק מהמסע שלהם".

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

ביקושי יתר בשלב המוסדי לאג"ח הראל ביטוח - הריבית נקבעה על 3.05% לעשר שנים

■ **ההון המגויס באג"ח ישמש כהון רובד 2 של חברת הביטוח ■ ריבית המקסימום טרם המכרז נקבעה על 3.6%**

ביקושי יתר נרשמו אתמול (יום ג') בהנפקת האג"ח מסדרה יד' וטו' של **הראל**. חברת הביטוח קיימה את השלב המוסדי במסגרת ההנפקה של שתי סדרות האג"ח, שההון המגויס בהן ישמש כהון רובד 2 של החברה. החברה דיווחה על ביקושי יתר בסך של כ-890 מיליון שקל, מתוכם בחרה הראל לגייס כרבע מיליון שקל, בריבית שקלית קבועה של 3.05%. הכמות המקסימלית שנקבעה טרם המכרז עמדה על 3.6% וגיוס מקסימלי של 300 מיליון שקל.

פרט לגיוס רובד 2 של הראל, חברת הביטוח התחייבה להקצות סך של 650 מיליון כסרית ביטחון, כחלק ממאמצי חברות הביטוח להגדיל את היציבות שלהן בהוראת **הממונה על הפיקוח**. בכך הפכה הראל לחברת הביטוח הראשונה אשר תומכת באופן מוצהר בהגדלת ההון מעבר לתקנות הנדרשות כחלק מהוראות סולבנסי 2.

בסופו של תהליך, כרית הביטחון אמורה לצמוח לכדי מיליארד שקל. בעקבות המהלך של קביעת כרית הביטחון, ב S&P- **מעלות** העלו את תחזית דירוג החברה לחיובית, אך התנו את העלאת הדירוג של הראל מהדירוג הקיים (AA+) בהגדלת הרווחים מהפעילות החיתומית.

בית הראל

הכרעות עקרוניות בפניות ציבור

חברת הביטוח תשלם פיצוי בגין החלמה בעקבות השתלת ריאה

■ **חברת הביטוח דחתה את התביעה בטענה שהפונה אינו זכאי לגמלה כיוון שחלה התיישנות על תביעתו ■ לעמדת הרשות, החל משנת 2013 ועד ביצוע ההשתלה, לאורך כל התקופה, התקיימה במבוטח הגדרת מקרה הביטוח, והוא נדרש להשתלה**

חברת הביטוח תשלם פיצוי בגין החלמה בעקבות השתלה, למרות שלטענתה חלה על המקרה התיישנות. הפונה התלונן, כי חברת הביטוח מסרבת לשלם לו פיצוי בגין החלמה לאחר שעבר השתלת ריאה במהלך 2017. לטענת החברה, הפונה אינו זכאי לגמלה כיוון שחלה התיישנות על תביעתו והחברה נימקה את החלטתה בכך שעל פי התיעוד בתיקו הרפואי, כבר בשנת 2013 מצבו הרפואי חייב השתלה, ולפיכך חלפו שלוש שנים מהמועד בו התרחש מקרה הביטוח כהגדרתו בפוליסה.

רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון הורתה לחברה לשלם את הפיצוי בגין ההחלמה מאחר שלאורך כל התקופה, החל משנת 2013 ועד ביצוע ההשתלה, התקיימה במבוטח הגדרת מקרה הביטוח, והוא נדרש להשתלה. בנוסף, גם מבחינה מהותית ותכליתית הפונה זכאי לפיצוי, שכן מטרת הכיסוי היא להעניק פיצוי כספי לצורך החלמה רק אחר ביצוע השתלה בפועל.

