

גיליון מיוחד

לרגל כנס ביטוח חיים
ופנסיוני 2019 של
לשכת סוכני הביטוח

1+1=?

שנת מבחן

2019 תהיה שנה מאתגרת עבור סוכני הביטוח
מסיבות רבות, אך שאלה אחת מרחפת מעל כולן -
כיצד יראו היחסים שלהם עם חברות הביטוח?

הגדרה מחדש

האם הגיע הזמן שבעלי
התפקידים הבכירים בלשכה
יקבלו שכר והאם צריך
לשנות את מבנה הלשכה?

פנסיית (לא) חובה

חופש הבחירה המלא לעובד
מעלה תהיה - האם הוא רשאי
לוותר על הפקדות המעסיק
ולבקש במקומן העלאה בשכר?

מאחורי המספרים

אבי בן נון, סמנכ"ל וראש תחום
פיננסים במידרוג, מספק
הצצה לפרמטרים הקובעים
את דירוג הגופים המוסדיים

הריסק משתלם?

נשיא הלשכה, ליאור רוזנפלד,
בטוח שהחברות לא יפגעו
בעמלות, אך משוכנע
שהסוכנים יצלחו את האתגר

אתה תדאג להשקיע בלקוחות שלך
אנחנו נדאג להשקיע בכסף שלהם



BEST INVEST

הכי טוב לכסף שלך



לפרטים נוספים מוקד BEST INVEST *3494
או לפנות אל מפקחי הפיננסים בהכשרה חברה לביטוח

מייל: Best_Invest@hcsra.co.il

BEST INVEST

חסכון והשקעה

*ט.לח, בכפוף לתנאי הפוליסה **אין באמור לעיל בכדי להוות ייעוץ או המלצה או חוות דעת מכל סוג שהוא לרכישה או הצטרפות למוצר והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף להוראות הדין. מבית הכשרה חברה לביטוח בע"מ.



תשקיעו חכם!



מקום ראשון בתשואות גם ב-3 וגם ב-5 השנים האחרונות

בביטוחי 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 בממוצע שנתי ב- 3 השנים האחרונות (2/16-1/19) ובממוצע שנתי ב- 5 השנים האחרונות (2/14-1/19) 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.

מגדל מציגה:

מגדל Active

צעד לחיים בריאים



עכשיו יותר מתמיד, משתלם להיות מבוטח בריאות במגדל

כחברת בריאות גדולה ומובילה, שרואה קודם כל את טובת מבוטחיה, חשוב לנו לעזור להם לשמור על בריאותם גם בחיי היום יום, ולא רק כשקורה להם אירוע רפואי. לכן, אנו גאים להעניק למבוטחי הבריאות שלנו, הטבות ייחודיות שיעזרו להם לקחת החלטה בריאה לחיים, ולעשות את הצעד הראשון לקראתה

bela.co.il
קנייה שעושה לך טוב

תוספי תזונה
ומוצרי טבע

PROFIT
Professional Gym. Low Cost.

חדרי כושר
בכריסה ארצית

חלי ממון

קבוצת חניה לאורך חיים בריא

קבוצת הרזיה
לאורח חיים בריא

אברהמסון
גמילה מעישון, מסוכר ופחמניות מסכרות
*9933

תכניות גמילה
מעישון והתמכרויות



פרטים נוספים אצל המפקח שלך ובאתר מגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ
ההטבות הן למבוטחי הבריאות במגדל, שיצטרפו כלקוח חדש לבית העסק, עד 31.12.19, הטבת 31.8.19. בעת הרכישה יש להציג את הקופון עם תעודת זהויה. ההטבה אינה ניתנת להעברה ולא ניתלהמירה בכסף או שווה כסף. מגדל רשאית לעדכן את ההטבות מעת לעת או לבטלן (מלן או חלקן), ולא תהיה לך כלפי מגדל כל דרישה, טענה או תביעה בקשר לכך. ככל שתבחר שלא לעשות שימוש בקופון שהורדת ו/או לעשות שימוש בקופון לאחר תום מועד תוקף ההטבה, לא תינתן הטבה חלופית ו/או תמורה אחרת, ולא תהיה לך כל דרישה, טענה או תביעה בקשר לכך. התשלום עבור השירותים ו/או המוצרים יעשה על חשבונך ישירות לבית העסק. ההטבות ניתנות על ידי בתי העסק ובאחריות ומגדל אינה אחראית לטיב השירותים ו/או המוצרים המוצעים במסגרתם.

קבלו בתשואות את הפיננסים של כלל!

חדש! כלל college משיקה בית ספר למתמחים בפיננסים
לסוכנים המעוניינים להשתלב ולהתמקצע בתחום

- מפגשים מקצועיים ע"י מומחים מובילים בתחום
- כלים מעשיים לניהול חכם של חסכונות הלקוח
- הקניית מיומנויות מכירה ואיתור לקוחות פוטנציאליים
- מידע מקיף על מוצרי החברה בתחום הפיננסי
- מידע אודות מדיניות ההשקעה של החברה
- ליווי לאורך זמן לאחר סיום הקורס, להטמעת הידע באופן אופטימאלי

לפרטים פנה/י למפ"ע במרחב שלך



האתגרים
שעומדים בפני
לשכת סוכני
הביטוח

22

10

09 | קורה בין השורות

אל העתיד

30 | לשכת סוכני הביטוח - לאן?

| יובל ארנון

34 | תום עידן הידע

| בני שיזף

38 | צו העתיד

| שחר שרצקי

ראיונות

10 | בראש המאבק

| עם ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח

14 | סודות הדירוג

| עם אבי בן נון, סמנכ"ל וראש תחום פיננסים במידרוג

20 | בכובע החדש

| עם דניאל כהן, משנה למנכ"ל, מנהל חא"ט וסיכוני חיים בהפניקס ומנכ"ל הפניקס פנסיה

22 | אחד על אחד

| עם ליאור הורנצ'יק, מ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח

26 | עסקאות נדל"ן בחו"ל

| עם ארל צין, מנכ"ל אלטשולר שחם פרופרטיז



20



26

52

55

ארל צין, דן דוברי
ורועי חתוקה
שופכים אור על
עולם ההשקעות
האלטרנטיביות

השקעות אלטרנטיביות

52 | השקעה בקרן מונטרו - תשואה
שהיא גם מצווה
| דן דוברי

55 | אפיק ה-P2P סיפק את הריבית
היציבה והגבוהה ביותר ב-2018
| רועי חתוקה

בראות

56 | קופת הבריאים
| דב ברומר

החלפת רעיונות

58 | המירוץ ל-MDRT
| אלברט גבאי

פרישה

42 | האם העובד רשאי לוותר על
הפרשות המעביד לפני פנסיה שלו?
| עו"ד ג'ון גבע ועו"ד שלומי הדר

44 | הזול עולה ביוקר
| אהוד כץ

48 | אבדן כושר עבודה - ביטוח
מנהלים או קרן פנסיה
| עו"ד שלומי קושניר

50 | תכנון פרישה לצעירים -
להבטחת חיים בכבוד
| רם אמית



14

ובמקום הראשון:

ביטוח הבריאות של איילון.

על פי דירוג נבחרי השנה של "עדיף"
ועיתונאי הביטוח והפיננסים.



יתרונות מנצחים בביטוח הבריאות של השנה:

- בחירה חופשית של רופא מנתח גם שלא מתוך רשימת רופאים שבהסדר
- סל תרופות רחב - תקרת זכאות בסך משמעותי של 3 מיליון ש"ח אשר מותאמת לעלויות הריאליות של הטיפולים הנדרשים - הסכום "מתמלא מחדש" בכל שנתיים
- תרופות בהתאמה אישית - כיסוי רחב עד 600 אלף ש"ח - הסכום "מתמלא מחדש" בכל שנתיים
- בדיקות גנומיות בהתאמה אישית FoundationOne - ביצוע בדיקה גנומית לטובת התאמה מרבית של תרופות
- כיסוי למחלות קשות - הביטוח היחיד שמכסה גם אירוע רפואי שכיח כמו צינתור כלילי טיפולי
- כיסוי אמבולטורי - פוליסה המסולקת בחברת הביטוח ללא צורך במילוי הצהרת בריאות ובחירה חופשית של נותני השירות



שנת מבחן

שנת 2019 החלה בסערה עבור סוכני הביטוח: מנגנון החזר העמלות בעת ביטול ביטוח ריסק שנכנס בחודש שעבר, מכתב ההבהרה של רשות שוק ההון האוסר על שיווקם של חלק מכתבי השירות, לכך יש להוסיף את ההוצאות הגדולות הדרושות עבור עמידה בדרישות הרגולציה הכוללות בין היתר הקמת מערכי הגנה על המידע של המבוטחים, חובת תיעוד השיחה עם המועמדים לביטוח, מסמך ההנמקה החדש והחלת חובת ייזום הפגישה העומדת נכון לעכשיו על אחת לשנתיים.

וכך, עומדת בפני הסוכנים שנה מלאת אתגרים מבחינה מקצועית וכלכלית כאחד, והשאלה שכל סוכן צריך לשאול את עצמו היא כיצד הוא רוצה להתמודד עם אתגרים אלו ועם האתגרים העתידיים לבוא, ומי ייצג אותו מולם.

לסוכני הביטוח יש גוף המייצג אותם - בפני חברות הביטוח, שהן שותפות אך גם מתחרות בהם, ובפני הרגולטור, שכותב את חוקי המשחק החדשים. לגוף הזה קוראים כידוע לשכת סוכני הביטוח ועל מנת שהוא יוכל להשיג את התוצאות הטובות ביותר עבור סוכני הביטוח, שני דברים צריכים לקרות.

הראשון, התאגדות של כל סוכני הביטוח תחת הנהגה אחת, לה הם מעניקים את כוחם. מעבר לחשיבות השייכות, למעמד העצמי של הסוכן הבודד, בהצטרפותו לארגון מייצג הוא מעניק לגוף המייצג את הכוח הדרוש. אין ספק שארגון המייצג יותר מ-90% מהסוכנים הפעילים הוא גוף שחייבים להקשיב לו.

כמובן, ישנם הגבלים עסקיים המוטלים על הלשכה ומונעים את התערבותה בהסכמים האישיים של הסוכנים מול היצרנים, אך כלשכה היא יכולה להפעיל לחץ מצד אחד על גורמים הקיימים העובדים מול הסוכנים, ומן הצד השני לפתוח דלתות לעבודה מול פעילים חדשים בתחום, כמי שמאגדת בתוכה את כל כעשרת אלפי בעלי הרישיון הפועלים בארץ, ולא רק את כמחציתם, כפי שהמצב הינו כיום.

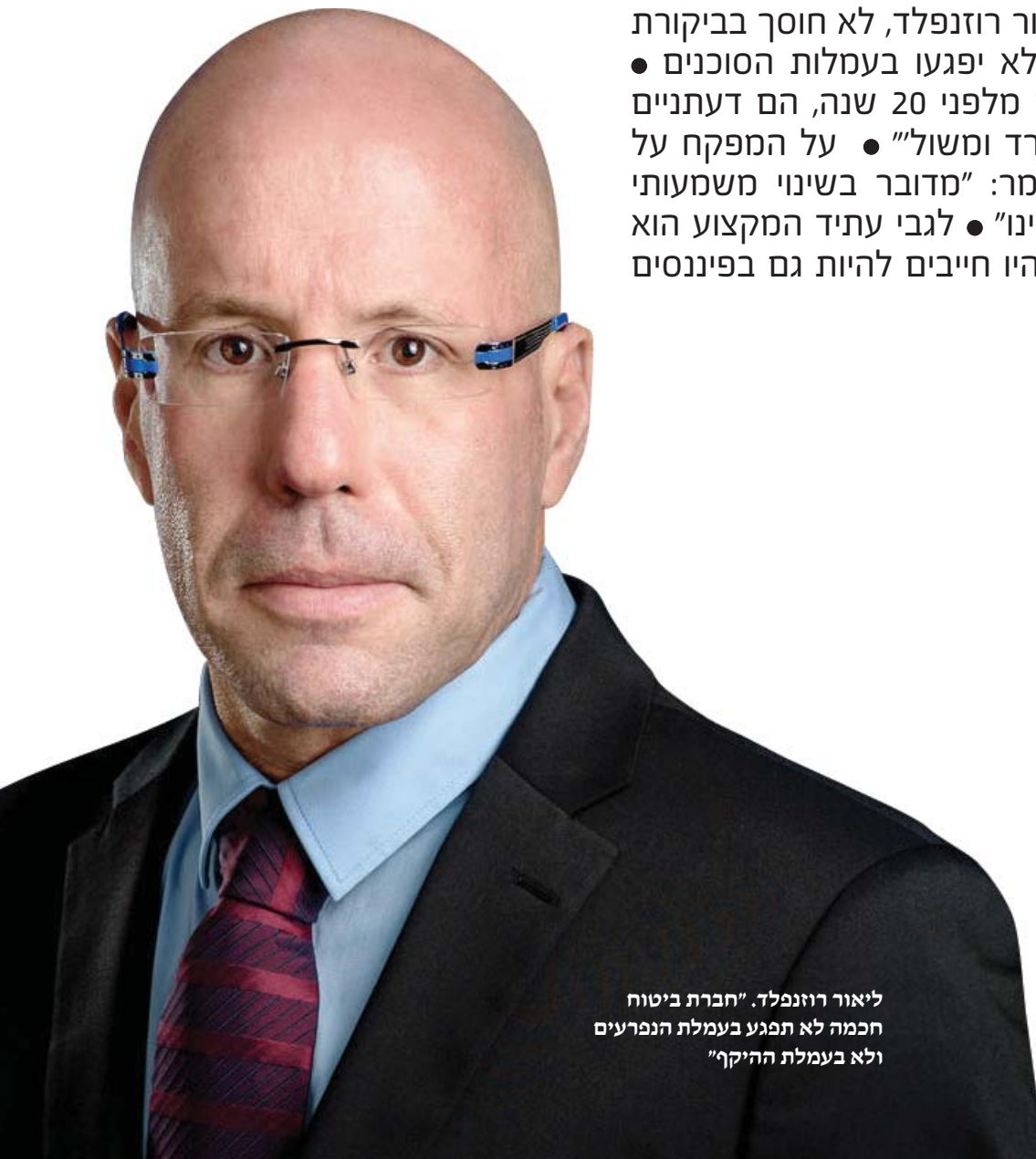
המשימה השנייה של הלשכה בדרך להישגים הגדולים היא איחוד השורות. לפני שלושה שבועות התכנסה המועצה הארצית של הלשכה לשיבה שלא מן המניין על מנת לדון במעורבות רשות שוק ההון באופן תגמול הסוכן.

מקורות יודעי דבר שהיו בישיבה סיפרו על אווירה אחרת לגמרי מזו ששלטה בישיבת המועצה הסוערת שהתקיימה רק שבועיים וחצי לפני כן. גם התמונות שפורסמו מהמפגש תמכו בכך. נוכח האיומים החדשים על סוכני הביטוח איחדו הצדדים שורות והכריזו על יציאה למאבק משותף לטובת עתיד מקצוע הסוכן. על עמידה מאחורי הנהגת הלשכה ותמיכה מלאה בה.

כעת מגיע המבחן האמיתי שתכליתו מעבר מהצהרות למעשים. סוכני הביטוח, חברי הלשכה קודם כל וגם אלו שאינם, זקוקים לתוצאות במאבק על עתידם ופרנסתם. ועל התוצאות הללו להיות מהירות ומהותיות.

**קריאה מהנה,
רועי ויינברגר,
עורך ראשי**

"בכל מלחמה או אתגר שהציבו לפנינו ניצחנו בסופו של דבר, גם ללא עזרת חברות הביטוח - כך נעשה גם בריסקים"



נשיא לשכת סוכני הביטוח, ליאור רוזנפלד, לא חוסך בביקורת מהיצרנים, אך משוכנע שהם לא יפגעו בעמלות הסוכנים • "הסוכנים אינם דומים לסוכנים מלפני 20 שנה, הם דעתניים יותר, נגמרה התקופה של 'הפרד ומשול'" • על המפקח על הביטוח, משה ברקת, הוא אומר: "מדובר בשינוי משמעותי מסלינגר, הוא רוצה לשמור עלינו" • לגבי עתיד המקצוע הוא בטוח: "הסוכנים יודעים שהם יהיו חייבים להיות גם בפיננסים וגם בעולם המניעה"

"הופתענו לקבל את נייר ההבהרה של ראש הרשות בנושא שיווק כתבי השירות, שהיה מיועד לסוכני הביטוח, אבל נשלח גם לחברות הביטוח - כנראה כדי לרצות מישוה ולמצוא חן בעיני פונקציות אצל היצרנים שכנראה עומדות מאחורי המכתב הזה", במילים אלה מבהיר נשיא לשכת סוכני הביטוח, ליאור רוזנפלד, את הלך הרוח בקרב רבים בענף נוכח שתי גזירות משמעותיות שכוונו לסוכנים - מכתב כתבי השירות ומנגנון החזר העמלות בביטוחי סיכון חיים (ריסקים). "חשוב לדעת, חוזר כתבי השירות הוא החוזר החוקי והמחייב, והוא מגדיר בצורה ברורה מה מותר לסוכני הביטוח למכור, ומכתב ההבהרה לא ימנע מהם למכור מוצרים המותרים על פי חוזר השירות", מוסיף נשיא הלשכה.

לכן, בלשכת סוכני הביטוח תמהו מדוע פרסם ראש רשות שוק ההון, ד"ר משה ברקת, את מכתב ההבהרה. "אנחנו אמורים לקבל תשובה מהרשות בנושא. רשות שוק ההון צריכה להסתכל על השירות שמקבל הלקוח, ובריידרים הנמכרים

ליאור רוזנפלד. "חברת ביטוח
חכמה לא תפגע בעמלת הנפרעים
ולא בעמלת ההיקף"

הביטוח ואת זה יודעות גם חברות הביטוח. כל אפליקציה או שיווק ישיר לא יעזרו להן - בקצה מחפשים את סוכן הביטוח."

"בניגוד לפעם הקודמת - ההנחיה בביטוח נסיעות לחו"ל היא סופית"

באמצע החודש שעבר הודיעה רשות שוק ההון על כך שסוכני הנסיעות לא יוכלו עוד לשווק ביטוח נסיעות לחו"ל. רוזנפלד מסביר כי הפעם, בניגוד לעבר, מדובר על איסור סופי, ורשות שוק ההון לא תחזור בה, כפי שנעשה לאחר הצעת החוק של חבר הכנסת רוברט אילטוב, שבינתיים הודיע על פרישתו מהכנסת.

"הפעם ההנחיה היא בהחלט סופית. יש לנו הבטחה מראש רשות שוק ההון שזו הארכה האחרונה לסוכני הנסיעות, וכי מה-1 במאי ייכנסו לתוקפן ההנחיות הכלולות בחוזר הלידים, לפיהן סוכני הנסיעות לא יכולים למכור יותר ביטוח. אנחנו רואים את זה לא רק כהישג של הלשכה, ההישג של הלשכה הוא פחות חשוב כאן. ההישג הוא של הציבור בישראל שיכול להיות בטוח ושקט כי מהיום מי שיעשה לו את ביטוח הנסיעות אלו אנשים שעברו הכשרה מתאימה ואוחזים ברישיון ביטוח ממדינת ישראל, ומאחורי הפוליסה יש לא רק חתימת נייר אלא ביטוח אמיתי ומשמעותי. כאן הבשורה. עשינו את זה לא רק למען סוכני הביטוח אלא למען הציבור בישראל", אומר רוזנפלד.

כנס חיים ופנסיוני הקודם נערך כחמישה חודשים לאחר כניסתך לתפקיד. הכנס הנוכחי נערך כחמישה חודשים לאחר כניסתו לתפקיד של המפקח על הביטוח. מה הרשמים שלך מהעבודה המשותפת איתו?

"מדובר בראש רשות קשוב, מבין עניין, תמיד נגיש לנו, לפחות אלי, בכל שעה. לצערי, עקב צפיפות האירועים יוצא לנו לדבר או להתכתב כמעט פעם ביומיים, והוא מאוד רוצה לשמור על סוכני הביטוח, לפחות על פי מה שאומר לנו. יש ויהיו לנו גם חילוקי דעות. למשל, בנושא הריסקים שנכון לרגע כתיבת שורות אלה אנחנו עדיין לא מסכימים בינינו. אבל באופן כללי, מדובר בשינוי משמעותי מאוד ביחס לראש הרשות הקודמת, דורית סלינגר, שהקשיבה בעיקר לעצמה. הוא שומע, רושם, מטפל בדברים ומבצע אותם. ברור לנו שלא נהיה תמיד ב'אותו ראש', אך עדיין מדובר באיש עם אוזן קשבת".

ומעבירים מסרים בין אחד לשני. התקופה של 'הפרד ומשול' בענף הביטוח הסתיימה".

מאז פרסום ההנחיות החדשות בנושא הריסקים, הצהירו סוכנים ברשתות החברתיות כי הם עצרו את מכירת הביטוחים הללו. האם אתה מכיר את התגובות הללו?

"ידוע לי שסוכנים עצרו את מכירת הריסקים. אני בהחלט יכול להבין אותם. לא יכול להיות שהסוכנים ימכרו ביטוחים של חברות הביטוח ויקבלו את העמלה כהלוואה - זה לא קיים בשום תחום ואצל שום בעל מקצוע חופשי. אנחנו נמצאים בעיצומה של פעילות מול רשות שוק ההון, משרד האוצר וחברות הביטוח כדי למנוע את הגזירה הזו.

"אני רואה את חברות הביטוח שותפות מלאות לנושא הביטולים וגם הן יצטרפו לחשב את המסלול מחדש - האם הן מכוונות למכירות ישירות או למכירות באמצעות סוכני הביטוח".

האם העמידה המסתמנת של חברות הביטוח מאחורי שני המהלכים משנה את יחסיהן עם הסוכנים?

"גם כאשר רשות שוק ההון, בקדנציה הקודמת, אסרה על המשך צירוף בהסכם לרבים, פנינו לחברות הביטוח והן לא היו שם בשבילנו. הלכנו לבג"ץ וניצחנו ללא חברות הביטוח. כאשר נלחמנו בארכה בנושא סוכני הנסיעות, גם אז פנינו לחברות הביטוח שסייעו לנו והן לא היו שם. כך גם בנושא הריסקים פנינו לחברות הביטוח והן טוענות שיש עליהן הגבל עסקי ולכן הן אינן מוכנות לעזור לסוכני הביטוח. וגם כאן אנחנו ננצח בלי חברות הביטוח. בכל מלחמה או אתגר שהציבו לפנינו בקדנציה הנוכחית ניצחנו בסופו של דבר, גם ללא העזרה של חברות הביטוח, מה שמוכיח שציבור הסוכנים הוא חזק - משפטית ופוליטית ובעיקר בקרב הציבור. הציבור בישראל מצביע ברגליים לטובת סוכני

מחוץ לפוליסה, במיוחד בענף הרכב - הגרירה, השמשות, הרכב החלופי, הם ריידרים הרבה יותר מקצועיים ושירותיים לאזרח מאשר באלו הנמכרים דרך חברות הביטוח. כאשר חברות חיצוניות מתחרות על הריידרים, הן דואגות לתת שירות טוב ומי שנהנה הוא הציבור, ואם הציבור נהנה אי אפשר לאנוס אותו לרכוש את הריידרים דרך הפוליסה, שם לא רק שהוא משלם יותר, הוא גם 'נהנה' משירות גרוע. לכן הסוכנים ימשיכו למכור את הריידרים מחוץ לפוליסה. רשות שוק ההון שדוגלת בשוק חופשי צריכה לעודד ריידרים מחוץ לפוליסה ולא לקדש את הריכוזיות של חברות הביטוח", אומר רוזנפלד.

