



כמעין המתגבר

ההזדמנויות העסקיות הנובעות מהשוק המשתנה ירעננו את תיק המוצרים של סוכני הביטוח ויפוחו בו רווחיות מחודשת

גיליון מיוחד
לרגל ועידת הסוכנים והיועצים ה-10

שולחן עבודה
טבלה המסכמת את כלל השינויים, התקנות, ההוראות והשינויים הרגולטוריים לקהל הסוכנים לשנה 2016. לגזור ולשמור!

60

עוצמה נשית
סוכנות מובילות מספרות על האתגרים והפתרונות בשילוב בית וילדים עם קריירה מצליחה

32

והיד עוד נטויה
אריה אברמוביץ, נשיא לשכת סוכני הביטוח, מסכם חצי קדנציה ומגביר הילוך

28

להישאר רלוונטי
נציגים בכירים בענף בוחנים את פוטנציאל הצמיחה של הסוכנים ומציעים דרכים לעתיד מבטיח

12

קורס תכנון פרישה

קורס מתכנני פרישה, פותח על ידנו על בסיס ידע צבור מהשטח ונסיון מוכח בתכנוני פרישה מורכבים. תכנון פרישה, להבדיל מביצוע פרישה, הינו הליך מורכב שנועד לסייע ללקוח ובני משפחתו לממש את היעדים שהציבו לעצמם לאורך כל ציר הזמן, עד ליציאה לפנסיה ראויה המותאמת לצרכים והשאיפות שלהם.



אפשר גם...



תכנון פרישה נכון מבוסס על חישוב וניהול סיכונים אישי ומשפחתי, בניית תכנית כלכלית מקיפה, בהתייחס לתקנות ולשיקולי המס לאורך כל ציר הזמן, לשם כך יש לקחת בחשבון...



גם ב- 2016 מגדל שומרת לכם על הבריאות



10 סיבות טובות לבחור בביטוחי הבריאות של מגדל:

1. סל התרופות הרחב ביותר בישראל הכולל:
 - תרופה שנמצאה יעילה לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך בדיקה גנטית
 - תרופה שאושרה על פי הליך 29 ג', ללא תנאים מגבילים
 - תרופה שהומלצה ע"י רופא בכיר (בשילוב 2 מאמרים) במקרה של סכנת חיים
2. כיסוי לתרופות ללא השתתפות עצמית (פרנציזה)
3. כיסוי להשתלות מתקדמות, מענה לאשפוז ארוך בחו"ל וגמלה חודשית לאחר ביצוע השתלה, עד 60 חודשים
4. כיסוי ללא תקרה לטיפולים מיוחדים בחו"ל, אצל ספקים שבהסכם
5. כיסוי לכל בדיקה אבחנתית או בדיקת הריון המומלצת אצל רופא (מעל 250 ש"ח)
6. תור מהיר לבדיקות אבחנתיות שברשימה (כולל CT ו-MRI) - תוך 2 ימי עבודה ו- 2 ימי פענוח
7. הצטרפות לכיסוי ייעוץ ובדיקות ללא הצהרת בריאות וחיתום
8. במחלות קשות - כיסוי ל- 3 מקרי ביטוח בסכום מלא, כולל כיסוי עבור הישנות מחלת הסרטן
9. הגדרת מקרה ביטוח בביטוחי סיעודי לא השתנתה - כיסוי במקרה של אי יכולת ביצוע 2 מתוך 6 הפעולות, כשאחת הינה אי שליטה על הסוגרים
10. מגוון רחב של כיסויים ופתרונות בביטוח תאונות אישיות, כולל ביטוח העומד בהוראות חוק הספורט (לספורטאים חובבים)

גם בביטוח בריאות, טוב שיש מגדל מאחוריך

מגדל חברה לביטוח בע"מ

המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין עלון זה לבינם, יגברו תנאי הפוליסה. לחברה הזכות לעדכן את התעריפים המופיעים בעלון לפי שיקול דעתה הבלעדי, בכל עת. האמור בעלון זה אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.





תוכן העניינים

9 | קורה בין השורות
רועי ויינברגר

12 | הכדור בידיים שלכם
רב שיח

24 | "אנחנו קשובים למצוקות
הסוכנים ומקבלים החלטות
לביצוע מהעולה מהשטח"
אריאל מונין

26 | "שיח של 'גיוס הון' ללקוח ימצב
את הסוכן כאיש אמון"
יוסי ורסנו

28 | "אם המפקחת חושבת שהיא
לא צריכה להופיע בפני הוועדה
שהקמנו, נסתדר בלעדיה"
ראיון עם אריה אברמוביץ

32 | חפש את האישה
לימור ניסני-שושני

40 | כיצד הייעוץ הרבובטי
ישפיע על ערוצי השיווק
והייעוץ?
דן דוברי

42 | מי יירש את כספי הפנסיה
שלנו?
אייל סיאני

43 | האם בהפרדת השיווק
מהתפעול בשוק הפנסיוני
מסתתר פתח להגדלת
הכנסות סוכן הביטוח?
עו"ד גל גורודיסקי

44
2030 זה לא כזה רחוק



52 | הגדלת שיעורי הפקדת עובד
ומעסיק להסדרים פנסיוניים
אוהד ויגמן

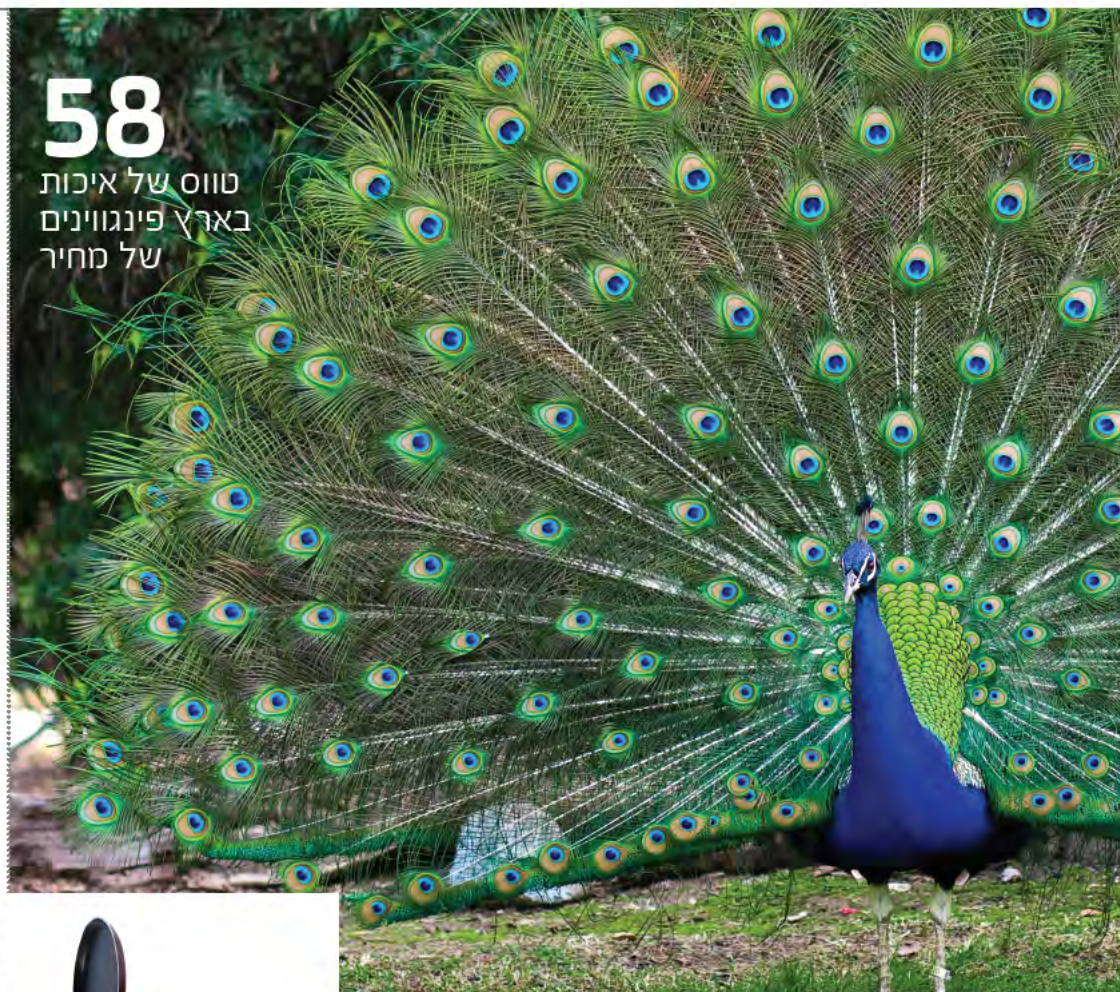
56 | להיות סוכן ביטוח בעידן
החדש
אבי מויאל

58 | טווס של איכות בארץ
פינגווינים של מחיר
דורון הורנפלד

60 | השינויים הרגולטורים -
סוכנים
טבלה - לגזור ולשמור!

64 | צרכן חדש נולד
ירדן פלד

65 | פוליסות חיסכון
לגזור ולשמור!



58
טווס של איכות
בארץ פינגווינים
של מחיר

32
חפש את
האישה



44 | 2030 זה לא כזה רחוק
שי שדה ודביר רפ

45 | להקדים פעולת מניעה
למקרה הביטוח
אליעזר רבין

46 | שירות המפיץ למעסיק -
מורה נבוכים
עמיר טל

50 | טכנולוגיה = בסיס להצלחה
ולצמיחה
בני הפנר

51 | "הוועדה הינה מעין Waze
עבור סוכני הלשכה בכל
הקשור לתחום הפנסיוני"
יובל ארנון

חושב כנס? חושב אירועי חברה חווייתיים? תחשוב עדיף כנסים!

אנו מזמינים אותך להצטרף להצלחה וליהנות מהניסיון רב השנים בשירותי הפקה ותוכן, שיוסיפו ערך גם לכנסים וגם לאירועים החווייתיים שלכם

מוסיפים ערך ללקוח שלך

מרצים בעלי ניסיון, הקפדה על סביבת כנס איכותית, חוויה מקצועית שנשארת אצל הלקוחות גם לאחר שהכנס מסתיים

מוסיפים לך ערך כספי וחסכון בעלויות

גיוס חסויות, מחירי הפקה משתלמים, חבילות מודולריות ומותאמות אישית לבחירתך

מוסיפים לך ערך לתכנים

בחירת קונספט לאירוע, בניית סדר יום, גיוס מרצים, כתיבת והפקת חומרים מקצועיים בדפוס ובדיגיטל

מוסיפים לך ערך בהפקת הכנס

כל שירותי ההפקה תחת קורת גג אחת וליווי אישי לאורך כל התהליך: בחירת לוקיישן, מערכות מתקדמות לרישום משתתפים, שירותי צילום, עיצוב, הקרנה, הגברה ותאורה

מוסיפים לך ערך באירועי חברה חווייתיים

שירות חדש בעדיף כנסים בשיתוף HM הפקות המתמחים באירועי קד"מ, אירועי גיבוש, אירועי מנהלים ובכירים ואירועי משפחות עובדים

מוסיפים לך ערך בשיווק ובפרסום

מיתוג הכנס, בחירה והעברת מסרים ממוקדים, בניית אריזה שיווקית אפקטיבית, גיוס משתתפים ויחסי ציבור

פתרונות מודולאריים והוליסטיים בהתאמה אישית

צור קשר ונשמח להיפגש ולבנות יחד את הכנס שלך

adif-knasim.co.il  info@adif-knasim.co.il  03-9076007 

עדיף כנסים
הפקות תוכן עם ערך



זכות שחובה בצדה

הפרדת התגמול שיקבלו סוכני הביטוח מדמי הניהול שמשלם המבוטח הולכת ותופסת תאוצה, ולאחרונה זכתה לתמיכה גורפת של חברי ועדת הכספים של הכנסת. הליך החקיקה סביב נושא תגמול הסוכן, אם וכאשר יושלם, צפוי להביא לסופו את ניגוד העניינים לכאורה בין טובת המבוטחים לרווחיות הסוכן, אשר גרר ביקורת ציבורית ורגולטורית עד לעתים נראתה כקריאה לביטול תפקיד הסוכן.

אין ספק כי האזרח מהשורה לעולם לא יגיע לרמת הידע והניסיון של סוכני הביטוח, וכפי שלא יוכל להתמודד לבדו בבית המשפט או בעת מחלה, הוא זקוק לסיוע של איש מקצוע. במקביל, אין ספק כי זכותו של סוכן הביטוח לקבל תשלום עבור שירותיו, בדומה לעורך הדין ולרופא.

אולם המעבר מעמלות לתגמול ישיר גורר עמו גם חובה לא פשוטה, אולי את זו הקשה ביותר - חובת ההוכחה, אם עד היום סוכני הביטוח היו יכולים במידת מה לנוח על זרי הדפנה לאחר המאמץ הראשוני הכולל את המכירה וצירוף הלקוח, הרי מעתה ואילך - בעיקר בעידן ההצטרפות המקוונת והשיווק הישיר - עליהם להוכיח עצמם שוב ושוב ולספק ללקוחותיהם ערך נוסף מייד ומוחשי על מנת להישאר רלוונטיים ולשמר את הצרכנים.

כאשר היצרנים מאותתים לסוכנים שהם לא יהיו עוד ערוץ ההפצה הבלעדי שלהם, כבעבר, הערך המוסף המדובר יכול וצריך להגיע לא רק מהפוליסות והתחומים המוכרים, אלא גם מתחומים נוספים, בתוך ענף הביטוח אך גם מחוץ לו.

לכן השנה בחרנו לערוך את ועידת הסוכנים והיועצים בסימן הזדמנויות וצמיחה ולהציג בפניכם מגוון אפשרויות וכלים שיאפשרו לכם, הסוכנים, להתפתח ולהתמקצע הן בתחומים הקיימים, והן לפקוח את עיניכם לתחומים אחרים.

"המדע מצא תרופה לרוב הרעות, אבל עדיין לא הצליח למצוא מרפא לאדישותם של בני אדם", כתבה הסופרת והפעילה החברתית, הלן קלר, שנודעה בזכות יכולותיה להתמודד עם לקויות גופניות קשות ולהגשים את עצמה למרות מגבלותיה. האדישות עליה מדברת קלר עלולה להוות איום לא פחות חמור מהשיווק הישיר.

לכן השנה בחרנו לערוך את ועידת הסוכנים והיועצים בסימן הזדמנויות וצמיחה ולהציג בפניכם מגוון אפשרויות וכלים שיאפשרו לכם, הסוכנים, להתפתח ולהתמקצע הן בתחומים הקיימים, והן לפקוח את עיניכם לתחומים אחרים.

במגוון שלפניכם תמצאו מאמרים, סקירות, עצות וטיפים מפי מיטב המומחים להפקת המיטב ממגוון האופציות הפרוסות בפניכם. האוכל נמצא על השולחן וכן הסכין והמזלג. אתם מוזמנים להתכבד.

**קריאה מהנה,
רועי ויינברגר
עורך משנה**

עדיף

מוסיפים לך ערך

מידע פנסיוני זה עדיף

בתקופה סוערת זו, כאשר השינויים ויישום הרפורמה בביטוח הפנסיוני משנים את אופן העבודה שלך, בכל היבט שהוא - אנו לצידיך ■ **עדיף** מספקת מידע בתחום החיסכון ארוך הטווח אשר כל איש מקצוע חייב לדעת ■ אתה מוזמן ליהנות מהמידע בכל אמצעי שתרצה, ובכל מדיה שנוחה לך: אתר אינטרנט עשיר ועדכני, ניוזלטר יומי ושירותי מבזקים ישירות לתיבת הדוא"ל שלך, שבועון, מגזין, ומדריכים מקצועיים ששומרים אותך מעודכן ■ גלוש עכשיו לאתר **עדיף** או צלצל אלינו וקבל מנוי להיכרות עם המידע שאתה צריך, בלא כל התחייבות מצדך.



שירות
מבזקים



מדריכים
מקצועיים



בנסים



מגזין



שבועון



פורטל

עדיף. כי היום, יותר מתמיד, כדאי להיות מעודכן.

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



מפגש סוכן חיים מוכר אלמנטרי

כפאנף אישית

כשירות מיוחד לבאי ועידת הסוכנים והיועצים של עדיף, תקיים אורלן הדרכה חד פעמית וללא תשלום בהפעלת מחולל מכירות הביטוח החדשני – "האורלנט החדש" לכלל באי הוועידה שתתקיים בחדר 5 - כיתת אורלן. אם גם אתה מעוניין להפוך כל שיחת "בירור" ו"השוואה" למכירה מהנייד – ומייד! צלצל 054-7725850 או הירשם במייל sofi@orlan.co.il



הכדור בידיים שלכם

עולם הביטוח והפנסיה המוכר עד עייפה התפורר תחת מטח הרגולציה הבלתי פוסק בתקופה האחרונה. ניכר שרוב השחקנים במגרש משתדלים להפנים את המסר על מנת שלא לרדת לספסל ואולי אף לנצל את ההזדמנויות העסקיות שמציעים תנאי השטח המתחדשים. אכן, המאמנת לא מפסיקה לרענן שוב ושוב את הכללים, אבל האם כל העוסקים במלאכה באמת ערוכים לאתגרים או שמא עלולים להיתפס מופתעים?



- ❑ **ליאור רוזנפלד**, יו"ר סניף חיפה, לשכת סוכני הביטוח
- ❑ **ניצן ארליך**, יו"ר אביב ייעוץ עסקי
- ❑ **עמוס גואטה**, יו"ר סניף חולון-בת ים, לשכת סוכני הביטוח
- ❑ **עמיר טל**, מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית

- ❑ **משתתפים (לפי סדר הא-ב):**
- ❑ **אבי מויאל**, סמנכ"ל מיטב גמל ופנסיה
- ❑ **איתי ברדה**, מנכ"ל הלמון אלדובי
- ❑ **אלכס קפלון**, סמנכ"ל איילון פנסיה וגמל



סניף חולון-בת ים (מרכז) בלשכת סוכני הביטוח, וציין כי הלשכה משקיעה רבות בסיוע לסוכנים במסגרת ימי עיון וכנסים וכן העברת חומר מקצועי וכלי ניו מדיה, "מיזם 2030 החדשני של הלשכה נועד לבחון כלים להתמודדות עם העתיד כדי שלא ניתפס מופתעים, כמו גם מיזם הפרישה המספק כלים ועזרה רבה למבוטחי הסוכנים היוצאים לגמלאות", הוסיף.

לעומתם, **איתי ברדה**, מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של הלמון אלדובי, ביקש לשים דווקא את הדגש על הסתגלותם של שחקנים נוספים לשינויים. "האם היצרנים מסתגלים לכל מה שקורה פה? ומערכי ההפצה האחריים? הסוכן הוא החוליה בשרשרת המסתגלת טוב יותר מכולם", הבהיר.

סביב שולחן עגול התכנסו לדיון פורה ומפרה נציגים מכל קצוות הענף, על מנת לפרוש את תמונת המצב הכוללת ולבחון עד כמה ההבטחות לעתיד ורוד ורווחי יותר עבור הסוכנים והיעצים באמת יכולות להתגשם.

נציגי הסוכנים, עד כמה "השטח" מודע לשינויים? האם קיימת תזוזה לעבר כיוונים חדשים או שהסוכנים בטוחים ש"יהיה בסדר"?

ליאור רוזנפלד, יו"ר סניף חיפה בלשכת סוכני הביטוח, טען כי "אוכלוסיית הסוכנים אינה אחידה. יש מי שנכנסו לטכנולוגיה כבר לפני שנים אחדות ומודעים ליתרונותיה, אך יש גם כאלה שעוד חיים בעולם הפקסים הישן".

"רוב הסוכנים הפנימו את השינוי", קבע **עמוס גואטה**, יו"ר

היודעים להתמודד עם אתגרים של תכנית עבודה ותקציב מדויק, ולכן זהו האיום הגדול יותר. כשאתה עושה שינוי אתה חייב להיות מאוד מדויק אחרת אתה יכול ליפול לתוך השינוי. סיוע כדוגמת סדנאות לסוכנים 'כיצד לצלוח את השינוי' הוא קריטי. אנחנו יושבים עם סוכנים שאומרים שאין להם עם מי להתייעץ. בעולם של שינוי כל כך משמעותי מאוד קיימת חובה גדולה לייצר את התהליכים הללו", הבהיר.

האם חברות הביטוח קוראות את המפה, וזו הסיבה שהן מפעילות בגלוי שיווק ישיר כאלטרנטיבה לסוכן?

קפלוו: "הן הגופים המוסדיים והן הסוכנים קוראים את המפה ומיישמים זאת כבר זמן רב. מוקדי הטלמרקטינג, שהקימו סוכנויות וסוכני ביטוח, אחראיים כיום על חלק גדול מסך מכירת פוליסות הסיכונים בענף. לפני עשר שנים אף אחד לא האמין שלקוח יקנה הסדר פנסיוני שלא דרך פגישה פרונטלית עם סוכן והיום אפשר להצטרף לקרן פנסיה באתרי אינטרנט. בעוד זמן קצר יוחל התקנון האחד וכולנו בעצם נמכור מוצר זהה, כך שהתחרות על לבו של הלקוח תהיה בתחום דמי הניהול, תשואות, שירות ונגישות. אני אהיה חייב להפעיל ערוצי הפצה מגוונים כדי לפגוש את הלקוח".

מויאלי: "לא משנה מי ייקח את המפכה הדיגיטלית כלפי מעלה - היצרנים או יזמים אחרים, כדוגמת WOBİ. אם אנחנו כגופים מוסדיים לא ננגיש את המידע ללקוח יהיו גורמים אחרים שיעשו זאת. זה קורה בכל העולם".

איום השיווק הישיר

עד לפני שנים ספורות הורכבה מערכת השיווק בעולם הביטוח משני שחקנים בלבד - יצרנים ומפיצים. אולם אז נכנסה לתמונה ביטוח ישיר והחברות החלו לפתח עבור עצמן מערך שיווק ישיר.

האם במערכת היחסים בין הסוכן לחברה לגיטימי שיהיו לחברות שלושה ערוצי הפצה - ישיר, סוכנים ובנקים?

לדברי רוזנפלד, בהחלט לא. "החברות המסורתיות שעובדות עם הסוכנים צריכות להחליט אם הן ממשיכות כך או לא. לצערנו נשארו שלוש חברות בלבד שעובדות עם סוכני ביטוח - הכשרה, שומרה ושלמה, אף אחת מהן לא עובדת בתחום הפנסיוני. כל החברות הגדולות פתחו שיווק ישיר, שמבחינתנו הוא סדין אדום", הסביר.

לדבריו ההסתגלות הינה בשני מישורים: הסתגלות הנובעת מהוראות רגולטוריות, כמו שימוש במסלוקה ובייפוי כוח, אשר במידה והסוכן לא מסתגל הוא מסתכן בעבירה על החוק. מצד שני, הסתגלות מרצון הנובעת משאיפתו של הסוכן להצליח יותר ולכן להשקיע בהסתגלות לשינויים. "לדוגמה, בהפרדת התגמול היינו הראשונים לצאת עם מודל וכמות הפניות שקיבלנו מסוכנים, למרות שזה עדיין לא היה חוק, מראה שהסוכן לא נשאר אדיש לשינויים".

גם **אלכס קפלוו**, גרונטולוג, CFP, סמנכ"ל איילון פנסיה וגמל, מאמין כי הסוכנים הם הראשונים לקרוא נכון את המפה. "עליהם להתפרנס, הם מסתגלים לשינויים בשוק הנגזרים מהרגולציה ומוצאים נישות חדשות", הסביר.

יו"ר סניף חיפה בלשכת סוכני הביטוח ביקש לדייק והסביר כי "בעיקר בתחום הפנסיוני יש מי ששוקלים לפרוש ולא למכור יותר פנסיה, ביטוח מנהלים או גמל ברמת הרווחיות הקיימת, השינויים בתחום חיסכון ארוך טווח מאוד מפחיד אותם. ההסתגלות היא לחבור לבית סוכן גדול או לקבוצת סוכנים גדולה", ציין **רוזנפלד**. **אבי מויאל**, סמנכ"ל חיסכון ארוך טווח במיטב דש הוסיף כי "יש סוכנים שנכנסים גם לתחום האשראי, מצב שבו מי שהיה סוכן חיים ופנסיוני נכנס לתחום האלמנטר, הרגליים של השולחן בעולם הפנסיוני מאוד מעורערות", אמר.

גואטה הוסיף כי חלק גדול מהסוכנים לא מסתפק בחבילת הביטוחים הקלאסיים. "למשל בתחום המוצרים הפיננסיים שרק ילך ויתפתח מאוד בשנים הקרובות. אני בשיתוף עם סוכני ביטוח נוספים המנסים לקדם את התחום", אמר.

מויאלי הדגיש כי הקושי הגדול ביותר כיום הוא הירידה בהכנסות. "ברגע שהאוצר יכניס לתוקף את קרן ברירת המחדל, מי שעסק בפנסיה הולך להיזנק ולהיכנס לרמה אפסית של הכנסות בתיק הפנסיוני שלו, כשאני מדבר על קרן פנסיה בלבד. גם בקרן השתלמות ייגרם נזק; מי ש-60%-50% מההכנסות בתיק שלו מגיעות מביטוחי חיים ופנסיה הולך לספוג מכה קשה בשווי התיק. בסופו של דבר מדובר בעמלות נפרעים הבונות שווי תיק", הסביר.

"זה האתגר הגדול, ולא היכולת של הסוכנים ליפול על הרגליים", המשיך **מויאלי**. "השאלה אם יהיה להם שוק ליפול אליו. סוכני הביטוח הם יותר אנשי מכירות מאשר מנהלים

אבי מויאל, סמנכ"ל חיסכון ארוך טווח, מיטב דש: "בינואר 2017 יצטרף תחום רחב של מעסיקים לחובת הדיווח, שלרובם אין מחלקות שכו. מי שיהפכו להיות השחקנים הדומיננטיים הם רואי החשבון של המעסיקים. סוכן שיתחיל היום לחשוב על דרכי התקשרות עם רואי החשבון, בהחלט יכול להצליח"





מימין לשמאל: ניצן ארליך, עמוס גואטה, איתי ברדה, עמיר טל, אלכס קפלון, אבי מויאל וליאור רוזנפלד

מאיום להזדמנות

לאחר ששורטטה תמונת האיומים התברר כי בפני הסוכנים עומדות גם לא מעט הזדמנויות. מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של הלמן אלדובי הבהיר כי "זו התקופה הטובה ביותר שהיתה לסוכנים אי פעם. למשל תיקון 190 יצר מצב שכספים שהיו בתעשיית ניהול התיקים והסוכנים לא טיפלו בהם, מזרימים כיום כ-4 מיליארד שקלים בשנה. במבט קדימה רואים את קופת הגמל להשקעה, שוק הקצבאות שיפתח בקרוב לטיפול בידי הסוכנים, השחיקה בדמי הניהול עומדת להיפסק בעקבות חקיקה ממש בימים אלו. יש נקודות אופטימיות רבות בעתידו של הסוכן ואנחנו מאמינים בסוכנים ולכן משקיעים בעבודה איתם", אמר **ברדה**. הזדמנות נוספת, הפתוחה לכלל השחקנים במגרש הפנסיוני,

מנכ"ל המסלקה הפנסיונית, **עמיר טל**, אמר כי "חלק מהלקוחות עושים חישוב של מחיר בלבד, אבל יש חלק גדול שאפשר לשכנע לשלם עוד קצת כסף תמורת ערך. סוכנים לא מפנימים את חשיבות הערך המוסף שהם צריכים להכניס לעסקה ושהלקוח ירגיש זאת. בעבר הם התמקדו בתהליך ההצטרפות והמכירה הראשונית, אבל איבדו את היתרון בשני המקומות הללו כי היום קל ופשוט להצטרף", אמר **טל**.