(כתבה 8 בסדרה)

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

חפשו אותנו בפייסבוק ובטוויטר

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

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

ביטוח בינלאומי / ישראל גלעד

הושק מבטח הפועל בטכנולוגיית Blockchain

חברת הזנק הפועלת בטכנולוגיית בלוקצ'יין הושקה בבריטניה ומטרתה להציע ביטוח רכב במחירים נמוכים ללקוחותיה. המבטח **InsurePal** גייס 18 מיליון ליש"ט בהנפקה של **Initial Coin Offering (ICO)** (גיוס כסף מהציבור תוך שימוש במטבעות דיגיטליים כגון ביטקוין). אחד היזמים ומנכ"ל החברה **מאט פטרמן** אמר, כי תעשיית הביטוח היא ענק לא מודרני ועקשן וכי אפשר להקטין את מחירי המוצרים תוך פעילות עם לקוחות בעלי סיכון נמוך. על פי דבריו, החברה תגייס מבוטחים עם רקע סוציאלי מתאים ומוכח, אשר יומלצו על ידי בני משפחותיהם וחבריהם.

המבטח, שאמור להתחיל לפעול עוד בשנת 2018, ישווק בתחילה מוצרי ביטוח רכב ואחר כך ישווקו גם מוצרים בתחום הרכוש, התאונה, חיים ובריאות.

כמבטח "חברתי" אשר פועל ישירות מול הלקוח הסופי, במקרה של אי הסכמות עם הלקוח יועבר הנושא לטיפול של **Mattereum** (מיזם שהוקם בשנת 2017 כשיתוף פעולה בין תכנתים ומשפטנים. המיזם מספק internet of agreements) אשר ישמש כבית משפט לבוררויות.

אתר המבטח - https://insurepal.io
אתר Mattereum - https://mattereum.com

הסיכונים החמורים ביותר לשנת 2018

Willis Towers Watson שאלו 200 מנהלים של חברות ביטוח מהם הסיכונים החמורים ביותר ל-2018:

1. סיכוני סייבר ופשעי סייבר (במקום הראשון גם ב-2017).
2. מערכות מחשוב וטכנולוגיות מידע של המבטחים - המערכות של המבטים אינם מעודכנות ואינן יכולות לעמוד בכל הדרישות המצופות על ידי הצרכנים. החשיפה לסיכונים היא בתחום התפעולי ובתחום האסטרטגי (במקום השלישי ב-2017).
3. כיוון אסטרטגי והחמצת הזדמנויות - חשש שהנהלת החברה תתווה לתאגיד כיוון פעולה שגוי תוך החמצה של הזדמנויות טובות (במקום השמיני ב-2017).
4. תמחור ורווחיות ענפית. המבטח לא יכול להעריך מראש את עלות הנזקים ומהפכת ניתוח המידע קושרת את הסיכון לטכנולוגיה (מקום שני ב-2017).
5. היתכנות של נזקים - השפעה של סיכוני טבע קטסטרופאליים על הסיכונים להם חשוף המבטח (מקום 19 ב-2017).
6. טכנולוגיה משבשת – פיתוחים טכנולוגיים של הגופים הגדולים בכלכלה העולמית (כגון **Alphabet** לשעבר **Google** או **Amazon**) אשר עלולים לשבש את פעילות המבטח (מקום 14 ב-2017).
7. צרכי הצרכן לא מקבלים פתרון בגישה המסורתית – החשש שהדור הצעיר לא מוצא ערך במוצרי הביטוח הנמכרים ב-50 השנה האחרונות ואינו מוכן לקבל שירות שאינו מסתיים במספר "קליקים" מועט. הסיכון קשור גם להזדקנות של הנהלת החברה (סיכון חדש ל-2018).
8. סיכונים חדשים ולא ידועים – הנהלת המבטח חושבת שתוכל לטפל בכל סיכון שיצוץ, אך בפועל יכול להיווצר סיכון שלהנהלה לא תהיה תשובה מספקת עבורו (מקום 10 ב-2017).
9. תחרות הייתה מאז ומתמיד סיכון גדול למבטח כי היא משפיעה על תמחיר הסיכונים (מקום רביעי ב-2017).
10. חיתום – הקצעת רזרבות כספיות נאותות ושמירה על רמת הרזרבות (מקום חמישי ב-2017).