ומה באשר לרפורמה בריסקים?

"חשוב לזכור שמדובר בנייר הבהרה שהוציא ראש הרשות. נייר הבהרה המקורי בא לעשות טוב לציבור ולהוריד את תעריפי הריסק. מיד כשקראנו את הנייר המקורי הסכמנו איתו, כי אין לסוכני הביטוח מטרה שהציבור ישלם יותר. אבל המהלך לא צריך לבוא על חשבון סוכני הביטוח, ומכאן שגם בנייר הבהרה לא מופיע בשום מקום שצריך לפגוע בעמלת ההיקף או בעמלת הנפרעים.

"אין לנו ספק שחברות הביטוח לא יפגעו בעמלות, ואם הן יפגעו הן ישלמו את המחיר. חברות הביטוח יודעות שערון השיווק המקצועי והטוב ביותר עבורן הוא סוכן הביטוח, והוא גם מהווה עבורן שכ"ף מול המוטחים. הסוכנים הם גם ערוץ השיווק הזול ביותר, כיוון שחברות הביטוח משלמות לנו פר מכירה, ולא צריכות להעסיק אותנו - במשכורת, בתנאים סוציאליים, ברכב, בטלפון או במשכורת 13. לכן חברת ביטוח חכמה לא תפגע בעמלת הנפרעים ולא בעמלת ההיקף, ואם תהיה חברה כזו ציבור סוכני הביטוח יבוא איתה חשבון. לא מדובר באתם סוכני ביטוח מלפני 20 שנה. הסוכנים היום דעתנים, אסרטיביים, נמצאים ברשתות החברתיות

"המציאות תוביל את הסוכנים למה שאנחנו בלשכה דוחפים אליו מזה מספר שנים - נושא גביית שכר טרחה. בתחום הפנסיוני לפחות אנחנו בהחלט הולכים להגיע להסכם עם האוצר לביטול 19א'. אנחנו יוזמים שינוי חקיקה משותף עם האוצר, או לפחות ללא התנגדות של האוצר, של סעיף 19א' שיהווה מודל תגמול חדש לסוכן, גם מתוך הפוליסה, גם מהיצרן וגם מהמבוטח עצמו"





"ביקשנו לדחות את תאריך התחולה של חובת ייזום שיחת שירות, כיוון שבינתיים נכנס מנגנון ביטולי הריסקים הכרוכים בחוזר השירות. לא יכול להיות שהרשות תבקש מאיתנו לבצע פגישת שירות פעם בשנתיים, שעיקר תכליתה לבדוק את תיק המבוטח ולהמליץ לו בין היתר גם על הוזלת פרמיות, כאשר סוכני הביטוח נקנסים בגלל אותה הוזלת פרמיה. במקרה כזה, לא יתכן שיצפו מהסוכן להיות אובייקטיבי, להיפגש פעם בשנתיים עם הלקוח ולהציע לו להזיל פרמיה. אנחנו לא מזוכיסטים ולא יורים לעצמנו ברגל"

מה המטרות שלך לקראת הכנס?

"בכנס הזה יש לי שתי מטרות עיקריות. ראשית אני בטוח שהכנס יוכיח את עוצמתו של סוכן הביטוח ואת חשיבותו. בתקופה האחרונה ראינו שיש כאלו המטילים ספק בסוכני הביטוח, והכנס והתכנים הנמצאים בו יוכיחו עד כמה סוכני הביטוח רלוונטים. המטרה השנייה היא להחזיר לסוכני הביטוח את האמון בעצמם. בכנס הקרוב הם יבינו עד כמה הם חשובים ועד כמה הציבור לא יכול בלעדיהם.

"הכנס נערך שלושה שבועות לפני הבחירות, לא נתעלם מהן. נארח על הבמה את ראשי המפלגות או מספר שתיים שלהן, מה שיוסיף יוקרה לחשיבות של לשכת סוכני הביטוח. המטרה שלי היא להפוך את הכנס הפנסיוני באילת לכנס 'בר אילן' של ענף הביטוח בישראל".

כיצד הבחירות צפויות להשפיע על סוכני הביטוח?

"קודם כל אני רוצה להזכיר כי הצהרנו כבר מהיום הראשון - מרגע שהוכרזו הבחירות הבהרנו שלשכת סוכני הביטוח היא א-פוליטית. אנחנו לא עוסקים בפוליטיקה, אלא נמצאים ונהנים מקשרים מעולים עם כל סיעות הבית. לקראת סוף הקדנציה של הכנסת הנוכחית הלובי הפוליטי שלנו היה בשיאו והגיע לכ-40 חברי כנסת. לצערי, חלק מחברי הכנסת שעמדו לצדנו לא ייכנסו לכנסת הבאה אבל נעבה מחדש את הלובי הפוליטי. אנחנו בקשרי עבודה עם כל מי שרואה את עצמו מועמד מטעם עצמו או מטעם המפלגה שלו לתפקיד שר המשפטים הבא, שר הכלכלה הבא ושר האוצר הבא.

"אני מקווה מאוד לראות את ח"כ משה גפני, חבר אמיתי של לשכת סוכני הביטוח, בראש ועדת הכספים גם בקדנציה הבאה. ניצור קשר מחדש גם עם יו"ר ועדת העבודה ויו"ר ועדת הכלכלה בכנסת, ונדע לחבר אותם ללשכה - לא רק כגילדה מקצועית חזקה אלא כמובילי דעה למען הציבור. אותם חברי כנסת מצטרפים ללשכת סוכני הביטוח לא מכוח עוצמתה של הלשכה, אלא מהבנה אמיתית שסוכני הביטוח באים לעזור לציבור החוסכים והמבוטחים בישראל".

עד כמה אתה רואה את הסוכנים מבינים את המצב החדש ופועלים להרחבת סל המוצרים שלהם?

"הסוכנים יהיו חייבים להיות שם והם יודעים זאת - גם בנושא הפיננסים וגם בנושא המניעה. העולם הפיננסי הוא עולם מאוד גדול, שרוב הסוכנים בכלל לא מכירים, בתחומים כמו משכנתאות, קופות גמל, קרנות השתלמות, השקעות ואפילו נדל"ן שיכול להביא עוד הכנסה. המציאות תוביל את הסוכנים למה שאנחנו בלשכה דוחפים אליו מזה מספר שנים - נושא גביית שכר טרחה. בתחום הפנסיוני לפחות אנחנו בהחלט הולכים להגיע להסכם עם האוצר לביטול 19א'. אנחנו יוזמים שינוי חקיקה משותף עם האוצר, או לפחות ללא התנגדות של האוצר, של סעיף 19א' שיהווה מודל תגמול חדש לסוכן, גם מתוך הפוליטה, גם מהיצרן וגם מהמבוטח עצמו".

בריאיון שקיימנו לפני שנה, חמישה חודשים אחרי כניסתך לתפקיד, שאלנו עד כמה היכולת לבצע דברים כנשיא, לאור התקנון החדש, שונה מהיכולת שהייתה לנשיאים בעבר. שאלנו כיצד מתמודדים עם ועד מנהל לעומתי יחסית, והשבת שאתה עובד עם אנשים ולא עם תקנון. שנה עברה, איך אתה רואה זאת היום?

"התוצאות מדברות בעד עצמן. בכל תחום שבו נגענו יש תוצאות, והן טובות. נכון, האינטנסיביות של הענף גדלה, זו התקופה, אבל עמדנו בכל האתגרים, ואני חושב שההוכחה ניתנה. תמיד מבחן התוצאה הוא הקובע ובמבחן התוצאה לא רק שקיבלנו ציון עובר, קיבלנו ציון מצטיין.

"לגבי התקנון, כל שינוי אמור לעבור בשיתוף הוועד המנהל כפי שמקובל בכל גוף עם מנהל תקין. בנוסף, כל שינוי תקנון צריך להתרחש החל מהקדנציה הבאה, שגם זה מקובל על פי כל מנהל תקין. אין גוף דמוקרטי אחד, בישראל ובעולם, שבו מבצעים שינויי תקנון הקשורים במשילות באמצע הקדנציה. בלשכת סוכני הביטוח זה לא צלח ולכן בית המשפט אמר את דברו".

בלשכת סוכני הביטוח מדברים על פישוט מסמך ההנמקה. היכן הבעיות במסמך ומה השינויים שאתם רוצים לבצע במסמך?

"מסמך ההנמקה כפי שהוא היום הינו מסורבל ועתיר דפים. בחלק מהשאלות המופיעות בו אין בינו לבין ההנמקה עצמה שום קשר, והן מיותרות לצורך תהליך המכירה ותהליך בירור הצרכים. החזון שלנו הוא לצמצם אותו לשני דפים לכל היותר, אם לא לדף אחד. אנחנו לא נגד מסמך ההנמקה, חשוב שיהיה מסמך הנמקה אבל הוא צריך להיות קצר, איכותי ולא מסורבל".

הצלחתם לרווח את חובת ייזום הפגישה עם הלקוח משנה לשנתיים. האם נעשים תהליכים נוספים מול הרגולציה לגבי חוזר השירות?

"אנחנו אכן נמצאים בהתנהלות מול רשות שוק ההון בנושא חוזר השירות. קודם כל ביקשנו מהם לרווח עוד את תקופת שיחת השירות שאמור לבצע סוכן הביטוח, וגם לדחות את תאריך התחולה שלה, כיוון שבינתיים נכנסו גם ביטולי הריסקים הכרוכים בחוזר השירות. לא יכול להיות שהרשות תבקש מאיתנו לבצע פגישת שירות פעם בשנתיים, שעיקר תכליתה לבדוק את תיק המבוטח ולהמליץ לו בין היתר גם על הוזלת פרמיות, כאשר סוכני הביטוח נקנסים בגלל אותה הוזלת פרמיה. במקרה כזה לא יתכן שיצפו מהסוכן להיות אובייקטיבי, להיפגש פעם בשנתיים עם הלקוח ולהציע לו להזיל פרמיה. אנחנו לא מזוכיסטים ולא יורים לעצמנו ברגל, ואני מקווה שנמצא פתרון כולל לכל הסוגיות הללו".

"הלשכה היא א-פוליטית, לאחר הבחירות נשקם את הלובי הפוליטי"

הגזירות הרגולטוריות, מערכי השיווק הישיר של חברות הביטוח ותהליכים תרבותיים שונים הובילו לירידה ברווחיות של סוכני הביטוח, המחייבת אותם בהתפרסות לעולמות חדשים, למשל הצעת מוצרי מניעה ללקוח בפלטפורמות דוגמת המרקטפרו או כניסה לתחומים חדשים כגון השקעות אלטרנטיביות

שמשקיעות בטלפון



יש חברות ביטוח

שמשקיעות במחשב



יש חברות ביטוח

שמשקיעות בנייד



יש חברות ביטוח

שלמה ביטוח

ויש חברות ביטוח שמשקיעות בסוכנים!

שלמה ביטוח גאה להיות חברת הביטוח של הסוכנים בישראל. טכנולוגיה וקידמה הן דבר מובן מאליו בימים אלו, אך מבחינתנו, הן תמיד יהיו לצידו ולעזרתו של סוכן הביטוח. כי אצלנו, בשלמה ביטוח, הסוכן תמיד בראש... ותמיד נאמר לו "כן"

"חברות ביטוח הן יצור די שונה מגופים אחרים במשק"

אבי בן נון, סמנכ"ל וראש תחום פיננסים במידרוג, מסיר את "התעלומה" מעל הפרמטרים החשובים והדומיננטיים בקביעת הדירוג של מוסדות פיננסיים • "לחברות הביטוח יש תפקיד שונה. גם כגופים שסופגים סיכונים ומנהלים סיכונים באמצעותם וגם מעצם היותם מנהלי חסכונות הציבור ושחקנים משמעותיים בשוק ההון"



אבי בן נון. "בישראל יש משהו שהוא לא מאוד שכיח בעולם מבחינת החברות"

ציבות, חוסן ועמידות של חברה או גוף כלכלי - יסודות שהם הפנים של כל גוף כאשר באם לבחון את האיתנות הפיננסית שלו - שנקבעת על פי דירוג שניתן על ידי חברות המתמחות בכך ולקביעתן יש משמעות רבה באשר לאופן שבו נתפסת החברה או הגוף הכלכלי בעיני הציבור וגם בעיני הרגולציה.

אחת מהחברות שקביעתן משמעותית לתפיסת גוף כלכלי היא **מידרוג** - הפועלת בישראל מאז 2003. היא הוקמה בשיתוף עם חברת **Moody's** העולמית המחזיקה ב-51% מהבעלות (49% מוחזק על ידי מידרוג החזקות). החברה מדרגת כ-150 מנפיקים בענפי המשק השונים (ללא פרויקטים, מימון מובנה ומכשירים פיננסיים), כאשר בשנים האחרונות שוק החוב היה מוטה לענף הנדל"ן וככזה גם עולם הדירוג.

בין כ-250 חברות שמגיעות מתחומים שונים ואשר אותן סוקרת מידרוג, נכללות 7 חברות ביטוח, 2 חברות ביטוחי אש ואי-4 בתי השקעות. מי שאחראי במידרוג על חברות הביטוח ובתי ההשקעות הוא **אבי בן נון**, סמנכ"ל, ראש תחום מוסדות פיננסיים במידרוג, שמלבד דירוגי חברות ביטוח ובתי השקעות הוא אחראי גם על דירוגי הבנקים, חברות כרטיסי אשראי וחברות מימון חוץ בנקאיות.

השיחה עם בן נון מאפשרת ללמוד מקרוב על תחום שיש בו כדי להשפיע על האופן שבו נתפסים מוסדות פיננסיים בשוק. בן נון מסביר כי "הדירוג הוא סולם אורגני, כלומר דירוג יחסי. הדירוג אמור להיות לאורך המחזור ולא דירוג לנקודת חתך מסוימת, אלא המטרה היא לתפוס מחזור כלכלי ולהיות לאורך זמן כמה שיותר מדויק מצד אחד ויציב מצד שני, אלא אם קורים

מידרוג - תעודת זהות

מידרוג הינה חברת דירוג אשראי הפועלת בישראל מאז 2003, אז הוענק לה רישיון על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון. היא הוקמה בשיתוף עם חברת Moody's העולמית המחזיקה ב-51% מהבעלות (49% מוחזק על ידי מידרוג החזקות). החברה מדרגת כ-150 מנפיקים, כאשר בשנים האחרונות עיקר השוק המדורג היה חברות נדל"ן (50%).

וגם בגמל שחוזר בשנים האחרונות לחיים. "השלב הבא הוא הערכת פרופיל הסיכון שמושפע מקביעת תיאבון הסיכון של המבטח, הממשל התאגידי ובעלי השליטה, מדיניות ניהול הסיכונים, סיכון המוצרים וריכוזיות לקוחות. שלב זה מושפע, כאמור מממשל תאגידי של החברות האלה. מוסדות פיננסיים תלויים במוניטין שלהם. יש חסמים רגולטוריים תחתונים ויש גם ציפיית שוק. אנחנו בוחנים את התנהלות הדירקטוריון, את היכולת לאזן בין בעלי העניין השונים. נושא בעלי שליטה מאוד חשוב בהיבט של כמה הם תורמים לעסק וגם אם הם יכולים לתמוך - והכי חשוב כמה הם נדרשים למקורות כספיים מהחברה עצמה.

"בנוסף, בחינת מדיניות ניהול הסיכונים כוללת בתוכה את אופן קביעת תיאבון לסיכון על ידי הדירקטוריון, מה מידת המעורבות שלו, תדירות הישיבות בנוגע למוקדי הסיכון איזה מערכי בקרה יש בארגון. חברות הביטוח מחויבות לרגולציה, למשל סולבנסי 2 - וזה תורם להן. בוחנים גם מודלים של הון כלכלי שאמורים לייצר ערך עם הזמן. לא טוענים שהן לא צריכות לקחת סיכונים, אבל הן צריכות לדעת לנהל ולתמחר את הסיכון."

רווחיות כפוטנציאל לבנייה של כרית הון

בהקשר של ניהול הסיכונים, מסביר בן נון שיש חברות בולטות יותר ובולטות פחות ברמת סיכון המוצרים. "אנחנו רוצים לראות תמהיל מוצרים המוטה למוצרים בעלי זנב קצר שהסיכון החיתומי נמוך יותר והגמישות העסקית גבוהה יותר, או מוצרים שבחלק מהסיכון נושאים המבוטחים. רכב רכוש, רכוש אחר וריסק טהור - הם מוצרים שקל יותר לתמחר בהם ובחלק הזנב קצר יותר, ואם קורים שינויים אקסוגניים כמו ועדת וינוגרד או שינויים בעקום הריבית שאי אפשר לשלוט בהם, אז במוצרים פשוטים קל יותר להגיב ולכן יותר טובים בבחינה שלנו. בקיצון השני, ביטוחי חיים מבטיחי תשואה ומבטיחי מקדמים בהם יש הרבה מאוד סיכונים שמושטים על חברת הביטוח. יכול להיות שבעבר הם תרמו רבות לרווחיות החברות, אבל בשנים האחרונות התמונה התהפכה ואנחנו רוצים לראות יותר יציבות."

דבר אחרון בנושא זה הוא פיזור לקוחות. "חשיפה לתיק מפורז, תיק 'ריטייל' שונה מקולקטיבים

"מצד שני עומס רגולטורי מאוד גדול בשנים האחרונות, חלקו פרו-צרכני במטרה לעודד תחרות. זה בא לידי ביטוי גם בשינוי בחלק ממבנה הפוליסות והפיכתן לאחידות, אשר מעודדת בסופו של דבר תחרות מחיר. פנסיית ברית מחדל ואיחוד חשבונות בענף הפנסיה הינן דוגמאות נוספות לרגולציה מעודדת תחרות. מעבר לכך, דירקטיבת סולבנסי 2 נכנסה אף היא לכל הבלגאן הזה. כשהיא נכנסה, היא הייתה מאוד דרמטית במהותה. היא היתה עלולה לשנות מודלים עסקיים בחברות מסוימות. כל הדברים האלה יחד היו מאוד מאתגרים לחברות הביטוח וזה השלב שלנו - להעריך את הסביבה העסקית שמשפיעה על כל חלק אחר בניתוח כי בסופו של דבר אנחנו מדרגים פני עתיד."

אחרי הגורמים האלו, שהינם אקסוגניים לחברות הביטוח ואינם בשליטתן, בן נון מציין כי מידרוג מעריכה את חברות הביטוח על פי שלושה שלבים. "השלב הראשון הוא הערכה של פרופיל הסיכון שכולל בתוכו בין היתר הערכה של בסיס הלקוחות ומידת יציבותו, חוזק המותג, גודל החברות ונתחי השוק בסגמנטים השונים והצפי להתפתחות עתידית. בנוסף, נבחן פיזור המוצרים שיש לחברה כמקור ליציבות ההכנסות העתידית ולפיצוי כתוצאה מהתממשות סיכונים בסגמנטים השונים כפי שקרה בעבר בענף הרכב

דברים משמעותיים. לצורך כך צריכות להיות על אותה סקאלה עזריאלי ומגדל למשל, כלומר סולם אורגנילי, אשר מאפשר להשוות בין חברות מענפים שונים ומשקף גם את הסיכונים הנובעים מענפי פעילות שונים."

מה הם הפרמטרים החשובים והדומיננטיים בעת הדירוג?

"מוסד פיננסי מדרגים באופן משתנה", מציין בן נון ומחדד באשר למורכבות של חברות ביטוח: "חברות ביטוח הן יצור די שונה מגופים אחרים במשק. יש להן תפקיד שונה. גם כגופים שסופגים סיכונים ומנהלים סיכונים באמצעותם וגם בין הגופים המשמעותיים בשוק ההון. אנחנו מתחילים קודם כל מהערכה של הסביבה העסקית, הכוללת גם את הסביבה המאקרו כלכלית, הרגולטורית, המשפטית והתחרותית. הסביבה המאקרו כלכלית הריאלית הייתה נוחה בשנים האחרונות עם צמיחת תמ"ג יציבה ועלייה בשכר הריאלי שתמכו ביכולת לייצר פרמיות בחברות הביטוח. מנגד, גורמים מוניטריים יותר כמו עקום הריבית שהלך וירד בשנים האחרונות והשפיע לשלילה על ביצועי החברות - מגמה שנבלמה בשנה האחרונה. זה השפיע על גידול ברזרבות ועל פוטנציאל התשואה הנוכחי והעתיד וכנגזר גם על דמי הניהול המשתנים.

"בבחינת יציבות המבטחים אנחנו רוצים לראות תמהיל מוצרים המוטה למוצרים בעלי זנב קצר שהסיכון החיתומי נמוך יותר והגמישות העסקית גבוהה יותר, או מוצרים שבחלק מהסיכון נושאים המבוטחים. רכב רכוש, רכוש אחר וריסק טהור - הם מוצרים שקל יותר לתמחר בהם ובחלק הזנב קצר יותר, ואם נוצרת חשיפה אקסוגנית (חיצונית) כמו ועדת וינוגרד או שינויים בעקום הריבית שאינם בשליטת המבטחים אז קל יותר להגיב"





שרואים היום. זה תלוי במודל ההפצה, בחיתום וביעילות התפעולית. הנושא של ההוצאות משופע ממודל ההפצה. במודל ישיר בחלק מהמוצרים ובעיקר באלה המאופיינים במורכבות נמוכה יותר אפשר לייצר יעילות תפעולית טובה יותר וכנגזר רווחיות חיתומית גבוהה יותר."

"הנושא של רווחיות מייצר פוטנציאל לבנייה של כרית הון ואם הוא לא מספיק גבוה, אני תלוי יותר בתשואות בשוק ההון", מסביר בן נון ומוסיף: "את הרווחיות בוחנים גם באמצעות מדד ה-ROC (רוק) - תשואה על מקורות המימון. לא מתעסקים עם תשואה על ההון כי רוצים לראות את כל מקורות המימון של החברה ולא להיות חשופים למבנה המימון השונה שעלול בפני עצמו להטות את היחס. פרמטר שני הוא תשואה על נכסים כמדד משלים".

בן נון מציין כי כל הדבר הזה מוביל להלימות ההון "ושם מסתכלים בקשר עם כרית לספיגת הפסדים על המודל המרכזי של מידרוג להערכת ההון, שהוא פחות הסולבנסי ויותר על המודל שלנו. המודל בנוי על 5 תרחישים בדרגות חומרה משתנות, שלגבי היקף ההון הקיים לעומת הסיכונים שיש לי בתרחיש שמבוטאים גם ביחס להון הנדרש. בנוסף, מסתכלים גם על היחסים הרגולטוריים, סולבנסי 2, מן הסתם, אבל גם על דברים אחרים. אנחנו בעד סולבנסי ובעד באזל שהקדים אותו בבנקאות, אבל יש לו הטיות במקומות מסוימים. יש חברות ביטוח, וזה רוב החברות הגדולות פה שהמח"מ מאוד ארוך ודווקא במקרים האלה הסולבנסי 2 מייצר הטיות, שלא לא לומר טעויות. לכן בחברות אלה היחס משקף עבורנו יותר מדד של גמישות עסקית והיכולת לממש את האסטרטגיה והמודל העסקי של המבטח כולל גם חלוקת דיבידנדים. יחס סולבנסי של 100%, קרי אירוע של 1 ל-200 משקף אירוע כשל בהסתברות של 0.5% לשנה והינו שקול לדירוג בינלאומי של Baa".