"כיום, מזכירים הרבה את תרומת הסוכן בשלב הפרישה, אבל עבור רוב העובדים הפרישה היא בעוד עשר או 30 שנה. זה לא הערך המוסף שהלקוח מצפה לו. סוכן שידע לגרום ללקוחותיו להבין שהוא שיפר את מצבם ולא רק חסך להם 17 שקלים בעמלה, זה סוכן שיצליח", קבע מנכ"ל המסלקה.



איתי ברדה, מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה, הלמן אלדובי: "במבט קדימה רואים את קופת הגמל להשקעה, שוק הקצבאות שיפתח בקרוב לטיפול בידי הסוכנים, השחיקה בדמי הניהול עומדת להיפסק בעקבות חקיקה ממש בימים אלו. יש נקודות אופטימיות רבות בעתידו של הסוכן"





לרגל ההשקה
ללא
עלות!

הגיע הזמן להתחלה חדשה!

מנורה מבטחים שמחה להציג

את הדבר הבא: **My way**
מרכזי פרישה

ב- **My way** לקוחותיכם יוכלו לקבל מידע והכוונה בגובה העיניים בכל הקשור לתכנון תהליך הפרישה לפנסיה.

מומחי הפרישה של **My way** יבצעו תכנון פרישה מקיף תוך מתן פתרונות פיננסיים ופנסיוניים מתקדמים ביותר.

אתם מוזמנים להצטרף!
למידע נוסף חפשו את דוכן מנורה מבטחים במתחם מלון דן אילת

מנורה מבטחים ביטוח בע"מ



טמונה בשימוש במסלוקה הפנסיונית. למרות התקלות המלוות אותה בתקופה האחרונה שררה הסכמה בנושא בין כל משתתפי רב השיח.

עמיר טל, נכון להיום, עד כמה הסוכנים משתמשים במסלוקה? האם ישנן אפשרויות שהמסלוקה מציעה והסוכנים לא נעזרים בהן?

"המסלוקה בחודשיים-שלושה האחרונים מעבירה מדי חודש קצת פחות מ-100 אלף בקשות מידע, רובן פישנינג, יש אופציות שמתייטרות ברגע שעושים פישנינג ללקוח חדש, כדוגמת בקשת מידע על מוצר ספציפי או דוח פרודוקציה שמגישים פעם אחת ומקבלים מדי חודש את המידע. היום רשומים במסלוקה -3,500 ו-4,000 סוכנים, קרוב ל-8,000 או 9,000 מעסיקים שחלקם הגדול רשום דרך סוכנים או סוכנויות, וכ-350 אלף חוסכים שעשו שימוש מלא או חלקי במסלוקה, חלק באופן ישיר וחלק דרך סוכן. אנחנו מטפלים רבעונית ב-13 אלף בקשות של לקוחות פרטיים ולא דרך הסוכן".

מה היחס בשימוש בין Wobi לבין סוכני ביטוח או בנקים?
 "כש-Wobi עלה לאוויר הוא היווה 90%-80% מהפעילות שלנו ואילו היום הוא פחות או יותר מקביל לפעילות של סוכנויות גדולות או בנקים גדולים", מפרט טל. "מצד שני צריך לזכור של-Wobi, ולשנייים-שלושה מיזמים אלקטרוניים שנמצאים בקנה ויעלו בקרוב לאוויר, יש יתרון מכיוון שהם כמעט ולא מוגבלים בקיבולת שלהם, אם יש 50 סוכנים בסוכנות, מכפילים ביכולת המפגשים שלהם ביום וזה הגבול העליון. למיזם אלקטרוני אין גבול עליון".

מתוך הסוכנים, כמה מתוכם הם פרטיים וכמה מנהלי הסדר או בבעלות חברות ביטוח?

"בין שלישי לחצי מהמשתמשים הם סוכנים, והם עושים שימוש מאוד אינטנסיבי. באפריל ומאי רשמנו בכל חודש כמה מאות סוכנים חדשים", הוסיף מנכ"ל המסלוקה **רוזנפלד** ביקש לתקן את המספרים. "350 אלף פניות שהגיעו לכאורה באמצעות לקוחות ישירים הם לקוחות שהגיעו דרך

סוכני הביטוח, הסוכן פונה בשמו של הלקוח לאחר שקיבל ממנו את שמו ואת כרטיס האשראי שלו. הסוכן יכול לגבות על זה שכר טרחה, לדעתי גם יותר ממה שהמסלוקה גובה על השירות. זו לא בושה להתפרנס. צריך לזכור שגם מי שמבין בטכנולוגיה לא מבין בפנסיה, וזה הערך הנוסף שלנו. לשכת סוכני הביטוח בעד המסלוקה ולא נגדה".

ברדה הוסיף כי "אנחנו עוסקים בתחום מאוד מקצועי ועודף הרגולציה מכביד על היכולת של הלקוח הסופי להבין אותו. חינויותו של הסוכן היא בלתי רגילה ודומיננטית לחלוטין. אבל מרוב שמסתכלים על הקושי מפספסים את ההזדמנויות העצומות שיש במסלוקה ובעובדה שלמיליון צרכנים (תעודות זהות) יש מדי שנה דוח פרודוקציה עם כל הנתונים. יש גידול של 30%-20% בתפוקות המכירות, עקב שיקוף הנתונים המלא, מבלי להגדיל את כמות הפגישות".

"זה גם מביא לייעול התהליך. פעם היה צריך ללכת ללקוח, לבקש את כל הנתונים ולהקליד טופס-טופס. כיום תהליך המכירה התקצר מאוד ויש פה הזדמנויות אדירות לסוכן", הוסיף מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של הלמן אלדובי.

תלויים אחד בשני

כפי שניתן לראות, מערכת היחסים בין סוכני הביטוח ליצרנים יודעת עליות ומורדות. עם זאת, הצדדים תלויים אחד בשני ופתרונות שמציע צד אחד מהווים הזדמנות לצד השני.

אילו כלים או פתרונות מצפים הסוכנים לקבל מהיצרנים?

גואטה: "יותר נגישות לרפרנטים ופחות מענה קולי או מוקדנים. אני גם מצפה מכל החברות לספק לסוכנים את הכלים והתוכנות המתקדמות שנמצאות כיום בשוק, כפי שעושות חלק מהחברות. זה יעזור מאוד לסוכני הביטוח בהתמודדות הקשה מול האתגרים, במיוחד בתקופה הנוכחית שאינה פשוטה".

ברדה, אילו כלים אתם מספקים?

"אנחנו מתמקדים בקופות גמל ובקרנות השתלמות. נושא הפרדת התגמול הוא אירוע דרמטי בחיים של חברה וצריך

ניצן ארליך, יו"ר אביב ייעוץ עסקי: "סוכן הביטוח יהפוך ללא רלוונטי אם הוא לא יבין שהוא צריך להשתנות ולמכור מוצרים נוספים כמו משכנתה, הלוואה לעסק או חבילות נוספות. הסוכנים הקטנים, שהם הרוב בלשכה, כ-70%, יהיו בבעיה"



תיקון 190 בפסגות גמל

מאפשר ללקוחותיך ליהנות מיתרונות קופת הגמל
גם עבור כספים הנזיל!



תיקון 190¹ מעניק הטבה משמעותית למי שעבר את גיל 60 ובעל פנסיה מינימאלית²
ומאפשר הפקדת כספים בקופת גמל הניתנים למשיכה בסכום הוני³



יתרונות מיסוי³



יתרונות השקעה






חיסכון בעלויות



משיכה הנית⁴



מרכז שירות לסוכנים: 1-700-707-610 | psagot.co.il רוצה לדעת יותר? מרכז הידע של פסגות לחינוך פיננסי |   

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

פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ. האמור במודעה זו הינו נכון ליוני 2016. 1. חוק לתיקון פקודת מס הכנסה (מס' 190 והוראת השעה) התשע"ב 2012 ותיקון עקף לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) התשס"ה 2005 - תיקון מספר 8. 2. קצבה בסכום העולה על "סכום הקצבה המזער" כהגדרתו בחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים התשס"ה 2005. 3. בכפוף לתקנון הקופה והוראות הדין. 4. הכספים ניתנים למשיכה תוך 3 ימי עסקים ובכפוף להוראות הדין. 5. עבור סכום שמופקד במהלך שנת המס עד התקרה המוטבת המזכה בהטבת מס (33,408 ₪ לשנת 2016); תשלום מס הכנסה על פי הנחיות פקיד השומה. עבור סכום שמופקד במהלך שנת המס מעל התקרה המוטבת המזכה בהטבת מס: תשלום מס רווח הון בשיעור של 15% על הרווח הגמיני. ובהר כי המשיכה תתבצע ישירות מהקופה וללא צורך בהצגת אישור מרשות המיסים לקביעת ניכוי המס רווח הון, ובלבד שיתרת התשלומים הפטורים שבחשבון, במועד ההפקדה, אינה עולה על התקרה להפקדת תשלומים פטורים בהתאם להנחיות רשות המיסים לגופים המנהלים. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף ליעוץ, שיווק פנסיוני בידי יועץ/משווק פנסיוני בעל רישיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. חברת פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא ביעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיונים המנהלים על ידה.



להתאים את המערכות, בגלל שאנחנו חברה דינמית אנחנו עושים זאת בצורה מהירה יותר מהאחרים, אם סוכן יעבוד עם חברה שלא יודעת להסתגל ולייצר כלים ופתרונות, זה יקשה עליו ואף יגרום לו נזק".

מויאל, מיטב דש רכשה לאחרונה את רימונים. אילו כלים אתם מעניקים לסוכן?

"כולנו מבינים שהסוכנים חייבים להיות עם יכולות מחשוב ברמה הרבה יותר גבוהה, לפרט שצריך לבנות מערכת כל כך רחבה אין את הכלים והיכולת הכלכלית לעמוד בזה, אני לא מבטל את הסוכנים, יש להם ערך מאוד חשוב, אבל בסופו של דבר צריך לחבר את המהלכים של העולם הישן לעולם החדש תוך שילוב הסוכן בשינוי, הצעירים היום צורכים מידע באופן אחר לגמרי, אנחנו למשל מבטחים את הסטודנטים בקרן הפנסיה שלנו דרך אתר דיגיטלי, ואני לא מוציא מכלל אפשרות שסוכן ביטוח, בתוך אתר האינטרנט שלו, יאפשר ללקוחותיו לקנות מוליסה".

ברדה העיר למויאל "אתה כן מבטל את הסוכן, אתה הופך את בחירת הקרן לתלויה בדמי ניהול בלבד".

"זה האוצר עשה, לא אני", השיב מויאל, "פיתוח מערכות מכירה ותפעול מיכון ודיגיטל זו עלות של מיליוני שקלים, סוכן לבד לא יכול להשקיע סכומים כאלה ואנחנו הולכים להנגיש את המערכות דרך רימונים, זה חלק מהעניין - להעלות את הסוכן מדרגה בלי לגרום לו להרגיש שהוא נפגע".

מנכ"ל המסלקה ביקש להדגיש כי הגישה שהיתה בעבר - לפיה החברה פיתחה את המערכות לסוכנים ובאותו מהלך קשרה אותם אליה, משום שהמערכת ידעה לעבוד רק עם החברה שפיתחה אותה, בין אם התנאים והמחירים והשירותים טובים יותר או פחות - אינה רלוונטית יותר. "דווקא היום יש מערכות המאפשרות לייצר 'בק אופיס' במחירים שווים לכל נפש, כל תהליך התקשורת מול כל החברות הינו בדיוק מה שמספקת המסלקה, כסוכן הייתי מעדיף אפשרות לעבוד עם כל החברות מאשר להתחייב אל מול חברה מסוימת בתמורה לתוכנה", אמר

טל,

קפלון הבהיר כי "מה שסוכני הביטוח זכאים וצריכים לקבל מהגופים המוסדיים, איתם הם עובדים, זו לא עוד תוכנה ב-100 שקלים אלא תובנות עסקיות להרחבת היריעה העסקית שלהם, סוכן שימשיך להתבסס על הבנה מוצרית - עתידו מאחוריו, על סוכן הביטוח לראות את מכלול מצבי החיים מולם הלקוח ניצב ולהיות מסוגל להעניק מענה מקצועי", הסביר קפלון.

"כשאחד ההורים של לקוח בן 40 הופך להיות סיעודי, למי הוא פונה - לקופת החולים? למשרד הבריאות? מה ההבדל בין חולה סיעודי לבין תשוש נפש? סוכן הביטוח צריך להיות הגורם המקצועי שיעזור ללקוח שלו, כמובן תמורת תשלום, דוגמה נוספת - לאותו בן 40 יש הורים בני 80 שירצו להוריש לו את רכושם ולו עצמו יש רכוש אשר ירצה להעביר לילדיו בבוא העת, איפה סוכן הביטוח שנותן ייעוץ בהעברת עושר מדור לדור ללקוחותיו? נשלחתי ללימודים מטעם איילון (תואר שני בגרונטולוגיה פיננסית באוניברסיטת חיפה) על מנת להיטיב להבין את המימדים השונים של הגיל השלישי, בדגש על ההיבטים הכלכליים של אריכות הימים, במטרה לסייע לסוכנים להבין כי ניצבת בפניהם הזדמנות עסקית", הסביר סמנכ"ל איילון פנסיה וגמל.

רוזנפלד הוסיף כי בלשכה מעודדים את הייעוץ לכלכלת משפחה ומכוונים את הסוכנים לתכנון הפרישה והגיל השלישי, "לפחות באזור הצפון תכנון משכנתאות עומד לתפוס תאוצה".

מה אם הכניסה, למשל, לפתרונות אשראי? הקשה מנחה רב השיח, עופר נוריאל, העורך הראשי של עדיף.

רוזנפלד השיב כי סוכן ביטוח אינו רק מספק פתרונות אשראי, "זה יכול להיות הכל. אין סיבה שסוכן לא יעסוק גם במשכנתאות או בתכנון פרישה".

כאן הצטרף לדיון **ניצן ארליך**, יו"ר אביב ייעוץ עסקי, העוסק במימון במשך 30 שנה, "תראו מה קרה עם ביטוח ישיר, שהיום באמצעות מימון ישיר מאיים על המערכת הבנקאית, הם משתמשים בידע של הביטוח הישיר ונכנסו לשני הענפים הכי

אלכס קפלון, גרונטולוג, CFP, סמנכ"ל איילון פנסיה וגמל: "המבנה העסקי שסוכני הביטוח צריכים לשאוף אליו הוא קשר של אשכולות מומחים. שסוכן מומחה בבריאות יתמזג עם סוכן מומחה באלמנטרי עסקי ועם סוכן שלישי מומחה בפנסיוני וביחד יפעילו עסק משותף"





המכלול שלי עבורך, להמשך שנים של צמיחה

טויד יוראל 13627/14156 נב



בעייתיים בשוק - מכירת מכוניות יד שנייה (כיוון שהבנק מעדיפים שלא להתעסק עם רכב שנמצא מעל שלוש שנים על הכביש) ומגרשי מכוניות. הם היום השחקן הגדול ביותר בתחומים אלו".

ארליך, המטפל בכ-100 הלוואות מדי חודש, ציין כי קיימת עליה בפניות מסוכני ביטוח לקבלת אשראי לעסק שלהם. "סוכן הביטוח הקטן מוגדר במערכת הבנקאית בערך במשבצת של נהגי המוניות והמסעונים. מה שמכונה בעדינות - מוקצה, אם הוא רוצה לקבל אשראי מהבנק, ב-60-50 אלף שקלים, ורוצה הלוואה לחדש ציוד לא מדברים איתו. האופציה היחידה שלו היא הערבות של המדינה, וגם אז בסוף הפקידה בבנק מחליטה אם היא מאפשרת לו או לא", הוא סיפר לתדהמת משתתפי הפאנל.

"סוכן הביטוח יהפוך ללא רלוונטי אם הוא לא יבין שהוא צריך להשתנות ולמכור מוצרים נוספים כמו משכנתה, הלוואה לעסק או חבילות נוספות. הסוכנים הקטנים, שהם הרוב בלשכה, כ-70%, יהיו בבעיה. הם צריכים להבין שבשוק המשתנה עליהם לראות אילו כלים קיימים כדי לשרוד, ורבים מהסוכנים נמצאים בהירדודות", קבע **ארליך**.

גואטה ציין כי כבר לפני כשני עשורים ניסו חברות ביטוח שונות להיכנס לשוק המשכנתאות בעזרת סוכני ביטוח.

ארליך הסביר כי כלל ביטוח הקימה מערכת מתן אשראי לקניית רכב, אך הפסידה שם הרבה כסף. "אם הסוכן יהיה יועץ משכנתאות הוא ירוויח גם בייעוץ וגם בפוליסה", אמר יו"ר אביב ייעוץ עסקי. "אני יודע על שלושה סוכנים שמשווקים אשראי, בכל הארץ יש אולי חמישה-שישה נוספים".

ארליך הוסיף כי מתרחש שינוי בשוק סביב נושא האשראי, למשל כשמיטב דש קנו את פנינסולה, לא כדי להיות בתחום אלא להשתמש בפנינסולה ככלי למכור באמצעותו.

מויאל: "רכשנו שם מניות ופחות הטמענו אותם לתוך מיטב דש. בתפיסה הכוללת צריך עוד ועוד רגליים כדי שיחזיקו את השולחן, ושם כך נכנסנו לתחום האשראי, ולראייה השקענו גם באי לואן, שמעניקה אשראי לפרטיים".

האם סוכן זקוק להכשרה מסוימת כדי להיכנס לתחום האשראי?

ארליך: "קורס של שעה-שעתיים, זה לא קורס טייס".

מויאל: "ההכשרה היא לא הבעיה, אלא השינוי הדיסקט. הקורס עצמו הוא פשוט, כחלק מהכשרתו כסוכן ביטוח".

קפלון: "סוכנים לא יכולים להיות מומחים רק בתחום אחד - נגיד בפנסיוני ולא לגעת ברכב. סוכן לעולם לא יהיה מומחה בעל ערך משמעותי בכל המוצרים, עליו להיות מומחה בניחות מצבי חיים של לקוחות ולהתאים לכך פתרונות ומוצרים. המבנה העסקי שסוכני הביטוח צריכים לשאוף אליו, והלשכה צריכה להוביל לשם, הוא קשר של אשכולות מומחים, בדומה למשרדי עורכי דין. לקוח שנכנס למשרדי עורכי דין ומופנה לעורך דין מומחה בתחום נשוא העניין. זה טרם קרה בענף הביטוח שסוכן מומחה בבריאות יתמוג עם סוכן מומחה באלמנטרי עסקי ועם סוכן שלישי שהינו מומחה בפנסיוני, וביחד יפעילו עסק משותף".

ערך מוסף במרחב הדיגיטלי

ניתן לראות את הסוכנים פעילים ברשתות החברתיות, אבל האם הם עושים שיווק דיגיטלי מעבר לכתיבת פוסט, בדגש מקצועי?

רוזנפלד: "לא מספיק ולא כולם, זו הטעות. על מנת להיכנס למקומון ביום שישי, הסוכן צריך לייצר ערך מוסף, שיכתבו עליו. זה חלק מהוצאות השיווק".

גואטה: "מאחר ואני מפעיל פורומים בפייסבוק ובווטסאפ, לסוכנים בלבד וגם כאלה שפתוחים לכלל הענף, אני מעריך שהשימוש בכלים הללו גבוה היום בהרבה מהתקופה שבה התחלנו את המסע בשדות הניו מדיה".

"כדי להיות נוכח בצורה מלאה ומיטבית בעולם הדיגיטלי חייב כל סוכן להצטייד באתר אינטרנט ובדף פייסבוק עסקי, בנוסף לדף האישי, כדי לעמוד בקשר עם המבוטחים. מרבית הסוכנים כבר שם או לפחות בדרך לשם. גם הווטסאפ הפך לכלי חשוב בעבודה מול הלקוח. אני מרבה להשתמש בו כדי לקבל מיידעים מהירים בזמן אמת מהמבוטחים. כמו למשל לקוח שמעורב בתאונות דרכים ושולח תמונות מהשטח וכך עוזר לי לקבל החלטות מהירות ומדויקות יותר".

לדברי **ברדה**, על פי כלל אצבע בשיווק דיגיטלי, מתוך 100%

עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית: "סוכנים לא מפנימים את חשיבות הערך המוסף שהם צריכים להכניס לעסקה. בעבר הם התמקדו בתהליך ההצטרפות והמכירה הראשונית, אבל איבדו את היתרון בשני המקומות הללו כי היום קל ופשוט להצטרף"



ביטוח נסיעות לחו"ל זה PassportCard

”

בעת שהותי בסופיה, בולגריה נאלצתי להתאשפז בבית חולים מקומי בשל אירוע לבבי. בהיותי מאושפז קיבלתי השגחה ותמיכה יום יומית מאנשי חברתכם, והתשלום לבית החולים טופל היטב מול הצוות הרפואי המקומי. בעת שחרורי מבית-החולים נשלח אלי מלווה/פרמדיק וכרטיס הטיסה שלי לתל אביב שודרג. כלקוח ופציינט, אני רואה לעצמי חובה נעימה לציין לטובה ולהודות על הטיפול והשרות המצוינים שניתנו לי על-ידי חברתכם.

המבוטח: דוד אורן
ישוב: תל-אביב

“



משתמשים בכרטיס,
בלי להוציא כסף מהכיס!



ליאור רוזנפלד, יו"ר סניף חיפה והצפון, לשכת סוכני הביטוח: "החברות המסורתיות שעובדות עם הסוכנים צריכות להחליט אם הן ממשיכות כך או לא. נשאר שלוש חברות בלבד שעובדות עם סוכני ביטוח. אף אחת מהן לא עובדת בתחום הפנסיוני. כל החברות הגדולות פתחו שיווק ישיר, שמבחינתנו הוא סדין אדום"

קפלון ציין כי במחזור הראשון של תואר הגרנטולוגיה הפיננסית היו שישה בוגרים, בהם ארבעה חברי לשכה, "זה דרמטי. הסוכנים הללו הבינו את ההזדמנות ואני מקווה שבמחזור הבא שיפתח באוקטובר יהיו עשרות סוכני ביטוח. שם ההזדמנות הגדולה שלהם", הוא קבע.

הגמל כהשקעה לכל הצדדים

לקראת סיום הפאנל, ביקש ברדה להפנות את תשומת לב הסוכנים לבולטות של מוצר אחד בתחום היסכון ארוך טווח - קופת הגמל. "מיהרו להספידה אבל המוצר הזה חוזר בגדול, והסוכנים חייבים להבין זאת. זה לא רק מה שרואים היום, אם זה תיקון 190 או קופת הגמל להשקעה, זה גם תיקון 13 ונושא האנונה ושוק הקצבאות. שוק הגמל כיום נותן פתרונות ומאפשר לסוכנים למקסם את הרווח שלהם, וכאן צריך לבחון גם את המוצר וגם את החברות שמנהלות אותו", הדגיש.

מויאל ציין כי כשאדם פורש לפנסיה, הסוכן שלו לא מתוגמל בקרן פנסיה ובביטוח מנהלים. באנונה - כן, מכיוון שישנו נכס, כך שיש פה בהחלט פוטנציאל להכנסה נוספת.

"מצד שני", הטעים **מויאל**, "מאחר והרווחים קטנים באופן יחסי למוצר, הסוכן צריך לחזור ולחפש את המוצרים בהם הוא יכול לעשות רווח קטן אבל במסה גדולה. יש דברים שהסוכנים יכולים לעשות, למשל בנושא התפעול. בינואר 2017 יצטרף תחום רחב של מעסיקים לחובת הדיווח וצריך לזכור שלרובם אין מחלקות שגר, בשונה מהמעסיקים הגדולים. זה טווח שיש בו מספיק עובדים ומי שיהפכו שם להיות שחקנים דומיננטיים הם דווקא רואי החשבון של המעסיקים. סוכן שיתחיל היום לחשוב על דרכי התקשרות עם רואי החשבון, בהחלט יכול להצליח. הוא יוכל לקחת מהם 10 או 15 שקלים לעובד".

הנחשפים לפייסבוק, ביצירת תוכן, 90% פסיביים, 9% דומיננטיים ו-1% שמאוד דומיננטי. "הופתענו שגם החברות וגם הסוכנים נמצאים דווקא ב-9% וב-1%. הם מעלים הרבה תוכן, מסיימים כנס או פגישה מוצלחת ומתורגלים להעלות פוסט. אם בעבר תקציבי עתק היו הולכים לפרסומות בטלוויזיה וברדיו, היום זה מופנה לדיגיטל", הוא הוסיף.

קפלון, האם עליית תוחלת החיים והזדקנות האוכלוסייה בישראל הינן ההזדמנות הגדולה הבאה של סוכני הביטוח?

"לאחרונה קיימנו באוניברסיטת חיפה כנס בנוכחות כ-300 איש, מהם כ-100 חברי לשכה, רובם מאזור הצפון. הסוכנים מתחילים להבין שהעולם שייך לזקנים. 11% מאוכלוסיית ישראל כיום הם בני 65, בעוד כ-10 שנים יהיו 1.7 מיליון ישראלים מעל גיל 65. העושר הפיננסי שהם מחזיקים הרבה יותר גדול משיעורם באוכלוסייה. צריך להתמקד בפלח אוכלוסייה זה. להבין כי כרישה אינה אירוע נקודתי, מסיבת פרידה ממקום העבודה, אלא אירוע הנמשך עשרות שנים".

"צעירה כבת 30, המצטרפת היום למעגל העבודה, תחיה בפנסיה רבע מחייה. כיום מצטרפים יותר מאוחר לעולם העבודה, אין ביטחון תעסוקתי, יש תקופות ארוכות שבהן לא צוברים זכויות פנסיוניות, עוברים ממעסיק אחד לשני, מושכים פיצויים, שאגב זו שגיאה של האוצר שטרם חסם את האפשרות למשוך פיצויים אלא רק בפנסיה. אילו חיים היא תרצה לחיות והאם יהיו לה מקורות כספיים לממנם? ישנו משפט מפתח המוכר היטב לסוכנים בכל תחילת שנה, כאשר נשלחים ללקוחות האישורים השנתיים, 'כתוב שיהיו לי 4,000 שקלים בגיל 67, האם זה מספיק?' והתשובה לכך היא 'אם תרצה לאכול לחם לבן וקוטג', יהיה לך עודף כסף. לעומת זאת, אם תרצה לאכול כל ארוחה במסעדה - אתה מאוד עניי!".