הסיכונים שנמנו ב-2017:

בין עשרת הראשונים: חקיקה ורגולציה (מקום שישי ב-2017 ומקום 11 ב-2018); נזקי טבע קטסטרופליים (מקום 9 ב-2017 ומקום 17 ב-2018); סיכוני השקעות (מקום 7 ב-2017 ומקום 22 ב-2018).

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

רשות המיסים עדכנה את תקרות ההפקדה וסכומי ההפקדה למוצרי הפנסיה ל-2018

אייל סיאני, סמנכ"ל מקצועי וממונה ציות ואכיפה פנימית בהלמן-אלדובי גמל ופנסיה, סוקר עבור פוליסה את הסכומים והתקרות החשובים לסוכני הביטוח ובעלי הרישיון הפועלים בענף

אייל סיאני, מנהל מקצועי וממונה ציות ואכיפה פנימית בהלמן-אלדובי גמל ופנסיה

רשות המיסים עדכנה את תקרות ההפקדה וסכומי ההפקדה למוצרי הפנסיה ל-2017. **אייל סיאני**, סמנכ"ל מקצועי וממונה ציות ואכיפה פנימית ב**הלמן-אלדובי גמל ופנסיה**, מסר ל**פוליסה**, כי לאור השינויים במדד המחירים לצרכן, פרסמה לאחרונה רשות המיסים עדכון במערך הניכויים ל-2018 לרבות שינויים הנוגעים באופן ישיר במוצרים הפנסיוניים. לנוכח עליית המדד ב-2017, רוב הסכומים והתקרות עודכנו כלפי מעלה. לדברי סיאני, מידע זה חיוני ביותר לסוכני הביטוח ובעלי הרישיון הפועלים בענף, כיוון שנתונים אלו משפיעים ישירות על כל אזרח ואזרח - שכירים, עצמאיים ופורשים.

הפקדה לקופת גמל עבור שכיר/בעל שליטה

נושא	תיאור	סכום	שנתי/חודשי
תקרת הכנסה מזכה	תקרת המשכורת בגינה ניתן זיכוי ממס בגין הפקדה לקופת גמל	₪ 8,700	חודשי
הפקדה מרבית לזיכוי ממס	סכום הפקדה חודשי מרבי בגינו יינתן זיכוי ממס (=7% מתקרת הכנסה מזכה)	₪ 906	חודשי
סכום מרבי לזיכוי ממס	סכום הזיכוי החודשי המרבי בגין הפקדה לקופת גמל (=35% מתקרת ההפקדה)	₪ 312	חודשי
הוצאה מוכרת לפיצויים עבור בעל שליטה	סכום מרבי להפקדת רכיב פיצויים בקופת גמל של בעל שליטה, המוכר לחברה כהוצאה בשנת המס	₪ 12,230	שנתי
תקרת הפקדת פיצויים פטורה	תקרת הפקדה לפיצויים בגינה העובד אשר לא תיזקף לעובד כהכנסה חייבת במס בעת ההפקדה(=8.33%*32,800)	₪ 2,733	חודשי
2.5 פעמים השכר הממוצע במשק	תקרת השכר אשר תגמולי המעסיק לקופת גמל, עד 7.5% ממנה, לא ייזקפו כהכנסה חייבת בידי העובד בעת ההפקדה	₪ 24,765	חודשי
הכנסה מרבית לסעיף 47	מי ששכרו המבוטח עולה על הכנסה זו אינו זכאי לניכוי בגין הפקדות כנגד השכר הלא מבוטח	₪ 21,750	חודשי