חלק נוסף הוא נושא של נזילות וגמישות פיננסית. דבר זה תלוי במודל של החברה. "חברות עם מח"מ ארוך פחות חשופות לסיכונים נזילות ודווקא במקרים כאלה אנחנו נותנים הטבה מסוימת לדירוג. השווי שוק של הנכסים הוא לאו דווקא השווי הכלכלי אם אני יכול להחזיק נכס לפדיון לאורך שנים. בוחנים יחס בין היקף התזרימים הצפויים בטווח זמן של

ממשלת ישראל, ארה"ב וגרמניה מוגדר כנכס מסוכן ומקבל משקל הישענות מסוים לפי הערכת הסיכון שלו. מניה תקבל משקל סיכון גבוה יותר מאג"ח שמדורג טריפל A (AAA). פרמטר שני הוא נכסים בלתי מוחשיים וחלק מהדאקים (הוצאות רכישה נדחות) המאופיינים בשווי "רך" יותר ואיננו יודעים כמה יתרמו לי להון במידה ואזדקק לו".

הקבוצה השנייה עליה מדבר בן נון היא כל הנושא של רווחיות. "רווחיות היא המקור המרכזי לצבירת הון ומהווה כרית ביטחון ראשונה כנגד הפסדים. אנחנו רוצים לראות רווחיות חיתומית טובה יותר. זה משתנה בין חברה לחברה ובין מודל עסקי למודל עסקי אחר ובפרט בקשר עם מודל ההפצה. בעיקר בביטוח כללי התמונה לא טובה בשנים האחרונות וכתוצאה מכך החברות חשופות מאוד לתשואות בשוק ההון. ה-Combined Ratio שמסביר את הרווחיות החיתומית נע סביב ה-100% מלמעלה. היינו רוצים לראות רווחיות חיתומית חזקה יותר ממה

גדולים שבהם הסיכונים הביטוחיים עלולים להתממש בשל הומוגניות גבוהה יחסית וסיכוני האשראי ואיבוד הכנסות במידה שעווב לקוח גדול כזה, משפיעים על פרופיל הסיכון. יכול להיות שחברות ייקחו קולקטיבים כמו קופות החולים. אבל במשמעות, הקורלציות ביניהם שונה וזה משמעותי יותר עבורנו כי במהותו מדובר בתיקים מפוזרים".

השלב השלישי הוא הפרופיל הפיננסי של החברות. "אנחנו בוחנים מספר פרמטרים מרכזיים. גם את המגמה שלהם ביחס לענף וגם ביחס לענפים דומים בעולם היכן שרלוונטי. הפרמטר הראשון הוא איכות הנכסים, כאשר להבנתנו כרית הון היא כרית הספיגה המרכזית כנגד הפסדים (צפויים ובלתי צפויים). לכן באיכות הנכסים נרצה לבחון כמה הם עלולים לשחוק את כרית ההון ו/או אינם משקפים הון 'אמיתי'".

לדבריו, "בתיקי הנוסטרו בודקים את תמהיל התיק ועד כמה מאופיין בנכסים מסוכנים. כהגדרתנו כל נכס שהוא לא מזומן, אג"ח

בתי השקעות: "ענף שבאופן מהותי יש לו יתרונות לגודל"

חברת מידרוג מדרגת שלושה בתי השקעות בישראל (מיטב דב, הלמן-אלדובי ואלטשולר שחם) ועוד בית השקעות אחד שמידרוג עורכת עבורו דירוג פרטי. על האופן שבו הם נבחנים, מסביר בן נון: "רוצים לראות כמה דברים. בפרופיל העסקי, הנושא של פיזור פעילויות מאוד חשוב. נרצה לראות פעילויות עם מרכיב הפקדות שוטפות ופחות תלויות בסנטימנט של הציבור, כמו קרנות נאמנות. לכן נרצה לראות פנסיה מהותית - עם הפקדות מנדטוריות, וכן פעילויות כמו אשראי שפחות תלויות בשוק ההון".

באשר לפנסיות ברירת מחדל, מציין בן נון כי היו כמה רפורמות תחרותיות. "לצעד הראשון לא הייתה השפעה דרמטית. עכשיו יש השפעה צפויה להיות גדולה יותר ויכול להיות שיש אפשרות לשלב סוכנים בפעילות הזו. אבל יותר משמעותי זה הנושא של פתיחת המכרזים באפריל, ושם יכולה להיות השפעה. מאוד תלוי כמה ידעו להתנהל תפעולית להתמודד עם מצטרפים חדשים. מנוע צמיחה נוסף הינו תחום גמל שהיה מת ותיקון 190 קופ"ג להשקעה וחיסכון לכל ילד החיו אותו מחדש".

רפורמה נוספת עליה חיווה דעתו, היא רפורמת איחוד חשבונות. "חשבנו שהרפורמה של איחוד חשבונות תהיה מהותית ונראה זליגה או מעבר לקוחות יותר מרפורמת ברירת המחדל, כאשר אנו רואים המשך זחילת דמי ניהול כלפי מטה. בגמל אין הרבה לאן לרדת אבל בתרחיש הבסיס שלנו רואים המשך לחץ על דמי הניהול בגמל והמשך לחץ משמעותי יותר בתחום הפנסיה כתוצאה מרפורמת ברירת מחדל - וזה משפיע על הרווחיות".

"מה שכן, הנכסים ממשכיים לגדול גם בפנסיה ולכן זה פיצוי מסוים לירידה", מסביר בן נון ומציין: "זה ענף שבאופן מהותי יש לו יתרונות לגודל. יהיו מקומות שנראה בהם מיוזגים ורכישות כדי להגדיל את תיק הנכסים המנוהלים וכדי לייצר יתרון לגודל. הם עומדים די יפה בבנצ'מרק כאשר רוב החברות האלה יודעות לייצר תזרים חופשי חיובי".



אנו מזמינים אתכם להעלות קצב
הסוכנים בהראל
מתקדמים להפקה דיגיטלית

אלמגור

sms 2010

אופטימום

- ✓ הקמה מיידית של ההצעה במערכות הראל
- ✓ הפקה מיידית של הצעות "ירוקות"
- ✓ עדיפות בתהליך החיתום
- ✓ חתימה דיגיטלית מתקדמת online
- ✓ חסכון בזמן וייעול תהליך השיווק



“רווחיות היא המקור המרכזי לצבירת הון ומהווה קו הגנה ראשון כנגד הפסדים. אנחנו רוצים לראות רווחיות חיתומית טובה יותר. זה משתנה בין חברה לחברה ובין מודל עסקי למודל עסקי אחר. הרווחיות החיתומית בענף אינה מספקת, ובעיקר בביטוח כללי התמונה לא טובה בשנים האחרונות, וכתוצאה מכך החברות חשופות מאוד לתשואות ולתנודות בעקום הריבית ובשוק ההון”

שנה לבין אילו שצפויים לצאת”.
דבר אחרון בנושא הוא יחס המינוף הפיננסי, “כי כתוצאה מהסולבנסיה והעמידה בו, החברות האלו מגייסות חוב נחות המוכר לצורך הסולבנסיה ועל כן לאורך זמן חלה עלייה במינוף הפיננסי”, הוא מסביר.

השפעות חיצוניות ופנימיות

“מעבר לכל אלה יש גורמים מחוץ למטריצה, כמו למשל אירועי סיכון מחד וחדשנות טכנולוגית שיכולה במקרים מסוימים, במידה ואני לא נמצא שם, לייצר שחיקה בפרופיל הפעילות. זה סיכון מתפתח שחשוב להתמודד איתו. סיכונים רגולטוריים יכולים להיות מאוד משמעותיים, כמו וינוגרד למשל. ובסוף כל נושא הבנצ'מרק ולדעת למקם חברות מתוך אותו ענף ובין ענפים שונים על אותו סולם”.

איך אתם רואים את מה שקורה במגדל מבחינת ממשל תאגידי?

“אני לא אגיב על חברה כזו או אחרת אבל כפי שאמרת לממשל תאגידי יש השפעה במוסד פיננסי הבנוי על אמון הציבור ולכן גם לכותרות בעיתונים יש השפעה שעשויה להיות רגעית או מתמשכת כתלות באירועים. כאמירה כללית, כאשר יש חוסר איוון בין בעלי המניות לבעלי החוב עלול להיווצר לחץ על ירידת דירוג. אם בעלי החוב מופלים לרעה או בעל שליטה נדרש לדיבידנדים מהותיים לצורך שירות חובותיו וכתוצאה מכך ובשם ‘אופטימיזציה’ הונית מנצלים את יחס הסולבנסיה כדי להקטין את ההון הנדרש באמצעות תרגילים כדי לייצר עודף הון - זה יוצר אפקט שלילי בדירוג במידה ונעשה לצורך חלוקת דיבידנדים. מצב החברות טוב ביחס לחברות אחרות, מכון שיש להן רף רגולטורי שהן חייבות לעמוד בו. אבל זהו גורם בסיסי שבלעדיו הדירוג עלול להידרדר”.

מבחינה מתודולוגית, מה עושים עם ההפרשות בגין ירידת הריבית. האם אתם נותנים בנפיט מבחינה זו לחברות?
“הבנפיט האמיתי של החברות האלה הוא

ביחס למדינות ה-OECD. מודל ההפצה פה מאוד מוטה לסוכנים. יש מדינות עם סוכנים וברוקרים, אבל יש מדינות שערופן ההפצה הישיר יותר דומיננטי.

“תיקי ההשקעות של השוק המקומי לעומת אירופה שונה במקצת. שם משקל האג"ח קונצרני גבוה יותר ביחס לשוק המקומי. בשנים האחרונות אנחנו עדים להשקעה משמעותית יותר בנכסים לא סחירים - נדל"ן ו-Private Equity למשל. כל הנושא של חדשנות טכנולוגית שמקיפה את כל שרשרת הערך היום בעולם, מהפיתוח, דרך ההפצה והשירות, לתמחור ולגבייה. אנחנו 'סטארט-אפ ניישן' אבל שוק הביטוח המקומי בחלק מהמקומות נמצא קצת מאחור ביחס למקומות אחרים בעולם. לא אדבר על רגולציה וסביבות רגולטוריות שונות, אבל זה בהחלט משפיע על החברות וזה שוני שקיים בשנים האחרונות. יש לנו תנאי מאקרו מאוד תומכים. יש לנו גידול באוכלוסייה מאוד משמעותי ביחס לאירופה והרכב האוכלוסייה שונה. באירופה רואים יותר פנסינורים מאשר כוח עבודה, אז בארץ אנחנו עדיין לא שם”.

מה היא המגמה של השנים האחרונות באשר ליציבות החברות ומה הצפי שלכם לקראת השנים הבאות?

“בבתי השקעות המאפיינים קצת שונים בהיבט של הפעילות והמורכבות, אבל בחברות הביטוח הדירוגים שלהן די שמרו על יציבות בשנים האחרונות. אנחנו מדרגים 7 מבטחים - **מגדל, כלל ביטוח, הפניקס, מנורה מבטחים וביטוח ישיר** שקבוצת הדירוג שלהן AA. **איילון והכשרה** בקבוצת ה-A. הייתה לנו תזוזה אחת כלפי מטה במגדל. זה נבע גם משינוי מתודולוגי שעשינו. אבל חוץ מזה, החברות שמרו על יציבות גם בשנים היותר קשות מבחינת תוצאות הפעילות, כי אנחנו רואים יתרונות מובנים. הפעילות הביטוחית היא אנטי מחזורית במהותה. הייתה התמודדות עם דרמות בשנים האחרונות סוג של תרחיש קיצון מתגלגל - הן רגולטורית והן בשל סביבת הריבית”.

היכולת לייצר רווחיות חיתומית. כשיש תנאי מקארו טובים, אז יכול להיות שאקבל עוד כרית שהיא בסדר. אבל יש לי את הרווח הבסיסי. לראות שהעסק הביטוחי מרוויח. לדוגמה ב-2016 ברכב רכוש היו אירועים אקסוגניים לחברות שגרמו להן לא להרוויח בצורה מהותית. כמו אירועי טבע או גידול בנוקי תביעות למשל, גם כתוצאה מהונאות של מוסכים. עקום ריבית ישפיע על חברות שמח"מ התחייבויות שלהן ארוך יותר ולכן חברות שמוטות או מפורזות יותר - כולן יהיו חשופות לעקום הריבית, אבל יש הבדל ולכן אנחנו רוצים לראות תמהיל מוצרים מפורז ובעל זנב קצר או שהסיכונים מוחלים כמה שיותר על הלקוח ולא על החברה. בטח לא נרצה לראות ריכוזיות במוצרים שכל הסיכונים הם על החברה כמו מוצרים מבטחי תשואה. הגנה מסוימת לנושא עקום הריבית היא פערי מח"מ בין הנכסים להתחייבויות. היו שנים לא טובות, אבל ב-2018 החברות החלו לשחרר קצת זרבות. יש המון דוגמאות לחברות שמושפעות מעקום הריבית, אולם יש כאלו שמצליחות לייצר רווחיות חיתומית שממתנת את השפעת העקום והתנודתיות בשוק ההון במידה והולך נגדן”.

האם אתם מסתמכים על לוחות התמותה של האוצר?

“לא ברמה של מסתכלים אם נכון או לא נכון. אבל להשלכות של השפעות דמוגרפיות יש משמעות גם על הרזרבות ועל יחסי ההון”.

ישראל לעומת מדינות ה-OECD

באשר לאופי הדירוג בישראל לעומת אופי הדירוג במדינות ה-OECD, מתברר שיש מה שמייחד את הדירוג בישראל ואת הגופים המוסדיים בארץ. בן נון: “בישראל יש משהו שהוא לא מאוד שכיח בעולם מבחינת מבנה החברות. בעולם יש חברות שהן חברות לייף שבעיקר עוסקות בביטוחי חיים ויש חברות שעוסקות באלמנטר. בחלק גדול מהמקרים אלו שני יצורים נפרדים, אבל בארץ זה מבנה ייחודי יותר. בנוסף, דיברנו על רווחיות חיתומית, שם אנחנו לא מצטיינים

בעידן של עודף רגולציה וטכנולוגיה מתקדמת - כדאי להישאר עם אצבע על הדופק
**זה הזמן לחסוך בעלויות, להגדיל הכנסות
ולהקטין סיכונים לטווח הארוך**

גמא פיננסים מזמינה אותך להצטרף למשפחה!

אנו ממליצים לך להתאגד ולקבל מאיתנו את מלוא השירותים תחת קורת גג אחת בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים

מה אנחנו מציעים?

הסכמי עמלות הוגנים מול מגוון רחב של חברות ביטוח ובתי השקעות

סביבת עבודה מקצועית, טכנולוגית ומתקדמת ביותר

פריסה רחבה מול מיטב חברות הביטוח ובתי ההשקעות

אתר אינטרנט ואפליקציה מעודכנים 24/7, המשקפים את תיקם הביטוחי, הפנסיוני והפיננסי של הלקוחות והמעסיקים

שירות וטיפול בתביעות בכל תחומי הביטוח (חיים, בריאות ואלמנטרי)

מערך תפעול ותמיכה מקצועית בכל תחומי הביטוח: אלמנטרי, חיים, בריאות, פנסיוני ופיננסי

מענה אנושי 24/7

עמדת עבודה אישית הכוללת את כל מעטפת השירותים

אפשרות לבניית אתר אינטרנט אישי כחלק מאתר משרדנו

אנו מתחייבים להגינות, שקיפות, שירות ברמה הגבוהה ביותר ולמקצועיות מרבית

אני מזמין אותך לפגישה אישית ולא מחייבת ולשיחה על כוס קפה

dudi@gamafinansim.co.il | 050-5368629

"סערת הריסקים? כבוגר רפורמת הבריאות - עוד מוקדם לומר אם זה משבר או הזדמנות"



דניאל כהן חזר לפני 4 חודשים לתחום בו החל את דרכו בעולם הביטוח • רפורמת פנסיית ברירת המחדל? • "הקרנות הנבחרות ימשיכו להיות סקטוראליות" • הדיגיטציה? "האתגר הגדול שלנו" • שיתוף הפעולה עם מחלקת ההשקעות? "נמשיך להוביל בתשואות" • התפקיד החדש? "התפתחות אישית משמעותית"

בתחילת החודש הבא עשוי עולם הביטוח לעבור שינוי משמעותי, עם סיומם של הסכמי קרנות פנסיית ברירת מחדל שנחתמו לפני תחילת הרפורמה. **דניאל כהן**, משנה למנכ"ל הפניקס ומנהל חיסכון ארוך טווח וסיכוני חיים בחברה, המנהל גם את הפניקס פנסייה, בטוח שהשוק כבר נמצא במקום אחר, ללא קשר לשלב המשמעותי, לפחות על הנייר, העומד בפתח.

"הרפורמה הזו התחילה לפני שלוש שנים ואנחנו כבר במקום תחרותי, רעב ומאתגר יותר, ללא קשר למרץ 2019 או לשתי הקרנות הנבחרות הנוספות שהצטרפו. דמי הניהול של הקרנות הנבחרות והקרנות המסורתיות כמעט והשתנו, כך שגובה דמי הניהול בוודאי לא אמור להשפיע

דניאל כהן. "אנו חייבים לפתח עבור ערוצי ההפצה והלקוחות ערוצים יעילים, דיגיטליים, נוחים ובהירים לשימוש צרכני"

ניתוחים אחידה בכל השוק - ר.ו.). בסופו של יום בכלכלה לומדים כי ישנה נקודת שיווי משקל לכל סיטואציה, המשרתת את כל השחקנים, וצריך לזכור שהשחקן החשוב ביותר הוא הלקוח. ככל שנדע, ביחד עם ערוצי ההפצה להציע לו מוצרים מותאמים לצרכיו המשתנים כך נצליח לשמר אותו לאורך זמן וזו הדרך שכל השחקנים יצאו נשכרים."

נכון להיום, אף חברה לא קיבלה אישור למכור ביטוח מנהלים עם ריסק. מה יכולים סוכני הביטוח לעשות במקום כדי לוודא שהלקוחות שלהם יהיו מכוסים?

"המבוטחים יכולים לקנות את המוצר מחוץ לביטוח המנהלים, וכך לדאוג לעצמם לכיסוי".

הפניקס הייתה בין הראשונות בתשואות בשנים האחרונות. כיצד אתה מתרשם מהעבודה עם מחלקת ההשקעות החברה?

"הפניקס השקיעה המון בתחום ההשקעות, גם באיכות כוח האדם וההיכרות עם השוק הישראלי והשווקים בעולם, וגם בתפיסת ההשקעות. הדבר בא לידי ביטוי בהובלה חד משמעית בתשואות בכל המוצרים, ואנו בטוחים שהיתרון של הפניקס בהשקעות על שאר השוק ימשיך להוכיח עצמו ולהעניק תשואה עודפת לעמיתים ולמבוטחי הפניקס".

כיצד אתה רואה את כניסת הדיגיטציה לעולם החיסכון ארוך הטווח?

"זה האתגר הכי משמעותי שקיים היום בענף. בסופו של יום, אנו חייבים לפתח עבור ערוצי ההפצה והלקוחות ערוצים יעילים, דיגיטליים, נוחים ובהירים לשימוש צרכני. הפניקס מפתחת ומשקיעה רבות כדי לקדם את נושא הדיגיטציה בכל הפרמטרים".

האזרח, דורשת מאנשי המקצוע הבנה מעמיקה של שוק חדש, מעניין, מאתגר ומשתנה", הוא מסביר.

ומבחינה אישית?

"מבחינה אישית זהו מקום להתפתחות. זו חזרה לעולם שהכרתי מתחילת דרכי עד לכניסתי לעולם הבריאות. כמובן שמדובר בהתפתחות אישית מאוד משמעותית ואני בטוח שאביא את עצמי כדי להמשיך ולפתח את ההצלחה של הפניקס גם בתחום הזה".

מהן המטרות שהצבת לעצמך עם הכניסה לתפקיד החדש?

"להציף ערך בראייה כוללת של צרכי הלקוח ומשפחתו, בכל שלבי החיים שלהם. בנוסף, הצבתי לעצמי להמשיך למתג את הפניקס כחברה מובילה בתחום".

"צריך לזכור שהלקוח הוא השחקן החשוב ביותר"

מלבד סוגיית פנסיית ברירת המחדל, כהן מתמודד בימים אלו מתוקף תפקידו גם עם הרפורמה בעולם ביטוחי החיים, שהובילה לירידה בתעריפי הריסק (ביחס למחיר המלא ולא דווקא ביחס למחיר לאחר ההנחות), ובמקביל העלתה אל פני השטח את שאלת העמלות שמשלמות חברות הביטוח לסוכני הביטוח.

כיצד אתה רואה את משבר הריסקים מסתיים ומה אתה יכול להגיד לסוכני הביטוח שדואגים לפרנסה שלהם?

"אני חושב שעוד מוקדם להגיע למסקנות אם מדובר במשבר או בהזדמנות, ולהזכירך אני בוגר רפורמת הבריאות (החלת פוליסת

על קהל מסוים של לקוחות להכריע בין קרן כזו או אחרת. יש פרמטרים משמעותיים אחרים שכל מנהל כספים בארגון, חוסך או מעסיק אמורים לבחון לעומק מעבר לדמי הניהול", אומר כהן בריאיון הראשון בתפקידו החדש, אליו נכנס בחודש נובמבר, אחרי שמונה שנים בכלל ביטוח, אותן סיים כמנהל חטיבת הבריאות ומנהל מערך הלקוחות.

מעבר לסוגיית התשואה והשפעתה על גובה החיסכון, הוא מתייחס בדבריו לחשיבות תמהיל הלקוחות לאיתנותה של הקרן. "ארבע הקרנות הנבחרות אספו אליהן כ-450 אלף לקוחות, שרובם המוחלט הינם עובדים בעלי שכר נמוך ותחלופה גבוהה במקום העבודה. עמיתים אלו הצטרפו לקרנות ללא חיתום, כך שלדעתי גם בעתיד יהיה מדובר בקרנות נבחרות סקטוריאליות שיטפלו בלקוחות שערוצי ההפצה הקיימים, נכון להיום, לא טיפלו בהם. צריך להדגיש כי גם בקרנות הנבחרות, אותם לקוחות לא יקבלו ייעוץ טוב יותר מאשר בעבר והם הצטרפו אליהן ללא ייעוץ והכוונה", מסביר מנכ"ל הפניקס פנסייה.

"מכיוון שכך, אני חושב שכאשר הקרנות הנבחרות ירצו לפתח קשרים עסקיים עם סקטורים שונים מהסקטורים המצטרפים אליהן היום, הן יתקשו בכך מאוד גם בדמי הניהול המדוברים, וזאת מעבר לכך שעבור הסקטורים האחרים ההפרשים בדמי הניהול הם מזעריים, אם הם בכלל קיימים".