עמוס גואטה, יו"ר סניף חולון-בת ים (מרכז), לשכת סוכני הביטוח: "אני מצפה מכל החברות לספק לסוכנים את הכלים והתוכנות המתקדמות שנמצאות כיום בשוק, כפי שעושות חלק מהחברות. זה יעזור מאוד לסוכני הביטוח בהתמודדות הקשה מול האתגרים במיוחד בתקופה הנוכחית שאינה פשוטה"



חבילות מדיכלל 2016

חבילות הבריאות המובילות של כלל ביטוח

מדיכלל ביסיק		מדיכלל פירסט	מדיכלל פרימיום	חבילה
תרופות והשתלות	ניתוחים בחו"ל			
		✓	✓	ניתוחים ומחליפי ניתוח בישראל
	✓	✓	✓	ניתוחים ומחליפי ניתוח בחו"ל
✓	✓	✓	✓	השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל
✓	✓	✓	✓	תרופות
✓	✓	✓	✓	נספח הרחבה לתרופות
			✓	נספח ייעוצים ובדיקות

מדיכלל | ביסיק 2016

המסלול מציע שתי חבילות:

מדיכלל ביסיק | תרופות והשתלות
 החבילה מעניקה כיסוי להשתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל וכיסוי נרחב לתרופות

מדיכלל ביסיק | ניתוחים בחו"ל
 החבילה מעניקה כיסוי לניתוחים ומחליפי ניתוח בחו"ל, כיסוי להשתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל וכיסוי נרחב לתרופות

מדיכלל | פירסט

החבילה מעניקה כיסוי לניתוחים ולטיפולים מחליפי ניתוח מהשקל הראשון בארץ ובחו"ל, כיסוי להשתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל וכיסוי נרחב לתרופות

מדיכלל | פרימיום

החבילה מעניקה כיסוי לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח מהשקל הראשון בארץ ובחו"ל, כיסוי להשתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, כיסוי נרחב לתרופות וכיסוי ליעוצים ולבדיקות

לפרטים פנה/י למפ"ע כלל ביטוח במרחב שלך

"אנחנו קשובים למצוקות הסוכנים ומקבלים החלטות לביצוע מהעולה מהשטח"

כך אומר אריאל מונין, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח, ומציין כי "תפקידנו הינו לזהות מגמות המתרחשות בענף ולהכין את הסוכנים טוב יותר להתמודדות עמן"



ביטוח כללי

הביאה לביטול ואצ'רים שהוציאו החברות בפיצוי לתכשיטים. נושא נוסף הוא העלאת הדרישה מחברות הליסינג לקחת אחריות על טיפול התביעות בצד ג', כשכבר עתה ניכרת מגמת שינוי בשטח. עם זאת, עדיין רבה הדרך ועשויה לעבור במסדרונות הכנסת בחקיקה, כך שתחייב את חברות הליסינג באמות מידה נכונות בטיפול המבוטחים שנפגעו על ידי רכבים בתאונות. אנו תקווה כי במושב הכנסת הקרובה יעבור החוק שיחייב את החברות בעריכת ביטוח צד ג', ובכך יהיו כפופות לחזור ישוב התביעות.

בעקבות הדיון הציבורי שהגיע גם לכנסת על מכת המדינה של האופנים החשמליים, הגענו למסקנה כי הדבר הנכון הוא ללחוץ על החברות להוציא פוליסה לשוק במטרה להתחיל למצוא פתרון ביטוחי, גם אם לא מושלם, לנושא. פנינו במכתב רשמי לכל החברות וערכנו פגישות עם חברות שרצו לקדם זאת. לבסוף, לשמחתנו, חברת שומרה יצאה לשוק עם מוצר. מבחינתנו גם אפשרנו לציבור לרכוש כיסוי חשוב וגם אפשרנו לסוכנים למכור מוצר נוסף (שבעולם המסורתי האלמנטרי לא רבים המקרים ליציאת מוצר חדש לגמרי). מדובר במוצר שהוא עדיין בסיסי, אולם אנו מעריכים כי הנושא יתפוס תאוצה בשנה הקרובה. מעבר לזה, בכל טיוטת חוזר של האוצר תפקידנו להסביר לאוצר את הבעיות שהטייטה עלולה ליצור. אנו שמחים כי בכמה וכמה טיוטות הצלחנו לבטל או להכניס סעיפים שונים, גם אם לא מצליחים תמיד בכל טייטה להשיג מאת האחוזים שרצינו, עדיין הפעילות השוטפת מול גורמי האוצר, שלרוב היא מקצועית ועניינית, היא חשובה ולאורך זמן מביאה תוצאה לטובת ציבור המבוטחים והסוכנים.

הטכנולוגיה תקדם התייעלות בעולם האלמנטר

הטכנולוגיה כבר כאן, ואנו יוצאים מנקודת הנחה כי היא נמצאת בתהליך שימוש הולך וגובר הן אצל הצרכנים והן אצל משרדי הסוכן. נידרש להכווין את הסוכן להגברת השימוש בטכנולוגיה, אשר תקדם התייעלות בעולם האלמנטר, אנו מחויבים לתת פתרון לבלגן שנוצר עם הוצאת חוזר צירוף לביטוח וליישר קו עם חברות הביטוח המעמיסות עבודה על משרדי הסוכן במקום לשלבם במערך. כמו כן, נמשיך לוודא שנוכל להשלים את כל מה שהתחלנו עד סוף הקדנציה.

הוועדה לביטוח כללי הינה הוועדה המקצועית המרכזת את כל פעילות בנושא ביטוח כללי, מול גופי הרגולציה, הגופים המוסדיים קרי חברות הביטוח, וכן מול הציבור הרחב של סוכני הביטוח האלמנטריים. חברי הוועדה נבחרו מתוך רצון ליצור יריעה רחבה ככל הניתן, על כן חברים בוועדה סוכנים מבאר שבע ועד קריית שמונה, סוכנים קטנים וגדולים, וכן בתי סוכן המייצגים עשרות ומאות סוכנים. לצד סוכנים ותיקים יושבים גם סוכנים צעירים, ובכך אנחנו דנים ומקבלים החלטות לביצוע מהעולה מהשטח.

הוועדה קשובה למצוקות הסוכנים, לומדת ומגיבה לחוזרי האוצר ולחוזרים שונים של חברות הביטוח. תפקידנו הינו לזהות מגמות המתרחשות בענף ולהכין את הסוכנים טוב יותר להתמודדות עמן. כמו כן ליזום לצד עדכונים מקצועיים של חברי הלשכה, גם הובלת מהלכים מול חברות הביטוח והאוצר, או חברי הכנסת, בחקיקת חוקים נכונים יותר לטובת ציבור האזרחים. אני חושב שהסוכנים שאינם פעילים לא מבינים עד כמה דברים קורים בלשכה. מעורבות של סוכנים זה דבר מבורך. בעברי לא לקחתי חלק פעיל בוועדות בלשכה, אך עתה אני מבין עד כמה הפעילות חשובה לכלל ציבור הסוכנים, גם אלה שאינם חברי לשכה. הרי אנחנו כוועדה פועלים בשם כל הסוכנים, בין אם משלמים דמי חבר או בין אם לאו, ואני מקווה שהם יבינו כי הגיע הזמן להצטרף לשורות.

הישיג הוועדה - מנזקי מים ועד אופניים חשמליים

ראשית גאוותינו היא בהעלאת נושא בעיית נזקי המים לסדר עדיפות האוצר, אם מדברים על עיוות בשוק, זה היה אחד מהדברים הכי מעוותים שיש; הלקוח שילם עבור כיסוי, התשלום היה זהה בבית פשוט בפריפריה כמו התשלום של מבוטח הגר במגדלי פאר בצפון תל אביב. תהליך זרימת הכסף היה בסופו של דבר לא משאיר בידי השרברב מספיק על מנת שיוכל לתקן את הנזק בצורה המיטבית למבוטח, ובשל כך המבוטח נפגע. אנחנו הקמנו צוות ייעודי לנושא, אשר בדק את כל ההיבטים, ישב עם הגופים השונים ובסוף דרשנו מהאוצר שיצור שינוי. אנו מקווים כי הטייטה אשר יצאה לשוק תצליח לשנות מהותית את כל ההתנהלות שהיתה בענף ולשפר את מצב המבוטחים. כמו כן, אנו שמחים כי התערבותנו בפוליסת הדירה החדשה

Pension Ways

הדרך שלך לפנסיה מירבית



חישוב עלות אמיתית של הוצאות בקרן פנסיה

שם מבוסס		שם מבוסס	
67	גול הפיושה	29	גול כניסה
8.33%	פיצויים	15,000	שכר
5.00%	תגמולי מעביד	-	צבירה קימות
5.00%	תגמולי עובד	0.20%	דמי ניהול מצברה
4.26%	רביית צפויה	1.75%	דמי ניהול מהפרמיה

קרן פנסיה נבחרת	מבטחים	שנה	גרעון באחוזים	גרעון במיליונים
גרעון		2013	-0.21%	-120.86
גרעון		2014	-0.51%	-340.74
גרעון		2015	-0.51%	-388.55
גרעון שנתי ממוצע		2013-2015	-0.41%	
גרעון שנתי ממוצע		2014-2015	-0.51%	

סיכוי לשיפור בעתיד של גרעון אקטוארי

לפי נתונים של ממוצע 2014-2015 30.00%

מסקנות

- 2,880,362 סך החסכון ללא גרעון אקטוארי
- 2,648,297 סך החסכון עם גרעון אקטוארי
- 232,065 מחיר/נזק של גרעון אקטוארי

הגרעון האקטוארי תליל שווה ערך להפחתה של 0.54%

דמי ניהול מצבירה ללא שינוי דמי ניהול מהפרמיה

תוכנה להצגת משמעות של גרעון אקטוארי של קרנות הפנסיה

קיימים מסלולי השקעה פנסיוניים עם סיכוי משמעותי לפנסיה גבוהה



תוכנה לחישוב פנסיה מירבית ללקוח ולניווט ליעד הפנסיה

גיל	ערך כלכלי נומינלי של מקדם - רווח / הפסד נומינלי	ערך כלכלי ריאלי של מקדם לגיל 67 - רווח / הפסד ריאלי	סיכוי שלך לרווח במקדם אם אתה מגיע לגיל המצויין בטבלה
67	-675,780	-340,939	לא קיים
68	-675,780	-340,939	לא קיים
69	-675,780	-340,939	לא קיים
70	-675,780	-340,939	לא קיים
71	-675,780	-340,939	לא קיים
72	-675,780	-340,939	לא קיים
73	-675,780	-340,939	לא קיים
74	-675,780	-340,939	לא קיים
75	-675,780	-340,939	לא קיים
76	-675,780	-340,939	לא קיים
77	-675,780	-340,939	לא קיים
78	-675,780	-340,939	לא קיים
79	-675,780	-340,939	לא קיים
80	-675,780	-340,939	לא קיים
81	-675,780	-340,939	לא קיים
82	-675,780	-340,939	לא קיים
83	-675,780	-340,939	לא קיים
84	-675,780	-340,939	לא קיים
85	-675,780	-340,939	לא קיים
86	-675,780	-340,939	לא קיים
87	-627,179	-305,779	לא קיים
88	-576,888	-271,800	לא קיים
89	-524,846	-238,965	לא קיים
90	-470,993	-207,234	לא קיים
91	-416,266	-176,570	לא קיים
92	-357,500	-146,937	לא קיים
93	-297,927	-118,300	לא קיים
94	-236,177	-90,627	לא קיים
95	-172,278	-63,884	לא קיים
96	-106,156	-38,041	לא קיים
97	-37,733	-13,067	לא קיים
98	33,072	11,068	4.23%
99	106,340	34,390	3.24%
100	182,158	56,929	2.52%
101	260,615	78,709	אין נתוני תמותה
102	341,802	99,757	אין נתוני תמותה
103	425,814	120,097	אין נתוני תמותה
104	512,750	139,753	אין נתוני תמותה
105	602,711	158,748	אין נתוני תמותה

תוכנה לחישוב ערך כלכלי של מקדם

"שיח של גיוס הון' ללקוח ימצב את הסוכן כאיש אמון"

כך קובע יוסי ורסנו, CFP® ISR, יו"ר תת הוועדה לפיננסים בלשכת סוכני הביטוח, ומסביר כי "תכנון אסטרטגי לאירועים פיננסיים משמעותיים בחיי הלקוח יכול להוות רקע מתאים ליצירת פרוטוקול עבודה חדש"



בשוק המוצרים בשורה אמיתית, חסרים מוצרים חיסכון למטרות שונות, כשגם שוק ההלוואות על חשבון צבירה עדיין רחוק מפעילות בהיקף משמעותי ובצורה מספיק פשוטה לתפעול באמצעות סוכנים, כאן גם המקום להבהיר ליצרנים בישראל כי בעולם המערבי תחום המימון הינו אחד התחומים המתגמלים ביותר לסוכנים הפנסיוניים.

יצירת שוק מימון אטרקטיבי תגרום לצבירות להמשיך לעבוד לטובת הציבור, כמו גם לשימור לקוחות אצל היצרנים, תוך שיתוף פעולה מורה עם הסוכנים.

הסוכן הפנסיוני חייב להיות חלק משוק המימון ללקוח - יוקר המחייב בישראל 2016 מציב את רוב הלקוחות במצב של "הישרדות", ולשם מוכוונת החשיבה של הציבור. כמי שמתיימרים להיות אנשי המקצוע האמונים על התחום הפיננסי של לקוחותינו, איננו יכולים לטמון ראשינו בחול ולשוחח עם הלקוח רק על חיסכון מבלי להבין את מצבת החובות שלו.

פישוט החלק הטכני של הליך המכירה

כחלק מהגישה המניעתית, שמובילה הלשכה בימים אלו, הוועדה תקים צוות בדיקה בהקשר של הפעלת מרכז לתכנון ומחזור משכנתאות באמצעות סוכנים חברי לשכה.

אנו צופים כי שיח של "גיוס הון" עבור הלקוח ימצב את הסוכן כאיש אמונו. מצב שכזה יוביל בעצם ל"גילוי מרצון" על מלוא הנכסים הפיננסיים שברשות הלקוח. פעולה זו גם עולה בקנה אחד עם דרישות הרגולציה בחובת הגילוי הנאות ובחובת השימוש במסלקה.

כל הפעולות הללו, באמצעות הסוכן הפנסיוני, חייבות להיות מבוצעות תוך שימוש במערכות אלקטרוניות פשוטות להפעלה. הן יצירת lead באינטרנט, כמו גם הפקת תכנית פיננסית כפי שכבר יש בחלק מהגופים.

בדיוק כמו בתחום ביטוחי הנסיעות לחו"ל, אם החלק הטכני של הליך המכירה לא יהיה פשוט וידידותי יותר, תוך תמיכה פעילה של היצרנים בסוכנים, הרי שהתקורות לא יאפשרו לסוכני הביטוח הפנסיוניים להגדיל פעילות בתחום הפיננסי.

הכותב הינו יו"ר תת הוועדה לפיננסים, לשכת סוכני הביטוח

עד היום תת הוועדה עסקה באופן בעיקר בהעלאת המודעות וביצירת המוטיבציה של סוכני הביטוח לשיווק מוצרי חיסכון פיננסי, המניע העיקרי היה ההכנסה הנוספת לסוכנים ושירות משלים ללקוח. עיקר העבודה התמקדה בלהציף שלושה מוצרים עיקריים: קופות גמל, קרנות השתלמות ופוליסות חיסכון.

מהם החסמים העיקריים בתחום הפיננסיים?

גמול נמוך בממוצע - בפתיחת תכנית לחיסכון שוטף בלבד או נידוד ממוצע של עשרות אלפי שקלים בממוצע, התגמול לסוכן לא תמיד מצדיק את ההתעסקות.

סרבול בעבודת המכירה - במיוחד במוצרי הגמל וההשתלמות עם דרישות הרגולטור מבחינה פנסיונית.

חשש מהתמודדות עם מצבי שוק - רוב הסוכנים חוששים "לנבא את השוק" או מהיום שבו יצטרכו לתת מענה במצב של שוק יורד.

קשיים מול מחלקות השימור - השלב שבו טלפון אחד ממחלקת השימור תוך התייחסות נקודתית, לפרמטר מסוים, עלול להוריד לטמיון הליך מקצועי שלרוב הושקעו בו שיחות, פגישות ומילוי אינסופי של ניירת.

צורך בהתמקצעות - בעולם המשתנה והדינמי של ימינו, גם בשירות משלים צריך להתמקצע.

שינוי בתפיסה, יצירת גישה חדשה

בכנס אילת האחרון הוצג סוכן הביטוח 2030 כשינוי הגישה ותפיסות העבודה של סוכני הביטוח. לא עוד צורך ומכירת מוצר אלא מציאת פתרון למצב שטרם נוצר.

תכנון אסטרטגי לאירועים פיננסיים משמעותיים בחיי הלקוח יכול להוות רקע מתאים ליצירת פרוטוקול עבודה חדש בתחום הפיננסיים עבור הסוכן הפנסיוני.

ניתוח תחנות ויעדים פיננסיים של הלקוח - החלפת רכב, יציאה לחופשות בחו"ל, לימודים גבוהים ואירועים לילדים, רכישת דירה (שדרוג, השקעה) וכו'.

ברגע שיש מטרות להשגה, נדרש לבנות תכנית פיננסית להשגתן, שהיא הזדמנות מקצועית לסוכן הפנסיוני - לפתוח תכניות חיסכון למטרות שונות, לנייד חסכוניות, וכן לגבות שכר טרחה על הכנת "מפת דרכים פיננסית" ללקוח.

הרחבת מוצרים ובעיקר שירותים ביחס לקיים - כיום אין

בשורה התחתונה הפניקס ראשונה

גם בשנה החולפת וגם בשלוש השנים האחרונות
הפניקס מקום ראשון בתשואות

בפוליסות משתתפות ברווחים*
גם בביטוחי מנהלים וגם בפוליסות חיסכון פרט.

במציאות כמו שלנו, תבדוק שיש לך הפניקס.

* פוליסות משתתפות ברווחים: פוליסות שהונפקו בין השנים 1992-2003 - קרן י', עפ"י הנתונים ב"ביטוח נט" באתר האוצר, קרן י' של הפניקס במקום הראשון בתשואות ב-12 החודשים האחרונים (05/16-06/15) ובמוצע שנתי ב-36 החודשים האחרונים (05/16-06/13) מבין כלל הפוליסות המשתתפות ברווחים המתנהלות בקרן י' של כלל חברות הביטוח. קוד אוצר: 0011. פוליסות שהונפקו משנת 2004 ואילך - מסלול כללי, עפ"י הנתונים ב"ביטוח נט" באתר האוצר, מסלול ההשקעה הכללי של הפניקס במקום הראשון בתשואות ב-12 החודשים האחרונים (05/16-06/15) ובמוצע שנתי ב-36 החודשים האחרונים (05/16-06/13) מבין כלל הפוליסות המתנהלות במסלולים הכלליים של כלל חברות הביטוח. החל מינואר 2016, שמו של המסלול "הפניקס מסלול השקעה כללי 1" שונה ל-"הפניקס מסלול השקעה כללי". מסלול זה פתוח למצטרפים חדשים לתוכנית פרט בלבד. קוד מוצר: 10240000005550, 10250000005550, 10240000005551, 10250000005551 התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ פנסיוני, חוות דעת או המלצה ואינו מהווה תחליף לייעוץ המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. מספר גוף מוסדי 520023185. הפניקס חברה לביטוח בע"מ.

אריה אברמוביץ בריאיון מיוחד:

“אם המפקחת חושבת שהיא לא צריכה להופיע בפני הוועדה שהקמנו, נסתדר בלעדיה”

נשיא לשכת סוכני הביטוח גאה בוועדה בראשות גדעון סער ומדגיש כי אין לו השפעה על חבריה או על הדברים שנאמרים בפניה • על פסילת קמפיין השוקה: “החזר הוצאות כמו שקיבלנו לא היה מעולם” • הפרדת תגמול הסוכנים: “מהדברים הגדולים שהלשכה יכולה להוביל” • המוקדים הטלפוניים? “לסגור את אלו של החברות וגם את אלו של סוכנים המוכרים ללקוחות שאינם מכירים”

מאז חודש אפריל, עת קבע בית המשפט המחוזי בתל אביב שפרסומת השוקה של ביטוח ישיר פוגעת בשמו הטוב של סוכן הביטוח, התהפכו היוצרות ולשכת סוכני הביטוח שרדפה אחרי המערכת המשפטית, יכולה לשבת ולראות מהצד כיצד חברת הביטוח נלחמת על עמדתה. “קיבלנו פסק דין חד משמעי לטובתנו וקיבלנו גם 350 אלף שקל החזר הוצאות משפט. דבר שלא היה מעולם”, אומר נשיא הלשכה, **אריה אברמוביץ**. לאחר שבביטוח ישיר המשיכו לשדר פרסומות, אמנם מעודנות יותר, הגישו בלשכת סוכני הביטוח בקשה לבזיון בית המשפט. “אנחנו חושבים שמבחינת הצופים עדיין קיימת קונוטציה שלילית בדמות פרסומות הבזויות”, הוא מדגיש.

בינתיים הורה בית המשפט המחוזי לפסול גם את הפרסומת החדשה של ביטוח ישיר ולהסיר פרסומות קודמות מעמוד הפייסבוק של החברה. מנגד הבהיר בית המשפט העליון כי אין לומר שסיכויי הערעור של חברת הביטוח מבוטלים.

כיצד אתם רואים את שתי ההתייחסויות הללו של בית המשפט?

“כשאתה נמצא בתוך מערכת משפטית, השופט אומר דברים רבים. מה שחשוב הוא פסק הדין הברור והחד משמעי. כשזה יגיע לדין בעליון, יקבע העליון מה שיקבע. אנחנו מאוד מרוצים מההתפתחויות”.

הקדנציה של אברמוביץ כנשיא הלשכה זימנה לו לא מעט אתגרים. באמצע חודש יוני הצביעו חברי ועדת הכספים פה אחד בעד הצעת החוק להפרדת תגמול הסוכן מדמי הניהול שמשלמים המבוטחים.

אברמוביץ. “אנחנו בצד של המבוטחים”

רוח האופטימיות של נשיא לשכת סוכני הביטוח, במשרד האוצר הבהירו כי אנשי אגף שוק ההון לא יופיעו בפני הוועדה.

ללכת מעל ראשו של הסוכן ולגנוב לקוחות - מהלך בזוי

על פי סקר שערכה לשכת סוכני הביטוח, שהוצג בכנס הפנסיוני השנתי שלה באפריל האחרון, כרבע מהמשתתפים (24%) ציינו את השיווק הישיר של חברות הביטוח כאיום הגדול ביותר עליהם.

ישנה תחושה שהלשכה מתמקדת במאבק נגד החברות הישירות, בעוד שהחברות המסורתיות העובדות עם הסוכנים, מגדילות את הפעילות הישירה שלהן.

"אנחנו נאבקים גם בשיווק הישיר של חברות הביטוח, הקמנו ועדה בראשה עומד מ"מ נשיא הלשכה, אורי צפירי, המטפלת כמעט על בסיס יומי בנושא השיווק הישיר, אם מדברים על השיווק הישיר כשלעצמו, ניחא, הבעיה היא שחברות הביטוח משווקות ללקוח במחירים ובתנאים מועדפים על פני מה שהן נותנות לנו, וחלקן גם משווקות ללקוחות הסוכנים, זה שורש הרע, הראל חתמה איתנו על כך שהיא לא משווקת ללקוחות הסוכנים, ואנחנו קוראים לכל החברות להצטרף אליה, זה בזוי ולא יפה ללכת מעל ראשו של הסוכן ולגנוב לו לקוחות, אבל חברות הביטוח לאט לאט מבינות שאנחנו המשווקים הכי טובים והכי זולים שלהם".

לאברמוביץ יש פתרון חלקי לכך. "אני קורא שוב לסוכנים להיפגש עם הלקוחות שלהם, הסוכנים הם אוהבי אדם מטבעם והפגישות הן מה שנותן להם כוח, השיווק הישיר של החברות לא עושה טוב ללקוח אלא רק נזק, והמוקדים הטלפוניים שלהן רק מגבירים את הנזק, אנחנו חושבים שצריך לסגור את המוקדים הטלפוניים, לא רק של החברות אלא גם של הסוכנים שלא מוכרים ללקוחות של המשרד שלהם, אלא קונים דאטה ולא מכירים את ההיסטוריה, את הביטוחים ואת הצרכים של הלקוחות, לדעתי זו רעה חולה ואני קורא להפסיק זאת, כך נוצר כפל ביטוחי או שיווק מוצרים שהלקוח לא צריך, בשילוב חוסר יכולת להסביר ללקוח מהם הצרכים שלו".

הרווחיות מהמוצרים הולכת ופוחתת. לאילו עולמות נוספים אתה רואה את הסוכנים פונים וכיצד אתם נערכים לסייע להם להתפתח לכיוונים החדשים?

"השקנו את קורס מומחה הממ"ש (מומחה מניעה משפחתית) שיפתח באוגוסט, מיום סוכן הביטוח 2030, אנחנו כבר שם, כל הלשכה עובדת על פי חשיבה מניעתית ואני מניח שתוך שבועות ספורים כבר נצא עם מוצרים בלעדיים ללשכה, עם הפנים ללקוחות, אסור לשכוח שאנחנו בצד של המבוטחים וגם אנחנו מבוטחים בעצמנו".

מה דעתכם בלשכה על החלטת ועדת הכספים וכיצד אתם רואים את השפעתה על הסוכנים?

"אנחנו מאלה שהובלנו את התהליך הזה כבר למעלה משנתיים, בשבילנו זה היה יום חג, אנחנו רואים בזה ערך חשוב מאוד לסוכנים וגם לציבור המבוטחים, מבחינה צרכנית זהו אחד הדברים הגדולים שאנחנו כלשכת סוכני ביטוח יכולים להוביל".

"אם המפקחת היתה מקימה ועדה, הייתי בא"

ביוני החלה הוועדה הציבורית לבחינת עתיד ענף הביטוח, בראשות השר לשעבר גדעון סער, את דיוניה, מסקנות הוועדה, אם ייושמו, יכולות להיות גולת הכותרת בכהונתו של אברמוביץ, אך דבר לא מבטיח לו כי הן יתאמו את תכניות הלשכה, "לא ידעתי מה פרופ' עודד שריג יגיד ומה יגיד ד"ר יוסי בכר, יתכן והם היו אומרים דברים מנוגדים למה שאנחנו חושבים ועובדה שהם גם אמרו, בסוף היום יהיה דיון ויהיו מסקנות ואנחנו כסוכנים ננסה ליישמן ולראות לאן מועדים פני הדברים", מסביר אברמוביץ.