הפקדה לקופת גמל עבור עצמאי

נושא	תיאור	סכום	שנתי/חודשי
תקרת הכנסה מזכה לעצמאי	תקרת הכנסה שנתית בגינה זכאי עמית עצמאי שהוא עמית מוטב לקבל הטבות מס בגין הפקדה לקופת גמל * עמית מוטב = עמית שהופקדו עבורו כספים בקופת גמל בסכום השווה ל- 16% מהשכר הממוצע במשק (=19,020 ₪ במונחים שנתיים)	₪ 208,800	שנתי
סכום הפקדה מרבי	הפקדה מרבית לקופת גמל לקצבה בגינה יקבל עמית עצמאי שהוא עמית מוטב הטבות מס(=16.5% מתקרת ההכנסה)	₪ 34,452	שנתי
סכום מרבי לזיכוי ממס	עמית עצמאי שהוא עמית מוטב זכאי לזיכוי ממס (בשיעור 35%) בגין הפקדה לקופת גמל לקצבה בשיעור מרבי של 5.5% מההכנסה המזכה (5% במידה ולא ניצל הטבות מס בגין רכישת א.ב.ע)	₪ 11,484	שנתי
סכום מרבי לניכוי ממס	עמית עצמאי שהוא עמית מוטב זכאי לניכוי בשיעור מרבי של 11% מההכנסה המזכה בגין הפקדה לקופת גמל	₪ 22,968	שנתי
פנסיה חובה לעצמאי-תקרת הכנסה	תקרת הכנסה בגינה מחויב עצמאי להפקיד לקופת גמל (=12*שמ"ב)	₪ 118,872	שנתי
פנסיה חובה לעצמאי – תקרת הפקדה	עצמאי מחויב להפקיד 4.45% מהכנסה עד מחצית השמ"ב + 12.55% בגין הכנסה בין מחצית השמ"ב לשמ"ב	₪ 10,104	שנתי

הפקדה לקרן השתלמות עבור שכיר/בעל שליטה

נושא	תיאור	סכום/שיעור	שנתי/חודשי
תקרת משכורת קובעת	משכורת מרבית שההפרשה בעדה לקרן השתלמות פטורה ממס	₪ 15,712	חודשי
שיעור הפקדת מעסיק	שיעור הפקדה של המעסיק עד גובה תקרת המשכורת הקובעת אשר לא ייזקף לעובד כהכנסה חייבת ולא יחויב במס רווח הון.	עד 7.5%	חודשי
שיעור הפקדת עובד	שיעור הפקדה של העובד עד גובה תקרת המשכורת הקובעת בגינו לא יחויב במס רווח הון. שיעור זה חייב להיות לפחות שליש משיעור הפקדת המעסיק.	עד 2.5%	חודשי

הפקדה לקרן השתלמות עבור עצמאי

נושא	תיאור	סכום	שנתי/חודשי
תקרת הכנסה קובעת	תקרת הכנסה שנתית בגינה זכאי עמית עצמאי לקבל הטבות מס בגין הפקדה לקרן השתלמות	₪ 261,000	שנתי
סכום הפקדה מרבי	סכום הפקדה מרבי בגינו יקבל עמית עצמאי ניכוי בגין הפקדה לקרן השתלמות(=4.5% מתקרת ההכנסה הקובעת).	₪ 11,745	שנתי
תקרת הפקדה מוטבת	תקרת הפקדה שהרווחים הריאליים בגינה פטורים ממס רווח הון בשיעור 25%	₪ 18,240	שנתי

שונות

נושא	תיאור	סכום	שנתי/חודשי
תקרת הפקדה חודשית לקרן פנסיה מקיפה חדשה	סכום הפקדה מרבי בקרן פנסיה מקיפה חדשה (הסכום שווה ל- 20.5% מפעמיים שמ"ב)	₪ 4,061	חודשי
שכר ממוצע במשק	שכר ממוצע במשק לשנת 2018	₪ 9,906	חודשי
שכר מינימום	שכר מינימום לצורך משיכה מקופת גמל בפטור ממס בגלל עילת מיעוט הכנסות	₪ 5,300	חודשי
תקרת פטור מענק פרישה	תקרת סכום כספי פיצויים ומענקי פרישה פטורים ממס (לכל שנת עבודה)	₪ 12,230	שנתי
תקרת פטור מענק פרישה עקב מוות	תקרת סכום כספי פיצויים ומענקי פרישה פטורים ממס לשאירי נפטר (לכל שנת עבודה)	₪ 24,460	שנתי
סכום קצבה מזערי	סכום קצבה מינימאלי שמעליו ניתן להוון סכומים בקופת גמל לקצבה	₪ 4,418	שנתי
תקרת קצבה מזכה	סכום הקצבה המרבי בגינו מגיע פטור ממס בשיעור 49%	₪ 8,380	חודשי
פטור מרבי בגין קצבה מזכה	סכום הפטור המרבי ממס בגין קצבה מזכה	₪ 4,106	חודשי
שווי נקודת זיכוי	נקודת זיכוי מקנה הפחתה בגובה המס על ההכנסה החייבת	₪ 216	חודשי