כהן עשה כאמור את המעבר חזרה מתחום הבריאות לתחום ביטוחי החיים והפיננסים, והוא רואה אותו לא פחות חשוב מביטוחי הבריאות והסיעוד. "התחום הפנסיוני ותחום ביטוחי החיים משמעותי מאוד ונוגע בכל אזרח במדינת ישראל - אם בחיסכון חובה לצרכי פנסיה, במוצרי סיכון, במוצרים פיננסיים או בכאלו העוסקים בעושר המשפחתי. החשיבות הרבה של התחום עבור

"רפורמה קרנות ברירת המחדל התחילה לפני שלוש שנים ואנחנו כבר במקום תחרותי, רעב ומאתגר יותר, ללא קשר למרץ 2019 או לשתי הקרנות הנבחרות הנוספות שהצטרפו. דמי הניהול של הקרנות הנבחרות והקרנות המסורתיות כמעט והשתוו, כך שגובה דמי הניהול בוודאי לא אמור להשפיע על קהל מסוים של לקוחות להכריע בין קרן כזו או אחרת"

"היצרנים מבינים שהסוכנים צריכים להיות מתוגמלים - ללא משחקים וללא פשרות"

מ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח מצפה מחברות הביטוח להפנים שהסוכנים הם זרוע ההפצה העיקרית, ושעליהן להעניק להם את כל הכלים להצלחה • הוא מסביר כי ההישג בביטוח הנסיעות לחו"ל נובע מעבודה שקטה וממוקדת, מעלה על נס את תרומתן של נשים בכלל לענף ושל הרפרנטיות בפרט, ויש לו גם קריאה נחרצת לסוכנים שפונים למשפחות קולגות שנפטרו ומגששים על רכישת תיק הביטוח

מה עשתה הלשכה מול הקרנות הנבחרות של בתי ההשקעות על מנת לשלב את סוכני הביטוח במכירות?

"הקרנות הנבחרות ברובן מאפשרות היום לסוכנים לשווק את מוצריהן דרכם, ואף להיות מתוגמלים על כך. מעבר לכך, אני שוב אומר שרוב

הסוכנים חייבים להפנים שעליהם לעבור מיתוג, לעבור הדרכות ותהליכי התמקצעות, כולל ההכרה שהלקוח שעובד איתו יהיה מוגן ב-360 מעלות. סוכן הביטוח יודע שהוא צריך לתת ללקוחות שלו את כל הפתרונות בבית אחד".

לאור ההבנה הזו, כיצד הלשכה מקדמת את תפיסת הסוכן ההוליסטי?

"סוכן הביטוח חייב להפנים ולהבין שהיום, מעבר לכך שאין לו ברירה, עליו לתת את כל הפתרונות והוא חייב להתמקצע בתחומים רבים, השייכים ומשיקים לעולם הביטוח, ולתת כאמור ללקוח את כל הפתרונות תחת קורת גג אחת. אנחנו מקפידים באמצעות המכללה, וגם בימי העיון של המחוזות והסניפים, להנגיש לסוכני הביטוח חברי הלשכה תכנים מקצועיים בנושא, כי זה לב לבו של העסק היום".

"חייבים להפנים שהעולם משתנה"

כנס חיים ופנסיוני 2019 נערך ימים ספורים לפני השלב האחרון ברפורמת קרנות פנסיית ברירת המחדל, כאשר ב-1 באפריל יפוגו כל הסכמי ברירת המחדל שנחתמו לפני כניסתה של הרפורמה לתוקף.

סוכני הביטוח רשמו במהלך החודש שעבר, פברואר, הישג לא מבוטל, כאשר ברשות שוק ההון הודיעו כי ביטוח נסיעות לחו"ל יימכר רק על ידי בעלי רישיון, כלומר סוכני נסיעות לא יוכלו החל מחודש מאי למכור את הכיסוי. **ליאור הורנצ'יק**, ממלא מקום נשיא לשכת סוכני הביטוח, מספר על שנעשה מאחורי הקלעים, על מנת להגיע לתוצאה הרצויה מבחינת סוכני הביטוח.

"המפתח היה עבודה שקטה וממוקדת. האמירה של הפיקוח כי הביטוח ישווק רק על ידי בעלי רישיון הרי נאמרה כבר ביולי 2017, ופתאום הנושא חזר לשולחן הדיונים. כעת, לאחר שהבאנו את הבשורה הסופית אני כמובן מברך עליה. יש הרבה פעמים שהעשייה השקטה מביאה לתוצאה. ההיתר רק לבעלי רישיון למכור ביטוח זה החוק, ולכן גם מכירת פוליסת ביטוח נסיעות לחו"ל יכולה ותתבצע רק על ידי בעלי רישיון. מה שהיה הוא לא מה שיהיה. במשך שנים סוכני הנסיעות עברו על החוק כי אפשרו להם, וכעת הגיע ראש רשות שוק ההון שמבין את המטריה ואת הדרישות המקצועיות והמשפטיות שלנו, וכך הוא פעל".

הצבתם לעצמכם מטרה להרחיב את מערך הייעוץ לחברי הלשכה. אילו שירותים ניתנים לסוכנים?

"כל פרויקט היעצים מטופל על ידי באופן אישי. אני מוביל אותו ולאורך כל הקדנציה נמשיך, נעבה, נשנה ונחליף את היעצים לפי דרישות. אנחנו מקשיבים לסוכנים ונסייע להם ככל הניתן באמצעות היעצים העומדים לרשות הסוכנים. "במערך היעצים ישנם רואי חשבון, יועצי מס ועורכי דין, כל אחד מומחה בתחומו. בנוסף, אנחנו מעמידים לרשות חברי הלשכה מאמנים עסקיים כי זה היום הדגש העיקרי בכל משרד מאחר



ליאור הורנצ'יק. "הסוכן צריך להיות מתוגמל הן מהיצרנים והן מהלקוחות"



שוקל למכור את תיק הביטוח או את חלקו?

- עומד בפני פרישה וללא דור המשך ורוצה להמשיך לקבל הכנסה חודשית למשך כל חייו?
- עייף מהתמודדות עם הרגולציה והטכנולוגיה ומבין שנכון להעביר את השרביט הלאה ועדיין להיות מעורב ושותף בתיק הביטוחי?
- לא רואה את עתידך בענף?

**יש לנו מגוון פתרונות שיבטיחו לך תגמול הוגן
והמשך טיפול ראוי במבוטחים שלך**

אפשרות העסקה לטווח ארוך

רכישת תיק חלקי

רכישת תיק מלא

אני מזמין אותך לפגישה אישית לא מחייבת - לגיבוש נוסחה פרטנית מתאימה למכירת התיק או חלקו

dudi@gamafinansim.co.il | 050-5368629



רח' העצמאות 7, חיפה | טל. 04-8666667 | פקס 04-6665664
office@gamafinansim.co.il | www.gamafinansim.co.il



בכל הפרמטרים כדי להביא לפתרון הנכון והטוב יותר לאותה משפחה שחווה סיטואציה כזו קשה ורעה. אנחנו יודעים לחבק, יודעים לסייע ואנחנו גם נפעל כמובן".

לאחרונה הקמנו בעדף מדור חדש בשבועון - בק אופיס - שבמרכזו עומדות הרפרנטיות. כמי שמקפיד תמיד לציין בדבריו הן את הסוכנות והן את הסוכנים, כיצד אתה רואה את תפקיד הרפרנטיות, המהוות כ-90% מסך הרפרנטים, במשרד הסוכן, ומה התרומה שלהן לענף ולסוכנים?

"לעניות דעתי אכן מדובר על כוח עבודה של כ-90% נשים. נשים הן כוח עולה בעולם הביטוח ואני מחזק אותן לאורך שנים. הן בעלות מקצוע אמיתיות, אלו שמתמקצעות ונמצאות בהדרכות כמובן, והן יד ימינן של סוכני וסוכנות הביטוח. הן שומרות הסף אל מול הלקוחות בכל ההיבטים השוטפים הנדרשים במשרד במהלך כל יום, מדי יום".

אנחנו בפתח בחירות לכנסת. כיצד אתה רואה את ההשפעה שעשויה להיות לבחירות על הסוכנים, לאור הלובי הפוליטי שצברה הלשכה בכנסת האחרונה?

"אכן, אנחנו ערב בחירות ומשחק הכיסאות שהולך להתבצע בכנסת לגיטימי בעולם בו אנחנו חיים. זה לא סוד שבכנסת הנוכחית שעומדת לסיים את כהונתה יצרנו לובי חזק מאוד של כ-40 חברי כנסת ושרים, המסייעים לנו ומבינים את המצוקות והמשברים עמם אנחנו חיים כסוכנים, וגם את הפתרונות שצריך להביא לאזרחי מדינת ישראל.

"אני לא מתרגש מהשינויים, למרות שצר לי כי כמה חברי כנסת שתמכו בנו יתכן ולא יהיו בקדנציה הבאה, אבל אנחנו ערוכים לכניסת חברי כנסת חדשים, איכותיים ומקצועיים, שאיתם אנחנו כבר עומדים בקשרים מזה מספר שבועות".

יש משהו במצע של איזו מפלגה שמשך את עיניך?

"להיפך. לשכת סוכני הביטוח לא יצאה, למרות גל השמועות, בתמיכה באף מפלגה. גם לא נצא באמירה של תמיכה באף מפלגה - בפומבי ובכלל. אנחנו מאחלים לכולם הצלחה ונמשיך ונעזר בכל הקשת הפוליטית שעומדת לרשותנו".

דרך הסוכנים יהיו זהים למחירים שישווקו על ידי המערכים הישירים. מה אתה יכול לספר על כך?

"בסופו של יום חברות הביטוח מנהלות עסק, וזה בסדר. אבל גם אנחנו מנהלים עסק ותפקידן בשיתוף הפעולה שיש בינינו הוא לשמור עלינו ועל הלקוחות שלנו ללא אפליה. יש לחברות את היכולות לתת את כל הפתרונות לסוכנים, כמו שהן נהנות מאיתנו וביחד איתנו במשך שנים. כך גם צריך להמשיך בעתיד הקרוב ובעתיד הרחוק ללא כל פגיעה בתגמול".

נשים הן כוח עולה בעולם הביטוח ושומרות הסף אל מול הלקוחות

במהלך הריאיון, העלנו בפני הורנצ'יק סוגיה רגישה, בעקבות עדויות שהגיעו לעדף על המתרחש עם תיקי ביטוח של סוכנים שנפטרו, ועל פניות שנעשות מיד לאחר מכן אל בני משפחת הנפטר.

האם גם אתם מכירים סיפורים כאלה והאם הלשכה יש תפקיד בסיוע למשפחות סוכנים שנפטרו?

"כמי שחווה בעבר את הסיטואציה הזו באופן אישי ואיבד בגיל 17.5 את אביו שנפטר באופן פתאומי בגיל 44 ממחלת הסרטן, גם אלי פנו מספר סוכנים תוך כדי השבעה וזו סיטואציה רעה. לכן, למרבה הצער, העדויות האלה לא מפתיעות אותי. אני רואה את זה כסיטואציה רעה מאוד וקשה, כיוון שהתפקיד היחידי במהלך השבעה, ה-30 והשנה הראשונה לאחר הפטירה הוא ללוות את המשפחה ולסייע לה להבין איפה היא נמצאת ומה המשמעויות של מות יקירה - פעם אחת מהבחינה המקצועית, פעם שנייה מהבחינה המשפטיות ופעם שלישית על מנת לבדוק אם יש דור המשך שנכנס לעסק ולנו בלשכה יש את הכלים לסייע ואני ממליץ להם לפנות לצוות בראשות המנכ"ל ויועמ"ש הלשכה שסייעו למשפחה ברגעים אלו.

"אני מבקש ואף דורש כאשר קורות סיטואציות כאלה לא למהר לקבל החלטה, ולפנות אלינו בלשכה. יש לנו את כל האמצעים והיכולות לסייע

הלקוחות מבינים שערך הסוכן הינו בליווי שהוא מעניק להם ומסייע להם לאורך כל התהליך - מהקליטה הראשונית, דרך הטיפול השוטף ועד לעזיבה, או בכל סיטואציה אחרת. הסוכן הוא הפונקציה המקצועית והוא שומר הסף שיכול ללוות, לטפל ולשמור על המבוטח כל הזמן. אני מקווה שנצליח להביא את הבשורות הנכונות והטובות ביותר.

"הסוכנים חייבים להפנים שהעולם מתקדם ואנחנו צריכים להתקדם יחד איתו, ולפעמים גם לרצות להקדים אותו. ככל שנעשה כך, העולם שלנו יהיה טוב יותר".

אם מדברים על שינוי, ברחבי העולם הולכת וגוברת התפישה כי על סוכני הביטוח לעבור לאחד משני מודלים אפשריים - ברוקר המשווק את מוצרי כל החברות, או סוכן קשור (agent), המשווק מוצרים של חברה אחת בלבד. "אני חושב שצריך שיהיה שילוב בין השניים. הסוכן צריך להיות מתוגמל הן מהיצרנים והן מהלקוחות. אנחנו פועלים במלוא העוצמה כדי להגיע להבנות הנדרשות ונעשה את המקסימום להביא את הבשורה הנכונה ביותר - לציבור הלקוחות וכמובן לסוכני וסוכנות הביטוח", הוא אומר.

מה הציפייה שלכם מחברות הביטוח בשנה הקרובה וגם לאחר מכן?

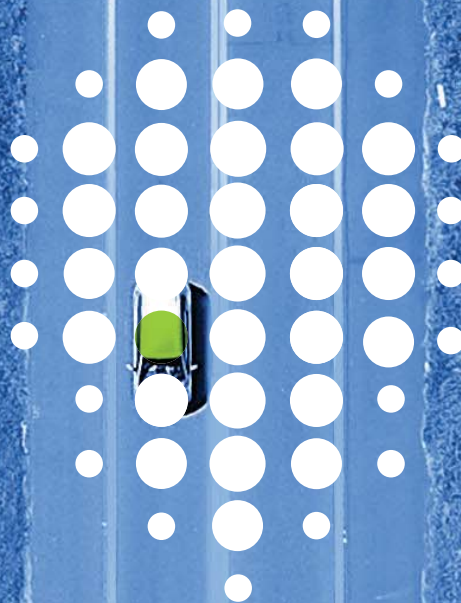
"זה לא סוד שאנחנו נמצאים בחיבור וחיבוק חזק עם רוב היצרנים. אבל היצרנים חייבים להבין ולהפנים שהזרוע והמשווק העיקרים הם סוכני וסוכנות הביטוח. כפי שציניתי בעבר, המערכים הישירים שלהם צריכים להצטמצם משמעותית לטובת סוכני הביטוח העובדים איתם. הציבור צריך לקבל הכוונה ועזרה מאיש מקצוע - סוכן ביטוח, ואני מצפה שהחיבוק יהיה הדדי. "בנוסף, כיוון שהיצרנים מבינים שאנו הזרוע העיקרית שמסייעת ומשווקת אותם, אנחנו צריכים להיות מתוגמלים - ללא כל משחקים וללא כל פשרות".

הצהרתם שהגעתם לסיכום עם שלוש חברות על כך שהמחירים ללקוחות שירכשו ביטוח

"למרות שצר לי כי כמה חברי כנסת שתמכו בנו יתכן ולא יהיו בקדנציה הבאה, אבל אנחנו ערוכים לכניסת חברי כנסת חדשים, איכותיים ומקצועיים, שאיתם אנחנו כבר עומדים בקשרים מזה מספר שבועות"



TECHNOLOGY
DRIVEN BY
PEOPLE



YOUR SUCCESS IS OUR BUSINESS

איתוראן סייפטי - הדרך שלך
להגיע הכי קרוב ללקוח שלך

- ליצור פוליסה בהתאמה אישית
- לנטר את אופי הנהיגה של המבוטח
- לשמר ולגייס לקוחות איכותיים
- לקבל בזמן אמת אירוע תאונה
- לחנך לנהיגה טובה ובטוחה יותר
- המידע נגיש ללקוח באמצעות אפליקציה ייעודית

לוקחים את המבוטח
באופן אישי

"ההמלצה המרכזית שלנו היא ליצור פיזור אופטימלי בתיק ההשקעות"

ארל צין, מנכ"ל אלטשולר שחם פרופרטיז על השקעות החברה בעסקאות נדל"ן בחו"ל: המטרה היא להציע למשקיעים לגוון את תיק ההשקעות במטרה להשיא עבורם תשואה עודפת • על שיתוף הפעולה עם סוכני ביטוח: אנו עורכים כנסים והדרכות ייעודיות לסוכנים על מנת להנגיש להם את הידע בכל עסקה ועסקה

אופטימלי בתיק ההשקעות - לא לשים את כל הביצים בסלסלה אחת. באופן יותר קורקטי, לגוון את תיק ההשקעות בעד 10% השקעות אלטרנטיביות. אנחנו מאוד מאמינים בשוק הנדל"ן לטווח ארוך, וביכולתו לייצר תשואה עודפת עבור המשקיעים. מעבר לכך אני חושב שאחת מהמעלות שלנו כחברה בקבוצת אלטשולר שחם הינה החשיפה לזרם עסקאות איכותי ומגוון שמקורו בשחקנים מרכזיים בתחום בשווקים הגלובאליים להם חשוף בית ההשקעות."

האם העסקאות הללו משווקות על ידי סוכנים?
"כבית השקעות שצמח לאורך השנים בעבודה עם סוכני הביטוח בהיקפים גבוהים, גם פעילות זו נעשית בשיתוף פעולה מלא עם הסוכנים. אנו מאמינים כי הם מביאים ערך מוסף משמעותי בשיווק מוצר פרימיום זה כדרך להעשיר את

כמה עסקאות סגרתם מאז הקמת החברה?
"החברה הוקמה לפני כשנה וחצי ומאז סגרנו חמש עסקאות, כשאחת מהן הייתה ציבורית בתשקיף. בית ההשקעות מקבל הצעות רבות לעסקאות אבל אנחנו בררנים מאוד בבחינה שלהן. על כל עסקה שאנחנו אומרים לה כן קיימות לפחות 30 עסקאות שאומרים להן לא משיקולים מגוונים ולאחר שבחנו את השוק המקומי, השותפים העסקיים וניסיונם בתחום, שוכרי העוגן וכלל פרטי העסקה הספציפית. "דוגמה טובה לכך היא העסקה האחרונה שלנו שעניינה הוא בנכסים בתחום המלונאות באנגליה. סלינה, שוכרת העוגן, היא רשת הוסטלים מצליחה בדרום ומרכז אמריקה וכעת נוטעת שורשים ראשוניים גם באירופה - במקרה זה היה לנו חשוב מאוד להשקיע יחד עם שותף שמכיר היטב את תחום המלונאות באירופה ובאנגליה בפרט ובהיבט זה חברת Aroundtown, חברת נדל"ן אירופית הנשלטת על ידי יקר גבאי, הייתה שותפה אולטימטיבית."

מה החשיבות שבגיוון תיק ההשקעות בהשקעות אלטרנטיביות?
"ההמלצה המרכזית שלנו היא ליצור פיזור

לקראת סוף חודש פברואר, הודיעה אלטשולר שחם פרופרטיז, חברה בת של בית ההשקעות אלטשולר שחם, על השלמת עסקה בשיתוף חברת Aroundtown לרכישת ארבע נכסים מתחום המלונאות ברחבי בריטניה, שניים במנצ'סטר, אחד בליברפול ואחד בברמינגהאם. סכום העסקה הכולל עומד על כ-150 מיליון שקלים, כאשר 49% מיחידות ההשתתפות מוחזקות בידי אלטשולר שחם פרופרטיז. אלטשולר שחם פרופרטיז הוקמה בשנת 2017 במטרה לפתוח בפני לקוחותיה את האפשרות להיחשף לעסקאות נדל"ן, בו מושקעות בחלק מהמקרים גם קופות הגמל וגופים גדולים נוספים. את החברה מוביל המנכ"ל ארל צין (52) שהיה ממקימיה ובוא בעל ניסיון של יותר מ-20 שנה בשוק הנדל"ן הבינלאומי. "החברה משקיעה ישירות בעסקאות נדל"ן בחו"ל כשהמטרה היא להציע למשקיעים פרטיים ולחברות הזדמנות לגוון את תיק ההשקעות במטרה להשיא עבורם תשואה עודפת. עד כה עשינו מספר עסקאות באירופה וארה"ב ובכל עת אנחנו בוחנים עשרות עסקאות נוספות שמונחות על שולחנו על מנת לבחור את העסקות הטובות ביותר עבור לקוחותינו", מסביר צין.



ארל צין, ייש לנו כמות נכבדת של משקיעים שמאמינים בנו"

"אנו מאמינים כי הסוכנים מביאים ערך מוסף משמעותי בשיווק מוצר פרימיום זה כדרך להעשיר את כמות המוצרים המוצעים ללקוחותיהם וכמובן על מנת להשיא עבורם תשואה עודפת"



סוכן שישיכיל להעמיק בתחום, תהיה לו דריסת רגל קלה בו. חשוב לא למהר ולהתפתות לשווק השקעות שנראות על פניו מפתות, מבלי לבדוק לעומק מי עומד מאחורי העסקה, מה הרקע והנסיון שלו ומה הסיכונים הכרוכים בכל עסקה."

מה הליווי שאתם נותנים להם?

"אנו עורכים כנסים והדרכות ייעודיות לסוכנים על מנת להנגיש להם את הידע בכל עסקה ועסקה. כמו כן, אנו מלווים את הסוכן, ככל שהסוכן רוצה בכך, בעבודה מול הלקוח ובביצוע ההשקעה בפועל."

להצטרף לכל עסקה בנפרד, הלקוח יכול להשקיע בהתאם להעדפותיו האישיות.

"יש לנו כמות נכבדת של משקיעים שמאמינים בנו ובעבודה שלנו ומחכים לכל עסקה שלנו, אבל הפול של המשקיעים שונה מאוד מעסקה לעסקה. המשותף לכולם, הוא שאנו מאפשרים להם להיחשף לעסקאות שהן לא היו מצליחים לשים עליהן את ידיהם בלעדינו."

יש לך טיפים לסוכנים שרוצים להיכנס לתחום? מה עליהם לעשות?

"כמו בכל תחום, אנו מאמינים שידע שווה כוח.

כמות המוצרים המוצעים ללקוחותיהם וכמובן על מנת להשיא עבורם תשואה עודפת."

לאיזה סוג של משקיעים מתאים המוצר שלכם?

"המוצר מתאים לכל מי שמעוניין להיחשף לשוק הנדל"ן ויש בידיו את האמצעים המתאימים. מיינמום השקעה נע בין סכומים נמוכים יותר בעסקאות ציבוריות שמוצעות בתשקיף, לסכומים גבוהים יותר בהשקעות פרטיות. חשוב לזכור שלכל עסקה יש טעם מעט שונה בהיבטים של טווח השקעה, חשיפה מטבעית, רמת סיכון ותשואה בהתאמה כמובן. בכך שאנו מאפשרים

חדש למנויי



ביטוח | פנסיה | פיננסים

מקצוענות ושקיפות מול הלקוח טפסי רגולציה בהתאמה אישית לסוכן הביטוח



נוסחי הודעות
סיום התקשרות
סוכן-לקוח



הסכם שכ"ט בגבייה
ישירה מלקוח לצורך
חוזר השירות



גילוי נאות כחוק
לסוכן תאגיד
(ענף פנסיוני)



גילוי נאות כחוק
לסוכן יחיד
(ענף פנסיוני)

ניתן לשלב בטפסים את לוגו סוכן או סוכנות הביטוח

* הטפסים נערכו על ידי עו"ד יניב גל, שותף במשרד עו"ד קן-דרור & הראל ושות'



להורדת הטפסים:
www.Anet.co.il

פמי בריאות שמחה להעניק לכם וללקוחותיכם שירות מעולה!

מאחלים לכם כנס
פורה ומהנה!



רפואה
אלטרנטיבית
לגוף ולנפש



רופא מלווה
פרימיום

מעל 2 מיליון ייעוצים!



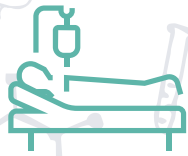
ייעוץ רפואי
אונליין



בכל זמן
ומכל מקום



רפואה
מונעת



שיקום
ביתי



התפתחות
הילד



שירותים
אמבולטוריים





לשכת סוכני הביטוח ללאן?