באוצר כועסים על כך שקראתם לוועדה ועדה ציבורית.

"נכון, אנחנו שכרנו את המקום והזמנו את האנשים, אבל לא אמרתי לגדעון סער מה להגיד והוא לא מתייעץ איתי, לא הוא, לא דורון שורר, לא שמואל סלבין ובטח שלא המוזמנים להופיע בפני הוועדה, כשיזמנו אותם, הסברנו להם מה המטרות בהקמת הוועדה, כולם הסכימו באופן מיידי, למעט סער, שאותו לקח זמן לשכנע, יש משהו פסול בכך שאנחנו זימנו את הוועדה? אם דורית סלינגר היתה מקימה אותה לא היינו צריכים לעשות זאת, אם היא היתה יוזמת ועדה כזו, הייתי מגיע אליה".

פורסם כי גדעון סער פנה באופן אישי למפקחת על הביטוח והיא סירבה להופיע בפני הוועדה.

"אפשר לקיים את הוועדה איתה ואפשר גם בלעדיה, אם סלינגר חושבת שהיא לא צריכה לבוא ולהשמיע את העמדות שלה בפני הציבור, ובפני ועדה כל כך חשובה, זו בעיה שלה והיא זו שצריכה לחיות עם זה, אנחנו נחיה טוב עם זה, כל השחקנים הכי חשובים בענף אישרו את הגעתם ודלתנו פתוחה בפניה".

מה מתוכנן להמשך הדיונים?

"הוועדה צפויה לפעול במשך 6-9 חודשים לפחות, הרבה סוכנים רוצים לבוא ולא בטוח שהוועדה תוכל לקבל את כולם, יתכן שנצטרך אף להקים תת ועדה כדי לקבל את כולם".

את מי היית רוצה לראות מגיע לדיונים?

"חברות ביטוח, בתי השקעות, אנשי טכנולוגיה, אנשי אקדמיה, נציגים ממשרד האוצר ואני מניח שגם פוליטיקאים". אולם למרות



התכניות. אבל כשאומרים עצירה מתכוונים שאם היינו ב-100%, אז היום מוכרים 60%. ציפינו מהאוצר שיעודד את הציבור קצת יותר."

בנושא ביטוחי הנסיעות נראה שהמפקחת התהפכה כשהחליטה לאפשר לסוכני הנסיעות לשווק ביטוח לחו"ל, אמנם תחת מגבלות אך עדיין שיווק עצמאי.

"לכאורה זה אכן נראה כך. היתה למפקחת עמדה מאוד ברורה לפיה רק בעל רישיון ימכור ביטוח. מאוד הופתעתי כשהיא סיפרה לי שהיא הולכת להוציא טיטה בנושא זה. אמרתי לה שאם היא רוצה לשנות את החוק, שתבוא לכנסת ותעשה זאת. אך אם זו עמדתה מדובר במעילה חמורה מאוד בתפקיד. אם הדאגה שלה היא שאנשים ייסעו לחו"ל בלי ביטוח, אני מתחייב שאם זה תלוי בנו לא יהיה אף אחד שייסע לחו"ל בלי ביטוח. סוכני הנסיעות רוצים למכור? שילכו ללמוד ביטוח. בינתיים, שיפנו את הלקוחות לבעלי רישיון. יש לכך מודל שהמפקחת הציעה, שהם יקבלו לידים עבור ההפניה שלהם."

בשנה שעברה, כשערכנו איתך את הריאיון, היית בדיוק באמצע הקדנציה. כיצד אתה משווה את תחילת חצי השני של הקדנציה לעומת השנתיים שקדמו לה?
"אם פעם חשבתי שבחצי השני אפשר לנוח על זרי הדפנה של מה שעשינו, אז לא. אין דבר כזה. כנראה שמלמעלה תכננו לי ארבע שנים כמו שצריך. אין יום אחד שאפשר לשבת פה רגל על רגל. אני לא אוהב קל. קל זה לחלשים."

על שולחן הלשכה:

- זה פשוט תענוג צרוף להסתכל על העשייה. אמנם לפעמיים ישנם קשיים בדרך, אבל צריך לדעת להתמודד גם איתם", אומר אברמוביץ.
- לדבריו, במהלך החודשים תתמקד הלשכה, בין היתר, בנושאים הבאים:
- **סוכן הביטוח 2030**
- **מומחה הממ"ש (מומחה מניעה משפחתית)** - שינוי דרסטי בבחינת סוכן הביטוח ובהתנהלותו הכללית.
- **סיום הטיפול בתגמול הסוכן** - מהלך קרדינלי, הצפוי להסתיים בתוך שלושה חודשים.
- **מיזם הצערת הלשכה** - לקראת סיומו של מיזם בו נשדך סוכנים צעירים שנכנסים לענף לסוכנים מבוגרים הרוצים לצאת מהענף ואין להם דור המשך.
- **מוצרים חדשים** - לחברי הלשכה בלבד.
- **פיתוח המכללה לפיננסים וביטוח.**

נדאג לכל מי שמתקשה עם האיום הטכנולוגי

השינויים בעולם בכלל ובענף הביטוח בפרט דורשים התמצקות טכנולוגית. הלשכה מכשירה את דור העתיד, אך נשאלת השאלה מה לגבי הדור המבוגר.

האם הסוכן הוותיק יכול לעמוד בכל השינויים האלו? מה עושים בלשכה כדי לעזור להם או שיש כאן סוג של ויתור עליהם?

"גם אני לא סוכן צעיר. אנחנו נעזור לכולם. צריך לזכור שהתקדמות טכנולוגית היא לא רק בביטוח. אנחנו היינו הראשונים שתמכנו במסלוקה הפנסיונית. צריך לזכור שמייד עם כניסתי לתפקיד חתמתי על הזמנות למסלוקה בשווי 500 אלף שקלים. כשמנהלי ההסדרים וכולם עוד היו נגד המסלוקה, אנחנו זיהינו את הפוטנציאל שלה. לא את כשל השוק שלה, אבל את הפוטנציאל."

הדוחות האחרונים של חברות הביטוח היו חלשים. האם קיים סיכוי גדול שהפעולה הראשונה שלהן כדי לצמצם הפסדים תהיה לקצץ בעמלות הסוכנים?

"למה דווקא בעמלות? אולי המשכורות שם גבוהות מדי? גם שיווק ישיר כרוך בתשלומים. למשווק של החברות יש שלם משכורת. אני כסוכן מקבל עמלה רק כשאני מביא עסקה, כך שאני מביא רווח בטוח. משווק יכול להסתובב חודש שלם ולהביא מעט הכנסות."

מחכים לחברות הגדולות

כמעט שנה עברה מאז חתמה לשכת סוכני הביטוח על אמנת השירות עם איילון. לאחריה חתמו על אמנות דומות גם בית ההשקעות הלמן-אלדובי ושלמה ביטוח. עם זאת, נראה כי בלשכה עדיין ממתנינים לחברה גדולה שתחתום על האמנה ותמשוך אחריה את כל השוק.

"יש חברות שפנו אלינו מחדש ויש מגעים גם עם החברות הגדולות. היו כבר פגישות עם הפניקס, מנורה וכלל. אנחנו מקווים שחברות הביטוח, כולן, יחתמו על האמנה. אני תמיד אומר לחברות - מה שלא יעשה ביניכם לביננו בטוב, הפיקוח יכפה עלינו ולכן עלינו להסתדר בינינו. אם נעשה זאת ונוכל לפתור את כשלי השוק, זה תמיד עדיף. אני יודע שיש כוונה של האוצר להתערב בנושא הזה, והם כבר פנו אלינו", מסביר נשיא הלשכה.

משיחות שערכנו עם סוכנים מסתמנת עצירה במכירות, בעיקר בביטוחי בריאות. האם אתם מודעים לכך? מה עושים כדי לסייע לסוכנים?

"נכון. יש עצירה, אך אני מניח שהמצב יחזור לאיתנו בקרוב. לפני הרפורמה בבריאות (הפוליסה האחידה) היה טירוף מכירות. אך כמו תמיד, אם יש חודש-חודשיים כאלה, תבוא גם ירידה. בנוסף, לא כל החברות יצאו עם תכניות חדשות ולא כל הסוכנים מכירים את



הלמן-אלדובי
— בית השקעות —

כלכליסט קבע:

הלמן-אלדובי מוביל בתשואות
במסלול הפסיבי בקרנות ההשתלמות

11.5.2016 **כלכליסט**

הלמן-אלדובי ממשיכים להוביל!

מובילים בקרנות השתלמות 

פאסיבי-כללי, מס' קופה 9869

מובילים בשירות ובחווית לקוח 

(מקום 1 בשוק ההון- לפי המרכז הישראלי לניהול)

הלמן-אלדובי הבית המועדף לניהול חסכוניתך


הלמן-אלדובי
— קופות גמל ופנסיה בע"מ —

דסק סוכנים: 03-6000217, מייל: agent@gemel.co.il

הצטרפו עכשיו
לדף הפייסבוק שלנו:
הלמן-אלדובי בית השקעות



הלמן-אלדובי בית השקעות
נותן החסות הרשמי לוועד האולימפי בישראל



האמור מתייחס לקופה הלמן-אלדובי השתלמות מסלול "הלמן-אלדובי השתלמות פאסיבי-כללי". אין במידע האמור על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. האמור לעיל נועד בכדי להסב את תשומת הלב בלבד. המידע האמור אינו מהווה ייעוץ/שיווק ו/או תחליף לייעוץ/שיווק כאמור המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. המידע נכון ליום פרסומו 15.5.16. ט.ל.ח.



בשנים האחרונות עולה וגובר מספר הנשים המאיישות תפקידי מפתח במגוון עולמות בשוק העבודה. כך גם בענף הביטוחים, הפיננסים והפנסיוני. נשים שהחלו בתור סוכנות שכירות והתקדמו לקריירה עצמאית, תוך כדי שילוב חיי הבית והמשפחה. חלקן הגיעו למקצוע במקרה וחלקן נולדו לתוכו, בתור דור ממשיך. כולן עומדות לימין המבוטח ולמשפחתו בכל עת ומאמינות כי למרות הקשיים של אישה בענף כל כך גברי, הן יכולות להגיע רחוק ולהטביע את חותמן ובגדול.

נעים להכיר

מיכל וינצר, סוכנות בית הביטוח מיכל וינצר

עוסקת בתחום ביטוח אלמנטר, בריאות וחיים במשך 25 שנים. כמו כן, יו"ר הוועדה לפעילות וקשרי קהילה וחברת הוועד המנהל, לשכת סוכני הביטוח: מייסדת ויו"ר נשיאות עמותת גיבורים קטנים.

ורדה לבקוביץ, ורדה לבקוביץ סוכנות לביטוח

עוסקת בתחום ביטוח: מומחית סיכונים: בריאות וסיעוד, תאונות אישיות, ביטוח חיים, אובדן כושר עבודה, מוות, נכויות, מחלות קשות ביטוחי חו"ל, רכבים ודירות. פעילה בענף במשך 16 שנים. כמו כן, סגנית יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד, לשכת סוכני הביטוח.

אריאלה אלפסי, אדמא סוכנות לביטוח

עוסקת בתחום ביטוח אלמנטר וחיים במשך 11 שנים.

מישל בינוביץ, מישל בינוביץ - רשת ביטוחים

עוסקת בתחום ביטוח אלמנטרי, בריאות וסיעוד, פנסיוני ושירותים פיננסים במשך 33 שנים.

חווה פרידמן וינרב, חווה פרידמן וינרב סוכנות לביטוח

עוסקת בתחום ביטוח אלמנטר, חיים, ימי ופיננסים במשך 47 שנים. כמו כן, יו"ר ועדת האתיקה של לשכת סוכני הביטוח וחברה בשלוש ועדות בלה"ב. מתנדבת למען הקהילה במסגרות שונות.





ורדה לבקוביץ



לקוח מרוצה הוא שליח רצון טוב

חדשנות וטכנולוגיה? הקדמה היא כלי להנגשת המידע ללקוח ומתן שירות יעיל.

דור המשך? שניים מבין שלושת ילדי פועלים בתחום הביטוח. בתי לומדת לתואר ראשון בתחום הביטוח ועובדת איתי. בני הבכור מסיים את התמחותו בתחום שוק ההון, פיננסים ופנסיה.

הוראות ותקנות הרגולציה? משרד ביטוח עובד תחת הוראות ברורות של הפיקוח, אנו מקיימים שינויים רבים עקב הדרישות הגוררות להוצאות כספיות מרובות בניהול המשרד.

השקעות ושוק ההון? תחום שיתפתח ויטופל בעתיד על ידי בני הבוגר תואר ראשון בכלכלה ובמנהל עסקים, שעבר התמחות בחשבונאות באוניברסיטה פיין סטייט בארצות הברית.

התייעלות תפעולית? צוות העובדים מיומן ומקצועי. קיימת חלוקת תפקידים ברורה בניהול המשרד ובמתן השירות.

הזדמנויות עסקיות? היחס התומך שלי בלקוח הוא כר נרחב להזדמנויות עסקיות. לקוח מרוצה הוא שליח רצון טוב, שנאמר "ביד שמושיטה את הורד דבק בה הריח".

מיכל וינצר



ידע זה כוח!

חדשנות וטכנולוגיה? משתפת בקורסים, השתלמויות, סדנאות, ימי עיון וכנסים; לומדת וצוברת ידע. ידע זה כוח!

דיגיטל? אין ספק שהתקדמנו ויש לנו כלים מגוונים לשיפר השירות ולחיבור לקהל יעד צעיר המדבר בשפה שונה.

דור המשך? אדם ודור, ילדיי הבוגרים, בחרו במשפטים. טום, תלמידת י"א, החליטה שבעתיד תלך בדרכם של אביה ואחיה. בר, בן ה-17.5, מצהיר שהוא ימשיך ויפתח את משרד הביטוח ואף יקים סניפים בכל הארץ.

הוראות ותקנות הרגולציה? עודף רגולציה. מצב לא הגיוני שכל יום יוצא חוזר חדש הנהפך למחרת להיסטוריה.

השקעות ושוק ההון? מאמינה בעבודה קשה.

התייעלות תפעולית? ניצול משאבי מכירות ושיווק.

הזדמנויות עסקיות? תמיד פתוחה ליוזמות חדשות.

למה בחרתי דווקא בביטוח?

מיכל: כשהשתחררתי מהצבא נחשפתי לעולם הביטוח, שהוא מעניין ודינמי, והתאהבתי במקצוע אשר לאורך השנים הפך לשליחות, בעיקר בתחומי הבריאות, הסיעוד והפנסיה.

ורדה: לאבי ז"ל נדרשה בדיקת גסטרוסקופיה במהלך שביבת הרופאים, שארכה 110 ימים. לצערי אבי נפטר כתוצאה מרשלנות רפואית. אי קבלת מידע, חוסר התקשורת ואי השליטה בתהליך ריפוי מחלתו היוו חלק מאותו אירוע מכונן מבחינתי והובילו אותי לתובנה כי עלי לקחת אחריות על בריאות בני משפחתי, ויפה שעה אחת קודם.

אריאלה: התגלגלות מפיקוח בחברת ביטוח.

מישל: אני דור שני בביטוח. אבי ז"ל היה סוכן, מפקח ולבסוף אחד המנהלים המוצלחים בחברת ביטוח גדולה באנגליה. בעלי עובד באל עד וב-1982 היתה שביטה גדולה, חשבנו שהחברה

מתפרקת והחלטנו לפתוח סוכנות ביטוח ביחד. שנינו למד אז ביטוח בשחם סוכנויות לביטוח, לבסוף הוא נשאר בעבודתו ואני פתחתי את המשרד.

חיה: חיפשתי עבודה, התקבלתי למשרה בסוכנות הביטוח של שלמה אליהו. התפקיד היה להדפיס תעודות חובה, הייתי קלדנית גרועה אז החליטו שאולי אם ילמדו ביטוח זה יתאים לי, אלטרנטיבה לפיטורין, וכך לימדו אותי ביטוח והמראתי מעלה, נשאבתי לענף והתאהבתי במקצוע.

דמות שהשפיעה עלי בענף

מיכל: בעלי יריב, שהקים את הסוכנות, לימד והשפיע על דרכי, עד שלפני כ-15 שנים החליט לעשות הסבה מקצועית.

ורדה: יהודית אבן היקרה, חתמת בחברת הביטוח שעבדתי מולה בהיותי שכירה, היא זו שדרבנה אותי לצאת לעצמאות

ילין לפידות. להוביל לטווח ארוך.



ילין לפידות  בית השקעות

לפרטים נוספים: 03-7132323
www.yl-invest.co.il

אין במידע לעיל כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק בידי בעל רישיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שיושגו בעתיד.



כלכלית.

אריאלה: אני מקבלת השראה מכל סוכן.

מישל: אבי היה דמות מחנכת בכל מובן המלה. לי ולעוד מאות סוכני ביטוח שעליהם פיקוח במהלך השנים. תמיד עם מלה חיובית, תמיד בוחר בעידוד, היה לי המזל והזכות לגדול כבתו ולספוג את ההתנהגות הטובה הזאת ממנו.

חיה: שלמה אליהו הוא מורי ורבי, כל מה שעשית ולאן שהגעת - הגעת בזכותו, כשהגעת לסוכנות שבבעלתו גמאתי בצמא כל מילה והברה ששמעתי ממנו.

יתרונות וחסרונות בלהיות סוכנת ביטוח אישה

מיכל: אין ספק שמדובר בעבודה גמישה המאפשרת עצמאות רבה. אך זו גם עבודה תובענית היכולה לשאוב את הסוכנת ולעתים גם לגזול כוחות נפשיים רבים בהתמודדות עם סוגיות מורכבות, יתרון מובהק בלהיות אישה סוכנת ביטוח היא היכולת להשפיע על נשים לטובת משפחותיהן ולהעצים אותן. לנו הנשים יש רגישות, אינטואיציה ויתרון משמעותי בניהול, לרוב האגו לא מנהל אותן, ואנחנו יודעות לשאול ולהתייעץ גם כשאנחנו לא יודעות. אני חברה בפורום סוכנות ביטוח שיצרנו כמה חברות, ואנחנו מתייעצות, משתפות ונותנות פתרונות אחת לשנייה.

ורדה: כאישה אני פועלת בכל מרחב וזמן בניהול אישי מבוקר ואופטימלי לצרכי הלקוח מחד ולמסגרת מאידך, כך שהמישור האישי אינו נפגע ואף מועשר מתוקף עבודתי. כל חיסרון הופך ליתרון מאחר ואני מקבלת החלטות ונותנת פתרונות.

אריאלה: יתרון הנשי הוא באפקט ההפתעה, לא מרגישה כל חסרון בלהיות סוכנת אישה.

מישל: החיסרון נובע מצמצום המעגלים החברתיים, לגברים באופן טבעי יש יותר מעגלים, במילואים, בצבא, חברים שעוברים הכל באש ובמים, וזה לכל החיים. אנחנו נשים במקצוע גברי וחיובות להוכיח שאנחנו לא פחות מבינות בכל העניינים הטכניים, למשל מול מוסכניקים או שמאים. היתרון בלהיות אישה הוא בעיקר בקבלת כבוד והערכה, הרבה יותר מסוכנים גברים.

חיה: מצד אחד האשה יצירתית ורגישה יותר, יש לה חושים חדים, היא יודעת לזהות חוסרים וצרכים בקלות רבה יותר מסוכן גבר, כי היא חיה את היוםיום ומחוברת לצרכי הבית והמשפחה. מצד שני, שעות העבודה התובעניות במיוחד עם ארבעה ילדים קטנים, קריירה שואבת ושוחקת. לא פעם הייתי צריכה להגיע לאסוף ילד לפעילות כמו חוגים והיתה מגיעה שיחת טלפון ממבוטח - והכל היה זו הצידה. הייתי צריכה לאתר בזריזות חברה או שמרטף שרוץ לדאוג לילדים שלי בזמן שאני נשארת במשרד לסיים את המטלה שנחתה עלי.

הערך המוסף שאני מביאה לעבודה

מיכל: מקצוענות, אמינות, הקשבה וסבלנות.

ורדה: מעורבות אישית במימוש זכויות המבוטח, אחד הם

מישל רבינוביץ



תמיד מחפשת דרכים להתייעל

חדשנות וטכנולוגיה? מאוד מעודכנת בכל דבר חדש בשוק, גם בשיווק ומוצרים טכנולוגיים, תוכנות וציוד, אין דרך אחרת כיום.

דור המשיך? יש לי את הזכות וברכה של בן ממשיך. מחד זה לא תמיד קל לחלוק לאחר כל כך הרבה שנים לבד, אבל מאידך זה חיובי מאוד וחשוב להמשיכות המשרד. **הוראות ותקנות הרגולציה?** הענף שלנו עובר אינספור שינויים וטלטלות, ולכן אנו חייבים להתעדכן, להבין ולהיערך לשינויים הללו ולבצע התאמות.

השקעות ושוק ההון? אני לא משקיעה בשוק ההון. בעלי ואני החלטנו להשקיע בנדל"ן.

רציתי בישראל, בתור מישהי בעלת אידיאולוגיה שתומכת בארץ שלנו, אבל לא היו לנו הצלחות כאן והעברנו את ההשקעות לחו"ל.

התייעלות תפעולית? אני עובדת עם יעצת ארגונית ואנחנו כל הזמן מחפשות דרכים להתייעל ולעשות את העבודה בצורה טובה יותר. לא תמיד זה עובד אבל לרוב זה גורם לשיפור המערכת.

הזדמנויות עסקיות? תמיד מחפשת. אני חושבת שזה מאוד חשוב להיות פתוחה לדברים חדשים ולשיתופי פעולה.

מבחינתי. זמינות וטוטאליות הן פועל יוצא של תפיסת עולמי.

אריאלה: חשיבה מחוץ לקווים.

מישל: אני באה מארץ שלומדים לתת שירות ללקוחות וההתייחסות ללקוח היא שונה ממה שנהוג בישראל. את זה הבאתי לכאן, בנוסף, יש לי ותק רב בעבודתי המעניק יתרון בעבודה מול הלקוחות וחברות הביטוח.

חיה: יושרה, מקצועיות ללא פשרות, דייקנות, מסירות, עבודה עם הרבה רגש, נכנסת לכל פגישה עם כל הלב והנשמה.

האם נתקלת ב"תקרת זכוכית" בענף, מבחינת שכר וקידום?

מיכל: מבחינת שכר או עמלות אין הבדל בין סוכנת לסוכן. עם

Wobi משיקה מערכת קלה ופשוטה לניהול מכרזים לקרנות פנסיה וקרנות השתלמות עבור מעסיקים

ב- 01 / 07 / 2016 תיכנס לתוקף ההוראה אשר מחייבת כל מעסיק לבחור קרן ברירת
מחדל עבור עובדיו אך ורק בהליך מכרזי מסודר שכלליו נקבעו ע"י משרד האוצר.

Wobi מציעה שירות חינמי ודיגיטלי לניהול המכרז ובחירת החברה המנהלת הזוכה באופן
נוח וקל לתפעול

השימוש במערכת הוא ללא עלות





חווה פרידמן וינרב



מידתיות היא שם המשחק בענף

חדשנות וטכנולוגיה? שם המשחק הוא מידתיות.

צריך להתחדש ולהשתפר טכנולוגית, אחרת נסוגים אחורה, אבל גם לזכור את הטאץ' האישי שלנו.

דור המשך? הילדים שלי לא יעבדו בסוכנות הביטוח שלי. אחד הוא עורך דין בהכשרתו, בעלים בחברת ייעוץ בביטוח אלמנטרי; השני רופא מנתח, מומחה לכף רגל וקרסול (רפואת הספורט); הבת עורכת דין במחלקה המשפטית של הפניקס והבן הצעיר בעל תואר שני פנה למשאבי אנוש.

הוראות ותקנות הרגולציה? ענף הביטוח צריך ריענון, אבל נראה כי שפכנו את התינוק עם המים. כאמור, מידתיות זה שם המשחק, ומישהו מגזים, את רומא לא בנו ביום אחד ולא יתכן להפוך סדרי עולם בקדנציה אחת. צריך לתת לשוק להתרגל ולהטמיע שינויים, ואת זה לצערי לא עושים.

השקעות ושוק ההון? מוסחיות בפני עצמה. צריך ללמוד ולהכיר היטב את הכוחות הפועלים בשוק כדי שלא לגרום ללקוחות לנזקים בלתי הפיכים.

התייעלות תפעולית? מקצרת שעות עבודה, מייעלת ומגנישה חומרים, בקיצור - מבורכת.

הזדמנויות עסקיות? עלינו לזהות הזדמנויות להיות מסוקדים במטרה, לעשות זאת בנחישות תוך סתם כבוד לשחקני המגרש כולו ולא לפגוע באחרים.

אריאלה אלפסי



לייצר סביבת עבודה לנשים

חדשנות וטכנולוגיה? מנסה לעמוד בקצב. דור המשך? אין, אבל מייצרת סביבת עבודה לנשים נוספות.

הוראות ותקנות הרגולציה? מנסה לעמוד בקצב הרצחני.

השקעות ושוק ההון? פחות מתעסקת. התייעלות תפעולית? לומדת ומשתפרת. הזדמנויות עסקיות? כל הזמן מחפשת.

אריאלה: אני לא חשה בכך, אני חושבת שהכל תלוי בכך. **מישל:** לנשים יש תקרת זכוכית בגלל גידול הילדים והשנים שמעניקים להם. אני גידלתי ארבעה בנים כשבעלי היה רוב הזמן בחו"ל בשל עבודתו. לא היה קל והעסק היה בחצי כוח. כאשר הילדים גדלו, אני מאמינה שהצלחתי לשלב את האימהות עם הפעילות כסוכנת. התחלתי את העסק שלי לבד וכיום יש לי משרד עם שלוש פקידות ודור המשך, העובדים יחד כזוות.

חווה: קיימת תקרת זכוכית, אבל הצלחתי לשבור אותה. מעולה לא נתתי לה להגביל אותי ונלחמתי כמו נמרה. בהחלט הדרך ארוכה, כי אנחנו הנשים בעיקר לא יודעות לפרגן אחת לשנייה. בסוכנות שלי עבדו מאז ומעולם רק נשים. פעם אחת ניסיתי לקחת פקיד - והרומן היה קצרצר.

אם לא ביטוח - אז מה כן?

מיכל: עוסקת בתחומים חברתיים.

ורדה: כל מקצוע הדרוש ממני מציאת פתרונות מקצועיים יצירתיים ללקוח, שממנו יש לי סיפוק ענק.

אריאלה: זו אינה הקריירה הראשונה שלי. כרגע ולשנים הבאות סוכנת ביטוח (מנהלת סוכנות).

מישל: יש לי B.A בכלכלה וראיית חשבון, אז אני מאמינה שהייתי כלכלנית.