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

מבטחים ומבוטחים

אריה אברמוביץ יוביל צוות ליישום מסקנות הוועדה לבחינת עתיד ענף הביטוח

נשיא הלשכה לשעבר נענה לפניית רוזנפלד לעמוד בראשות צוות יישום שיעסוק בהמלצות הוועדה

נשיא **לשכת סוכני הביטוח** לשעבר, **אריה אברמוביץ**, נעתר לפנייתו של נשיא הלשכה **ליאור רוזנפלד**, ויעמוד בראשות צוות יישום מסקנות לוועדת 2030.

בצוות היישום יהיו חברים נשיא הלשכה רוזנפלד, מ"מ נשיא הלשכה **ליאור הורנצ'יק** והיועץ המשפטי של הלשכה עו"ד **עדי בן אברהם**. לישיבות הצוות יוזמנו מדי ישיבה נושאי תפקידים בלשכה והצוות יעבוד בסנכרון עם הנהגת הלשכה.

בין היתר יבחן הצוות את האפשרויות לביטול האבחנה בוועדת **בכר** בין סוכן ליועץ ושינוי סעיף 19 א'. כמו כן יעסוק הצוות בתיקון חוק שירות ביטוח, כך שיאפשר פתיחת חשבון פנסיה החל מהגיוס לצה"ל, במטרה להכניס את הצעירים לקרנות הפנסיה בגיל מוקדם ככל האפשר. בנוסף, יבחנו חברי הצוות קידום הצעת חוק שתאפשר משיכת כספי פיצויים רק לאחר

נשיא הלשכה לשעבר אריה אברמוביץ ונשיא הלשכה ליאור רוזנפלד

"מקרי מסכנות".

כזכור, השר לשעבר **גדעון סער** עמד בראשות הוועדה הציבורית לבחינת עתיד ענף הביטוח 2030. בחודש יולי 2017 הציגה הוועדה את מסקנותיה. בוועדה השתתפו גם **שמואל סלבין**, לשעבר מנכ"ל **משרד האוצר**, רו"ח **דורון שורר** המפקח לשעבר על הביטוח, **גלית אבישי** מייסדת ויו"ר **אמון הציבור** ואריה אברמוביץ.

הוועדה התמקדה בחמישה היבטים מרכזיים של ענף הביטוח: הטיפול במשבר הפנסיה בישראל, הבטחת טיפול סיעודי הוגן, שיפור השירות של חברות הביטוח, תפקיד הממשל בעיצוב עתיד ענף הביטוח ועתיד סוכן הביטוח.

במסגרת דיוני הוועדה, שהתקיימו בפומבי כמעט מדי חודש, נכחו בין היתר שר הבריאות לשעבר **משה ליצמן**, שר הרווחה **חיים כץ**, ח"כ **איציק שמולי**, מנכ"ל **הביטוח הלאומי** לשעבר פרופ' **שלמה מור יוסף**, פרופ' עודד שריג, **יאיר המבורגר** יו"ר הראל, ויו"ר ההסתדרות הרפואית פרופ' **ליאוניד אידלמן**.

רוזנפלד הודה לאברמוביץ על התגייסותו למען עתיד ענף הביטוח בכלל וסוכני הביטוח בפרט. אברמוביץ שיבח את רוזנפלד על הובלת המהלך האסטרטגי לטובת הענף.