הצעה לשינוי מבנה לשכת סוכני הביטוח בשנים הבאות - נושאי תפקידים בכירים

ומטרות של בעלי תפקיד אלו. **נושאי לשכה:** יהיה במשרה מלאה לתקופה של ארבע שנים. זהו תפקיד אשר מצריך עבודה ונתינה ברמות של 24/7, בין אם מדובר בהתנהלות פנימית בתוך הלשכה ובין אם בעבודה מול ארגונים חיצוניים, כנסת, לובינג, קהילה, כנסים ועוד ועוד. זהו תפקיד המחייב משרה מלאה לדעת, ואינו יכול להתבסס אך ורק על התנדבות. מ"מ הנשיא וסגנו יהיו על בסיס התנדבותי בלבד.

יושבי ראש הוועדות: פנסיוני/פיננסים, כללי, בריאות, טכנולוגיה וכספים - יושבי ראש ועדות אלו בלבד יהיו מקבלי שטר ויבחרו על בסיס ניסיון מוכח בתחום האחריות של כל אחד ואחד. ייבחרו מועמדים אשר עסקו בתחומים אלו ומכירים אותם היטב והם שיוכלו את הקו המקצועי בכל ועדה על בסיס יעדי הלשכה. לכל יו"ר יהיה סגן אחד על בסיס התנדבותי.

יועץ משפטי ללשכה: יועץ שכיר של הלשכה במשרה מלאה, אשר יעמוד לטובת הנהלת הלשכה 24/7, יתלווה לדיינים בפיקוח, ירכז את התחום המשפטי מול חברי הלשכה ויעשה את כל הפעולות הנדרשות מיועץ משפטי לטובת הנהלת הלשכה וחבריה.

אב בית הדין של הלשכה: בראש בית הדין של הלשכה יעמוד שופט לשעבר. סגניו יהיו מתנדבים מחברי הלשכה בעלי רקע משפטי מוכח בתחום זה. אב בית הדין יקבל תגמול על בסיס התכנסות

נכון יותר ומקצועי יותר וזאת לאור עתיד לטוטרפול בכל הקשור לענף זה. בהצעתנו לשינוי מבנה הלשכה אני עוסק אך ורק במתנדבים בלבד. אני עוסק במבנה הקשור לעובדי הלשכה השכירים הקיימים כיום, אם-כי יתכן כי תפקיד כזה או אחר מאלה הקיימים כיום יושפע בעתיד מהמבנה החדש שאותו אני מציע במאמר זה.

נקודה נוספת שמנחה אותי בהצעתנו היא יצירת רצף ביצועי החלטות שמתקבלות בהווה ואמורות להיות מיושמות גם בעתיד. מטרתנו היא לייצר רצף ביצועי על-פי המודל המכונה באנגליה "Civil Servant" - אלה אותם פקידים אשר ממשיכים ביישום החלטות קודמות של המשטר וללא כל קשר למי שנבחר או שולט, תופעה אשר לצערנו לא קיימת בישראל לאורך שנים של חילופי שלטון וללא כל רצף ביצועי.

הצעה זו אינה מהווה תקנון חדש ואין בה גם הצעות מהיכן יגויסו בעלי התפקידים אשר בהם אעסוק. היא עוסקת אך ורק בשינוי מבני ובסטטוסים שונים לבעלי תפקיד נוכחיים.

הפיכת מספר תפקידים התנדבותיים לתפקידים נושאי שכר

למעשה, ברעיון של הפיכת כמה נושאי תפקידים חשובים למקבלי שכר אפשר להשיג כמה הישגים: גם שילוב של מתנדבים לצד נושאי תפקיד בשכר וגם מיצוי טוב יותר והשגת יעדים

אציין בראשית דברי כי אין בהצעה כל אמירת ביקורת ולו הקטנה ביותר על התנהלות הלשכה, לא בעבר ולא בהווה. מטרת הכתוב היא לפתוח דיון וערוצי התדיינות שונים לגבי מבנה הלשכה בשנים הבאות, ואולי כבר מהקדנציה הבאה, שתהיה בעוד כ-3 שנים.

הבסיס להצעתנו נובע מהמציאות שבה אנו חיים, מהעיתיד שנמצא לפתחנו ודורש כיוונים ודרכים שמעולם לא חוונו, מהדאגה להמשך הלשכה ועתיד סוכני הביטוח במדינת ישראל.

הלשכה, בבסיסה, בנויה על גרעין קטן מאוד של עובדים שכירים (ביחס לגודל הארגון) וגרעין גדול מאוד של מתנדבים, כולם סוכני ביטוח, אשר מנדבים את זמנם הפנוי וללא כל תגמול כספי, ופעילים בלשכה במסגרות שונות והכל במטרה לנסות ולתרום מניסיונם לטובת הכלל. גם נושאי הלשכה מאז ומעולם היה תפקיד התנדבותי לחלוטין אשר דרש, דורש וידרוש עוד יותר תעצומות אדירות של זמן פנוי על-מנת לעשותו בצורה הטובה ביותר. במקביל לניהול הלשכה, כמובן, מוטלת על הנשיא המכהן גם חובה לשמר את עסקו הפרטי, וזאת תוך פיתוח כישורי לוליינות מרשימים אך מאוד מאוד מתישים, אשר קשה מאוד ליישם לאורך זמן בהצלחה ולכן, לרוב, דבר אחד יבוא על חשבון דבר אחר.

אין בכוונתי לעשות השוואות בין לשכת סוכני הביטוח ללשכות ייצוגיות מקצועיות אחרות. אני מבקש להתרכז רק בלשכת סוכני הביטוח ובצעדים שיש לנקוט כדי להציעה רחוק יותר,



מיוקאן



חברת הסוכנים הגדולה בישראל מעניקה לך
גב חזק ✓ שירות אליפות- בדגש על רווח ✓

תמיד
כ.נ.

רשת מוסכים
ושרותי דרך



הצטרפו עכשיו: *6448
www.shlomo.co.il



לחלוף מהעולם כדי לבנות לשכה מקצועית יותר אך בלי לפגוע ברוח ההתנדבות, אשר חשובה ביותר.

מובן שמן הראוי לדון גם בנושאים אחרים שבהם לא נגעתי: האם יש ללשכה סטטוטורית יתרון? האם הלשכה צריכה לקלוט לתוכה ארגונים נוספים או לבדל עצמה? האם הלשכה צריכה לפתח מוצרים משלה תוך הקטנת התלות ביצרנים? ועוד ועוד.

אני מציע לקיים דיון פתוח בלשכת סוכני הביטוח בכל הרמות לקראת השנים הבאות ולקראת האתגרים הגדולים הנציבים לתחום הביטוח בכלל, לעתיד הלשכה בפרט ולהעצמת תפקידו של סוכן הביטוח במציאות משתנה בתכיפות רבה.

* מנכ"ל משותף, "ארנון את וינשטוק"

מקבלי שכר. הנשיא במשרה מלאה, יו"רים של 6 הוועדות על בסיס משרה מלאה/חצי משרה. יושבי הראש יוכלו לחסוך כסף נוסף ללשכה אם יתפקדו גם כנותני עצות מקצועיות בתחומם ויחסכו את הצורך בהעסקת יועצים בתשלום. יתכן כי יש לחולל שינוי גם בתפקיד מנכ"ל לאור השינויים המוצעים.

רפורמה מוצעת זו במבנה הלשכה (ובה בלבד) לא תפגום בחזויות ההתנדבות של חברי הלשכה אלא להיפך: עבודת מתנדבים לצד אנשי מקצוע נבחרים תתרום להגדלת התועלת ולהגשמת ערכים מוספיים חיוניים שכיום קשה להשיגם. השיטה הקיימת כיום, שבה נבחר נשיא אשר צריך לרקוד על כמה חתונות במקביל; שבה נבחרים סוכנים לתפקידים רגישים וחשובים ולא תמיד ברשותם הידע הנדרש או הכלים המתאימים לביצוע תפקידם - שיטה זו צריכה

בית הדין או כל פעילות אחרת שתידרש ממנו. סגניו יוכלו לעסוק בדברים של יום יום בהם לא נדרשת התערבות אב בית הדין.

יו"רי הוועדות המקצועיות, היועץ המשפטי ואב בית הדין יוכלו לשוב ולהיבחר לתקופת כהונה נוספת בתום ארבע שנים אם חברי הלשכה יהיו שבעי רצון מתפקודם, או שיוחלפו באחרים.

חשוב להדגיש: להוציא הנשיא, כל בעלי התפקידים המקצועיים מקבלי שכר לא יהיו חברים באף פרום של הלשכה, לא בוועד המנהל ולא במועצה. סגניהם אשר יהיו מתנדבים יעשו זאת, ומוסדות אלה יוכלו כמובן להזמין לתת דיווחים ולשמע את המלצותיהם, אך לא תהיה להם כל זכות הצבעה לא בוועד המנהל ולא במועצה.

לסיכום:

ראש החץ של הלשכה, המורכב מהנשיא ויושבי ראש הוועדות החשובות צריכים להיות

הלקוח שלך נסע לחו"ל עם PassportCard ונשאר לרילוקיישן? יש לנו הטבה ייחודית עבורו!



המשך הקשר
עם הלקוח עם חזרתו
הקבועה ארצה.



שימור הלקוח
גם בתקופת
היעדרותו מישראל.



עמלה רצופה
ומשמעותית למשך
כל תקופת הביטוח.



**מתן ההטבה מתאפשר ללקוחות סוכנים החתומים על ההסכם החדש,
לפניה למוקד הסוכנים: 1800-800-930**

פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ | פוליסת הביטוח הרפואי באמצעות דיוידשילד סוכנות לביטוח חיים (2000) בע"מ | החברה המבטחת - הפניקס חברה לביטוח בע"מ | בכפוף לתקנון | בכפוף לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה | בכפוף לחיתום רפואי.

תום

עידן הידע

בעידן שבו שימור הידע המקצועי הישן הולך ונעלם ו"התייעלות" היא מילת המפתח, כדאי לשקול שיתוף פעולה בין חברות הביטוח באמצעות גורם שלישי, כמקובל בעולם

2. לחקור את הנושא לעומק, על בסיס ידע והיכרות של המוצרים האלו, ולהשיב לטענה של משה וחבריו עניינית.

3. להתדיין עם משה וחבריו בבית משפט ולשלם פיצוי שייקבע, אם ייקבע (במקרה כזה, סביר שיתקיימו במקביל גם שני הסעיפים הקודמים).

בסופו של התהליך, חברת הביטוח תישא בנזק כלשהו, אך בדרך כלל הוא לא יהיה כזה שיפגע משמעותית בחברה ובוזה תסתיים הפרשה.

המשבר האמתי לא מסתתר שם. בכל יום מתבצעות פעולות רבות מול לקוחות תמימים אשר מקבלים את החישובים של חברת הביטוח ללא השגות, גם כשמדובר במוצרים ישנים, בפעילות ידנית, בשגיאות בהצמדה ובפיזור הכסף בתוך המוצר ובחלוקת ההפקדות בין מוצרים השונים באופן שגוי. ככל שעלי הידע מתבגרים ופורשים, המערכות לא משודרגות ולא מתעדכנות, והנתונים נותרים בתיקי המקור ולא באים לידי ביטוי במערכות - כך כמות הטעויות האלה תגדל, סכומי הכסף יתגברו והבועה תתנפח. צריך כמונבן לקחת בחשבון שיותר ויותר אנשים שיפרשו בשנים הבאות יהיו בעלי מוצרים מהסוגים האלו.

ופחות תשובות ופתרונות. גם הרגולטור מתחיל רק עכשיו להפנים שמעבר לזכויות המבוטחים שבסכנה, מדובר גם בבעיית יציבות לחברות. ישנן דרכים להתמודד עם האתגר, אך צריך לפעול כבר עכשיו.

משה (שם בדוי) פנה לחברת הביטוח שלו בטענה שחישוב המדד בפוליסות שלו משנות ה-70' שגוי. החישוב הנכון, לטענתו, מייצר הפרש של מאות אלפי שקלים ביתרה לפדיון. משה לא לבד. הוא מהווה חלק מקבוצת עובדים באותו מקום עבודה שמצבם דומה, אשר ממתינים לראות מה יתפתח עם משה על מנת לדרוש התאמה דומה. כמוכן שיש עוד לקוחות עם בעיה דומה במקומות עבודה אחרים. לחברת הביטוח מספר דרכים להתמודד עם הטענה של משה:

1. לנהל משא ומתן עם משה וחבריו על פיצוי של פשרה.

תעשיית הביטוח כפי שאנחנו מכירים אותה משתנה. רבות עוסקים בנושאי החדשנות, "פינטק", "דיגיטציה" ועוד מונחים המאיימים לשנות את התעשייה לחלוטין. אחד האתגרים שלא זוכה לתשומת לב ראויה, הוא האיום ההולך ומתפתח דווקא מהמוצרים הישנים.

מצד אחד, אלו עדיין אתנו ויהיו אתנו עוד שנים רבות. מצד שני, אנשי המקצוע שמכירים המוצרים האלו מתמעטים בקצב הולך וגובר (כמה אנשים בתעשייה יודעים היום מה זה "מעורב חצי כיסוי" או מבינים את מנגנון הריסק הנוסף בעדיף?). אם נוסף לזה את העובדה שמערכות המחשב שמפעילות את המוצרים האלו מיושנות וחלק נכבד מהפעולות נעשות ידנית או ידנית למחצה, נקבל כרוניקה של משבר הולך ומתעצם. עשרות אלפי לקוחות חשופים, כסף גדול חשוף, ולתעשייה יש פחות

בכל יום מתבצעות פעולות רבות מול לקוחות תמימים אשר מקבלים את החישובים של חברת הביטוח ללא השגות, גם כשמדובר במוצרים ישנים, בפעילות ידנית, בשגיאות בהצמדה ובפיזור הכסף בתוך המוצר ובחלוקת ההפקדות בין מוצרים השונים באופן שגוי





POINTER

עליונות טכנולוגית

מערכת חכמה לניתוח התנהגות נהג

■ **POINTER** גאה להציג את הדור הבא לניתוח התנהגות נהג. אפליקציה חכמה אשר נבנתה בשיתוף עם חברת **Microsoft**

■ האפליקציה תוכננה לספק מידע אמין ובוחנת פרמטרים התנהגותיים מצד הנהג בשילוב פרמטרים של נסועה מהרכב.

■ האפליקציה אוספת מידע ובעזרת אלוגורתמים שפותחו ומספקת תחזית לגבי רמת הסיכון של הנהג.

לפרטים נוספים חייג: 073-2288555



POINTER

פוינטר. עליונות טכנולוגית.
www.pointer4u.co.il *9444



אין ספק שמדובר בשינוי משמעותי עבור חברות הביטוח אשר התרגלו במשך שנים "לעשות הכל בבית". ההפנמה שמדובר בתשתית כללית, זהה לכולם ללא יתרון תחרותי כלשהו, כמו חשמל, מחויבת לאור הנסיבות שתוארו לעיל. היערכות כזו היא מורכבת. לכן, על מנת להתמודד עם האתגר, חברות הביטוח צריכות להתקדם מהר ככל האפשר לקראת מודל מהסוג הזה. מודל המממש את היתרון לגודל. פועל יוצא של יישום המודל הוא שיפור משמעותי בשירות ללקוח. זה ישתפר במקביל לחיסכון בעלויות ובהשקעות.

*** הכותב הוא מייסד BPO - תפעול תהליכים עסקיים**

בין חברות הביטוח. העלות תקטן משמעותית אך ההשפעה על האיכות ודיוק הפעולות מול הלקוחות תהיה זהה למצב שבו כל חברה הייתה מבצעת את ההשקעות באופן עצמאי.

בעולם מקובל מאוד שיתוף פעולה שכזה. חברות כמו "Deligenta", "Accencher" ועוד רבות מבצעות שיתוף כזה עבור חברות כגון "Aviva", "MatLife", "Scandia", "Prudential" וזוהי כמובן רשימה חלקית לא ביותר. גם בארץ קיים מודל דומה. אמנם לא בתחום הביטוח אבל בהחלט מודל שמנצל את היתרון לגודל כדי לייעל ולהווייל עלויות. מדובר בתפעול קופות הגמל על ידי הבנקים או חברות כגון מל"מ.

מצד אחד, חברות הביטוח ניצבות מול עלויות יקרות מאוד של שימור הידע בארגון. לעיתים, גם אם מוכנים לממן את העלויות האלה, יש קושי רב לשמר את האנשים לאורך זמן. מצד שני, שדרוג המערכות, הכנסת הנתונים מהתיקים למערכות ומיכון הפעילויות הידניות ידרשו השקעות עתק במוצרים שלמעשה נמצאים ב"ראן אוף". כל זאת בעולם של רווחיות מצטמצמת ומרווחים יורדים. אחת הדרכים להתמודד עם האתגר הזה היא שיתוף פעולה בין חברות הביטוח באמצעות גורם שלישי. ריכוז של כל תהליכי השירות והתפעול, בעיקר במוצרים הישנים, בין החברות, יוביל למצב שבו ניתן לממן את שימור הידע ואת ההשקעה בשדרוג המערכות והנתונים בחלוקה

גבירותי ורבותיי מהפח

מרכזי השירות לתיקוני פחחות וצבע של שגריר
אתכם לאורך כל הדרך



סניפי הרשת: ירושלים | תל אביב | חיפה | נתניה | רעננה | פתח תקווה | אשדוד | חולון

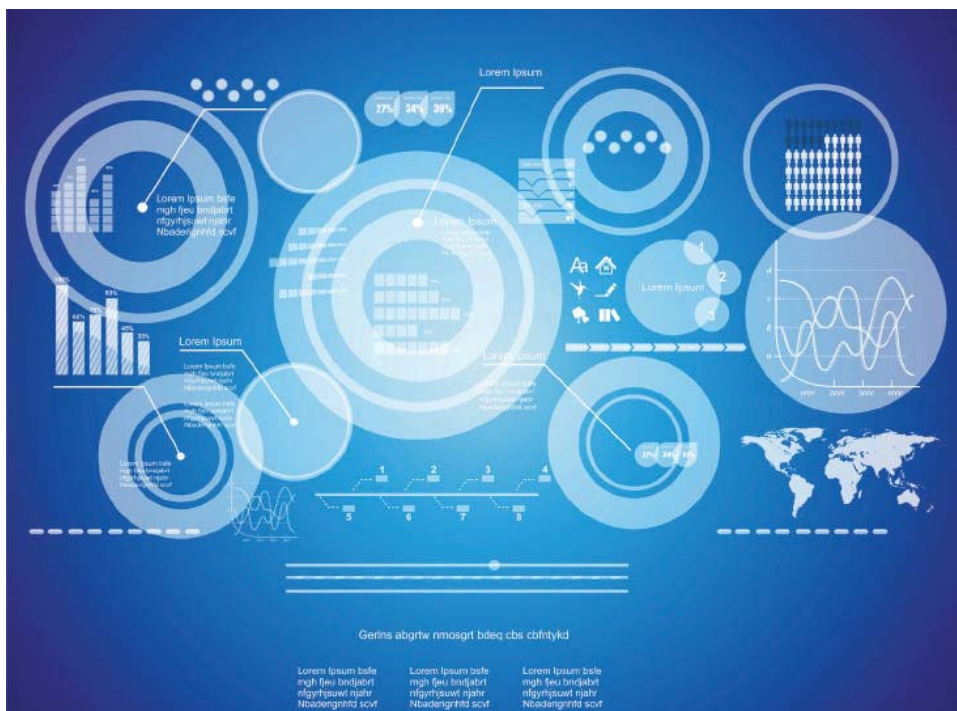
שגריר אתכם לאורך כל הדרך

הקו הישיר להפניית תאונות: 073-2288250



צו העתיד

ביטוח מבוסס שימוש הולך ומתבסס בעולם ביטוחי הרכב; נהגים זהירים ישלמו פחות וסוכני הביטוח ימצאו בו פוטנציאל לשלל מוצרים מותאמים ללקוחותיהם



חברות הביטוח ניצבות כיום בפני הזדמנות לעשות מהפכה בהתאמת פוליסה לפי שימוש ברכב. שיטה זו, המכונה (Usage-based) UBI, מאפשרת לחברות הביטוח לקבל מדדים מדויקים לגבי הרכב, כגון משך הזמן שבו הוא עומד בחנייה, נסיעות מסוכנות ועוד. שיטה זו באה לידי ביטוי בחיבוריות שתשנה את תפיסת ביטוח הרכב מהיסוד.

הביטוח מבוסס השימוש נחלק לשתי קטגוריות עיקריות: PAYD (Pay as you drive) - כלומר, ביטוח שבו משלמים לפי כמות השימוש ברכב (קילומטראז') - ו-PHYD (Pay How You Drive), שבו משלמים לפי סגנון הנהיגה. לנו באיתוראן אין כל ספק כי פוליסות ביטוח רכב מבוססות שימוש הן צו העתיד. היכולת להעריך סיכון באופן מדויק יושבת בבסיס המודל העסקי של כל חברת ביטוח, וכאשר מופיעים כלים טכנולוגיים המאפשרים למבטחים לטייב את הערכות הסיכון שלהם, חברות הביטוח מעוניינות להשתמש בהם. השיטה פשוטה: המערכת מספקת לחברת הביטוח נתונים על כמה נסע הרכב באמצעות ספירת קילומטרים ויצירת מידע אקטוארי ומנטרת את אופי הנהיגה ברכב המזהה אירועי נהיגה חריגים: מהירות גבוהה, בלימות חירום, תאוצות פתאומיות, עקיפות מסוכנות ועוד. כך חברת הביטוח יכולה לתמחר את הפוליסה על פי שקלול של מספר פרמטרים - איכות הנהיגה וכמות נסועה. היתרונות לצרכן במקרה הזה הם בולטים, פוליסות מותאמות אישית שיאפשרו לכלול לשלם פחות כשאנחנו מסתכנים פחות. חברת איתוראן החלה את דרכה בתחום התנהגות הנהיגה לפי יותר מ-7 שנים ובמהלך השנים ראינו בצורה מובהקת שינויים לטובה בתרבות הנהיגה וכפועל יוצא מכך בירידה בתאונות הדרכים. זאת, בזכות מערכת איתוראן שהותקנה בכלי הרכב. זאת ועוד, עצם תמחור פוליסת ביטוח לפי

הצעיר.

סוכני הביטוח עצמם יהיו חלק מהמהפכה. כלים כמו UBI מייצרים לסוכן הביטוח שלל מוצרים ומסלולים לביטוח, ומאפשרים לו להציע למבוטח לרכוש פוליסה במחיר מוזל. סוכני הביטוח מכירים היטב את הלקוחות שלהם ויכולו לייצר פוליסה מותאמת אישית.

סוכני הביטוח יכנסו למעגל רק לאחר שחברות הביטוח תייצרה פוליסות חכמות על סמך צבירת קילומטר, מיקומים והתנהגות נהיגה. אני מעריך שהדבר יקרה בתוך כמה שבועות ואז גם סוכני הביטוח ייחשפו לפוליסות הללו. אחת

קילומטר נצבר יאפשר בידול בין לקוחות שנמצאים על הכביש וחשופים לסיכון לאו דווקא באשמתם, לבין לקוחות שנוסעים מעט ומטבע הדברים יהיו מעורבים הרבה פחות בתאונות דרכים. זהו אחד היתרונות הגדולים של הפוליסה. שיטת UBI משרתת היטב גם הורים לנהגים צעירים (וגם את הנהגים הצעירים עצמם). למשוב להורה יש חשיבות עצומה בעולמו של הנהג הצעיר. אנחנו סבורים שברגע שההורה והילד יבינו שישנה מדידה של איכות הנהיגה לצורך שמירה על חיי הנהג הצעיר - תהיה מעורבות חיובית של ההורה בנהיגה של הנהג

התאונה והפגיעה ברכב וכן שחזור התאונה באמצעות ממשק נתונים ARI - Accident Reconstruction Interface, יאפשרו מניעה של הונאות ביטוח. הנתונים נשמרים ברזולוציית 20 אלפיות השנייה וניתנים לצפייה גראפית בממשק. הממשק מציג את ספי ה-G שהופעלו על כל אחד מהצירים בכל שניה נתונה ומאפשר תחקור של התאונה מרחוק.