חווה: עורכת דין ואולי אפילו שופטת.

ואת, עדיין קשה יותר לסוכנת כי על מנת להתקדם ולפתח קריירה עליה לתמרן ולג'נגל בין העבודה לילדים ולבית. אצל השכירות בענף הביטוח המצב שונה. חסרות נשים מובילות שמאיישות תפקידי ניהול בכירים בענף, אך בהחלט יש שיפור לעומת העבר ואני מקווה שבעתיד נמצא הרבה יותר נשים מעזות ומצליחות. **ורדה:** השמים הם לא גבול מבחינתי, תקרת זכוכית היא בחזקת מונח שאינו מיושם בחיי. לעניין הקידום - אני לומדת ומעשירה את עצמי בידע מקצועי ללא הפסקה ואף מנחילה את המידע הרב במסגרת תפקידי בלשכת סוכני הביטוח.

בעל עסק, ההזדמנות שלך
לצמוח מתחילה כאן!

הלוואות לעסקים בערבות המדינה

בואו לפגוש אותנו בוועידת הסוכנים והיועצים ה-10

אביב יעוץ עסקי מתמחה בגיוס אשראי לעסקים קטנים ובינוניים בתנאים מועדפים

- עד 500,000 ₪ לעסקים קטנים
- עד 8,000,000 ₪ לעסקים בינוניים
- ריביות אטרקטיביות
- ביטחונות מופחתים
- פריסה ארוכה
- הקרן בערבות המדינה
- קרן פועלים החדשה
- קרן קורת
- קרנות הסוכנות היהודית
- יעוץ משכנתאות

אבחון ובדיקת זכאות ללא עלות!



דן דוברי

כיצד הייעוץ הרובוטי ישפיע על ערוצי השיווק והייעוץ?

כניסת הטכנולוגיה לשוק הישראלי תייצר סטנדרטים חדשים בטיפול פיננסי ותביא לכך שהלקוחות יהיו מעורבים יותר בתכנון חייהם

שבה קיימת ירידה מתמדת בעלויות הניהול של כספי הציבור. מדי שנה נשברים שיאים חדשים ואנאליסטים מצפים שהכסף המנוהל בעולם בעשור הקרוב יחצה את ה-100 טריליון דולר (עלייה של 300 אחוזים בפתח מ-25 שנים).

המציאות היא שלא ניתן להעמיס על צבירה חדשה עלויות יקרות של שיווק או ייעוץ (אין צורך במכירת מוצר שהמדינה מחייבת את האזרח לרכוש) וכך נפתחת הדרך לטכנולוגיה שתהווה תחליף לאדם, במיוחד בתחילת תהליך הצבירה.

האם הלקוח מעוניין רק בתשואות?

כיום שיחות עם לקוחות בעולם הפיננסי מתרכזות סביב תוצאות ההשקעה. בוא נהיה כנים, ללקוח הכי חשוב עניין הרווח או הפסד. אם הוא מרוויח הוא מוכן להקשיב לך ולשמעו על מדדים, אלפא ובטא. אם הוא הפסיד כסף, הוא רק על זה רוצה לשמוע. עם זאת, אנו לא עוסקים רק בתוצאות השקעה אלא בהגשמת יעדי החיים של הלקוח. בנייתו המצב אנו בוחנים אם ללקוח יש מספיק תזרים מזומנים על מנת לעבור משבר שבו השוק יורד, או רמת הסיכונים שהוא נחשף אליהם על מנת במטרה לעמוד ביעדיו. בנוסף, כאשר אנו מעניקים לו מידע עדכני ומתירעים בפניו כאשר קיימת חריגה מהתכנית העסקית, ומתקנים בהתאם, הלקוחות מפסיקים להביט מדי שבוע ביתרות שלהם ומערכת היחסים עימם הופכת להיות ערכית ויעילה יותר.

בעידן של כלכלת ידע, הייעוץ הרובוטי ימצה את הפוטנציאל שלו

למרות שיחלוף זמן עד שהייעוץ רובוטי יכנס לשוק בישראל וימצה את הפוטנציאל שלו, אין ספק שהמהלך ייצר סטנדרטים חדשים בטיפול פיננסי ויביא לכך שהלקוחות יהיו מעורבים יותר בתכנון חייהם. היום הרובטים בעיקר מתרכזים בפתרונות השקעה, אך זה עומד להשתנות במהרה כאמור עם ההשקעות המסיביות של חברות הענק הגלובליות.

אני ממליץ לחבק את הטכנולוגיות והשינויים ולשלבם בעסק. לקוחות, בעיקר מי שכבר צברו נכסים, מעוניינים בשילוב של טכנולוגיה עם ייעוץ והכוונה. אנו נמצאים בעידן של כלכלת ידע, שבה התוצר העיקרי של השוק הוא ניהול וטיפול בידע, ולכן איש מקצוע המתמחה בכל דיסציפלינות העבודה יצליח בעבודתו.

הכותב הינו נשיא איגוד המתכננים הפיננסיים ויו"ר המכללה לתכנון פיננסי

לאחרונה דובר רבות על התפתחות טכנולוגיה פיננסית המכונה "ייעוץ רובוטי" (Roboadvising), במיוחד בעקבות כניסתה לשוק ענקי התעשייה כגון UBS, Blackrock, Fedelity ו-UBS. תופעה זו נמצאת בתחילת דרכה וכבר תופסת נתח שוק משמעותי בעולם הפיננסי. אגב, ייעוץ רובוטי אינו עניין חדש. מדובר במנוע טכנולוגי לניהול עושר המוצע על ידי מנהלי עושר כבר שנים רבות, בתוספת של אפליקציות אנאליטיות ופתרונות השקעה עם מסכים יפים ללקוחות קצה.

חברים, העולם שלנו משתנה. מדינות עוברות ממודל סוציאלי של תכניות זכויות בפנסיה לתכניות המחייבות את האזרח לחסוך לעצמו. מה שמחייב אותן לוודא שהפתרונות שיציעו החברות הפיננסיות יהיו הוגנים, שקופים ולא יקרים. מה שמוביל למציאות

איזה יועץ רובוטי מתאים לי?

- ➔ **הרובוט המאזן מחדש** הרובוט קולט הקצאת נכסים (כמה מניות, אג"ח, נכסים אלטרנטיביים) ומאזן מחדש את התיק באופן אוטומטי לאחר עליות או ירידות (כשהשוק עולה אז החלק בתיק המניות דומיננטי יותר מאשר הלקוח רצה בתחילה ולכן צריך למכור מניות ולרכוש נכסים כגון אג"ח או אלטרנטיבי).
- ➔ **הרובוט המומחה** הרובוט יקלוט מידע אודות הלקוח ויעזור לו לבנות אלוקציית נכסים בהתאם לאלגוריתמים מתקדמים תיאורטיים ותכנון מס יעיל.
- ➔ **הרובוט מנהל ההשקעות** הרובוט יבצע אסטרטגיה קצרת טווח וארוכת טווח בהשקעות, ויאזן מחדש את התיק באופן סיסטמטי.
- ➔ **הרובוט האגריגטור** הרובוט ירכז על מסך אחד את כל נכסי הלקוח ויעדכנם באמצעות משיכת מידע מהשוק וממנהלי השקעות ברחבי העולם. הטכנולוגיה קיימת כבר שנים רבות אך רק באחרונה התחילה לתפוס תאוצה וביקוש בינלאומי. הערך האמיתי אינה היכולת לאגוד ולרכז את המידע עבור הלקוח אלא מה עושים עם המידע.
- ➔ **הרובוט המתכנן הפיננסי** הרובוט המתוחכם ביותר. המאפשר באמצעות אגריגציה של נכסי הלקוח וטכנולוגיה המאפשרת ניהול תזרים מזומנים משפחתי, הגדרת יעדי חיים, הבנת התכונות ההתנהגותיות של הלקוח, בניית אלוקציית נכסים התואמת את יעדי החיים של המשפחה, ניהול הסיכונים שלה, תכנון מס יעיל, בנייה של תזרימי מזומנים פסיביים ליום סגרירי, תכנון מס והעברת עושר לדורות הבאים באופן היעיל ביותר.



**לאף אחד מאתנו אין שליטה
על מה יביא איתו המחר
ובינתיים אנחנו חיים, אנחנו
אוהבים ואנחנו יוצרים ...**

WE פועלת בפריסה ארצית באמצעות משווקי בית, סוכני משנה ומגה סוכנויות!

WE סוכנות לביטוח מודה לעשרות שותפיה העסקיים

דן מור | מושיק בן פורת | גיא קפלן | רמי רוזנטל | זאבי רוזנטל | רפי ארביב | איציק לוי
גיל דן-גור | ראובן דן-גור | לירן דן-גור | אלי בניסטי | שירן שדה | ארז אליהו | ליאור קרפילובסקי | שי עטרה
צחי לוי | נויט אלימלך | עזרא איתן | מעין ישראל | מיכאל זיו | שמעון מאיר | אלעד אביב | שרה אלון
רויטל קורץ | אלון גלסנר | דרור גוטליב | זהבה קוסטה | אמיר אלבז | מעיין שלג | אשור יוסף | שגיא רוגובין
טל אשכנזי | אורלי אלמילך | אופיר יורם | אברהם אוזבלו | שחר אלוני | אבירם גדסי | אפי כהן | נדיה ליפשיץ
אמיר אלבז | נורית לוזון | ניסים לוי | מיכאל אלקין

WE - יחד שווים יותר

אנו מספקים את כל הפתרונות
הביטוחיים, הפנסיונים והפיננסיים
הקיימים בכל הענפים ומכל חברות
הביטוח ובתי ההשקעות!

בלעדי - ביטוח אחריות מקצועית מקיף
ליועצי מס סוכני ביטוח ויועצים עסקיים

- עשרות גופים מובילים במשק בחרו בנו
- להעניק להם שירותי ביטוח ופיננסים!
- ועד עובדי קבוצת כלל ביטוח
- לשכת יועצי המס בישראל
- לשכת היועצים העסקיים בישראל
- ועד עובדי לאומי קארד
- רשת תכשיטי רויאלטי
- אלמנדוס
- ועוד גופים רבים ...



החזון שלנו הוא להוביל את ענף הביטוח והפיננסים בישראל כרשת
סוכנויות ביטוח משגשגת ועצמאית, איכותית ורווחית ולתת לעשרות אלפי
מבוטחיה את השירות הטוב והאיכותי ביותר!
סוכניה של החברה מהווים את ההון האנושי של הסוכנות.
WE זה לא רק מקום עבודה- זה בית משפחתי וערכי שבו תמצאו חווית עבודה
אחרת... צעירה, דינמית, יציבה וארוכת שנים!

סניף צפון
המגינים 86, חיפה
סניף מרכז
פינסקר 70, פתח-תקווה

 www.we2.co.il
 1700-700-093

לפגישה אישית חייג
052-8140140 



מי יירש את כספי הפנסיה שלנו?

בקרן פנסיה נדרש להבחין בין מקרה מוות לאחר ולפני תחילת קבלת קצבת זקנה. במקרה של פטירת מבוטח לפני שהחל לקבל קצבת זקנה נדרשת אבחנה נוספת בין מבוטח פעיל (המפקיד לקרן הפנסיה באופן שוטף לקרן ו/או שיש לו כיסוי ביטוחי למקרה מוות) לבין מבוטח שאינו פעיל

הסכומים להם זכאים שאיריו של המבוטח המנוח

קרן הפנסיה כוללת בין היתר כיסוי ביטוחי למקרה מוות. כיסוי זה מקנה לשאיריו של המבוטח, כמוגדר בתקנון הקרן, זכות לקבל קצבה כאשר בן/בת הזוג יקבלו קצבה עד סוף ימיהם (אף אם התחתנו לאחר מכן) והילדים יקבלו עד הגיעם לגיל 21. בקרן פנסיה נדרש להבחין בין מקרה מוות לאחר ולפני תחילת קבלת קצבת זקנה. במקרה של פטירת מבוטח לפני שהתחיל לקבל קצבת זקנה נדרשת אבחנה נוספת בין מבוטח פעיל, קרי - מבוטח המפקיד לקרן הפנסיה באופן שוטף לקרן ו/או שיש לו כיסוי ביטוחי למקרה מוות, לבין מבוטח שאינו פעיל. במקרה של פטירת מבוטח פעיל, יקבלו שאיריו (לפי התקנון) קצבה חודשית אשר תהיה שווה לאחוז הכיסוי הביטוחי למקרה מוות שהיה לנפטר X השכר הקובע שהיה לו בקרן הפנסיה. בהקשר זה חשוב לתת את הדעת על שני דברים: אחוז הכיסוי המקסימלי בקרן פנסיה לבן/בת הזוג הוא 60% מהשכר הקובע של המבוטח. כמו כן, יתום זכאי בנוסף לעד 30% מהשכר הקובע. אם יש יותר מיתום אחד, אזי כל היתומים יקבלו עד 40% מהשכר הקובע. יתר על כן, במידה ובן/בת הזוג אינו בחיים, היתומים יקבלו 100% מהשכר הקובע. אגב, לא רבים מודעים לכך אבל במקרה וסך החיסכון בקרן הפנסיה גבוה מסך הקצבאות שישולמו, יוגדלו קצבאות השאירים עד לסך החיסכון כאמור. אחוז הכיסוי הביטוחי הניתן לנו אינו בהכרח המקסימלי (היות והוא מושפע, בין היתר, מהמסלול הביטוחי בו נמצא המבוטח, גיל הצטרפות לקרן ועוד) ולכן חשוב מאוד לבדוק מה אחוז הכיסוי הביטוחי שלנו ולפעול להגדלתו במידת הצורך, ככל שאפשר.

סוף טוב לסיפור של רונן

בעקבות הבדיקה שביצעתי התברר שאשתו היתה מבוטחת פעילה בקרן הפנסיה, וכי היה לה את הכיסוי הביטוחי המקסימלי על שכרה הקובע שעמד על 10,000 שקלים. לאור זאת יקבלו רונן וילדיו מקרן הפנסיה, מדי חודש, קצבת שאירים על סך 10,000 שקלים ובעת הגיע ילדיו של רונן לגיל 21, ימשיך רונן לקבל קצבה על סך 6,000 שקלים.

בנוסף, יש לדעת כי במקרה של מבוטח לא פעיל יקבלו שאיריו (לפי התקנון) קצבה שתחושב לפי הסכום אותו צבר בלבד.

הכותב הינו ממונה ציות ואכיפה פנימית, בעל רישיון סוכן שיווק פנסיוני, הלמן-אלדובי קופות גמל ופנסיה

לאחרונה נפגשתי עם רונן, אב לשני ילדים קטנים, שאשתו נפטרה בניסיונות מצערות. למנוחה היתה קרן פנסיה מקיפה חדשה בה נצברו 35 אלף שקלים בלבד. רונן סיפר לי בדאגה על חששו כי יתקשה לפרנס בכוחות עצמו את ילדיו. לאחר שביררתי כמה וכמה פרטים הצלחתי להפיתע את רונן ולבשר לו הוא זכאי לקבל מקרן הפנסיה מיליוני שקלים (!) בשנים הקרובות.

שאיירים, יורשים ומוטבים

הזכאים לכספי חיסכון פנסיוני של מבוטח בקרן פנסיה מקיפה חדשה שנפטר הינם אחד מהשלושה לפי הסדר הבא: שאירים, מוטבים ויורשים.

שאיירים על פי חוק - אלו הזכאים לקבל את פיצויי הפיטורים של מי שנפטר טרם פרישתו ממקום העבודה. זהות השאיירים מוגדרת בסעיף 5 בחוק פיצויי פיטורים (תשכ"ג-1963). חשוב לדעת כי כספי הפיצויים ישולמו לשאיירים אלו גם אם הנפטר ציווה בצוואתו להורישם לאדם אחר שאינו נכלל בהגדרת שאירים לפי חוק פיצויי פיטורים.

שאיירים על פי תקנון הקרן - נוסף להגדרת שאירים לפי חוק, בתקנון קרן הפנסיה ישנה הגדרה מיוחדת לשאיירים. מי שנכלל לרוב בגדר שאירים בקרן הפנסיה הוא אלמן/אלמנתו של מבוטח שנפטר, לרבות הידוע/ה בציבור כבן/בת זוג/ה וילדים עד גיל 21. יצוין כי ישנן קרנות פנסיה המרחיבות הגדרה זו גם לעניין ילד חורג/מאומץ, הורה נתמך וכו'.

מוטבים - מי שנקבעו על ידי העמית כזכאים לקבל את הכספים לאחר מותו. המוטבים נקבעים לרוב על ידי המבוטח בעת הצטרפותו לקרן הפנסיה, אך ניתן לשנותם בכל עת באמצעות הודעה בכתב לקרן. כל עמית רשאי לקבוע את מוטביו כראות עיניו ולפי החלוקה שיחפוץ, ובלבד שיש למוטב תעודת זהות או מס' עמותה/חברה/תאגיד.

יורשים על פי צוואה - מי שקבע הנפטר בצוואתו שיהיו יורשי עזבונו. יורשים אלו יוכלו לממש את זכותם על פי הצוואה באמצעות צו קיום צוואה שיוציא בית המשפט. אם אין יורשים על פי צוואה, יועברו הכספים ליורשים על פי דין.

יורשים על פי דין - הזכאים על פי חוק ירושה לקבל את רכושו ואת עזבונו של המנוח במידה ולא הותיר אחריו כל הוראה אחרת.





האם בהפרדת השיווק מהתפעול בשוק הפנסיוני מסתתר פתח להגדלת הכנסות סוכן הביטוח?

אחת ההזדמנויות הבולטות עבור סוכן הפרט טמונה בהתקשרות עם ארגוני עובדים במפעלים, במקום עם המעסיק

שינוי החוק - הזדמנות עסקית לסוכני פרט

בסוף שנת 2015 חוקק חוק ההסדרים, במסגרתו תוקן חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), התשס"ה-2005, כך שסוכן הביטוח של המעסיק לא יוכל להיות סוכן הביטוח של העובד, למעט בהתקיימם של מספר תנאים. זאת במטרה לצמצם את ניגודי העניינים המובנים בין האינטרסים של העובד לבין האינטרסים של המעסיק בנוגע להסדר הפנסיוני.

ההפרדה של הסוכן המשווק מהמעסיק אינה אומרת בהכרח כי הסוכן אינו יכול לעבוד מול גורם אחד אצל המעסיק.

בשנים האחרונות ניכרת מגמה מובהקת בשוק העבודה של התאגדויות חדשות, במצב זה יכול סוכן הפרט המגיע באמצעות העובד למצוא עצמו מול ארגון העובדים היציג בחברה.

כל היתרונות שהיו לסוכן בעבודתו מול המעסיק נמצאים גם בעבודה מול ארגון העובדים היציג בחברה. למעשה, כאשר יש ארגון עובדים לסוכן הביטוח יש יתרונות נוספים לעומת עבודה מול המעסיק כי הוא פטור מניגוד העניינים שהיה נחלתו כאשר נדרש לטפל בעובדים דרך המעסיק. מתן שירות לארגון העובדים יכול לאפשר לסוכן עבודה נקיה, מקצועית ומועילה יותר לעובדים. כך, למשל, עתה יוכל הסוכן למקסם את הסיכוי של העובד לקבל את צבירת הפיצויים בסיום עבודתו.

הבעיה המרכזית היא שכיום עסקים רבים עדיין לא מאוגדים. בשנים האחרונות גדל אמנם שיעור העובדים המאוגדים, אולם השיעור היום עומד על לכל היותר 40% והוא רחוק מהמצב שהיה בשנות השבעים, אז למעלה מ-70% מהעובדים היו מאוגדים. מקובל לחשוב בטעות שארגון עובדים מתאים רק לעסקים

גדולים, אבל למעשה אין כך הדבר. ניתן לארגן עובדים גם בעסקים קטנים שבהם 10-50 עובדים. החוק אינו קובע מספר מינימום של עובדים לצורך התאגדות ולא מגביל את ארגון העובדים כך שלא יוכל לאגד עסקים קטנים ובינוניים. הסיבה המרכזית שזה לא קורה היא מיעוט ארגוני העובדים וחוסר הכדאיות שלהם לטפל בארגונים קטנים.

במצב החוקי החדש, לעומת זאת, סוכן הביטוח יכול לשמש קטליזטור להתאגדות עובדים גם בעסקים קטנים ובינוניים. אם סוכן הביטוח המטפל בעובד הבודד יפתח מיומנות וידע בקידום התאגדות עובדים, הוא יכול לייצר לעצמו לקוח משמעותי ונאמן לשנים ארוכות שיהוו תחליף למעסיק ויגדיל את הכנסות סוכן הביטוח ואף יבסס אותו.

תפקיד חדש - סוכן התאגדות

הפרדת השיווק והתפעול עשויה לאפשר לסוכני הפרט הזדמנויות עסקיות חדשות. אחת הבולטות בהן היא רכישת יכולות וידע שיאפשרו לסוכן הביטוח להתקשר עם ארגוני עובדים וועדים במפעלים על מנת לחזור ולאפשר לעצמו נקודת אחיזה במקומות עבודה, במקום הקשר עם המעסיק. סוכן שישכיל לייצר לעצמו לקוחות חדשים בדמותם של ועדי עובדים וארגוני עובדים יגדיל באופן משמעותי את בסיס ההכנסות שלו, ויוכל להפוך את תזרימם ההכנסות שלו ליציב ולמתמשך.

הכותב הינו עורך דין מומחה לדיני עבודה ופנסיה

2030 זה לא כזה רחוק

שי שדה, יו"ר תת ועדת גיוס חברים, ודביר רפ, יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים, פורשים את חזונו של הדור הבא בעולם הביטוח ומדגישים את ההזדמנויות העסקיות שמביא עימו העתיד בענף המתחדש

דביר רפ, יו"ר הוועדה לסוכנים צעירים בלשכת סוכני הביטוח

הוועדה שאני עומד בראשה עוסקת בקידום המקצועי והחברתי של הסוכנים הצעירים, ובשילובם בכל פעילויות הלשכה, תוך שיתוף פעולה עם ועדות הלשכה השונות. בוועדה חברים וחברות סוכנים וסוכנות עד גיל 45, המתכנסים אחת לשבועיים ובהתאם לנדרש.

בימים אלו עובדת הוועדה על מפגש אישי של סוכנים צעירים עם אסף מיכאלי, סגן בכיר למפקחת על הביטוח, זאת כחלק מהפעילות המרובה שלנו לסיוע לסוכנים בראשית דרכם. מהלך נוסף הינו תכנית המנטורים לשילוב ולחינוך מקצועי המחברת בין סוכנים צעירים לסוכנים ותיקים, וכן שילוב סוכנים צעירים בעיתון הלשכה, בכנסים, גיוס סוכנים חדשים ועוד.

לשכת סוכני הביטוח מייחסת חשיבות מרובה לדור ההמשך של הענף, כפי שעולה מתוך התכניות האסטרטגיות. אנו דואגים לפתח ולקדם את הידע המקצועי הרב הנדרש בתחום בדרכים שונות, לדוגמה סיירת המקצוענים בשילוב איילון חברה לביטוח, שבה לקחו חלק פעיל כ-20 סוכנים צעירים, הם זכו לסדנה שנתית ללא כל עלות כספית. במהלך הסדנה המשתתפים זכו להעשרה מקצועית במגוון תחומי ביטוח ופיננסים מכל חברי הנהלת איילון, וכן יועצים בתחומים שונים, בהם אימון אישי, בסיום הסדנה המשתתפים הרעיפו שבחים רבים על הפעילות המוצלחת שתרמה להם רבות ועל הידע הרחב שרכשו במהלכה.



שי שמש, יו"ר תת ועדת גיוס חברים

בסרט ההוליוודי "בחזרה לעתיד" שצולם בשנות ה-80' היתה סצנה מפורסמת שבה גיבורי הסרט נסעו בזמן לעתיד, לשנת 2015. הם נפעמו מהמכונות המעופפות, מהמחשבים החכמים, ממסכי הווידאו הענקיים, הכל נראה משוכלל ומזמין. האם העתיד הזה אכן התממש? מכוניות מעופפות עדיין אין לנו, אבל אנו בהחלט חיים בעידן טכנולוגי משוכלל, עשיר ומתחדש בדרך קבע. כשלשכת סוכני הביטוח מדברת על סוכן הביטוח בשנת 2030, זה בהחלט נראה ונשמע עוד רחוק מאוד. בעיקר במדינה שלנו שקצב החיים בה דורש תגובה כאן ועכשיו, ועל זה אשיב במשפט המיוחס לתיאופרסטוס, תלמידו של אריסטו, "ההוצאה היקרה ביותר היא איבוד זמן".

הטכנולוגיה באה לטובת הסוכן

כולנו טרודים בשגרת המשרד - הגדלת העסק, שימור הלקוחות, טיפול בתביעות - השוחקת וגוזלת זמן רב וכמעט ולא משקיעים בבניית החזון העתידי. עם זאת, עולם הביטוח כפי שאנו מכירים אותו משתנה לנגד עינינו, מבחינת הלקוחות ומבחינת הרגולציה, דור Y תופס את מקומו כצרכן משמעותי ודורש את נוכחותנו במדיה הדיגיטלית תוך קבלת שירות באופן מיידי ובשיטות תקשורת ושיווק חדישות. למרות החשש הטבעי, הטכנולוגיה לא צריכה להוות איום על הסוכנים, להפך, יש להבין כיצד רותמים אותה לטובתנו, להגדלת העסק ובנייתו באופן יעיל לשנים הבאות. חשבו רגע על ביטוחי הרכב שאנו מכירים כיום, נהג צעיר, חדש, ותק בנהיגה... האם כל אלה יהיו רלוונטיים כאשר בכבישים ישלטו מכוניות ללא נהג? או כיצד יראו פני ביטוח הבריאות, כאשר במקום השתלת איברים יהיה ניתן פשוט לשבט את האיבר המבוקש?

עוד נכונים לנו שינויים חדשניים רבים, שיהפכו את הכיסויים המוכרים למיותרים אך בו בעת הסיכונים החדשים יפתחו לנו דלתות להזדמנויות עסקיות חדשות. לשכת סוכני הביטוח קראה את המפה ומציגה תכנית אסטרטגית אשר תכין כיאה את הסוכנים לעתיד לבוא. התכנית כוללת הסתכלות רוחבית על עולם הביטוח, הקמת ועדה ציבורית שתבנה מדיניות עתידית, ובניית קורס ייחודי לסוכנים, אשר יהפוך אותם ממתווכי מוצרי ביטוח לאנשי מקצוע המנתחים את סיכוני המבוטח ומשפחתו ומציעים פתרונות מניעה.

עם זאת, אנו דואגים גם לחידוש השורות בענף על מנת לגדל דור רענן ונמרץ של סוכנים צעירים, שיהוו דור המשך לסוכנים הקיימים. תת הוועדה שאני עומד בראש משקיעה מאמצים בפעילות עידוד ותמיכה בסוכנים צעירים, בבניית מאגרים של סוכנים ותיקים אשר אין להם דור המשך ביולוגי על מנת למצוא פתרונות להמשך קיום התיק שלהם.