השרה לשוויון חברתי גילה גמליאל בוועדת הכספים:

יש להעלות את גיל הפרישה מבחירה לנשים ולגברים לגיל 70

■ במקום לקבוע גיל פרישה על בסיס מגדרי, השרה מציעה לקבוע את הגיל על בסיס רמת השחיקה במקצוע ■ במקצועות השוחקים, יוצע להותיר את גיל הפרישה לנשים על 62 ולא להעלותו ל-64 וביתר המקצועות - להעלות לגיל 67 עם אפשרות לדחייה לגיל 70

האם נושא גיל הפרישה שוב חוזר אל הכותרות? "חייבים לצאת מהקיבעון בנושא גיל הפרישה, אנשים חיים היום יותר ורוצים לעבוד יותר", כך אמרה הבוקר (ד') השרה לשוויון חברתי, **גילה גמליאל (הליכוד)**, בדיון על תקציב משרדה לשנת 2019 ב**וועדת הכספים**. השרה אף הוסיפה כי: "יש להפסיק עם החלוקה המגדרית בין נשים לגברים ולעבור לחלוקה לפי מקצועות. נשים רבות וגם גברים רבים מעוניינים להמשיך לעבוד גם אחרי גיל 67, שזה הגיל שאחריו אין אפשרות חוקית להמשיך לעבוד. אז במקום לחלק מגדרית, יש להפריד בין מקצועות שוחקים ליתר המקצועות. במקצועות שוחקים יש להותיר את גיל הפרישה על 62 ולא להעלותו אצל נשים ל-64, וביתר המקצועות להעלות לגיל 67 עם אפשרות של המשך עבודה מבחירה עד גיל 70. אני מאמינה שבעתיד הגיל יעלה אף מעבר לכך". את הדברים השמיעה גמליאל בעקבות שאלה שהפנה אליה יו"ר ועדת הכספים, ח"כ **משה גפני (יהדות התורה)** בנושא: "ועדת הכספים יושבת כבר זמן רב על המדוכה הזאת של גיל הפרישה לנשים ועמדתך בנושא חשובה". הדיון היום בוועדה היה הדיון הראשון על תקציבי משרדי הממשלה, לקראת תחילת הדיונים על תקציב המדינה ל-2019 בוועדת הכספים.

השרה לשוויון חברתי גילה גמליאל

בעניין גיל הפרישה לנשים, אמר גפני לגמליאל: "הבעיה היא שהאוצר מסרב להכיר במקצועות שוחקים". השרה השיבה, כי "מתן אפשרות הבחירה לנשים ולגברים לעבוד עד גיל 70, אופציה שרבים מאוד ייבחרו בה, היא זו שתמנע את אי העלאת גיל הפרישה לנשים במקצועות שוחקים". גמליאל סיפרה, שהיא מקבלת פניות מנשים רבות שמגיעות לגיל 67 ונאלצות לפרוש, כי כך מחייב החוק, ואמרה: "אלו שיעבדו עד גיל 70 יממנו את אי העלאת גיל הפרישה לנשים מ-62 ל-64 במקצועות שוחקים. תוחלת החיים עולה כל הזמן וכבר מדברים על כך שבעוד כמה שנים תוחלת החיים הממוצעת תעמוד על 100. לכן, אין לי ספק, שגיל הפרישה יעלה אף מעבר ל-70. הגישה חייבת להשתנות".

בנובמבר שחלף, בעקבות ההסכמה בוועדת הכספים של הכנסת כי גיל הפרישה לנשים צריך לעלות, הציג ח"כ גפני את המתווה שלו להעלאת גיל הפרישה. המתווה של יו"ר ועדת הכספים מצביע על כך שגיל הפרישה לנשים יעלה מגיל 62 לגיל 64 באופן מדורג במשך 10 שנים (במקום 8 שנים שהיו בדוח הוועדה הציבורית). דוגמה – מי שנולדה בין מרס 1956 לפברואר 1957 תקבל קצבה מגיל 62 ו-2 חודשים. אישה שנולדה שנה לאחר מכן תקבל את קצבתה בגיל 62 ו-5 חודשים וכן הלאה. נשים שנולדו ממארס 1965 ואילך יפרשו בגיל 64 ובכך תסתיים הפריסה.

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