וכך, באחת, מוקד התאונות מאפשר לשפר את השירות למבוטח ובשנייה לשפר את הרווחיות של חברות הביטוח בתחום תביעות הרכב בניהול חכם ויעיל של המידע המתקבל בקרות אירוע.

*** הכותב הוא סמנכ"ל, מנהל תחום ביטוח באיתוראן**

במיוחד כאשר הנהג נמצא בסיטואציה מלחיצה ומבלבלת, במקום מבודד והוא אינו יכול להזעיק עזרה.

נציגי איתוראן יזהו את מיקום הרכב ויצרו קשר עם המבוטח על מנת לברר את מצבו וכיצד ניתן לעזור. הסיוע מתחיל בליווי טלפוני לאורך הפעולות הראשוניות שאותן יש לבצע אחרי תאונה, נמשך ביצירת קשר עם חברת הביטוח ועד הזמנת חילוץ לרכב הפגוע. במידת הצורך ובמקרים שבהם אי אפשר ליצור קשר עם הנהג, נציגי השירות יפעילו את כוחות החירום וההצלה. עוד מאפשר המוקד שינוע הרכב למוסך הסדר ודיווח לחברת הביטוח בזמן אמת.

לחיישן יש ערך משמעותי עבור חברת הביטוח. זאת, כיוון שקבלת המידע בזמן אמת על עוצמת

המשימות שלנו באיתוראן היא להסביר ולקשור את הסוכנים למהפכה.

גם ארגונים וציי רכב גדולים יודעים כבר היום ויידעו טוב יותר בעתיד לעשות שימוש בציוני הנהיגה ולשקף לנהגים השונים את המידע לצורך שמירה על חייהם, התייעלות וחיסכון.

לכל סוכן ולכל מבוטח ידוע כי כאשר מתרחשת תאונה, לזמן ולמהירות התגובה יש משמעות בטיפול בלקוח באופן אישי וכן מול חברת הביטוח שבה הוא מבוטח. באיתוראן אנו מציגים חיישן תאונה ייחודי המותקן ברכב, מזהה תאונה ושולח התרעה למוקד התאונות המאויש 24/7. החיישן מאפשר לנהל עבור חברות הביטוח את האירוע מהרגע הראשון והקריטי ביותר לטיפול יעיל בלקוח וברכב. הדבר משמעותי

מוסיפים לך ערך

<p>עדיף עכשיו שירות מבזקים בנושאים ותחומים על פי בחירה</p>	<p>ניוזלטר יומי מרכז את אירועי היום</p>
<p>הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף</p>	<p>שבועון עדיף מרחיב ומעסיק נושאים אשר על סדר היום</p>
<p>איתור מידע מקצועי דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...</p>	<p>מרכז מומחים משיבים מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם</p>

נישה לפורטל עדיף

**לפרטים נוספים 03-9076000
info@anet.co.il**

למקצוענים בביטוח
מנוי עדיף
שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

”לי זה לא יקרה
בזכות סוכן הביטוח שלי“

הצטרף למרקטפרו

מוסיפים ערך ללקוחות



סוכן ביטוח, אל תישאר אדיש.
לקוחותיך מצפים לעצה ממך

להצטרפות למרקטפרו פנה למייל
info@market-pro.co.il



בשיתוף:





סוכנות הביטוח 'דורות'



אריק אלמגור



דודי צור

מברכת את כל באי הכנס

ומזמינה אותך לקחת חלק במופע המרכזי
פאנל ייחודי ראשון מסוגו

"קרנות הפנסיה מול ביטוחי המנהלים"

דודי צור ואריק אלמגור לראשונה בישראל
על במה אחת יתנו לכם הסוכנים, את הבעד והנגד בכל מוצר

יהיה מעניין !

פתוח לכולם בתיאום מראש בלבד לפרטים נוספים ורישום:

office@dorot.net



סוכנות השנה 2018



עו"ד ג'ון גבע עו"ד שלומי הדר

האם עובד רשאי לוותר על הפרשות מעביד לפנסיה שלו?

פסיקות מהעת האחרונה קובעות נחרצות כי הזכות להפרשות לפנסיה היא זכות קוגנטית שאינה תלויה כלל ברצונו של העובד

הקדמה - פנסיה חובה

החל מיום 1 בינואר 2008, יום התחולה של צו הרחבה לביטוח פנסיוני מקיף במשק לפי חוק הסכמים קיבוציים, התשי"ז - 1957 (להלן: "צו ההרחבה מ-2008"), חובתו של כל מעסיק בישראל היא לבטח כל עובד בן 21 ומעלה וכל עובדת בת 20 שנה ומעלה בביטוח פנסיוני, על דרך הפרשות מעביד ועובד משכר העובד ורכיביו כמשמעותם בחוק ובתקנות פיצויי פיטורים, עד התקרה המנויה בצו. יצוין, כי בשנת 2011 נכנס לתוקף צו הרחבה [נוסח משולב] לפנסיה חובה 2011 (להלן: "צו ההרחבה מ-2011"), וכן נכנס לפועל צו הרחבה בדבר הגדלת ההפרשות לביטוח פנסיוני במשק לפי חוק ההסכמים הקיבוציים, התשי"ז-1957 (להלן: "צו ההרחבה מ-2016"). על פי צו ההרחבה מ-2016, החל מיום 1 בינואר 2017, הוגדלו דמי התגמולים שעל מעסיק לשלם ל-6.5% (חלקו של העובד הוגדל ל-6%). בנוסף, נקבע כי תשלום המעביד לפיצויי פיטורים לא יפחת מ-6% מהשכר הקובע.

על פי צו ההרחבה מ-2011, העובד זכאי לביטוח הפנסיוני ולביצוע ההפרשות מיד בתום שישה חודשים מתחילת העבודה (להלן: "תקופת ההמתנה"). עם זאת, עובד שהתקבל לעבודה כשהוא מבוטח בביטוח פנסיוני כלשהו, יהיה זכאי לביצוע ההפרשות החל ביום הראשון לעבודתו. במקרה זה, ההפרשות יבוצעו לאחר 3 חודשי עבודה או בתום שנת המס (המועד המוקדם מביניהם), רטרואקטיבית ליום תחילת עבודתו של העובד אצל המעסיק ולא תחול לגביו תקופת ההמתנה.

עוד על פי צו ההרחבה מ-2011, על העובד להודיע למעסיקו בכתב, תוך 60 יום מיום תחילת עבודתו, על פנסיה מקיפה לרבות קופת גמל לקצבה בה בחר (למועדים נוספים ראה סעיף 3 לצו ההרחבה מ-2011). לא הודיע



סקירת שני פסקי דין רלוונטיים של בית הדין האזורי לעבודה בתל אביב-יפו לעניין זה:

בתיק **עב 5525/05 מונטיא נ' אי.אס.אשמורת בע"מ** (ניתן ב-29.10.2007), התובע (העובד) הגיש תביעה עבור תשלום פיצויי פיטורים, הפרשי שכר וזכויות נלוות נוספות. בין הזכויות שנתבעו הייתה הפרשה לקרן פנסיה שלא בוצעה על פי בקשת התובע. בית הדין קבע, כי על היחסים בין התובע לבין מעסיקתו חלות הוראות צו ההרחבה בענף מפעלי הניקיון והתחזוקה. על פי הוראות צו ההרחבה נפסק כי המעסיקה הייתה חייבת להפריש 6 אחוזים מגובה שכר התובע להפרשות סוציאליות לצורך קרן פנסיה. המעסיקה טענה, כי התובע דרש ממנה "במפגיע", שלא ינוכו משכרו הפרשות לפנסיה. בית הדין לא קיבל את טענת המעסיקה, לפיה התובע אינו זכאי לפיצוי בגין אי הפרשות לקרן פנסיה כיוון שביקש ממנה שלא לבצע את ההפרשות בשל מספר טעמים. ראשית, נקבע כי מדובר בזכות המעוגנת בצו

העובד למעסיקו על בחירתו כאמור, יבטח אותו המעסיק מהמועד שבו קמה לו הזכאות כאמור.

סיכום ביניים: ראינו שהמצב החוקי בישראל הוא שלעובדים ככלל אמור להיות ביטוח פנסיוני (ביטוח מנהלים או קרן פנסיה), כפוף לתקופת המתנה (כאשר העובד לא היה מבוטח קודם לכן).

כמו כן, ראינו כי ביכולתו של העובד לבחור את סוג הביטוח בו יחפוץ, וכי אם לא יבחר, המעסיק יעשה זאת עבורו. כאן עולה השאלה: מה קורה כשהעובד מוותר על זכותו לפנסיה? האם הדבר מותר? כיצד ישפטו בנוגע לכך בתי הדין השונים?

הוויתור על הפנסיה - האם הוא אפשרי?

לאור פסיקת בתי הדין לעבודה, נראה שהוויתור על הפנסיה **אסור בתכלית** וכפי הנראה, הטעמים הפטרנליסטיים של המדינה שהולידו את החובה לבטח מצויים בבסיס הטעם לאיסור ולהלן

מהחובה להפקיד כספים לאפיק כלשהו, גם אם העובד הנחה אותו שלא להפקיד כלל וכלל. **לסיכום:** סקרנו בתמצית את חובתו של מעסיק לבטח בביטוח פנסיוני את עובדו והתייחסנו לשאלה האם עובד רשאי לוותר על זכותו זו תמורת העלאה בשכר למשל. על פי פסיקת בתי הדין לעבודה אשר התייחסו לסוגיה הזו, זכות הנקבעת בצו הרחבה, לא כל שכן זכות לפנסיה, היא זכות קוגנטית, דהיינו זכות אשר אסור להתנות עליה, ולכן התשובה לשאלתנו היא שלילית.

* הכותבים הם שותפים במשרד גבע-הדר, עורכי דין ומגשרים

מעלה או מוריד אם העובד מסכים לכך אם לאו או אפילו אם העובד הוא שמבקש ויזום זאת". בשולי הדברים, עלינו גם להזכיר את פסיקתו של בית הדין הארצי לעבודה מהעת האחרונה בע"ע 7243-10-15 לנדסברג נ' גל-רוב יועצים בע"מ (ניתן ב-20.8.2018) בו נקבע, כי חרף העובדה שעצם ההפרשה לפנסיה היא חובה, הרי שלעובד נתונה הזכות המוחלטת לבחור לאיזה אפיק פנסיוני יפריש המעסיק את התגמולים, גם אם אפיק זה אינו כולל בתוכו ביטוח אבדן כושר עבודה למשל. יתרה מכך נקבע, כי על המעסיק חל איסור לכפות על העובד הפרשות לקרן מסוימת או מכשיר מסוים ובחירה זו נתונה כולה לעובד, אך אין בבחירה זו כדי לפטור את המעסיק

הרחבה, דהיינו זכות קוגנטית (שלא ניתן להתנות עליה) ולפיכך, אין תוקף לויתור העובד עליה. בנוסף לקביעה עקרונית זו, נקבע, כי המעסיקה לא הציגה מסמך כלשהו לתמיכה בטענה זו, וכי התובע לא נחקר על כך בחקירתו הנגדית. בפסיקה מאוחרת יותר, בסע"ש 6910-08-12 בכר נ' מוסך גלית בע"מ (ניתן ב-19.4.2015), התובע תבע זכויות שונות, ביניהן פיצויי פיטורים ופיצוי בגין אי הפרשה לגמל. על פי עובדות פסק הדין, התובע חתם על מסמכים בהם ביקש לבטל את הביטוח הפנסיוני דרך מעסיקתו, הנתבעת, בחברת הביטוח "כלל", בתמורה לתוספת שכר (נטו) בגובה 500 ש"ח. בית הדין לעבודה קבע, כי על המעסיק חלה חובת הפרשה לפנסיה, "ואין זה



כולל סימולטור מס חכם וקל לתפעול
 סימולטור 161 פרי פיתוחו של עו"ד ורו"ח אמיר גבאי

בעל רישיון פנסיוני? רו"ח? יועץ מס? כלכלן?



בוא להתפתח למקצוע נדרש

תכנון פרישה

ניהול סיכוני לקוח • ניהול תקציב פרישה • פוליסות ותיקות וחדשות • ניתוח תיק לקוח • פנסיה ותיקה וחדשה • מיסוי בפרישה מימוש - מה קודם למה? • איגום - חלוקת נכסים בפירוק • תרגול • פרויקט שטח

073-7966655 להרשמה ופרטים נוספים

katrin@adif-college.co.il | דרך משה דיין 52 ת"א

מכללת אדיף
 ביטוח, שמאות, פנסיה ויזמות

הזול עולה ביוקר

קרנות ברירת המחדל נולדו בנמהרות; הן מקדשות את דמי הניהול הנמוכים אך זנחות שלל משתנים חיוניים לא פחות; את המחיר ישלמו מיליוני מבוטחים

קיים חשש ביחס להיתכנותן הכלכלית ולהמשך פעילותן.

איני מתעלם מהעובדה שקרנות ברירת המחדל היוו קטליזטור נוסף להפחתה בדמי הניהול לעמיתים וגם להשפעה רוחבית בהפחתת דמי הניהול בכלל הקרנות. רק שכאן חייבים להבין כי המטרה, דהיינו הפחתת דמי הניהול, איננה יכולה לקדש את כל האמצעים, שהרי הקרנות כאמור נוטלות סיכון גבוה, וזאת דווקא בתחום הפנסיה, המצופה ממנו להתאפיין ברמות ודאות וביטחון גבוהות מתוקף השפעתו המכרעת על עתיד הביטחון הסוציאלי של מיליוני עובדים בישראל. זאת ועוד: החשיפה לסיכון הגבוה היא דווקא איום על הקבוצות המוחלשות ביותר באוכלוסייה, אלו אשר מגיעות ראשונות לקרנות ברירת המחדל.

התמקדות בלעדית בנושא דמי הניהול מצביעה על חוסר התעמקות במשתנים אחרים כתשואות, מעורבות מעסיקים, שרות והתאמה אישית.

גם אם ביקשו להתמקד בדמי הניהול, היה אפשר להשתמש בחלופות אחרות, כגון הורדת תקרות המקסימום. דוגמה לכך אפשר לראות בהסכם שנחתם בין מנורה מבטחים להסתדרות, ובו חתכו למחצית את דמי הניהול לבעלי שכר נמוך או מניעת סבסוד צולב לקבוצות חזקות.

משרד האוצר, ראו ערך: עכשווי רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מתעלמים מזה 13 שנה מהחלטת ועדת בכר בדבר מתן חינוך פנסיוני לאוכלוסייה. אף שהתכנית תוקצבה, כמעט כלום לא נעשה בעניין. אולי הדבר נובע מהחשש שהאוכלוסייה הצעירה, חסרת הידע, תגלה שבעת הגעה לגיל הפרישה מהעבודה תעמוד הפנסיה של הצעירים כיום בפני שוקת שבורה, עם ערך תחלופה בגובה

ישראלים בזקנתם. השאלה היא מה תהיה מידת האיתנות הכלכלית של קרנות ברירת המחדל בעתיד הרחוק, לנוכח דמי הניהול המזעריים שעליהם התחייבו, בתוספת החיתום הלא יסודי לכאורה.

כבר עתה, בחלוף שנתיים בלבד מהמכרז הראשון, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון אפשרה עליה של דמי הניהול מההפקדות ומהצבירה בקרנות הנבחרות. למה? הרי המגמה הייתה צריכה להיות הפוכה, כלומר הקשחת מגמת ההזולה, הלא כן?

אולי הסיבה לכך טמונה בבדיקת מה שקרה אי-שם בצ'ילה. אינני מניח כי באמת בדקו שם בנוגע לקרנות ברירת מחדל, אולם על-מנת להקל על מקבלי ההחלטות, או שמא אקרא להם "החורצים גורלות", אספר כי אותן קרנות התמוטטו במדינה הדרום-אמריקאית. בשל קוצר ראות, היחלשות האיתנות הפיננסית וחיתום רשלני, קפצו דמי הניהול בקרנות המחדל בצ'ילה ל-5% מהצבירה, דבר שהוביל לסגירתן ולפגיעה אנושה בזכויות המבוטחים.

מהי הבעיה העיקרית של קרנות ברירת המחדל? בעיה זו טמונה בחשיפתן לסיכון גבוה יותר מהסיכון השכיח בקרנות שאינן קרנות ברירת המחדל, שבהן דמי הניהול והחיתום הינם בתחום הסביר. בגלל החשיפה לסיכון גבוה,

סיפור מהחיים. לימים, מספר שנים לאחר סיום לימודיו, ביקר איש עסקים מצליח בבית הספר היסודי שבו למד. בזמן שסייר בין כותלי בית הספר פגשה אותו מורתו דאז ושאלה אותו: "תסביר לי איך אתה, שהיית התלמיד הכי נכשל שלימדתי אי פעם, הפכת מודל חיקוי להצלחה עסקית?". השיב לה התלמיד לשעבר: "מורתי, הנוסחה מאוד פשוטה. אני קונה בשקל, מוכר ב-10 שקלים, מרוויח אחוז אחד בלבד וכולם מרוצים". ולענייננו: מה מצפים מענף הפנסיה, שישווקו מוצר שעלותו 500 שקלים ב-10 שקלים וכולם יהיו מרוצים? אולי בתיאוריה זה אפשרי, אבל באופן מעשי, בכלכלה החופשית, הדברים מתנהלים אחרת.

כמו שכל מי שמבין בענף ביטוחי הסיעוד ידע כבר בתחילת שנות האלפיים כי הביטוחים הקולקטיביים יתרוסקו - כך ברור כיום למי שמבין בתחום הפנסיה מה יקרה בעתיד לקרנות ברירת המחדל.

בהערת אגב אציין שאין לי דבר וחצי דבר נגד בתי ההשקעות אשר משווקים פנסיה. נהפוך הוא. לדעתי, שיווק ביטוח פנסיוני על-ידי מספר גורמים מעודד תחרות, ותחרות מיטיבה הן עם הלקוחות והן עם כלל שחקני הענף.

פנסיה היא תכנית לטווח ארוך, לעשרות שנים, אשר נועדה להעניק ביטחון סוציאלי למיליוני

נושא הפנסיה הינו חשוב ביותר ומשפיע על כל בית אב בישראל כמעט. קרנות ברירת המחדל מחמירות את המצב וסביר להניח כי העמיתים לא מקבלים שרות ויעוץ מיטבי - לא בעת בחירת מסלול הפנסיה המתאים ולא בעת עזיבת עבודה ומעבר למקום עבודה חדש, בהיעדר כדאיות כלכלית של הקרנות ו/או סוכנים ויועצים





דרכים מברכת

את באי כנס

ביטוח ופינוסים 2019.

נשמח לארח אתכם

בביתן דרכים.





חוששני, לסיום, שבתחום רגיש כמו הפנסיה, החייב להיות מבוסס על סיכון מינימלי, נלקחו סיכונים אשר חלילה יובילו לתוצאה הכואבת שאליה הגיעו הביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים.

יחי הפופוליים... גם בעבור עתידם של מיליוני עובדים בישראל. ואגב, אין מה לדאוג לעתידו של אותו איש עסקים מצליח מראשית הכתבה. הוא בחר מכבר להצטרף לקרן פנסיה שאיננה קרן ברירת מחדל.

*** הכותב הוא נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר ובעל תואר MA מחקרי בגרנטולוגיה פיננסית מאוניברסיטת חיפה**

כלכלית של הקרנות ו/או סוכנים ויועצים. לכן, אין מנוס מהקביעה כי המדינה התעלמה ולא בדקה מהו הרווח הסביר הנדרש לקרנות הפנסיה ומהם הסיכונים אל מול הסיכויים שלהן לאורך זמן, אף שחובתה לבדוק זאת! בנוסף, אין מנוס מלקבוע כי קרנות ברירת המחדל נולדו בנמהרות, ללא קיום שיח נרחב עם שחקני המפתח בתחום, ללא דיון ציבורי, ללא דיונים מקיפים בכנסת, ללא מחקרים אמפיריים ואקדמיים, ממרומי משרד האוצר, מתוך מודלים תיאורטיים בלבד, מבלי להניח את הנושא על שולחן הניתוחים מכל היבטיו. אני מגדיר את הולדתן כניסוי כלכלי-חברתי על חשבון כלל קרנות הפנסיה והעמיתים.

של כ-40%. לו היו באמת נכנסים לעובי הקורה היו מגלים למשל שיש נכונות של העובדים להגדיל את ההפרשות בפנסיה, אולם הם, מקבלי ההחלטות (או "החורצים גורלות", זוכרים?), מתמקדים כל העת בדמי ניהול, תוך התעלמות בוטה ומקוממת ממשתנים רבים, משתנים שאפשר לטפל בהם על מנת להבטיח הזדקנות בכבוד של האוכלוסייה הצעירה בישראל.

נושא הפנסיה הינו חשוב ביותר ומשפיע על כל בית אב בישראל כמעט. קרנות ברירת המחדל מחמירות את המצב וסביר להניח כי העמיתים לא מקבלים שרות ויעוץ מיטבי - לא בעת בחירת מסלול הפנסיה המתאים ולא בעת עזיבת עבודה ומעבר למקום עבודה חדש, בהיעדר כדאיות

אחראים לפיתוח ולקידום פעילותך בכל תחומי הביטוח

בית סוכן.

מסלולי פרישה לסוכנים תוך שילוב דור המשך.

מערכת הדרכה מקצועית ופיתוח אישי בקבוצות קטנות.

פיתוח שת"פ בין סוכנים על בסיס התמחויות.

טכנולוגיות מתקדמות לרשות הסוכנים.

פיתוח מוצרים משלימי ביטוח.

מחלקת עסקים מהגדולות בארץ.

מסגרת משפחתית אשר נמצאת תמיד עבור הסוכן.

הסוכן הוא האקווא שלנו.



ארנון את וינשטוק סוכנות לביטוח (1989) בע"מ

יובל ארנון 0544-289639 / שלמה וינשטוק 0544-929439



אבדן כושר עבודה - ביטוח מנהלים או קרן פנסיה?

קיימים כיוונים שונים לאבדן כושר עבודה; בבואנו לבחור כיוון שכזה רצוי לבדוק את הסוגים והסייגים לפני קבלת החלטה

חשוב להדגיש כי כיוון מקצועי הינו כיוון חשוב מאוד.

אך מה קורה כאשר הפוליסה אינה כוללת אבדן כושר עבודה מקצועי? במצב כזה, הרי שהכיוון שיוענק למבוטח יהיה פיצוי לעבוד בעיסוק סביר אחר המתאים להשכלתו, הכשרתו ומקצועו. יובהר כי תמיד חברת הביטוח מנסה למצוא "עיסוק סביר" שבו המבוטח כן יכול לעבוד ובכך בעצם לשלול לו את הפיצוי.