להקדים פעולת מניעה למקרה הביטוח

"הבאתי לך את פוליסת הריסק שקנית", יאמר הסוכן ללקוח המניעה. "שים לך אותה במגירה. מהיום, תפקידי הוא לדאוג שלעולם לא תקבל כסף מהפוליסה"

מאוד בהשוואה לסכומי הפיצוי שהם מונעים) במניעת אסונות ונזקים. לשכת סוכני הביטוח בישראל עומדת להיות אחת החלוצות בעולם, המובילות את הפיכת הסוכן מ"סוכן הפיצוי" ל"סוכן המניעה". הלשכה תחל בחדשים הקרובים להכשיר את דור העתיד של סוכני הביטוח, שיעסקו - לצד עיסוקם במכירת פוליסות - במניעת אסונות ונזקים ממשפחות המבוטחים.

קורס "מומחה הממ"ש" (מומחה מניעה משפחתית) יכשיר את הסוכן במניעת סיכונים

במקביל ילמד הסוכן גם כיצד לנהל את משרדו בראיה עסקית יותר, תוך מדידה נכונה של פעולותיו ותוצאותיהם, ובאמצעות כלי ניהול מתקדמים. בוגרי הקורס יגלו מודל עסקי חדש שיכול להביא להם הכנסות נוספות ורבות. סוכן המניעה לא יהיה עוד האיש המביא בשורות רעות (כפי שהוא נתפש כיום על ידי לקוחותיו), אלא המומחה המבטיח את עתיד המשפחה שלו. "הבאתי לך את פוליסת הריסק שקנית", יאמר הסוכן ללקוח המניעה. "שים לך אותה במגירה. מהיום, תפקידי הוא לדאוג שלעולם לא תקבל כסף מהפוליסה".

האם הלקוח מעוניין לחלות ולקבל פיצוי, או להיות בריא? האם הוא מעוניין להתמודד עם חברת הביטוח בדרישתו לקבל פיצוי בעת תאונה, או להבטיח שאירועי תאונה מעולם לא יתרחשו? האם זו הבטחה שאפשר לעמוד בה?

כן, כבר היום יכול הסוכן להעניק ללקוחו ידע ועזרים העשויים להפחית את הסיכון בכל אחד ואחד מהעולמות שמנינו, ובעלות סבירה מאד. בעתיד יתרבו ויתגונו עוד יותר האמצעים לכך. במהלך הקורס ייחשף הסוכן לשותפים אסטרטגיים רבים, שחברו להסבה המקצועית שלו, שישפכו לו ידע נרחב ואמצעים חכמים על מנת שיוכל לעמוד בהתחייבותו.

נאמנותו של סוכן המניעה תהיה נתונה ללקוח

במשך שנים רבות טוענים הסוכנים להיותם נאמניו של הלקוח (למרות שהחוק מגדירם בנאמני חברת הביטוח, לפחות בעת כריתת חוזה הביטוח). מומחה הממ"ש יוכל להוכיח את נאמנותו ללקוחו. מדובר במהפכה היסטורית, ובפתיחתו של עולם עיסוקי גדול ונרחב שהיה סגור בעבר בפני הסוכן. המעבר מבטיח את עתידו ואת פרנסתו של הסוכן גם לשנים הבאות. כמו כן, מעבר כזה ישפיע לטובה על תדמיתו של סוכן הביטוח, ועתיד למשוך צעירים רבים - שנמנעו מכך - אל ענף הביטוח המתחדש.

הכותב הינו מנכ"ל "דבר פשוט יעוץ ניהולי"

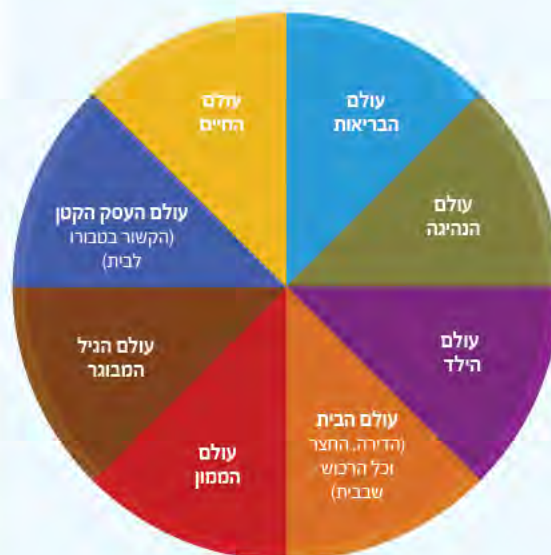
במה היית מעדיף להשקיע 500 שקלים? בתשלום הפרמיה הדרושה להוספת בנך כ"נהג צעיר" לפוליסת הרכב שלך (כדי שאם חלילה ייפגע, הביטוח יפצה), או באביזר המבטיח את שובו בשלום הביתה לאחר נהיגה?

אם מיישהו היה מבטיח לך שלעולם לא תיאלץ לתבוע את פוליסת הבריאות שלך, האם זה היה משמח או מצער אותך? אסטרטגיית המניעה נולדה על רקע הקטנת הכנסתו של הסוכן מפעולת המכירה. במחקר רב היקף שערכנו עבור לשכת סוכני הביטוח התברר כי רק 9.8% מזמנו וממשאביו של הסוכן ומשרדו מוקדשים למכירות! כ-90% מזמנו, משכר עובדיו, ממשאבי המשרד שלו אינם מייצרים הכנסה באופן ישיר, וחלקם הגדול אף יוצר הוצאות. היה ברור שעל הסוכן למצוא תכנים חדשים ובעלי תועלת ללקוחותיו, על מנת שימשיכו לצרוך את שירותיו.

עתידו של עולם הביטוח כבר לא טמון בפיצוי בשל נזקים

חברות הביטוח הגדולות בעולם כבר הבינו זאת, והן מאגדות כיום בחסות האו"ם על מנת להשקיע כספים גדולים (אך נמוכים

שמונה עולמות מניעה סביב האדם ומשפחתו



בכל אחד מהעולמות קיימים סיכונים שאותם ילמד הסוכן לאתר, להציג את נשמתו ללקוח, ולמצוא עבורו את האמצעים המתאימים להפחתת או לביטול הסיכון. לדוגמה, בעולם סיכוני הילד ילמד הסוכן להתמודד עם פשעי סייבר ומחשב. בעולם הבריאות ילמד להתמודד עם ריצוף גנטי ומשמעותיותו, ובעולם הנהיגה ילמד כיצד לנטר את נהיגת בני המשפחה ולמנוע תאונות.



עמיר טל

שירות המפיץ למעסיק

מורה נבוכים

מהם המיידעים המוחזרים בקבצי ההיזון החוזר השונים ומה משמעותם? מה נדרש לבדוק בהם? מתי הם מציגים בעיה, וכיצד מומלץ לפעול כאשר מאותרת בעיה? על שאלות אלו ננסה לענות, לפחות ברמת הדגשים, במאמר זה.

ממשק היזון חוזר ראשוני

ממשק היזון חוזר ראשוני נשלח למפיץ המייצג מעסיק מהגוף המוסדי לאחר בדיקות **תקינות וחוקיות טכניות** של קובץ דיווח המעסיקים, תוך שעות ספורות ממועד קבלת הקובץ. היזון "נקלט תקין" מעיד כי מקבל קובץ הדיווח לא מצא בו כל פגם טכני או אי עמידה בהוראות ההכנה, וכי הוא יכול להמשיך את הטיפול בו. חשוב להבין כי אישור התקינות במשוב זה **לא מעיד על קליטת הקובץ ופיזור הכספים לחשבונות העובדים** אלא רק על היכולת להמשיך את הטיפול. היזון המעיד על בעיה בקובץ יכול מידע על סוג הבעיה שאיתר הגורם המקבל. הבעיה יכולה להיות ברמת הקובץ כולו (מבנה קובץ לא חוקי, בעיה בנתוני רשומת הסיכום של הקובץ וכו'), או בעיה אחת או כמה ברמת רשומות ספציפיות של דיווח הפקדות העובדים. חשוב להיות ערוך להצגת והבנת הודעות הדחייה מאחר והללו מכוונות את המפיץ המייצג מעסיק אל התיקונים הנדרשים בקובץ הדיווח. ככל שקובץ דיווח מעסיקים נדחה על ידי גוף מוסדי או מתפעל, **הטיפול בו או בחלקים השגויים נעצר** ועל המפיץ לדאוג לתיקון השגיאות ולדווח את הקובץ או את החלקים השגויים מחדש.

דגשים בפעילות מול המסלוקה:

1. ההיזון החוזר הראשוני נשלח על ידי מערכת המסלוקה עצמה ולא על ידי הגוף המוסדי ומעיד כי מערכת המסלוקה מצאה את הקובץ תקין וכי תעביר אותו לגוף המוסדי.

לאחר שמפיץ, המייצג מעסיקים, שידר את "קובץ מעסיקים - דיווח שוטף" או "קובץ מעסיקים - דיווח שלילי" (להלן קובץ דיווח מעסיקים), הוא סיים בפועל רק את השלב הראשון של פעילות הדיווח החודשית. בהתאם להוראות הרגולטור עוד ממתינה לו מלאכת הבקרה על קליטה תקינה ומדויקת של הדיווח שהעביר לגוף המוסדי.

בקרה זו מושתתת על קבצי **"ממשק היזון חוזר ראשוני"** וקבצי **"ממשק היזון חוזר מסכם"** (להלן קבצי ההיזון החוזר), אותם יקבל המפיץ שמייצג מעסיקים מהגוף המוסדי ו/או מהגורם המתפעל אתו הוא עובד לרבות מהמסלוקה הפנסיונית.



חוזר ראשוני) בה ניתקל המוסדי, טרם פיזור המנה לחשבונות העובדים מבקש הגוף המוסדי למצוא ולקשר בין רשימת העובדים המדווחת, האירוע הכספי המדווח בקובץ ואירוע כספי המופיע בחשבון הבנק של הגוף המוסדי. בהימצא קשר והתאמה בין שלושתם נכון הגוף המוסדי לפזר את דיווח נתוני העובדים שנשלחו לחשבונותיהם. לרוב הגופים המוסדיים מנגנונים אוטומטיים המנסים לאתר קשר בין מנות או קובץ דיווח לבין האירועים המופיעים בחשבון הבנק, אולם מנגנונים אלו מתקשים להתמודד עם מצבים מורכבים.

לפיכך, בהתקבל היזון חוזר בסטטוס = 2 או = 3 למנה שלמה מומלץ למפיץ המייצג מעסיק:

- לבדוק האם דיווח בקובץ את מלוא נתוני הפעולה הכספית שבוצעה.
- לבדוק האם הסכום והנתונים שדיווח בקובץ תואמים את הפעולה הכספית שביצע בפועל.
- לבדוק האם הפעולה הכספית לא בוצעה לאחר שקובץ הדיווח נשלח לגוף המוסדי (העברה כספית מאוחרת, שליחת המחאה בדאר במקביל להוצאת הדיווח וכו'). במקרים מסוג זה קיים סיכוי סביר כי בזמן קליטת הקובץ, הפעולה הכספית עדיין לא מופיעה בחשבון הבנק.
- לבדוק כי ככל שניתן קיימת התאמה בין המנות המדווחות (או קובץ בו מדווחות מספר מנות לגוף מוסדי אחד) לפעולה הכספית.

מניסיונו עד כה יש לשם לב למצבים בהם:

- מספר מנות מדווחות בנפרד (כגון בהפרדת דיווח "בכירים" ו"זוטרים", הנשלחות במועדים שונים, בקבצים שונים וכו') מכוסות על ידי פעולה כספית מרוכזת אחת.
- מספר מנות של מעסיקים שונים (ח.פ, שונים המטופלים על ידי חברת "אם") מכוסות על ידי פעולה כספית מרוכזת אחת.
- דיווח מנה לגוף מוסדי המכוסה על ידי פעולות כספיות נפרדות.
- דיווחים של קופות שונות (כהגדרתן במערכת השכר של המעסיק), שהינן בפועל קופה אחת, המתאחדים לדיווח מרוכז עם פעולות כספיות נפרדות, או נשארים כדיווח מנות נפרדות עם פעולה כספית מרוכזת.



ב-29/05/2016 פרסם אגף שוק ההון ביטוח וחיסכון מסמך "עמדת ממונה - ממשק מעסיקים". המסמך מתייחס לאופן הדיווח הנדרש במקרה בו מועבר לחשבון הבנק של הגוף המוסדי סכום מרוכז אחד בעבור כמה מנות דיווח שונות. המנות השונות יכולות להיות מנות של אותו המעסיק (למשל כשיש הפרדה של דיווח בכירים), של חברת אם המדווחת בעבור חברות בנות ואפילו של חברות שונות המטופלות על ידי מפיץ



2. המסלקה היא זו שתקבל בהמשך את משוב היזון החוזר הראשוני מהגוף המוסדי.
3. ככל שהגוף המוסדי ידחה באמצעות היזון חוזר ראשוני את הקובץ ששלחה המסלקה, יעשה הטיפול בדחייה מול הגוף המוסדי על ידי המסלקה. זו מאחר ומדובר בדחייה מסיבות טכניות של נתונים שהמסלקה בדקה אישרה וערכה אותם בקבצים מטעמה.
4. משתמשים הפועלים בפורטל המסלקה אינם מקבלים היזון חוזר ראשוני מהמסלקה מאחר וחוקיות הדיווח נבדקת בפורטל בזמן פעולת "השידור" ממנו.
5. בעתיד הקרוב תשלב המסלקה בתצוגה בפורטל גם את נתוני ההיזון החוזר הראשוני שהגיעו אליה מהגופים המוסדיים. זו לצורכי ידיעה ומעקב אחר זרימת המידע.
6. ההיזון החוזר הראשוני משמש את המסלקה גם להחזרת "מספר תיק המסלקה" שהוקצה לדיווח זה למשתמשים העובדים מולה בתקשורת נתונים (שלא דרך הפורטל).

ממשק היזון חוזר מסכם שוטף

ממשק היזון חוזר מסכם שוטף נשלח על ידי הגוף המוסדי תוך חמישה ימי עסקים ממועד קבלת קובץ הדיווח. הממשק מכיל מידע ראשון על סטטוס הקליטה של האירוע הכספי המדווח בקובץ ושל סטטוס הפיזור של דיווח לחשבונות העובדים. בהגדרת סטטוס הקליטה והפיזור של תנועות העובדים אל חשבונותיהם, יכול הגוף המוסדי להשיב באחד משלושת הסטטוסים הבאים:

- 1. "נקלט" - התנועה פוזרה ונרשמה בחשבון העובד.
- 2. "בטיפול" - התנועה עדיין לא נרשמה בחשבון העובד והיא בטיפול הגוף המוסדי.
- 3. "דחייה" - התנועה לא נרשמה בחשבון העובד והטיפול בה על ידי הגוף המוסדי נפסק.

לדיווחי סטטוס "בטיפול" ו"נדחה" מצרף המוסדי הסבר על סיבת הסטטוס, בקוד ובמלל חופשי המתאר את הבעיה בה נתקל. על המפיץ המדווח לבחון את סיבת השיהוי בטיפול או בדחייה המפורטת בהיזון החוזר (לרבות להתייעץ עם הגוף המוסדי במידת הצורך) ולהבין האם נדרשת מצדו פעילות לתיקון המצב.

היזוני "בטיפול" / "דחייה" של מנות דיווח שלמות

במצב עבודה שגרתי אמור הדיווח לקופה ספציפית (להלן "מנה") להיענות בהיזון חוזר אשר רובו בסטטוס = 1. שורות בודדות (אם בכלל) יקבלו סטטוס = 2 (עובדים חדשים, שינוי בנתוני המוצר, מעבר בין קופות וכו') ועוד פחות מהן יענו בסטטוס = 3.

בימים אלו אנו עדיין נתקלים במנות רבות להן משיב הגוף המוסדי בסטטוס = 2 או = 3 ביחס לכל העובדים המדווחים במנה. היזון חוזר שכזה כמעט ואינו יכול לנבוע מהדיווח על העובדים או ממצב חשבונותיהם, ומקורו בבעיה גורפת ברמת המנה (שאינה בעיה טכנית, אחרת היתה נענית בדחייה באמצעות ממשק היזון



קיימת שאלה פתוחה בדבר מערכת המיכון בה יבוצעו התיקונים הנדרשים. האם יבוצעו במערכת השכר של המעסיק או יתאפשרו לביצוע גם במערכות תפעול/דיווח שונות (כדוגמת המסלוקה הפנסיונית). בשלב זה מסתמן כי תיקונים מהותיים (כגון סכום זיכוי) יעשו רק במערכת השכר, בעוד שתיוקונים טכניים (כגון חודש שכר שגוי) יתאפשרו גם במערכות התפעול/הדיווח. החלטה סופית בנושא תתקבל ותפורסם בהקדם.

קובץ הדיווח השוטף בממשק האיחיד כולל שני סוגי פעולה מסוג "תיקון", אולם הגדרתם בקובץ אינה מלאה וקיימות להם פרשנויות שונות אצל הגופים מוסדיים. מומלץ בשלב זה לא לעשות שימוש באותם סוגי פעולות ולהמתין לפרסום הבהרות נוספות של אגף שוק ההון.

אופן התיקון המומלץ כיום לתנועה שגויה/ לא תקינה מושתת על דיווח תנועות ביטול לתנועה השגויה (דיווח בקובץ שליליים של תנועה זהה בנתונה לתנועת המקור) ודיווח מחדש של התנועה באופן תקין ועם הנתונים הנכונים.

ככל שהמעסיק מתכוון לשלוח לאחר תנועת הביטול בקובץ השליליים דיווח מתקן לאותה הקופה (במקרים מסוימים עשוי הדיווח המתקן להישלח לקופה אחרת), מומלץ למעסיק לא לבקש מהקופה להחזיר בפועל את הכספים לחשבון הבנק שלו, אלא להשאיר את הכסף בחזקת הקופה. כך שיתאפשר לו לתת לדיווח המתקן את תאריך הערך המקורי בו הועבר הכסף לקופה.

בקרות

בהתאם להוראות הדיווח העדכניות אין ספק כי אחריותו העיקרית של המפיץ המייצג מעסיק הינה לדיווח תקין של נתוני ההפקדות של העובדים ולבקרה כי דיווחים אלו נרשמו בחשבונות העובדים באופן תקין. תהליך הדיווח החדש מעמיד את כל הכלים הדרושים למימוש אחריות זו.

אחריות המעסיק למוצר הפנסיוני שבחר העובד, לכיסויים המוקנים במוצר, להתאמתם לצורכי העובד ולמשמעויות ביחס למוצר העולות מתוך היווני הגוף המוסדי, הינה שאלה פתוחה אשר יש לגביה דעות שונות. עם זאת, אין ספק כי טוב יעשה המפיץ המייצג מעסיק אם ידווח למעסיק ו/או לעובד על כל היווני חוזר שקיבל, שעשויה להיות לו השפעה על המוצר של העובד.

למימוש אחריותו לבקרה ולאיומות רישום הזכויות בחשבונות העובדים, מומלץ לתת דגש לתהליכי הבקרה הבאים. למען הסדר הטוב נדגיש כי מדובר בהמלצה ובדגשים בלבד, ועל כל מפיץ המייצג מעסיק לבחון את צורכי הבקרה המלאים שלו בהתאם לנסיבות הפעילות המאפיינת אותו.

הכותב הינו מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית

מייצג אחד המטפל גם בהעברה הכספית המרוכזת.

השינוי הינו נקודתי שיש לבצע בבלוק בו מדווחים נתוני הכספים שהועברו במקביל לרשימות העובדים.

עיקרי השינוי בדיווח בעקבות עמדת הממונה:

1. בשדה המכונה "קוד פנימי של גורם שולח במס"ב" בבלוק "פרטי העברת כספים" עד כה לא היה בשימוש.

החל מתאריך 01/07/2016 שדה זה יהיה שדה חובה וישמש להעברת הסכום הכולל שהופקד בחשבון הבנק של החברה המנהלת (בפורטל המסלוקה השדה נקרא "הסכום הכולל שהועבר לחשבון הבנק של החברה המנהלת").

2. בשדה "סך הפקדת מעסיק לקופה/ ח.פ." בבלוק "פרטי העברת כספים"

ידווח הסכום הכספי שעל הגוף המוסדי להקצות מתוך הסכום הכולל לכיסוי תנועות העמיתים המדווחות באותה המנה (בפורטל המסלוקה השדה נקרא "מתוך הסכום הכולל יוקצה לקופה זו סכום של").

ממשק היזון מסכם שבועי/חודשי

אחת לשבוע או אחת לחודש (בהתאם לבקשת המעסיק), שולח הגוף המוסדי ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/חודשי. מבנה הממשק זהה למבנה ממשק היזון חוזר מסכם שוטף.

תכולת הממשק מתייחסת לכל דיווחי ההפקדות לעובדים אשר **ההיזון החוזר המסכם האחרון שנשלח בגינם** (היזון שוטף או היזון שבועי/חודשי) היה עם סטטוס = 2. הדיווח מפרט את השינוי שחל בסטטוס הטיפול בתנועות אלו (נקלטו או נדחו) או משאיר אותן בסטטוס = 2 להמשך טיפול עד לדיווח הבא.

קישור היזון חוזר זה, לדיווח המקורי ולהיווני שהתקבלו לו עד כה, מאפשר לדעת באילו דיווחים הסתיים מצב ה"בטיפול" בגוף המוסדי וכיצד. מפיץ המייצג מעסיק שלא עוקב אחר הגעתם הרציפה של קובצי היזון אילו מכל הגופים המוסדיים, או שאינו ערוך לבדוק ולנתח את תכולתם, לא יכול לבצע בקרת סגירות לדיווחים שהועברו על ידי המוסדיים להמשך טיפול.

כבדיקה ראשונה ומהותית של קובץ ההיזון החוזר המסכם השבועי/חודשי, צריך לוודא כי כל דיווח אשר ההיזון החוזר האחרון שנשלח בגימו היה עם סטטוס = 2 אכן מופיע בהיזון. "היעלמותה" של תנועה מתהליך הדיווח השבועי/חודשי מבלי שדווחה קודם לכן בסטטוס = 1 או = 3 מעידה על תקלה ויש לפנות בגינה בהקדם לגוף המוסדי או לגורם המתפעל.

תיקון דיווח

ככל שנמצא כי בדיווח שנשלח למוסדי, בדבר הפקדות שיש לרשום לזכות עובד, שגוי או אינו תקין ובין אם הדיווח המקורי נקלט, הועבר לטיפול או נדחה, על המפיץ המייצג מעסיק לשלוח למוסדי דיווח מתקן המסדיר את אותה הטעות.

סיכום: השירות למפיץ למעסיק - מורה נבוכים

סוג היזון חוזר	האירוע	טיפול מומלץ
ממשק היזון חוזר ראשוני	לא התקבל היזון בטווח 3 שעות (מומלץ להמתין עד 12 שעות) ממועד משלוח קובץ הדיווח למוסדי או למתפעל	יש לבדוק את תקינות נתיב הדיווח למוסדי/ למתפעל. ככל שהנתיב תקין מומלץ לפנות לגוף המוסדי או למתפעל, לוודא את קבלת הקובץ אצלם או לשלוח מחדש
ממשק היזון חוזר ראשוני	התקבל היזון המעיד על בעיה בקובץ במלואו או בחלקו	יש למפות את השגיאות הטכניות המדווחות, לתקן את הקובץ או את החלקים השגויים ולשלוח מחדש
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	לא התקבל ממשק היזון בטווח יום עסקים אחד ממועד הדיווח המקסימלי המותר	יש לבדוק את תקינות נתיב הדיווח מהגוף המוסדי. ככל שהנתיב תקין מומלץ לפנות בשיחת טלפון או בדוא"ל למוסדי, לוודא את שליחת הקובץ על ידם ו/או לבקש לשלוח מחדש
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	מתקבל היזון חוזר מסכם שוטף של מנה שאינו כולל התייחסות לכל רשימת העובדים והרכיבים שדווחו	יש לפנות לגוף המוסדי ולבקש תיקון ומשלוח מחדש של ממשק היזון (הממשק אמור לכלול התייחסות מלאה לכל המנה)
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	מתקבלים היזוני "בטיפול" / "דחייה" של מנות דיווח שלמות	יש לבחון עם הגוף המוסדי את הבעיה הקיימת ביחס לכל המנה שדווחה, בדגש על בעיות של הגוף המוסדי בשיור המנה לאירוע כספי בחשבון העו"ש הבנקאי שלו
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	התקבל היזון המעיד על בעיה של הגוף המוסדי באיתור או בשיור הכסף לדיווח	מומלץ לשלוח לגוף המוסדי מידע משלים על אופן העברת/הפקדת הכספים בני מנה זו
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	התקבל סטטוס = 1 לדיווח תנועה של עובד	ההיזון אמור לכלול מידע על אופן רישום התנועה בחשבון העובד. יש לבדוק תאימות של רישום זה לדיווח המקורי ששלח המעסיק
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	התקבל סטטוס = 2 לדיווח תנועה של עובד	יש לבדוק את קוד ופירוט הסיבות ששלח המוסדי. ככל שמדובר בבעיית מידע בדיווח (כגון - ת.ז. שאינה תואמת לתאריך לידה) יש לשלוח דיווח מתקן. ככל שמדובר בבעיה הקשורה באופן עקיף למעסיק (כגון - ת.ז. שאינה מוכרת, מענה העשוי לנבוע מכך שטופסי ההצטרפות טרם התקבלו) יש להשלים את פעילות המעסיק בנושא. בכל מקרה אחר מומלץ להמתין להיזון השבועי/ החודשי ולבדוק אם המוסדי הצליח לפתור את הבעיה
ממשק היזון חוזר מסכם שוטף	התקבל סטטוס = 3 לדיווח תנועה של עובד	יש לבדוק את קוד ופירוט הסיבות ששלח המוסדי ולפעול לתיקון הדיווח ככל שניתן. בשונה מדיווחים בסטטוס = 2 התנועה כבר אינה מטופלת במוסדי ולכן לאחר פתרון הבעיה יש לשלוח תיקון מלא או דיווח מחדש. ככל שהמעסיק לא מצא פעילות אפשרית או נדרשת מצדו, יש לבחון הוצאת דיווח שלילי עם דרישה להחזרת הכסף.
ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/חודשי	לא התקבל ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/ חודשי בטווח יום עסקים אחד ממועד הדיווח הנדרש (ובהיזון המסכם האחרון או בהיזונים החוזרים השוטפים שהתקבלו לאחריו הפיעו תנועות בסטטוס = 2)	יש לבדוק את תקינות נתיב הדיווח מהגוף המוסדי. ככל שהנתיב תקין מומלץ לפנות בשיחת טלפון או בדוא"ל למוסדי, לוודא את שליחת הקובץ על ידם ולבקש לשלוח מחדש
ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/חודשי	ההיזון לא כולל התייחסות לכל דיווחי ההפקדות לעובדים אשר ההיזון החוזר האחרון שנשלח בינם היה עם סטטוס = 2.	יש לפנות לגוף המוסדי ולבקש תיקון ומשלוח מחדש של ממשק היזון השבועי/ חודשי
ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/חודשי	תנועה נמצאת פרק זמן ארוך מדי בסטטוס "בטיפול" אצל הגוף המוסדי	לבדוק עם הגוף המוסדי מדוע הטיפול בתנועה לא מסתיים. סביר להניח כי בעתיד יגביל אגף שוק ההון את פרק הזמן המותר. כרגע מומלץ לפעול לאחר חודשיים.
ממשק היזון חוזר מסכם שבועי/חודשי	תנועה הועברה מסטטוס = 2 לסטטוס = 1 או 3	להמשיך את הטיפול בתנועה בהתאם לסטטוס כמוגדר בטיפול בהיזון חוזר מסכם שוטף



טכנולוגיה = בסיס להצלחה ולצמיחה

מגוון מוצרים, רגולציה וחקיקה, כמות משתנים רבה, חוסר ודאות, תחרות עזה ולקוחות תובעניים הם רק חלק מהגורמים המחייבים אותנו להרחבת היכולות. בהיעדר טכנולוגיה מתאימה לא תהיה לסוכן הביטוח הפנסיוני או למתכנן פיננסי זכות קיום

שינוי שיטת חישוב הקצבה המוכרת שנולדה בשנת 2000

כידוע, זו חמקמקה ומרבית המבקשים יתקשו לקבלה. הסיבה המרכזית לכך היא היעדר טכנולוגיה. בתמצית, מקורה של הקצבה המוכרת בהפקדות שלא הביאו להטבות מס לעובד ו / או הפקדות מעביד שחויבו במס. לחישוב, נדרש מאמץ טכנולוגי לאיסוף פרמיות וצבירות ברמה שנתית לכל תכנית ותכנית והפעלת מניפולציות מתמטיות. למיטב ידיעתי יש רק תכנה מסחרית אחת המבצעת חישוב זה. היעדר טכנולוגיה אחידה בנושא הביא למצב שבו יש קושי ממשי לשכנע את פקידי השומה (שאינם ממוכנים כלל) לגבי גובה הקצבה המוכרת, ומכאן גם שלא ניתן ליהנות ממנה. גם במקרה זה העדיפה המדינה לחסוך בטכנולוגיה ולשנות נוהל חישוב.

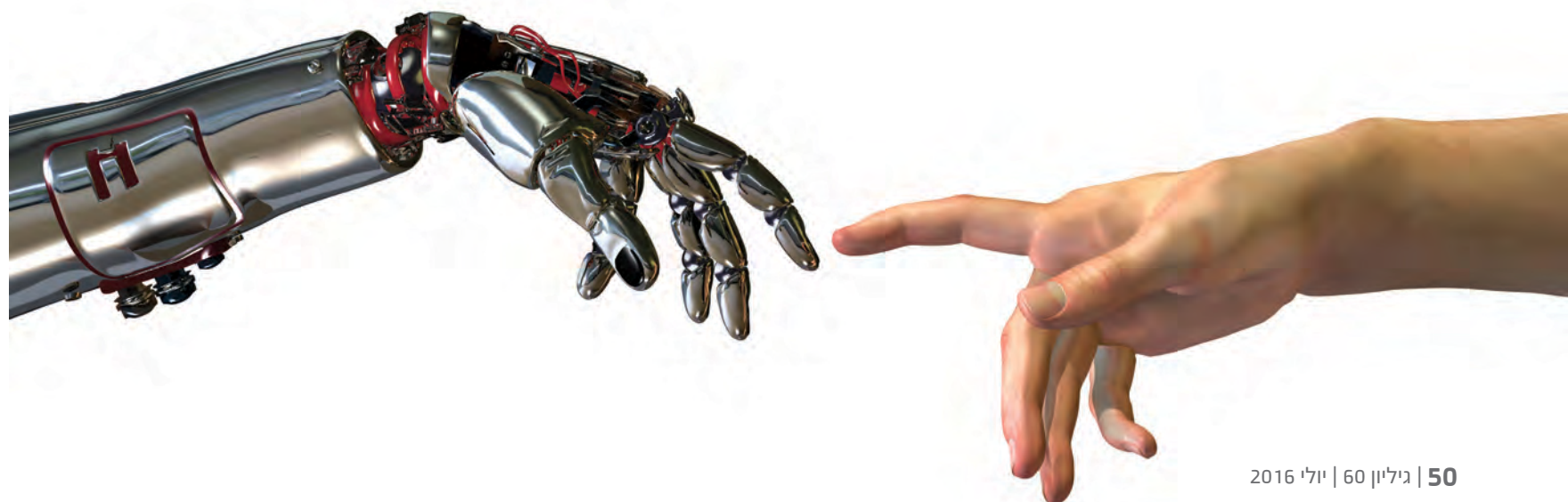
האם המדינה פעלה בחכמה?

לדעתי לא. ההיסטוריה מוכיחה זאת והעתיד יוכיח זאת. אם נבחן את שינוי נוסחת השילוב לטובת נוסחת הקיזוז, במקום לעבור מנוסחה אחת לנוסחה חדשה אחרת, עלינו להיות מסוגלים לחשב לפי שתי השיטות לפי המקרה. נכון, מתישהו

בעולם רעיונות נפלאים רבים שהדבר היחידי שעצר את מימושם היה היעדר פתרון טכנולוגי מתאים. כמו כן תהליכים שנוצרו ללא מחשבה מראש על טכנולוגיה תומכת הביאו בסופו של דבר לשינוי התהליכים ואף לביטולם. בנושא המרכזי של תכנון תזרים המזומנים המבוקש על ידי הלקוח לפרישה, אין לסוכן הביטוח או למתכנן הפיננסי את הפריבילגיה של התעלמות או שינוי צרכי הלקוח. הוא חייב לספק מענה.

ביטול נוסחת השילוב מסעיף 9א לפקודה

נוסחת השילוב משמשת אותנו משנת 1974 ותשמש במקרים מסוימים עוד שנים רבות. למרות שמדובר במשוואה מתמטית מאוד פשוטה, מרבית השומעים עליה נבהלים ונרתעים משימוש בה. המדינה מעולם לא העמידה לפקדי השומה תוכנה מתאימה. כל עוד נדרש חישוב למענק וקצבה אחת, הוא נעשה בקלות. אולם, עם הזמן, נדרש חישוב מורכב של נוסחת השילוב על בסיס סדרת קצבאות וסדרת מענקים שמקורם במספר תקופות עבודה. בהיעדר תוכנה מתאימה, מרביתם, אם לא כולם, כשלו בחישוב. זו אחת הסיבות לתיקון 190 אשר יצר, בין היתר, את נוסחת הקיזוז במקום נוסחת השילוב. המדינה העדיפה לחסוך בטכנולוגיה, לא לאכוף על היצרנים שיפור טכנולוגי באיסוף המידע אלא לשנות את החוק.



"הוועדה הינה מעין Waze עבור סוכני הלשכה בכל הקשור לתחום הפנסיוני"

כך אומר **יובל ארנון**, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני הביטוח, "הוועדה נתפסת כגוף מקצועי ברמה הגבוהה ביותר, כך שגם הגופים היצרניים פונים לוועדה לקבלת הבהרות מקצועיות, גם הגעה של אנשי הפיקוח לקבלת הזיון חוזר, והיא זוכה להערכה גבוהה בשטח מצד הסוכנים"

הוועדה שאני עומד בראשותה (סגני **אבי אקהוס**) מכילה 15 סוכנים, את היועץ המשפטי של הלשכה **עדי בן אברהם** וכן את יו"ר ארגון מ.ד.ר.ט. בישראל **יוסי מנור**, נשיא הלשכה לשעבר.

הוועדה, המתכנסת פעם בחודש, עוסקת בעניינים שוטפים כגון טיטות וחוזרים מהרגולציה, הגעה לדיונים ברגולציה, דיונים בוועדות הכנסת, כשלי שוק, הדרכות, מאמרים, אירוח נציגי חברות או נציגים מהרגולציה ועוד. הוועדה הינה מעין waze עבור סוכני הלשכה בכל הקשור לתחום הפנסיוני, ובאחריותה קיום הכנס השנתי באילת פעם בשנה. **יוסי ורסנו**, אחד מחברי הוועדה משמש גם כיו"ר תת הוועדה לפיננסים, ועדה זו אחראית לקבוע סדר יום גם בתחום הטמעת נושא הפיננסים ותגבורו אצל הסוכנים.

בימים אלו נמצאים טיטות וחוזרים בהם אנו דנים, מוכן נייר המנתח כשלי שרות של המוסדיים, ניתוח (בשיתוף חברות ביטוח) סקר שביעות הרצון שהוצג באילת בכנס האחרון, וכן דיונים בנושאים שוטפים כמו בחירת קופת גמל והעמדת טכנולוגיה בנושא לטובת חברי הלשכה, הבהרות בנושא ההסכם הקיבוצי החדש ועוד.

בשטח מגיעים נציגי הוועדה לכנסים של המחוזות והסניפים ומעבירים הרצאות, בנוסף הם מגיעים לדיונים בפיקוח או בוועדות הכנסת השונות, וכן מנהלים פגישות עם היצרנים.

בעבר לדוגמה עסקה הוועדה במסמך ההנמקה החדש, בתיקונים לנושא אובדן כושר העבודה אשר יפורסמו בקרוב, טיפול המסלוקה ובכל טיטה המסלוקה הפנסיונית אצל הסוכנים, טיפול בכשלי המסלוקה ובכל טיטה שיצאה והועברה תגובת הוועדה, הוועדה נתפסת כגוף מקצועי ברמה הגבוהה ביותר, המביא לכך שגם הגופים היצרניים פונים לוועדה לקבלת הבהרות מקצועיות, גם הגעה של אנשי הפיקוח לקבלת הזיון חוזר, והיא זוכה להערכה גבוהה בשטח מכיוון הסוכנים.

גם בעתיד תמשיך הוועדה לעסוק בכל הנושאים שצוינו לעיל, תתרום את חלקה בפרויקט 2030 של הלשכה ותהיה שותפה לוועדה הציבורית בנושא עתידו של סוכן הביטוח - אשר תשים דגש על הטמעת תחום הפיננסים, הטכנולוגיות המתקדמות ועוד לקהל סוכני הלשכה.

בעתיד תישאר רק נוסחת הקיזוז אבל עד אז, מי יודע? אולי תוכנס לשימוש נוסחה שלישית?

אם נבחן את השינוי לגבי הקצבה המוכרת, שינוי זה היה מצוין לו היה מדובר במקרים לא מורכבים אבל רק מהיום קדימה, מה עם קצבה מוכרת שנצברה משנת 2000 ועד היום? מה עם עצמאים? מה עם שכיר ועצמאי? לאלה ידרש חישוב כפי שנדרש עד היום.

משפט קצר על ההיסטוריה, בשנת 2003 כיהנה עו"ד **טלי ירון אלדר** בתפקיד נציבת מס הכנסה, בשיחה שערכנו בזמנו אמרה לי "המצב בתחום הפנסיוני בלתי נסבל, החלטנו לפשט אותו". ההמשך ידוע, מאז נוספו לנו עוד שלושה רבדים של תגמולים (2005, 2006, 2008), מיסוי תגמולים הון בוטל, כל תכניות הביטוח השתנו, תיקון 190 הפך לנו את העולם, שיטת חישוב הקצבה המוכרת שונתה ב-2012, שונתה שוב ב-2014 ותשתנה ב-2017 פעם נוספת.

ומה לגבי סוכן פנסיוני ומתכנן פיננסי?

מצד אחד, צרכי הלקוח הינם סדרת תזרימי מזומנים (חד פעמיים, קצבאות, אנונות) במונחי נטו אחרי מס, שריון כספים לטובת יעודים מיוחדים, שריון כספים לטובת רוזבה והגדרת סכומים לירושה, את הללו (או תחזית לגביהם) יש לספק בתנאי חוסר ודאות, ריבית משתנה, תוחלת חיים משתנה ועוד. מצד שני, מקורותיו הכספיים של הלקוח הם "ערבוביה בלתי נסבלת" של צבירות משנתונים שונים, מתכניות פנסיוניות שונות ומנכסים פיננסיים שונים. הלקוח מצפה לקבל מהסוכן או מהמתכנן משהו מוחשי, לא הבטחה ערטילאית של "יהיה בסדר", אלא שני דברים:

- מפרט לביצוע אשר מימושו יאפשר מתן מענה לצרכיו.
 - תחזית מספרית לתזרים מזומנים עתידי ומידת עמידתו בדרישות.
- האם סוכן הביטוח והמתכנן הפיננסי יכולים לשנות את צרכי הלקוח? את רצונות הלקוח? האם הם יכולים לשנות ולכופף את הכללים והחוקים, בדומה למדינה? כמובן שלא.
- בינינו, מה הלקוח כבר מבקש? לייף פלינג, מדובר בדרישה בסיסית ולגיטימית מצד אלה המבטיחים לו שיארגנו עבורו את תזרים המזומנים המבוקש על ידו. למרות שמבחינת הלקוח מדובר בדרישות בסיסיות ולגיטימיות, היכולת החישובית הנדרשת למענה טוב ללקוח היא אדירה וללא מיכון מתאים אי אפשר לספק את השירות הבסיסי הנדרש, נקודה.

אפילו

בתחומים רבים אחרים רמה טכנולוגית גבוהה הפכה את השירות ליעיל, לרווחי ובעיקר בעל ערך ללקוח. במונח מסוים, אפילו כייפי לנותן השירותים שכן הוא יכול לתת מענה מהיר לכל דרישה של הלקוח, חייו של סוכן פנסיוני או מתכנן פיננסי שאיננו ממוכן ברמה גבוהה קשים עד בלתי נסבלים. נקודה. בעידן בו אנו נמצאים שדרוג הרמה הטכנולוגית של הסוכן או המתכנן מחויב המציאות, רק כך יצליחו לספק ערך ללקוח ברמת הוצאות סבירה ולהבטיח את עתידו.

הכותב הינו B.Sc., C.L.U. (Isr), מנכ"ל חברת פתרונות מתקדמים בלייף פלינג בע"מ, המפתחת ומשווקת את תוכנת נכסים לייעוץ פרישה הוליסטי במונחי נטו אחרי מס.



הגדלת שיעורי הפקדת עובד ומעסיק להסדרים פנסיוניים



בפברואר השנה נחתם הסכם בין ארגוני המעבידים וההסתדרות שקבע העלאת שיעורי ההפקדה לפנסיה מ-17.5% ל-18.5% בשתי פעימות. הסכם זה הורחב לכל המשק על ידי צו הרחבה עליו חתם ראש הממשלה ושר הכלכלה, מר בנימין נתניהו, ב-23/5/16. אולם צו הרחבה לא הסתפק בהגדלת ההפקדה לתגמולים בלבד ובקביעת כיסוי מינימלי לכיסוי אובדן כושר עבודה, אלא קבע המשכיות גם בהפקדה לפיצויים. להלן עיקרי צו הרחבה:

רכיב התגמולים

הגדלת ההפקדות לתגמולים תושלם תוך פחות משנה בשתי פעימות: בחודש יולי הקרוב שיעור ההפקדה יועלה בחצי אחוז וב-1.1.2017 יועלה בחצי אחוז נוסף. בהתאם להבנות יוגדלו תשלומי המעסיק לקרן הפנסיה ביולי הקרוב מ-6% ל-6.25% מהכנסתו הקובעת של העובד ובינואר הבא ל-6.5%. שיעור הפקדות העובד לפנסיה יעלה גם כן ביולי ברבע אחוז מ-5.5% ל-5.75% וחצי שנה לאחר מכן ברבע אחוז נוסף ל-6%. בסך הכל שיעור ההפקדות לרכיב התגמולים יגדל באחוז שלם, ושיעור ההפקדות הכולל (עם רכיב הפיצויים) יעלה מ-17.5% ל-18.5%. אין שינוי ברכישת כיסוי למקרה מוות והוא ימשיך להיות מתוך תגמולי העובד והמעביד (ועד 35% מהתגמולים).

רכיב הפיצויים

לכאורה נקבע כי אין שינוי בהפקדה לרכיב הפיצויים והיא תעמוד בכל המוצרים הפנסיוניים (ביטוח מנהלים/קופת גמל/קרן פנסיה), על 6%. אולם נקבע בצו כי לא יפגע עובד חדש המגיע עם ביטוח מנהלים, בו שיעור ההפקדה לפיצויים עמד על 8.33%, ושיעור ההפקדה עבורו יישאר 8.33% גם במידה ובחר לעבור לקרן פנסיה. כמו כן במקרה זה במידה והיה קיים סעיף 14 על כל ההפקדה ימשיך ויחול סעיף 14 על כל ההפקדה כאמור גם בקרן הפנסיה. לסיכום, מעסיק הקולט עובד חדש עם תכנית פנסיונית בתוקף, בה ההפקדה לפיצויים היתה 8.33%, יפקיד לתכנית סך כולל של מינימום 20.85%.

רכיב כיסוי למקרה אובדן כושר עבודה

כעת צו ההרחבה עושה סדר וקובע במפורש כי תשלום המעסיק לתגמולים בקופת ביטוח/קופת גמל שאינה קרן פנסיה חייב לכלול גם תשלום מעסיק עבור רכישת כיסוי למקרה של אובדן כושר עבודה בשיעור הדרוש להבטחת 75% מהשכר הקובע של העובד. כאשר בכל מקרה, שיעור הפקדות המעסיק לחלק התגמולים לבדו לא יפחת מ-5% מהשכר הקובע. כלומר, לא ניתן לרכוש כיסוי כאמור מתוך התגמולים, במידה ויש פגיעה במינימום 5% תגמולי מעסיק.

עוד מובהר כי ככל שיהיה צורך בהגדלת העלויות בשל הכיסוי בגין אובדן כושר עבודה (מעבר ל-6.25% ב-1.7.16 או 6.5% החל מ-1.1.17) הוסכם כי העלויות למעסיק בגין רכישת אובדן כושר עבודה כאמור, ביחד עם הפקדות המעסיק לדמי גמולים, לא יעלו בכל מקרה על 7.5% מהשכר הקובע.

לסיכום

מטרת תיקון 12 היתה להשוות את ההפקדות בין המוצרים הפנסיוניים, כך שלא תהיה למעסיק עדיפות למוצר מסוים וכי העובד יוכל לבחור את המוצר הפנסיוני על פי התאמתו לצרכיו בלבד.

בינואר 2017 ההפקדה לתגמולי מעסיק בקרן הפנסיה תעמוד על 6.5% הכוללים גם את ההפקדה לקצבת הנכות (קרי, כיסוי

למקרה אובדן כושר עבודה) ואילו ההפקדה לתגמולי מעסיק בביטוח מנהלים תהיה מינימום 6.5% כולל תקציב לרכישת כיסוי בגובה של 75% מהשכר למקרה אובדן כושר עבודה. אולם אם עלות הכיסוי עולה על 1.5% על המעסיק להגדיל את התקציב לרכישת אובדן כושר עבודה ועד 2.5% ובסך הכל מקסימום הפקדה של 7.5% כולל הכיסוי (ראו טבלה 1).

במקרה זה נוצר למעסיק תמריץ משמעותי להעביר את ההפקדות לקרן הפנסיה ולא למנהלים ולחסוך עד 1% בתקציב. צו ההרחבה לא מתקן את העיוות בין המוצרים הפנסיוניים ומעניק לעובד עדיפות בבחירת ביטוח מנהלים, בו התקציב הכולל יכול להיות גבוה מתקציב המעסיק לקרן הפנסיה, ולמעסיק עדיין יש תמריץ להפקיד לקרן הפנסיה.

המלצות

יש לשים לב שלפני התיקון, כאמור, במידה והעובד היה מבוטח בביטוח מנהלים היו מעסיקים שבחרו שלא להפקיד בנוסף לרכישת כיסוי למקרה א.כ.ע. ובמקרים אלה העובד היה יכול לרכוש את הכיסוי מתוך התגמולים או שהכיסוי לא נרכש כלל. כעת יש לבצע התאמה על פי העלות בפועל של הכיסוי. יש לפנות לחברת הביטוח לקבלת העלות בפועל, ולבצע התאמות כאמור. אין צורך לתקן רטרו מקרים בהם הקטין המעסיק את ההפקדה לפיצויים ל-6%, אולם בקליטת עובד חדש יש לבדוק את ההפקדות בהסדר הקיים ועל פי להתאים את הפקדות המעסיק לפיצויים.

הגדלת ההפקדות בפועל הינה מורכבת ותלויה בסוג הפוליסה ובתנאיה. לכל סוג תכנית פנסיונית יש לבצע הגדלה בצורה אחרת. (ראו טבלה 2).

טבלה 1

פיצויים	אובדן כושר עבודה	תגמולי עובד	תגמולי מעסיק	
6% א א 8.33% א א היתה הפקדה כזו בקליטת העובד	לכיסוי 75% מהשכר המבוטח ועד 2.5%	6%	6.5% כולל א.כ.ע. ומינימום 5% מקסימום 7.5%	ביטוח מנהלים
6% א א 8.33% א א היתה הפקדה כזו ועובד ביקש לעבור לקרן פנסיה	אין	6%	6.5%	קרן פנסיה

טבלה 2. הגדלת שיעורי הפקדת עובד ומעסיק להסדרים פנסיוניים

כיצד מבצעים את ההגדלה הנדרשת במוצרים הפנסיוניים השונים?

מוצר פנסיוני	רכיב ההגדלה	תנאי	שינוי נדרש	היכן תבוצע ההגדלה הנדרשת	כיצד תבוצע ההגדלה הנדרשת
פוליסת ביטוח מנהלים מסוג מעורב או מבטיח תשואה	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק + עלות א.כ.ע על חלק השכר לפוליסת קצבה בלבד קטן מ 6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק להפרש שבין 6.25% - לשיעור תגמולי מעסיק + עלות כיסוי אובדן כושר עבודה המשולמת כיום.	הפקת פוליסה הפרשית חדשה על ידי היצרן	חתימת המעסיק על הסדר לרבים + העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		
פוליסת ביטוח מנהלים אשר הופקה עד 06/2001 כולל	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק + עלות א.כ.ע על חלק השכר לפוליסת קצבה בלבד קטן מ-6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק להפרש שבין 6.25% - לשיעור תגמולי מעסיק + עלות כיסוי אובדן כושר עבודה המשולמת כיום.	הפקת פוליסה הפרשית חדשה על ידי היצרן (אלא אם ציין היצרן תקרה שקלית להגדלה*)	חתימת המעסיק על הסדר לרבים + העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		
פוליסת ביטוח מנהלים אשר הופקה החל מ 07/2001 ואיילך	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק + עלות א.כ.ע על חלק השכר לפוליסת קצבה בלבד קטן מ 6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק להפרש שבין 6.25% - לשיעור תגמולי מעסיק + עלות כיסוי אובדן כושר עבודה המשולמת כיום.	הגדלת שיעור ההפקדות בפוליסה קיימת	העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-75%		
קן פנסיה מקיפה עד תקרה כאשר ההפקדה לקן אינה עוברת את התקרה - 3,880 שקלים	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק קטן מ-6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק ל-6.25%	הגדלת שיעור ההפקדות בקרן הפנסיה הקיימת	העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		

מוצר פנסיוני	רכיב ההגדלה	תנאי	שינוי נדרש	היכן תבוצע ההגדלה הנדרשת	כיצד תבוצע ההגדלה הנדרשת
קרן פנסיה מקיפה עד תקרה כאשר אין פוליסה הפרשית וההפקדה לקרן עוברת את התקרה - 3,880 שקלים	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק קטן מ-6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק ל-6.25%	הקמת פוליסה הפרשית חדשה ליתרת השכר מעבר לתקרת השכר המבוטחת בקרן הפנסיה	העברת רשימה ליצרן וכן הקמת פוליסה הפרשית באמצעות פגישת שירות
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		
קרן פנסיה משלימה / ותיקה מאוזנת	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק קטן מ-6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק ל-6.25%	הגדלת שיעור ההפקדות בקרן הפנסיה הקיימת	העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		
קופת גמל	תגמולי מעסיק	רכיב תגמולי המעסיק + עלות א.כ.ע על חלק השכר המבוטח בקופת גמל בלבד קטן מ-6.25%	הגדלת רכיב תגמולי המעסיק להפרש שבין 6.25% - לשיעור תגמולי מעסיק + עלות כיסוי אובדן כושר עבודה המשולמת כיום.	הגדלת שיעור ההפקדות בקופת גמל קיימת	העברת רשימה ליצרן
	תגמולי עובד	רכיב תגמולי העובד קטן מ-5.75%	הגדלת רכיב תגמולי העובד ל-5.75%		
קרן פנסיה גרעונית	שיעור ההפקדות יישאר ללא שינוי (פיצויים - 6.00%, תגמולי מעסיק - 7.5%, תגמולי עובד - 7.00%)				

הכותב הינו שותף מנהל קבוצת WE



להיות סוכן ביטוח בעידן החדש

כדי לעמוד באתגרים שמציבה התקופה הנוכחית יש לערוך בדק בית ולהצטייד בכלים מקצועיים וניהוליים חדשים, על מנת לחסן את המודל העסקי של שיתאים לשינויים העתידיים

שני העשורים האחרונים מסכמים תקופה בה סוכני הביטוח נדרשים, ממש כעוף החול, להמציא את עצמם בכל פעם מחדש. להיות סוכן ביטוח משגשג ומצליח בשנים האחרונות נעשה אתגר לא פשוט, ובראיה קדימה - שנת 2016 מתבשרת ומסתמנת מאתגרת מאוד, רוויית רפורמות שידרשו מכל העוסקים בענף, יצרנים, נוהגי שירותים וסוכני ביטוח, בהיערכות מסוג שלא ידענו כמותה עד כה.

היערכות חדשה ושונה שתסייע להתמודד עם מספרם הגדול של השינויים הצפויים: עם מגמת הקיטון בדמי הניהול בקופות הגמל ובקרנות ההשתלמות, עם הרגולציה הגואה והעלויות הגבוהות הנגזרות ממנה, עם התחרות ההולכת וגוברת, עם הירידה בעמלות בביטוחי הבריאות, המשכנתא והסיעוד, עם הירידה במחירי ביטוחי החובה לרכב ועם השינוי הצפוי במודל העמלות במוצרים הפנסיוניים, העלול להוביל להקטנת עמלת הנפרעים.