על מנת למנוע את חוסר ההבנה שחווים אנשים על בסיס יומי, חשוב מאוד להדגיש: כאשר נרשם מקצוע כלשהו בפוליסת הביטוח שלכם, מקובל להניח כי מדובר בפוליסה מקצועית, אך לא כך הדבר! הגדרת המקצוע בפוליסה מטרתה לקבוע את גובה הפרמיה ולבחון את כושר העיסוק לאחר פגיעת המבוטח.

כאשר מבוטח נפגע או חלה ונכנס לאי כושר, זכאותו לפיצוי נבחנת על פי סוג הנספח שאותו הוא רכש כדי לכסות את אבדן הכושר שלו, קרי האם הכיוון מקצועי או לאו.

חשוב לשים לב כי ביטוח מפני אבדן כושר עבודה במסגרת קרן הפנסיה יגן בדרך כלל רק מפני אבדן מוחלט של כושר העבודה בכל מקצוע שמתאים לכישוריו של המבוטח. זאת, לעומת הכיוון במסגרת ביטוח מנהלים, אשר מכסה גם אבדן כושר עבודה למקצוע ספציפי של המבוטח. הגדרת "אבדן כושר עבודה" בפוליסת ביטוח מנהלים נתונה לבחירתו של המבוטח אם ברצונו לרכוש ביטוח אבדן כושר עבודה לעיסוקו

המושגים "ביטוח מנהלים" ו"קרן פנסיה" מוכרים לכולם, אך רבים לא יודעים כי בשניהם אפשר לקבל קצבת אבדן כושר עבודה. רבים מתלבטים בשאלה אם במסגרת עבודתם יש לדרוש מהמעסיק ביטוח על אבדן כושר עבודה מכוח קרן הפנסיה או מכוח ביטוח מנהלים.

במאמר זה אנסה לענות לכם על כל התשובות. **מאמר זה יעסוק בכדאיות של כל אחד מהם, אך בסופו של דבר, זכות הבחירה היא שלכם.**

לאחר חקיקת חוק פנסיות חובה משנת 2013, קיימת למעביד החובה לתת לעובד קרן פנסיה עם רכיב של אבדן כושר עבודה אשר מכונה "פנסיה נכות".

ישנם מקרים שבהם המעסיק מאפשר למעשה לעובד לבחור בביטוח מנהלים במקום בקרן הפנסיה. חשוב להבין את ההבדל שבין השניים כדי לאפשר לכל מעסיק ולכל עובד לקבל את ההחלטה הנכונה עבורו.

בהנחה שתמצאו אבדן כושר עבודה מקצועי, תמצאו אותו רק בביטוח מנהלים. הכוונה היא כי ביטוח בגין אבדן כושר עבודה מקצועי משמעותו היא שכאשר המבוטח לא יוכל לעבוד במקצוע שבו עבד, הוא יקבל את הפיצוי החודשי מחברת הביטוח. ישנה גם אפשרות כי ינתן כיוון לאבדן כושר עבודה חלקי למקצוע שבו עסק העובד שנפצע. משמעות הדבר היא כי אם המבוטח יכול לעבוד במקצועו רק בנפח של 50% - הוא יקבל פיצוי של 50%.

הספציפי, לעיסוק סביר אחר או לכל עבודה שהיא, ובהתאם לשלם פרמיות ביטוח עבור כיסוי זה.

לעומת זאת, ברירת המחדל של קצבת הנכות של קרן פנסיה היא כיסוי לאבדן כושר עבודה "לעיסוק סביר", במקרה הפחות טוב "לכל עבודה שהיא".

הבדל נוסף ולא פחות חשוב הוא כי בביטוח מנהלים נהוגה שיטה של חיתום מראש, כלומר המבוטח מצהיר על מצב בריאותו ובהתאם, חברת הביטוח מחליטה אם לקבלו לביטוח ובאילו תנאים.

אז החלטנו איזה ביטוח אנחנו רוצים. איך מקבלים כסף?

כאשר מבוטח נכנס למצב של אי כושר עבודה ומגיש בשלב הראשון תביעת אי כושר לחברת הביטוח בביטוח מנהלים, התביעה נבחנת ארוכות, בין אם היא מאושרת ובין אם נדחית. בהנחה שישנה פשרה, ישנה אפשרות לקבל את הכסף כסכום חד פעמי משמעותי או בתשלום חודשי. לעומת זאת, בקרן הפנסיה אין כל אפשרות להגיע להסדר פשרה עם קרן הפנסיה, כיוון שישנם הליכים רבים שמתבררים בקרן הפנסיה עצמה, עד אשר התיק יוצא "החוצה" לבתי הדין. על כן, כמעט בלתי אפשרי לקבל פיצוי חד פעמי כפי שניתן בביטוח מנהלים. לא זו אף זו, הרי שבקרן הפנסיה ישנו צורך של חזרה לוועדות מספר רב של פעמים. כלומר, המבוטח יצטרך לעמוד בפני ועדה רפואית בערך כל שנה או חצי שנה לצורך בדיקת מצבו הרפואי העדכני.

אז מה עדיף, אתם שואלים?

יובהר, כי אין במאמר זה משום תחליף ליעוץ ביטוחי ורצוי אף מאוד לקבל מיועץ ביטוח מוסמך הערות על כל ביטוח שרכשתם. מבחינה אישית שלי, בהיבט הכיסוי הביטוחי לאבדן כושר עבודה קיים יתרונות בולטים לביטוח המנהלים, אך לא לכולם הוא מתאים מאחר שדמי הניהול שלו גבוהים יותר.

חשוב לציין כי ישנה אפשרות לפעמים להצטרף לקרן פנסיה ולרכוש בנוסף ביטוח אבדן כושר עבודה במסגרת ביטוח מנהלים או ביטוח חיים וכך, למעשה, ליהנות מהיתרונות של שני אפיקים אלו במקביל.

*** הכותב הוא מנהל מחלקת נזקי גוף במשרד אייל בוזגלו**





תכנון פרישה לצעירים - להבטחת חיים בכבוד

מרבית סוכני הביטוח לא נותנים דעתם לתכנון העתיד; תכנון פרישה כבר מגיל צעיר ימנע את המצוקה הכספית בגיל פרישה

הפרישה ובונים לשם כך אסטרטגיה ארוכת טווח לשם מימוש יעדי חיים, ניצול הון להשקעות אלטרנטיביות נושאות תשואה מובטחת כמו השקעות בנדל"ן ואחרות. מעבר לזאת, מתכנני פרישה בוחנים את שאלת ההורשה וכפועל יוצא את דבר קיומן של צוואות והקפדה על סעיף המוטבים.

עובדתית, היקף האוכלוסייה שהטיפול בתכנון פרישה לגביה הוא הוליסטי אינו גדול במיוחד, כך שברוב המקרים נושא המיסוי דומיננטי. זהו נדבך חשוב ביותר ובמקרים רבים, לתכנון ישנו ערך כלכלי מוסף משמעותי ביותר.

אם כן, מדוע אני מתייחס הפעם לתכנון פרישה לצעירים? הסיבה נעוצה בעובדה שעל פי תפישת עולמי, תכנון פרישה מתחיל בראשית תחילת העבודה, בין אם מדובר בשכיר או עצמאי. כל סוכן ביטוח העוסק בשיווק ומכירת קרנות פנסיה ודומיהן יודע מראש לאיזו קצבה עשוי להגיע הלקוח בהגיעו לגיל פרישה. כמו כן יודע הסוכן שהגדלת שכר בעתיד תורמת לפנסיה ושיעור התחלופה יקטן ולכן הדרך היחידה היא הגדלת החיסכון האישי אל מול יעדי החיים של הלקוח.

כדי לא לעשות שימוש בהכללה אומר שמרבית סוכני הביטוח לא נותנים דעתם לתכנון העתיד ומסתפקים בטיפול נקודתי של צרוף ראשוני לפנסיה או לביטוח מנהלים וכן להגדלות שכר תקופתיות.

על פי תפישתי, פגישה תקופתית עם לקוח, זיהוי שינוי בחייו כמו נישואים, ילד נוסף למשפחה, שינוי סטטוס משפחתי, שינוי בשכר או הכנסה ובעקבותיהם ריענון יעדי חיים - מהווים תרומת שירות מהמעלה הראשונה והזדמנות פז

בשלוש השנים האחרונות תחום תכנון הפרישה מתפתח בקצב הולך וגובר. יותר ויותר סוכני ביטוח פנסיונים לומדים תכנון פרישה ומשתלבים בתחום הלכה למעשה.

אין כלל ספק שלמהלך זה חשיבות ממעלה ראשונה והוא משתלב עם חוק פנסיי חובה לשכירים ועצמאים מחד גיסא, וצרכים של מי שעומד לפרוש מאידך גיסא.

חוסנה של מדינה באשר לביטחון הסוציאלי של אזרחיה נבחן בין השאר על פי חוזקה של החוליה החלשה שבשרשרת, ולצערנו הרב חולייית ההון הנדרש לפרישה בכבוד היא חוליה חלשה במיוחד - דבר המעיד על היעדר חוסן כלכלי בעת פרישה. החוליה שאני מדבר בה הפעם היא חולייית הפרישה. אין זה סוד שמאות אלפי עובדים, טרם חוק פנסיי חובה, הגיעו לפרישה כשבידיהם כספי פיצויים בלבד. אותם עובדים, תוך פרק זמן קצר מיום הפרישה, שחקו את הסכום החד פעמי שקיבלו והמשיכו את חייהם הכלכליים מקצבת הביטוח הלאומי. חוליה חלשה ואנשים עניים: מעסיקים שלא הפרישו כספי תגמולים ולא העניקו בסיס לביטחון סוציאלי לעובדיהם; עצמאים שלא דואגים ולא דאגו לעתידם הפנסיוני ולכן חלקם לא אפשרו לעצמם לפרוש בכבוד בגיל סביר והמשיכו וממשיכים לעבוד עד יום מותם.

זו הקדמה קצרה לעצם רעיון תכנון פרישה לצעירים. המציאות מלמדת שרוב תכנוני הפרישה המתבצעים כיום נעשים לאוכלוסייה בוגרת, בעלת אמצעים, ושמרבית התכנון ממוקד בהיבטי מס. מתכנני פרישה בעלי רקע של תכנון פיננסי נותנים דעתם גם ליעדי חיים שלאחר



בשולי הדברים יש גם הצעה מעשית. ההצעה היא החל מהיום לקבוע פגישות שירות תחת הכותרת "תכנון פרישה". נוכח המהלכים המתרחשים היום, פגישות כאלה שלא ייעשו על ידי הסוכן המקורי, ייעשו ע"י הסוכן המתחרה ולכן יפה שעה אחת קודם.

*** הכותב הוא יועץ ביטוח בריאות וסיעוד ומתכנן פיננסי CFP**

אסכם ואומר: תכנון פרישה הוא מהלך בעל חשיבות עצומה ללקוח על סף פרישה. יחד עם זאת, תכנון פרישה ללקוחות צעירים יש בו כדי להבטיח חיים בכבוד בהגיעם לגיל פרישה ואין שוני בין אם הוא שכיר או עצמאי.

כמו כן, אין כל מניעה לקבוע מועדי פגישות שירות וכן שכר טרחה לפגישת שירות. אם הלקוח חש בתועלת, הוא ישלם בחפץ לב עבור השירות שהוא מקבל.

להרחבת הפעילות העסקית עמו. מהלך זה של תכנון פרישה לצעירים תורם מספר תרומות חיוביות במערכת יחסי סוכן-לקוח:

1. לקוח שבע רצון.
2. מעמד גבוה לסוכן.
3. שימור לקוח.
4. הגדלה משמעותית של נתח לקוח.
5. סיפוק רב לסוכן.





דן זוברי

השקעה בקרן מונטרו - תשואה שהיא גם מצווה

רשמיי ביקור משקיעים ישראלים במשרדי הנהלת קרן מונטרו הבריטית

לייצר עבור המשקיעים תשואה עודפת משמעותית", השיב אוליבר.

ישראל היא מדינה קטנה, ובאופן מסורתי ישראלים מעדיפים את ההשקעה בארה"ב על פני אנגליה, ובפרט בתקופת ה"ברקזיט". כיצד אפשר להסביר את ההצלחה הרבה שלכם בשוק הישראלי ומדוע בכלל בחרתם בנו?

"זה לגמרי טבעי שבישראל רואים בארה"ב מקום ראוי להשקעה, בעיקר בתחומי הביומד והטכנולוגיה. אך כל משקיע חייב פיזור סיכונים והממלכה, שתמיד הייתה בירה פיננסית עולמית, יכולה לשמש השקעה סולידית בתחום שיש בו צמיחה והיא גם זוכה להגנה של חוקים סוציאליים קשיחים. למשל, אנו מקבלים 100% מכל ההכנסות שלנו מהמדינה או מחברות ביטוח. לגבי הברקזיט, אנו לא ממש מוטרדים. הכלכלה האנגלית איתנה ולברקזיט לא אמורה להיות שום השפעה עלינו", השיב אנדרו. ישראל היא שוק קטן אך בעל נפח השקעות גדול מאוד ביחס לאוכלוסייה. נכסי הציבור ביחס לגודל האוכלוסייה בישראל הם מהגדולים בעולם. מדרור גילאון, שיצא עמי זו הפעם השנייה לביקור בקרן מונטרו, ביקשתי לדעת מהי התחזית שלו לגבי השקעות של ישראלים בקרן מונטרו ובקרן החדשה שהוא עומד בראשה.

"אני תמיד מחפש עבור הישראלים הזדמנויות השקעה טובות ברחבי העולם. לדעתי, זהו צו השעה לכל מי שעוסק ביעוץ פרישה ויעוץ פיננסי. לקוחות חייבים פיזור נכסים ראוי, גם גיאוגרפית וגם סקטוריאלית, וכפי שלמדנו ממנהל ההשקעות האגדי מאוניברסיטת ייל, פרופ' דוד סוונסון, גם ההשקעה בנכסים פחות נזילים עוזרת לנו להגשים את יעדי החיים שלנו בפחות חשיפה לסיכון. כבר מאות לקוחות מהעולם השקיעו במונטרו ואני מאמין שזהו נכס שכדאי לבחון גם באמצעות הקרן שאני מנהל וגם באופן ישיר. אם הבחינות יובילו להערכה חיובית, נוכל לאפשר גם למשקיעים מהציבור הישראלי גישה לאפיק השקעה עם תוחלת רווח דומה או גבוהה לשוק

ברוקרים מובילה בארה"ב). ביקורנו כלל ישיבות עם הצוות במשרדים הראשיים של החברה וכן ביקור במספר מתקנים שנמצאים בסביבה הקרובה יחסית (יש להם מתקנים כמעט בכל הממלכה).

הקרן מתמקדת בהשקעות במרפאות מומחים בבריטניה (בעיקר נפגעי מח) וההשקעה במרפאות אלו מעניקה לקרן הזדמנות לשפר את איכות חייהם של אוכלוסייה פגיעה ולהעניק לה סביבה יציבה ותומכת. הקרן איננה קורלטיבית לשוק ולכן מהווה השקעה אטרקטיבית לחלק מתקנים של לקוחות שלא מעוניינים בחשיפה לתנדויות יתר. הקרן גם מאפשרת משיכת הכנסה שנתית של 7.5%.

שוחחתי עם הצוות שלנו וגם של מונטרו על הביקור ועל הקרן וניצלתי את המפגש כדי להתעניין בפעולות הקרן.

מנהל השיווק של הקרן והאחראי על ישראל, אנדרו, שאותו פגשתי פעמים רבות בעבר בביקוריו התכופים בישראל, הדגיש כי עבורו ועבור המנכ"ל, אוליבר, הקרן היא הרבה מעבר ל"מכונת תשואות".

השנים 2017-2018 היו עבורכם שנתיים מעולות, שבהן החזרתם למשקיעים כמעט מחצית מההשקעה שלהם. כיצד עשיתם זאת?

"בסוף שנת 2017 מכרנו חלק נכבד מנכסי הקרן ויצרנו רווח הון חריג לטובת המשקיעים שלנו. הצלחנו לעשות זאת כיוון שהייתה לנו כבר חלופה למשקיעים ושבוע לאחר המימוש רכשנו קבוצת נכסים שהיו מאוגדים יחד תחת המותג Active Assistance עם יכולת ניהול מרשימה ויכולת להתפתח ולצמוח. זוהי פלטפורמה חדשה עבור המשקיעים ועליה אפשר לשלב עסקים קטנים ולייצר ערך מיידי למשקיעים שלנו. ב-2018 הוכחנו לכולם שהאסטרטגיה הייתה נכונה ולמרות המימוש, הצלחנו שוב

החודש (פברואר) נסעתי ללונדון יחד עם שותפיי לקרן החדשה שאנו מקימים, "קרן ארבע עונות" - אודי אביטל, דרור גילאון ולידור לבקוביץ - במטרה להיפגש שוב עם קרן מונטרו, שתהיה אחת הקרנות שלקוחותינו ייחשפו אליהן בקרן החדשה שלנו.

תכנית הנסיעה הייתה ממוקדת השקעות בלבד, כך שאת היופי וההיסטוריה העשירים של לונדון החליפו פגישות עסקיות וניתוחי השקעות של קרנות אלטרנטיביות, שלהערכתנו עשויות לשדרג את תמהיל ההשקעות של העשירון העליון.

הביקור הראשון שלנו היה בקרן מונטרו (Montreux Healthcare) באחד הפרוורים של לונדון, "המפטון קורט" - כשעה נסיעה ברכבת מהסיטי. ארמון המפטון קורט, מקום מושבה של הקרן, היה מקום מושבם של חלק ממלכי אנגליה (האחרון היה הנרי השמיני). הארמון פתוח לתיירים ומהווה אחד מהאתרים מושכי הקהל הגדולים של המבקרים בלונדון.

הקרן, שמשגה תשואות פנומנליות בשנים האחרונות, היא קרן אטרקטיבית מאוד למשקיע הישראלי וכבר גייסה עשרות מיליוני לירות שטרלינג ממשקיעים בישראל, בעיקר באמצעות הבנקים וקופות הגמל בניהול אישי.

בביקורנו במקום נפגשנו עם כל מנהלי הקרן במטרה לעשות "בדיקת נאותות" (Due Diligence) נוספת, רחבה יותר, לטובת לקוחותינו בישראל (לפני כן כבר עשינו כארבע נסיעות לקרן הלונדונית בלויית אנליסטים וכולם היו שבעי רצון ממה שראו). דרור גילאון הוא מנהל השקעות ותיק ומוערך (היה מנהל ההשקעות הראשי של מנורה קרנות נאמנות ולפני כן ראש צוות במיטב ובאקסלנס) ולידור לבקוביץ הוא אנליסט עם הבנה עמוקה בשוק הבינלאומי (עבד בעבר כאנליסט בחברת



הצוות הישראלי בסיורו במטה קרן מונטרו בלונדון

שבכל תנאי שוק יש כאן עסק מדהים לאנשי מקצוע, כיוון שעם ישראל זקוק ליעוץ ולהכוונה בדרך לחיות חיים של ביטחון וכבוד. אני נמצא כאן בחו"ל כי אני נחוש לאתר הזדמנויות לעם ישראל, כך שיוכלו להיחשף לפתרונות טובים באמצעות אנשי המקצוע המדהימים שלנו שבאמצעותם יוכלו להגשים יעדי חיים ולחיות בכבוד. אני מייץ לכל חברי סוכני הביטוח שדואגים במשך שנים בקנאות ללקוחות שלהם להביט בפוטנציאל ולא רק במכשולים והם יגלו שהעסק שלהם, לא רק שלא הולך להתרסק ולהיעלם, אלא שהוא עומד לצמוח ולשגשג."

אנדרו, בנימה אישית, בהיותך מאמין אדוק של הכנסייה המתודיסטית, איך זה עבורך לעבוד בארץ ישראל, ארץ שבו נולד ישו? איך התחושה שאתה מבקר אצלנו ומה דעתך על התרבות היהודית המקומית ועל אורח החיים שלנו?

אנדרו: "ישראל בשבילי היא מקום מיוחד. למרות מה שאחרים חושבים מחוץ לישראל, ארץ ישראל היא מקום מדהים. יש כאן שילוב של תרבויות וגיוון, זה מקום נפלא לעבוד, לבקר ולעשות בו עסקים. האנשים פה הם מדהימים, הם חמים, מסורים, אכפתיים ומקצועיים ומה שאתם יצרתם במדינה הזאת מאז קום המדינה שלכם - הוא מקור לגאווה לאומית. כל העולם מביט בכם בקנאות ובהערכה. בשבילי זה בנוסע ענקי נוסף ללכת בעקבות התנ"ך ולבקר במדינה מקודשת שבה צמחה הדת שלי ובה ישו נולד וחי".

*** הכותב הוא לשעבר יו"ר איגוד המתכננים הפיננסיים; מנכ"ל חברת אלעד**

אני חושב שזה ראוי לקרן שלנו ולהשקעה ישירה על ידי יחידים דרך בנקים או קופות גמל".

בפאנל שהשתתפתי בו לאחרונה ושניסה להסביר מה משקיעים ישראלים מחפשים בהשקעות שלהם, נאמר בראש וראשונה, ברמת חשיבות גבוהה יותר מתשואה: "ישראל, ניהול ראוי, תרבות ארגונית נאותה". הישראלים תמיד מפחדים משערורייה שעלולה לצוץ. ביקשתי מאוליבר את התייחסותו לסוגיה זאת.

"הבסיס לביצועים המעולים שלנו הוא מיקוד בעסקים ראויים, מתן שירות איכותי לאלה שצורכים את השירות שלנו, ניהול עסק באחריות הן בהיבט של הניהול התפעולי והן בהיבט של ניהול ההשקעות, ובעקבות כך התשואות שלנו מדברות בעד עצמן ואין לנו מה להצטנע על כך", ביקש אוליבר להדגיש והוסיף כי קרן מונטרו נהנית מאחד הדירוגים הגבוהים של משרד הבריאות באנגליה.

ישראל נחשבת לאחת המדינות המובילות בעולם בכל הקשור להפרשות לחיסכון פנסיוני, עם חיסכון מנדטורי של 20%-30% מהשכר במשק שמופרש לחיסכון ארוך טווח. כ-30% מזה מושקע בחו"ל והחלק העיקרי מושקע בארה"ב בהשקעות אלטרנטיביות. שאלתי את אודי מהי עמדתו לגבי מגמה זו ומה היה מייץ לחבריו בוועדה הפיננסית של הלשכה.

אביטל: "קודם כל, בנושא זה המדינה פעלה נכון וכחלופה לזכויות היא מחייבת את הציבור לחסוך בשוק החופשי. זו הזדמנות ענקית עבור כל הפועלים בתעשייה, אך גם אחריות ענקית. כיום יש 1.4 טריליון שקלים בחיסכון ארוך טווח ומעל 4 טריליון שקלים נכסי ציבור. אני מאמין

ההון, רק במתאם נמוך אליו. בדיוק מה שהיית רוצה שיהיה למרבית הציבור", השיב גילאון.

אודי, בעקבות ביקורך במונטרו, איך אתה מרגיש כאן ומה היית ממליץ לקהילה של אנשי המקצוע בתחום הפיננסי שאתה מנהיג?

אביטל: "אני חייב להודות שהתאהבתי ב-DNA של מונטרו. הם עסוקים בלעזור לאוכלוסייה פגיעה בדרכם להחלמה ולחיים עצמאיים יותר. ההשקעה במונטרו שונה בתכלית מהשקעה במניות או אגרות חוב. ההשקעה מאפשרת, מעבר ליכולת ליהנות מתשואה טובה, גם אפשרות להשפיע על החיים של אוכלוסייה חלשה. זה תחום שאני באופן אישי מאמין בו וכאן באנגליה אני מתרגש לראות את היישום ולהבין את הפוטנציאל הענק עבור משקיעי הקרן שלנו ואזרחי ישראל בכלל".

לידור, מה יש לך להגיד ללקוחות שמעוניינים להיחשף לשוק הבריאות והטיפוליים הניורולוגיים המורכבים?

לבקוביץ: "ישנם היבטים רבים לסוג זה של השקעה, שיכולים לעניין משקיעים בעלי נכסים פיננסיים בערך גבוה. ההשקעה היא, באופן מובהק, אלטרנטיבית וללא מתאם לשווקים אחרים. מעבר להיעדר המתאם, מדובר, כפי שציין אודי, בהשקעה שיש לה השלכות חברתיות משמעותיות וזה מייצר ערך נוסף למשקיעים. כאיש עסקים בעצמי ובעל עסק פרטי, אני רואה ערך רב באסטרטגייה ומדיניות של הקרן, קרי: קיצוץ הוצאות, הגברת יעילות והגברת תפוקה. זה שונה מכל ההשקעות שאני רגיל אליהן ולכן

לראשונה
בישראל

קורס השקעות אלטרנטיביות

השקעות אלטרנטיביות, שהיו נחלתם של עשירי העולם בלבד, הפכו בשנים האחרונות למקור משמעותי לגיוס הון. ההשקעות האלטרנטיביות, נגישות כיום גם למשקיעים בינוניים, ולאחרונה אף למשקיעים קטנים. 30% מהנכסים הפיננסיים והפנסיונים באירופה וארצות הברית, מוחזקים בהשקעות אלטרנטיביות. בישראל, קצב כניסת המשקיעים לתחום המתפתח הולך וגדל במהירות, והביקוש לידע מקצועי ומעשי הוא חסר תקדים.

זה הזמן להירשם לקורס השקעות אלטרנטיביות במכללת עדיף:

• להיות בחזית הידע המקצועי • לתת מענה לביקוש הגובר • להוביל בתחום מתפתח

בין הנושאים שילמדו בקורס:

- Real Assets
- מוצרים מובנים
- מפרט של נכסים אלטרנטיביים
- מבוא להשקעות אלטרנטיביות
- Private Equity
- ניהול סיכונים פורטפוליו של השקעות אלטרנטיביות



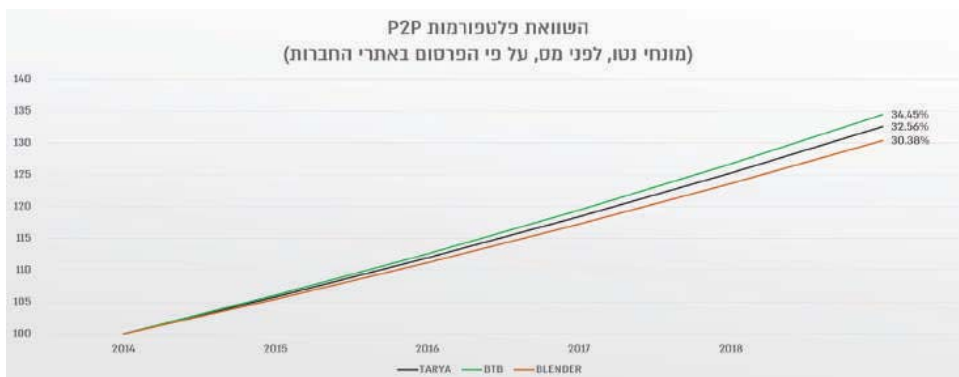
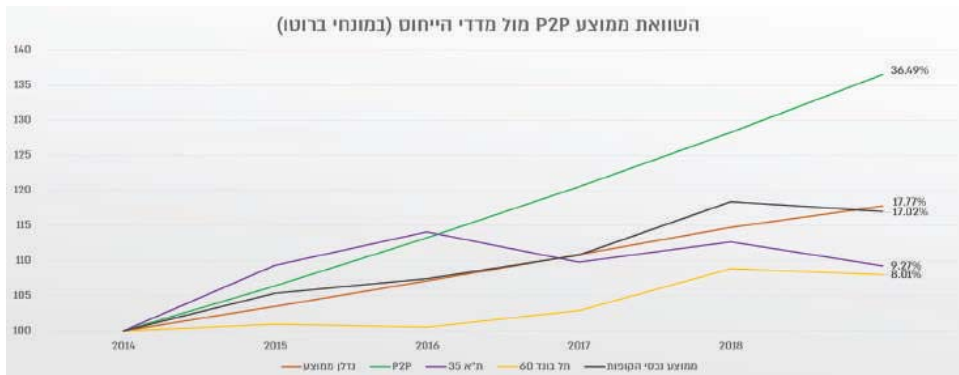
אפיק ה-P2P סיפק את הריבית היציבה והגבוהה ביותר ב-2018

בקרב פלטפורמות ה-P2P בישראל, מובילה BTB, אשר מספקת פתרונות אשראי לבעלי עסקים - ריבית שנתית ממוצעת למשקיעים של 6.8 אחוז ברוטו

שנת 2018 תירשם בספרי ההיסטוריה כשנה תנועתית וסוערת, שאקורד הסיום שלה היה צורם במיוחד. החודש האחרון של השנה היה דצמבר הגרוע ביותר בבורסות מאז 1931. התחום היחיד, כמעט, שלא רשם ירידות, אלא שמר על יציבות והתחזק, היה תחום ה-P2P (Peer to Peer). מדובר בפלטפורמות שמעניקות הלוואות בריביות טובות, מאחר שנחסך תיווך הבנקים. מהעבר השני נמצאים המשקיעים, שכספם מפורז על פני מאות הלוואות, ולהבדיל מהריבית האפסית בבנק, זוכים לריבית שנתית מרשימה של 5%-7%. הקרנות הללו בעלות מנגנוני חיתום אשראי והגנות מהמשוכללות בתחום והן הסנוניות הראשונות של הכלכלה השיתופית. מבחינה יסודית של ביצועי פלטפורמות ה-P2P עולות תוצאות מרשימות. כך למשל, כשבדקים את ממוצע השקעות P2P בארץ, אל מול ת"א 35 רואים שמעבר לכך שהביצועים במדד המניות היו שליליים וב-P2P חיוביים, גם התנודתיות החדה במניות אל מול הגרף הישר ב-P2P משחקת תפקיד משמעותי. בהשוואת ממוצע האפיק מול תל בונד 60, ההבדלים משמעותיים יותר. כך גם לגבי קופות הגמל. גם כשבדקים את אפיק ההשקעה של שכירות נדל"ן⁽¹⁾ מול P2P, עולה כי פלטפורמות ה-P2P הניבו ריבית של כמעט פי שניים בחישוב שנת.

תשואה גבוהה והגנה מרבית

בישראל, מובילות את תחום ה-P2P כמה פלטפורמות מרכזיות, אשר ברובן הלווים הם אנשים פרטיים - להוציא חברת BTB, המתמחה



לפני חמש שנים, יצא לדרך עם שותפו, עו"ד **שלומי תורג'מן**, וכיום, החברה שמתהדרת בדירקטוריון מפואר הכולל, בין היתר, את פרופ' **עדי אייל**, דר' **יעל בנימיני**, **אלי קדוש** ו**דני כרוסט**, מאפשרת למשקיעיה פיזור של למעלה מ-700 הלוואות בתיק עם ותק של מעל לשנה. "בשנה שעברה, הובלנו מול הממשלה את הרפורמה בתחום", מספר עו"ד תורג'מן. "כיום, אנחנו בפיקוח של רשות שוק ההון ואני צופה צמיחה מהירה של התחום בשנים הקרובות".

* הכותב הנו מנכ"ל השיא PRIVATE

בעיקר במתן הלוואות גדולות לעסקים. הפלטפורמות משתמשות במספר מנגנונים כדי להגן על כספי המשקיעים, ובהם אנליזה; פיזור סיכונים; ערב; מימון הגנה משפטית מטעם החברה וקופה לערבות הדדית, על מנת לצמצם סיכונים.

"בעידן של ריבית אפסית, המשקיע מחפש תשואה מניבה והגנה מרבית - וכך כבר 5 שנים שכל המשקיעים בחברה מקבלים תשלומי קרן וריבית ביחס לכל הלוואות בתיקם. זה מתכתב עם הצורך של בעלי עסקים קטנים ובינוניים, שקורסים תחת נטל מחנק האשראי", מספר **אלון כץ**, מנכ"ל (משותף) של BTB.

(1) בהתבסס על נתונים מהאתר www.numbeo.com



קופת הבריאים

התפשטותה במערב של הרפואה המונעת והמודעות הגוברת לאורח חיים בריא הולידו מיזם חדש: קופה, שחבריה יתוגמלו בשלל הטבות ככל שיתמידו בשמירה על אורח חיים בריא

במחלות מטבוליות ובתוכן הסוכרת. השנה נכריז על 'עיר בריאות' ראשונה על פי נוסחת המיזם החדש ונשלב את המיזם עם העירייה, מחלקת החינוך וגורמים רלוונטיים

הרפואה העתידית, האינטגרטיבית. 'קופת הבריאים', שתהיה ביזמות פרטית, תפעל לצד קופות החולים הקיימות, אשר עדיין מבססות את דיסציפלינות הרפואה המסורתית ברוב המקרים. גם המדינה כבר מדברת על חשיבות המניעה ויחד נוכל להיטיב עם האזרחים על פי הרפואה המשולבת מזרח-מערב.

היתרון של 'קופת הבריאים' הינו במציאת הגורמים למחלות בדרכי המניעה שלהן. התכנית מבוססת, בין היתר, על פילוסופיה של אבחון וטיפול מבוססי מחקרים מדעיים של בריאות בעולם המערבי. האמונה שיחדיו נצליח נובעת בעיקר משינוי התנהגות, הפרחת מיתוסים ישנים ומסוכנים, אשר בחלק מהמקרים הביאו שנים רבות לבעיות בריאותיות של ממש, למרות הטיפול האינטנסיבי שקיבלו.

'קופת הבריאים' תאפשר לכל אחד מאתנו הדרכה נכונה באמצעות צוות משולב של רופא קונבנציונלי, מרפא אלטרנטיבי, פסיכולוגים, מדריכי כושר, תזונאים ועוד אנשי מקצוע כמו מאמני בריאות. הגישה החדשה לבריאותנו החיובית והדאגה להארכת חיים טובים ייעשו תוך אינטגרציה אבחנתית וטיפולית בין הרופאים הכלליים והמשלימים בכפיפה אחת ובשיטה מבוקרת ומפוקחת להורדת מדדים רפואיים, במיוחד במטבוליזם ובדלקות סמויות וכדומה.

כל המנויים החדשים במיזם החדש יהנו מהטבות רבות בתחומי הבריאות והרווחה, ביטוחים, מועדוני כושר, הנחות על תוספי מזון ושלל הטבות מגורמים רבים אחרים שהמטרה המשותפת לכולם היא שיפור איכות החיים וחיסכון רב בכסף במהלך חייהם.

בקניית חבילות בריאות יאפשרו למנויים לעבור מרפוי מסורתי לרפוי ברפואה המשולבת האינטליגנטית כך שכל הגורמים המעורבים ישאו ברווח. כפיילוט שעשינו בשנים האחרונות התקבלו תוצאות נפלאות ומלהיבות, במיוחד

רוב שנות חיי בביטוח הקדשתי את זמני הפנוי לספורט כחלק מסדר היום.

שאלתי את עצמי שוב ושוב איך אוכל למצוא את נוסחת הפלא לאיכות חיים.

בזכות הניסיון הרב שצברתי בבניית תכניות בריאות ובעיקר סיעוד למיליוני מבוססים, הגעתי למסקנה שאפשר לא רק להוסיף שנות חיים, אלא גם לבנות ולהוסיף איכות חיים לשנות החיים.

אומרים שהמזל יורד עלינו בלי שליטה. אומרים שהמזל הוא להיות במקום הנכון ובזמן הנכון. אם נפעל לא נכון בבריאותנו - המזל לא יהיה לטובתנו. לפיכך, ניסיתי לחלום בגדול ולקבוע מטרות עם רף גבוה, לחשוב מחשבות חיוביות כדי להדחיק כמה שאפשר מחשבות רעות.

חשיבה חיובית זו אינה קלישאה, זו ההנעה של החיים. בעשרות השנים שבהן אני עובד בתחום הסוציאלי ראיתי גם צעירים שנמצאים במצב בריאותי ירוד אף שלכאורה עסקו בספורט ויתכן שאף אכלו סביר. חשבת שאולי הגנטיקה היא המשפיעה יותר מכל על חייו של אדם. לא הפנמתי עדיין שהאינטליגנציה הטבעית שלנו היא בוודאי מיטיבה עם בריאותנו וכי אנחנו צריכים להתנהל על בסיס תודעה, מחשבה ורצון חזק ולהאמין שהגוף יתגבר על המחלה.

מכאן הגיתי את רעיון **קופת הבריאים**. 'קופת הבריאים' תהיה מבוססת על שילוב של הגופני, הנפשי והרוחני. אנשים ילמדו לחשוב ולדבר באופן חיובי מתוך תקווה ואמונה שאנחנו ננהל בעצמנו את בריאותנו ולא רק אחרים. הרפואה העתידית תטפל באדם, לא במחלות. בעזרת המחשבה אפשר להרים משא כבד. במילים אחרות, נוכל להיות יותר בריאים על פי הפקודה שישגר מוחנו לגופנו.

כמו שדחפתי את הביטוח הסייעודי, כולל קופת החולים 'כללית' מתוך קריאת המפה מראש - האמנתי שהמטרה שהצבתי לעצמי אמנם גדולה מאד אך בהחלט בת מימוש. כך אדחוף את

חשיבה וחינוך אחר בבריאותנו. כל צעד, משקל נכון, תזונה מותאמת אישית ועוד יהפכו לבסוף להטבה שוות כסף אשר תשמש אותם לרכישות רבות בעיר הבריאותית בפילוט. בהמשך, על-פי חזוננו, נצרך את כל יתר האזרחים בארץ. כיום בחרתי להציע למנויים בפילוט הקרוב כמניעה את מגפת העולם - הסוכרת. מעל מיליון איש חולים או יהיו חולים בסוכרת בארץ. תקוותנו היא להיטיב עם כמה שיותר אנשים, שישפרו את מצבם המטבולי ויחסכו בריאות וכסף רב לעצמם ולכל הגורמים המעורבים.

*** הכותב הוא מומחה בביטוח סיעודי**

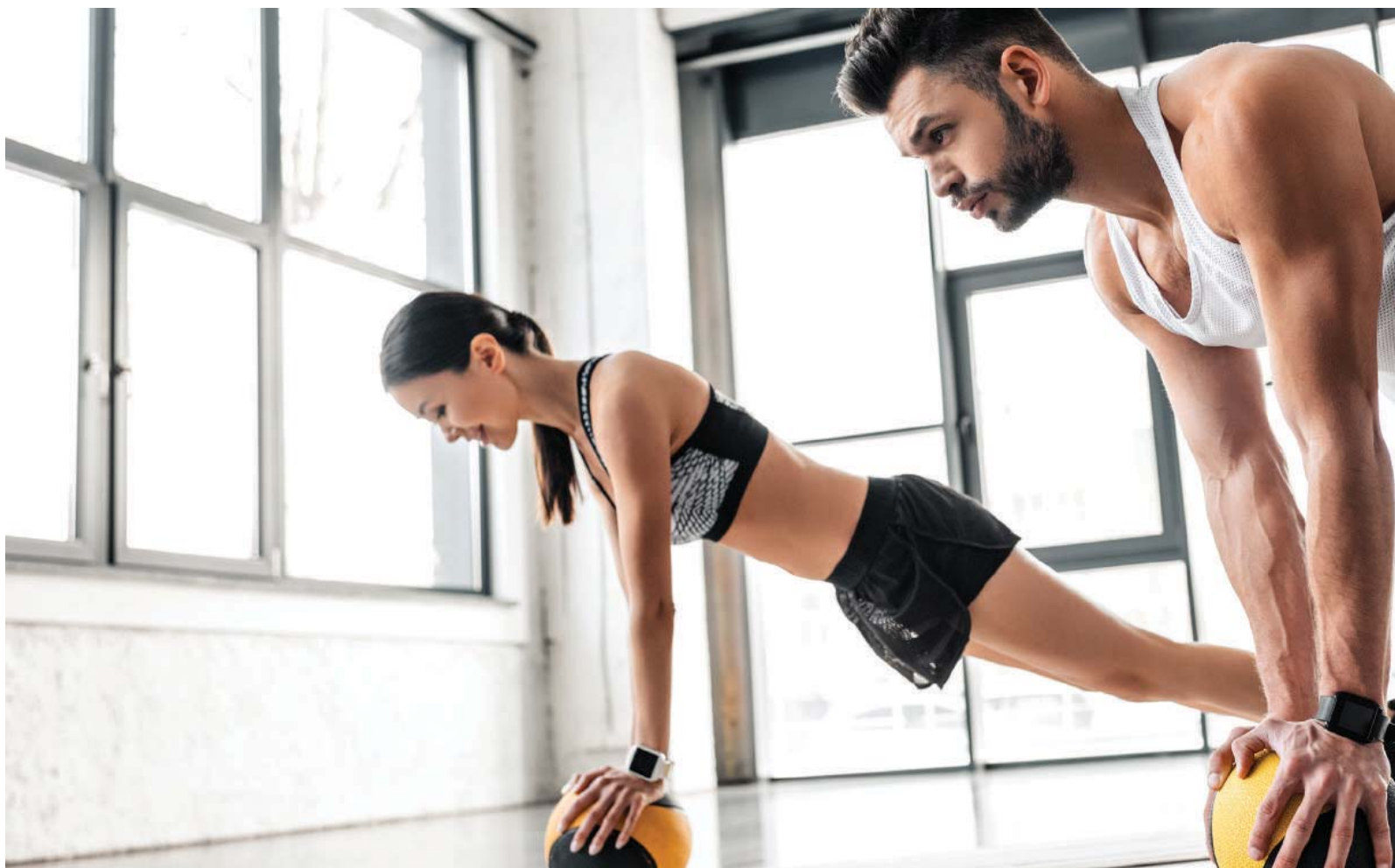
מנוי שירכוש אחת מהחבילות יקבל טיפולים אלטרנטיביים, פגישות עם תזונאים, מדריכי כושר, פסיכולוגים ועוד. התאמת החבילה האישית למנוי תתחיל בבדיקה רפואית אצל הרופא הכללי ומשם יעבור להתייעצות אצל מטפלים אחרים. למנויים תינתנה הטבות רבות שתתורגמנה לכסף ולמטבע על-שם ינון (בני ז"ל) שצורתו משולש על פי הקפסולה החדשה: תנועה, תזונה ורוגע.

אנשי המכירות ומשווקי המיזם ייקראו 'מקדמי בריאות' והמנויים החדשים 'נאמני בריאות'. בשנים האחרונות אנו עדים להתרחבותה של הרפואה המונעת המחלחלת אל הציבור. לכן, מיזם רפואי משולב, בהתאמה אישית, מזרח ומערב, יחולל בנו

אחרים בעיר.

נפנה גם לקבלת חסויות מגורמים רבים בעיר, לרבות חברות ביטוח שיוכלו להיטיב עם מבוטחים שיצטרפו ליוזמה החדשה ובכך גם ישנו את תדמיתן מול הציבור, שנכון להיום רואה אותן באור שלילי בדרך-כלל.

על פי התכנית העסקית שמתגבשת, תוקם חברת מומחים בבריאות ואנשי עסקים בולטים, ויחד איתי כיום נגבש קפסולה מהפכנית, עוד השנה. לציבור התושבים בעיר הראשונה שתיבחר יוצעו חבילות בריאות על פי התוצאות שיקבלו מהוועדה הרפואית החדשה. החבילות ידורגו לפי סל ותעריפים, ויחולקו בהתאמה אישית לפי המקובל בעבר - פלטינה, כסף וזהב.



המירוץ ל-MDRT

מועדון בכירי סוכני ביטוח החיים, הפנסיה והפיננסים בישראל מזמין את חבריו לכנס במיאמי



בימים אלו אנו, חברי הנהגת MDRT, נמצאים בעיצומה של ההתארגנות החשובה לגיוס חברים חדשים למועדון.

כל חברי הנהגה, כל אחד בזרתו, מקיימים שיחות עם החברים הוותיקים במועדון ונהנים מתגובות חמות מהחברים על עשייה ברוכה ומוצלחת.

למעשה, אנחנו כבר כחודש בלבד מהכנס האחרון שקיימנו בירושלים שהיה לכלל הדעות מוצלח, פורה ומעשיר.

טוני גורדון, האיש והאגדה, חידד בכישוריו את אופיו המיוחד של המועדון, שמונה כ-77 אלף חברים מ-90 מדינות שונות בעולם ואת אופיו המיוחד של סוכן חבר ה-MDRT בתעשיית ביטוח החיים, הפנסיה והפיננסים בעולם.

בימים אלו הסתיים הרישום לחברות, ואני אלברט גבאי, יו"ר MDRT ישראל, מבקש מכל אחד ואחת מהחברים שנרשמו השנה לנצל את ההזדמנות שניתנה לכם להיות חלק מחבורה נפלאה, להגיע לכנס במיאמי ולממש את מתנת החיים שניתנה לכם. אני ממליץ לכם להירשם מהר ככל האפשר לכנס ולבתי המלון, כי לצערי, נסיון העבר מלמד שכעבור כמה ימים הרישום ניסגר בשל הביקוש הרב.

בואו, חברים, והתייצבו יחד איתי ועם חבריי להנהגה בפסגת הקריירה, תיהנו מהפורום הראשי להחלפת רעיונות וטכניקות מכירה ותתרגשו מחדש מהרצאות מרגשות ומעצימות.

המרוץ ל-MDRT מגיע לכנס ביטוח החיים והפיננסים באילת ולכנס הוומן מיטש אוסטרוב C.L.U, CHFC חבר MDRT 51 שנים, מתוכן 40 שנה חבר ב-Top Of The Table, שימש במגוון תפקידים בכירים בארגון הנהלת ה-TOT ונשיא קרן התרומות של ה-MDRT.

כמו כן, שימש בתפקידים ציבוריים בכירים ביותר, מוסדות אקדמיים בכירים ובארגוני פילנתרופיה יהודיים. הוא יחלוק אתנו תובנות על איך עובדים נכון למרות גילנו המתבגר ואיך ה-MDRT עוזר לנו להצליח במשימה.

ככנס השנה יחלקו חברי המועדון בשולחן עגול רעיונות מכירה, רב שיח שכותרתו חבר MDRT

שתהיה לכולנו שנה ברוכה ומוצלחת, ולהתראות במיאמי ב-10.6.19. נסיעה טובה ובהצלחה.

* הכותב הוא יו"ר MDRT ישראל

לא לבד, בעיות בשגרת הפעילות השוטפת של סוכן ביטוח חיים בעידן של היום, דיון מקצועי הלכה למעשה בנושא גביית דמי טיפול כן או לא, איך ולמה.

המירוץ השנה יסתיים במיאמי.



קבוצת שקל 40 שנה של הובלה

שקל מגייסת סוכנים מצטיינים להקמת שותפויות חדשות

בואו להוביל איתנו

לפרטים נוספים צרו קשר במייל: Hiladh@shekelgroup.co.il



מקצוענות

נמדדת בקריאה נכונה
של מפת ההשקעות



אלטסול שחם פרופרטיז

פרטים נוספים בעמוד 26