ואם בכך לא די, שינוי נוסף דורש שבמקרה בו סוכן ביטוח יעניק למעסיק שירותי תפעול בנוסף להיותו סוכן (משווק), יחויב הסוכן לנכות מהמעסיק את הגבוה מבין השניים: 10.5 שקלים או 0.6% מההפקדה החודשית של העובד, איום נוסף צפוי להיכנס לתוקפו בספטמבר 2016, במסגרתו האוצר יבחר עד שתי קרנות פנסיה ברירת מחדל שישירתו את כלל העובדים והמעסיקים במשק. היה ומעסיק יבקש שלא לעבוד עם אחת מקרנות הפנסיה ברירת מחדל שבחר משרד האוצר, הוא יחויב לקיים הליך מכריזי משל עצמו, תוך שהוא פונה לכלל הגופים הפנסיוניים במשק, לבחירת קרן פנסיה וקרן השתלמות ברירת מחדל נבחרת עבור עובדיו, וזאת בהתאם להנחיות האוצר.

מהלכים אלו יובילו להורדה חדה בדמי הניהול ועלולים להקטין ואף לבטל לחלוטין את העמלה שמקבל הסוכן מהיצרנים במוצרים אלו.

התקופה הנוכחית, על שינוייה ואתגריה הרבים, מובילה לכך ששורת ההכנסות הינה במגמת קיטון משמעותי, הקיטון משפיע על ההכנסות מהמכירות העתידיות וגם על ההכנסות מהתיק הקיים, אל מול אותה שחיקה בהכנסות, שורת ההוצאות נמצאת במגמה מתמדת של גידול

וזאת בעקבות הדרישות הרגולטוריות ויוקר המחייה, המציאות החדשה מחייבת את סוכן הביטוח לערוך בדק בית ולהצטייד בכלים מקצועיים וניהוליים חדשים, על מנת לחסן את העסק בפני איומי התקופה ולהתאים את המודל העסקי לשינויים העתידיים. ובכך להפוך את האתגר המשמעותי להזדמנות, התקופה בה סוכן הביטוח התנהל ללא תכנית עסקית, יעדים קשיחים ותקציב ברור, שהתאפשר בזכות מרווחים גדולים שהולידו רווחיות גם בהתנהלות פחות יעילה וקפדנית, איננה עוד ועברה מן העולם.

כעת נכון לכל סוכן להיכנס לקרביים של העסק שלו ומתוכם לבנות תשתית ודרך ברורה שתתרומנה להגשמת היעדים, מתוך ניסיוני ותפקידי, כיושב הראש של סוכנויות הביטוח של מיטב דש וכמי שאמון על רכישת סוכנויות ביטוח והטמעתן בתוך מיטב דש, אני פוגש מדי יום את האתגרים הרבים העומדים בפני הסוכן בכל התחומים: הכנסות, הוצאות, מימון, שירותי הקוחות, תפעול, ניהול עובדים, והעמידה בדרישות החוק והרגולציה. **לאור השינויים המשמעותיים של התקופה בחרתי לרכז עבורכם, הסוכנים, המלצות שלהערכת יסייעו לכם לצלוח ביעילות את התקופה המאתגרת.**

תחום ניהול הכספים

תכנית עבודה ותכנית עסקית הכוללת יעדים מומלץ להכין תכנית כלכלית שנתית ובהמשך תלת שנתית, הניזונה מהכנסות התיק הקיים ומיעדי תכנית המכירות, על התכנית להכיל את כלל ההכנסות ברמה החודשית בחלוקה לחברות ביטוח ולתחומי פעילות: אלמנטרי, חיים, גמל, פנסיה, ביטוחי פרט ועוד, ככל שההכנסות תהיינה מפורטות יותר כך ניתן יהיה לזהות טעויות, שינויים ומגמות ולהיערך אליהם מבעוד מועד.

הכנסות

מומלץ לנהל דו"ח הכנסות חודשי ולבדוק כי ההכנסות מתאימות ליעדי תכנית העבודה, במידה ואינן תואמות יש לבדוק מה הסיבה לכך, ולברר מול חברות הביטוח, היה ואי ההתאמה מתקיימת לאורך זמן מומלץ לעדכן את תכנית העבודה ואת התכנית העסקית בהתאם.

אחת לשנה, בזמן בניית התוכנית לשנה הבאה (מומלץ בחודש אוקטובר), יש לנהל משא ומתן עם חברות הביטוח על גובה העמלות ועל סיוע כספי להרחבת העסק ולתחזוקתו. ככל שתכנית העבודה תהיה מקצועית, מסודרת, ידועה וברורה, היא תאפשר לכם לזכות באמון החברות ולקבל עמלות גבוהות יותר.

הוצאות

מומלץ להכניס לתכנית את כלל ההוצאות השוטפות של הסוכנות ברמה החודשית בחלוקה לסגמנטים: הוצאות שכר עבודה, שכר דירה, מיסים, רכב, מקצועיות ועוד.

שיתופי פעולה

שיתופי פעולה בין סוכנים וסוכנויות היו תמיד נכונים וכעת אף הופכים למחויבי המציאות. ניתן לשתף פעולה, למשל, סוכני חיים עם אלמנטרי וההפך. מומלץ לבחון הצטרפות לבית סוכן המעניק לסוכן שירותים נדרשים כגון התנהלות מול חברות הביטוח, הסכמים, הדרכות, תמיכה מקצועית, פגישות, סיוע בתפעול ומערכת מחשב התומכת במכירה ובניהול המשרד, וכך להתמקד במכירות ובפיתוח העסק.

בנוסף, ניתן לשתף פעולה עם מוקדים למכירת ביטוח על התיק הקיים וניתן אפילו לשקול מכירה חלקית של התיק על מנת להתחבר לגוף היכול לסייע בבניית העסק ובפיתוחו.

פיתוח עסקי

בתוך תכנית העבודה מומלץ לכלול פרק המתייחס לפיתוח העסקי של הסוכנות. מומלץ לבנות חזון "היכן אני רואה את הסוכנות שלי בעוד שנה ושלוש שנים בעולם בלי מגבלות", ממש על גבול החלום. לאחר הגדרת החזון מומלץ לרשום את היעדים הארציים שבמידה ואגיע אליהם אושים את החלום. לאחר הגדרת היעדים יש להגדיר פעולות שיתמכו בהגשמת כל יעד ויעד. מומלץ לרתום את כל עובדי הסוכנות ליעדים ולייצר להם תמריצים לעמידה ביעדים.

כך יכול להיראות החזון שלך

חזון: להגדיל את הכנסות הסוכנות בחצי מיליון שקלים בשנת 2016 וב-2 מיליון שקלים בשנת 2018.

יעד: להגדיל את מכירת הריסקים והבריאות ב-0.5 מיליון שקלים בשנה זו.

מטרות/פעולות:

לייצר מוצר מנצח בחברת ביטוח

לקבל סיוע כספי מחברת ביטוח

להתקשר לכל לקוחות הסוכנות ולתאם פגישות

לגייס טלפנים

לבצע שיתופי פעולה

להוציא לידים מכל פגישה

להגדיר יעד פגישות שבועי וחודשי על מנת לעמוד ביעד הסופי

לסיכום, התקופה הנוכחית היא בהחלט אחת המאתגרות שידע עולם הביטוח ו"אמרו את זה קודם לפני" - כל שינוי הוא הזדמנות לשיפור, לצמיחה ולהגשמה. המקפידים להתמקד בחלק המלא של הכוס יכולים לגלות לא מעט הזדמנויות שיובילו אותם להיות סוכני הביטוח המצליחים והמשגשגים של המחר.

האמור אינו מהווה ייעוץ/שיווק פנסיוני המתחשב בצרכיו של כל אדם או/ו כל ייעוץ אחר

הכותב הינו סמנכ"ל חיסכון ארוך טווח, מיטב דש

מומלץ מאוד להקפיד במקרה של העסקת עובדים להחתיים אותם על סעיף 14, ובמידה והעובדים אינם חתומים לדאוג אחת לשנה להשלים את חבויות הפיצויים בגין העובדים (חבויות אלו עלולות להסתכם בסכומי עתק) ולהביא אותן בחשבון בתכנית הכלכלית.

מומלץ להגדיר תקציב הוצאות חודשי לסוכנות כך שבכל פעם שתהיה חריגה היא תשתקף מיידית בדו"ח וניתן יהיה למנוע חריגה זו בעתיד.

בנוסף, מומלץ אחת לשנה לנהל משא ומתן עם הספקים של הסוכנות על מנת להוזיל עלויות ולבחון מחדש את צורך הסוכנות בשירות הספציפי.

מימון

מומלץ ללמוד את הוצאות המימון ואת נחיצותן ולנהל משא ומתן עם גופים שונים על מנת לקבל מימון זול ככל האפשר. כמו כן, בעת צריכת אשראי יש לוודא שהוא מתחשב בצרכי התזרים של הסוכנות ואינו מכביד על פעילות הסוכנות או מונע ממנה לעמוד ביעדיה וביכולתה להמשיך להתפתח.

בקה

יש לבקר אחת לחודש בזמן קבוע וידוע מראש את כלל מרכיבי הסוכנות: הכנסות, הוצאות, עמידה ביעדי תכניות העבודה.

מומלץ לבקר אחת לחודש את ההכנסות מחברות הביטוח ולבדוק תקינותן. קל יותר לזהות טעויות וחוסר דיוקים בעמלות המגוונות בזמן אמת (כשהמכירה בפועל מקושרת לעמלה).

יש לבקר, לנהל ולשחרר גם את הפרודוקציה התקועה מסיבות שונות בחברות. חשוב לזכור, מכירה שבוצעה ולא הושלמה עלתה לסוכן כסף רב ושווה להשקיע מאמץ קטן נוסף על מנת לזכות בתגמול בגין המכירה לאורך זמן.

ניהול תכנית מכירות

רוב סוכני הביטוח והסוכנויות מבוססים על מכירות חדשות כמנוע צמיחה והתפתחות ולכן מומלץ לבנות תכנית מכירות המגדירה יעדים ברמה החודשית. על התכנית לפרט יעדי מכירה בחלוקה לסגמנטים, תוך פירוט הפעולות הנדרשות לביצוע על מנת לעמוד ביעדים ברמה השבועית (טלמיטינג, פגישות, מעקב, מחשוב, ידע מקצועי, פרסום ועוד).

ניהול משרד, תפעול ושירות

רוב סוכני הביטוח גדלו וחונכו כאנשי מכירות ולכן עבודת ניהול המשרד, התפעול והשירות נתפסת בעיניהם כעבודה שולית ולעתים אף מעצבנת. ניהול משרד נכון וקפדני, הפעלת מערך שירות לקוחות ותפעול יעיל ואיכותי הם הבסיס לסוכנות מצליחה. כשהללו מתנהלים ביעילות הם מפנים את הסוכן להתעסק במכירות ואף הופכים להיות ספקי לידים למכירה. חשוב לרענן ולחזק אזורים אלו.



טווס של איכות בארץ פינגווינים של מחיר

בעולם של פרמיות זולות, תחרות על מחירים, ביטוחים ישירים ומוקדים, האם סוכן הביטוח יכול להיות רווחי?

הרכב והפנסיה. בשוק של סוכנים ההולך ומזדקן, הסובל מהיעדר מקצועיות מעמיקה, מרדיפות של התקשורת וחוזרים בקצב של מכונת ירייה מהפיקוח, מתקשה הסוכן הממוצע לעמוד בשוטף, שלא לדבר על פיתוח דברים חדשים, שאולי עם החוזר הבא יהפכו כבר ללא רלוונטיים.

האם קיים עתיד למקצוע שלנו?

סוכן הביטוח של 2016 נמצא במצב הישרדותי מתמיד. במהלך ההתנהלות העסקית הוא עסוק בהתחמקות מכלי הנשק שיוזרים עליו. בסופו של יום הוא מגיע להתשה מוחלטת, לחוסר יצרניות, לקיבעון ובעיקר לתחושת "עזוב אותי באמא'שך".

אז האם יש בכלל עתיד למקצוע סוכן הביטוח, שרווחיותו נשחקה בעשר השנים האחרונות בשיעורים מטורפים, ורובם של סוכני הביטוח נמצאים בתהליך איטי של גסיסה עסקית? מה הסיכוי אל מול מערכי שיווק ומכירה משומנים כמו מערכות המכירה הטלפונית של חברות הביטוח, שלא אחת מבצעים מכירות לתוך תיק המבוטחים של הסוכן עצמו, תוך עקיפתו באופן בוטה? של הטלפנים הנמרצים של "ביטוח ישיר"? של ערוצי ההפצה האינטרנטיים והסלולריים? האם אנחנו ניצבים בפני סוף המחזה, "מותו של סוכן"?

המלך הבלתי מעורער של העולם העסקי

כמי שמצוי בענף הביטוח כבר 26 שנה, אני יכול לומר שאכן, זו מסתמנת כתקופה הקשה ביותר שעבר סוכן הביטוח מאז ומעולם. לא השחיקה ברווחיות בלבד, לא גזירות הפיקוח, לא הכתף הקרה של חברות הביטוח שנתפסות כיום כיריב, לא כשותף, לא חוסר הפרגון והאתיקה בין הסוכנים ואפילו לא היעדר המקצועיות בחלק ניכר מהענפים (עם יד על הלב, מתי מרבית קוראי שורות אלה עברו השתלמות מקצועית מעמיקה

אחד הספרים שהשפיעו יותר מכל על חיי העסקיים נקרא "אסטרטגיית האוקיינוס הכחול". את הספר קראתי לראשונה כסטודנט למינהל עסקים, והמוטיב המרכזי בו מוביל את בעל העסק להיות בתנועה מתמדת. לחפש כל הזמן את השוק של ה-non customers, כלומר, לא את הלקוחות האופייניים של הענף אלא דווקא את מי שאיננו כזה.

למרות שהספר נכתב לפני שנים רבות, והדוגמאות בו מעט מיושנות (התפעלות מ-itunes, למשל), הוא עדיין מהווה מורה דרך לכל מי שמאס בעולם שלנו, בו חזות הכל היא הפרמיה הזולה בביטוחי רכב, או דמי הניהול הנמוכים בכל הקשור למוצרים פנסיוניים.

בפועל, כמעט בלתי אפשרי לפתח נישות חדשות בתחומי



בעולם עסקי בו השליט אינו צפוי חייב הסוכן להתאים את עצמו וליצור ללקוח מצב שונה ממה שהלקוח מכיר; ערך מוסף שלא היה ללקוח ואשר מערכת ההפעלה הרגילה שלו אינה יודעת להתמודד איתה באוטומט. מילות הקסם הן "בידול" ו"מיתוג".

הסיבה לכך פשוטה להפליא: אנחנו הפסקנו להסתכל, ואולי אף פעם לא הסתכלנו, על העסק שלנו בראיה של בעל עסק. אם אני, כסוכן ביטוח מציע פוליסה במחיר מסוים ועם הלחץ הראשוני מתחיל לתת הנחות, איך אני מצפה שהלקוח שנמצא מולי יעריך את אותי ואת מקצועיותי? אם גם בעיני המחיר הוא הפרמטר היחיד, איך יכול להיות שהלקוח יחשוב אחרת? אם אני לא שילמתי עבור הכשרה מקצועית לעצמי, אלא הלכתי להשתלמויות של חברות ביטוח, בחינם, וביליתי, בעיקר ליד הקפה והעוגות, איך אני יכול לצפות שהמבוטח יסכים לשלם עבור מה שאני מציע לו מחיר גבוה מאשר לאחר?

בדרך לארץ המובטחת

אנחנו נמצאים עמוק בתוכו של זמן שמכנה טוני רובינס, מנטור המנטורים, *we must turn our shoulds into musts*, או בשפה יותר פשוטה "נגמרו הסיפורים"/"אין יותר "אני צריך", אלא "אני חייב, אחרת אחדל".

יצירת בידול מיתוגי היא תהליך ארוך, מתיש וכואב, במהלכו יורדים לפעמים בהכנסה השוטפת לתקופה מסוימת, אבל מי שרואה את הדרך, אותו בעל החזון המשתמש בכלים שיווקיים, נחוש בדעתו, דבק בתמונה המנצחת שקבע לעצמו ולא נותן למכשולים זמניים להפריע לו, יגיע בסופו של דבר אל הארץ המובטחת. ארץ שבה המחיר הוא עוד אחד מהפרמטרים, חשוב, אבל לא בלעדי, ארץ בה ניתן לדבר על רווחיות, הפסקת התלונות והקטטורים, הצלחה עסקית וכלכלית, סופה של הפרנויה וחיים עסקיים איכותיים.

אם שרדתם את המאמר הארוך הזה אתם נמנים עם אלה שיכולים. עכשיו צריך רק להתחיל לעשות. חלק גדול מהסוכנים אשר לא קרא את הכתוב כאן, או נטש באמצע, הם בדיוק מי שיוותרו בבסיסים בדרך לפסגה, בבינוניות, בהישרדות. הגיע הזמן להחליט באיזה תפקיד לבחור. זה תפקיד חייך, חייבים להצליח בו. בהצלחה!

הכותב הינו בעלי "פרמיום", בוטיק ביטוחי ומנטור לסדנאות שינוי

במוצרים שהם מוכרים?) הם האיום האמיתי על הסוכן, לא כל אחד מאלה לחוד, ואפילו לא כולם ביחד. אנחנו נמצאים בעיצומה של תקופה בה המלך הבלתי מעורער של העולם העסקי הוא הלקוח. הוא הפסיק מזמן להיות צייתן, בודק כל מה שאומרים לו, אינו מאמין לאף אחד, בעל יכולות מדהימות למצוא מידע באוקיינוס האפשרויות המצויות מסביבו, דעתן, וכחן, חסר סבלנות וסובלנות, יודע ומכיר בשוויון, מחוזר על ידי כולם, ומאוד לא נאמן עד כדי אכזריות. בעולם עסקי בו השליט אינו צפוי חייב הסוכן להתאים את עצמו וליצור ללקוח מצב שונה ממה שהלקוח מכיר; ערך מוסף שלא היה ללקוח ואשר מערכת ההפעלה הרגילה שלו אינה יודעת להתמודד איתה באוטומט. מילות הקסם הן "בידול" ו"מיתוג".

הלקוח החדש והצעיר דורש שינוי בגישה

האם באמת ביטוח מסוים הנמכר על ידי סוכן אחד או סוכן אחר הוא אותו מוצר בדיוק? האם באמת אנחנו נמצאים בעולם בו רק המחיר משחק תפקיד? כנראה שלא. אני מעז לומר את זה בכל ההרצאות והמפגשים הרבים שלי עם סוכנים: בעתיד הקרוב אנחנו לא נתפרנס רק ממכירת ביטוח, ואולי אפילו בעיקר לא ממכירת ביטוח. אמירה כזו שומטת את הבסיס מההרגל הקבוע ומהתנהגות ברירת המחדל האוטומטית של סוכן הביטוח, אבל האמת חייבת להיאמר: הלקוח החדש והצעיר אינו מוצא לנכון להתמודד פנים אל פנים עם איש מכירות, הוא חסר סבלנות, מקבל החלטה מהירה, בזמן ובמקום הנוח לו, ולכן רוכש באמצעים הדיגיטליים המוכרים לו היטב, עולם בו הוא מרגיש בבית. ואם תוסיפו לזה את גוויעתו של העולם הישן, בו החוק היה "מכור יותר - תרווח יותר", תקבלו עולם אחר, אותו לא ידענו.

נקודת מבט שונה בנוגע למחיר

בכל מפגש מכל סוג שהוא עם סוכנים, אני שואל את השאלה "אם היית מסיים ריצה בחום, והייתי מחכה לך על קו הגמר ומציע לך בקבוק קריסטל קולה העולה שקל אחד, או קוקה קולה, העולה חמישה שקלים, מה היית בוחר? את התשובה שאני מקבל 80% מכם יודעים (ונסנן את המתחכמים שתמיד יגידו שהם מעדיפים מים). איך זה ייתכן שאנחנו מוכנים לשלם פי חמישה עבור מוצר שאריותו שונה? איך ייתכן שאנשים מוכנים לשלם עשרות אלפי שקלים עבור מוצר הניתן לרכישה בשקלים בודדים, ושניהם מראים את אותה השעה? ובביטוח המטופל בידי שני אנשים שונים, המוצר היחיד בעולם שהעסק מתחיל רק ברגע המכירה ולא מסתיים בו, משחק רק פרמטר המחיר?

שינויים רגולטוריים - סוכנים

הנושא	תחילת תוקף	הערות	הוראה רגולטורית	סטטוס
סוכן / גורם מתפעל	1.2.2016	הגורם המתפעל יפקיד כספים בעבור המעסיק, יעביר מידע אגב ההפקדות, יבצע בקרה וכן פעולות נוספות הכרוכות במתן שירות. המעסיק יחתיים את הסוכן / הגורם המתפעל על הרשאה המאפשרת לו לקבל שירותים מהגופים המוסדיים.	חוזר סוכנים ויועצים	רשימה מפורטת של השירותים הנכללים בהגדרת התפעול תפורסם על ידי האוצר בתקופה הקרובה
בחירת סוכן על ידי העובד	1.12.2015	לעובד יש זכות לבחור בכל עת את סוכן הביטוח או היועץ הפנסיוני שלו. המעסיק לא יוכל להתנגד לבחירת העובד. המעסיק מחויב להעביר את הכספים לקופות שנבחרו על ידי העובד.	חוק ההסדרים - בהמשך לסעיף 20 לחוק הנמל	אושר
הצטרפות עצמית להסדר פנסיוני	1.12.2015	נפתחה האופציה להצטרפות מבוטח להסדר פנסיוני, ביוזמתו, על ידי פנייה ישירה לגוף המוסדי, ללא חובת ייעוץ פנסיוני, למעט ב-3 מקרים: יש לו קרן פנסיה ותיקה, יש לו החרגות רפואיות ויש לו פוליסת מנהלים	חוק ההסדרים	אושר
תגמול הסוכן	1.1.2016	הסוכן יצטרך לבחור בין קבלת קבלת עמלות מחברות הביטוח או תשלום מהלקוח. האוצר מכונן לכך שפרנסת הסוכן תתבסס על מתן שירות ללקוח, תוך כדי שיפור השירות. סוכן שיבחר לקבל תגמול מהיצרנים, יקבל את התגמול כל עוד הוא מטפל במוצר. הבמידה והפסיק הסוכן לטפל במוצר, או שהמבוטח נפטר, יופסק התגמול מהיצרנים. עוד נקבע כי לא תשולם עמלה לשני סוכנים בגין אותו מוצר וכן יופסק נוהל הפרסים והמתנות לסוכנים.	חוק ההסדרים	האוצר יפרסם רשימת פעילויות, עליהן מותר לסוכן לדרוש תשלום ומה גובה התשלום בגין כל פעולה
		(א) עמדת ממונה בה נקבע כי עם קבלת תגמול מהמעסיק מתנתק הקשר בין עמלות הסוכן, המשולמות על ידי הגופים המוסדיים, לבין דמי הניהול, המשולמים על ידי המבוטח. לכן מחויבים הסוכנים לשנות את החוזים שלהם מול חברות הביטוח.	עמדת ממונה	ממתין לדיון בבית המשפט בעקבות עתירה שהגיש איגוד חברות הביטוח
		(ב) הצעת חוק של חברי הכנסת מיכל בירן, עמר בר-לב ורועי פולקמן, לפיה עמלת ההפצה המשולמת לסוכן לא תחושב בזיקה לדמי הניהול שחברה מנהלת גובה מעמיתיה. הצעת החוק מאפשר הטלת סנקציות על סוכן שפעל בניגוד לחוק		
מסמך הנמקה חדש	1.7.2016	מסמך ההנמקה החדש מטפל בהרחבת הגילוי הנאות ומטרתו להגביר את השקיפות מול הלקוח. ישנם 3 סוגים של מסמכי הנמקה: מסמך הנמקה מלא, מסמך הנמקה ממוקד וסיכום שיחה. אחד השינויים המשמעותיים במסמך הוא החובה לקבל מידע על התיק הפנסיוני של הלקוח באמצעות המסלוקה הפנסיונית	מסמך הנמקה חוזר סוכנים ויועצים -2016-10-1	חוזר סופי



שינויים רגולטוריים - סוכנים

הנושא	תחילת תוקף	הערות	הוראה רגולטורית	סטטוס
המודל הצייליאני - מסלולי השקעה בקופות גמל	1.1.2016	התאמת מידת הסיכון לגיל החוסך. המודל הצייליאני יוצא מהנחה כי בגיל צעיר עדיף להשקיע בקרנות בעלות רמת סיכון גבוהה יותר, שכן בטווח הארוך הסיכוי לקבלת תשואה עולה. מנגד בגיל מבוגר, וככל שהחוסך מתקרב לגיל הפנסיה, מסלולי ההשקעה העדיפים יהיו סולידיים יותר. המודל יאפשר לחוסכים המודעים לסיכון לשנות את מסלולי ההשקעה שלהם	חוזר מסלולי השקעה בקופות גמל	חוזר סופי
ייפוי כח לבעל רשיון	1.11.2015	טופס ייפוי כוח קובע מבנה אחיד לקבלת מידע אודות החסכונות של הלקוח, המנוהלים בגופים מוסדיים שונים. הטופס מתייחס לכל התיק הפנסיוני של הלקוח, כולל תכניות שאינן מוגדרות כמוצר פנסיוני, כגון ריסק, אובדן כושר ותכניות חיסכון	חוזר סוכנים ויועצים	חוזר סופי
איחוד קרנות פנסיה לא פעילות	1.1.2017	הוראת השעה מפרטת את המנגנון לאיתור כספים הרשומים על שם העמיתים בחשבונות לא פעילים בקרנות פנסיה חדשות. כספים אלה יאוחדו בקופה הפעילה ויקבלו את התנאים של הקופה הפעילה. העמית יכול להתנגד לאיחוד הקופות, על כך עליו לבקש בקשה מיוחדת ולחתום על בקשתו זו.	סעיף 20 לחוק הפיקוח וחוזר איחוד חשבונות קיימים בקרנות פנסיה חדשות	שירות עקוב אחרי פנסיוני אושר בוועדת הכספים. ב-8.6.2016 פורסמה טיוטה שנייה על ידי הפיקוח
תקנון אחיד בקרנות פנסיה	3.7.2016	במהלך השנים נוצרו הבדלים בין קרנות הפנסיה החדשות, הבדלים המקשים על בחירת הקרן הטובה ביותר. התקנון האחד יאפשר לבחור קרן פנסיה על פי איכות השירות ודמי הניהול, כאשר ושאר הזכויות תהיינה אחידות בין כל הקופות. על פי החוזר החדש, כל החברות המנהלות ישתמשו בנוסח אחיד ויצרפו לתקנון נספחים על פי אישור הממונה	חוזר הוראות לעניין זכויות וחובות עמיתים בתקנון קרן הפנסיה חדשה מקיפה	טיוטה - ממתין לחוזר סופי
הצטרפות לביטוח	חלקו נכנס לתוקף בשנה שעברה, שאר ההוראות ב-1.9.2016	מסמך המתאר את השלבים השונים לקראת ההצטרפות לביטוח, ומטרתו לקבוע הוראות להסדרת התנהלות חברות הביטוח וסוכני הביטוח. החוזר מפרט את השלבים בהצטרפות, מדגיש את הצורך בהתאמת הביטוח למועמד ומפרט את ההצטרפות באמצעות שיווק ייזום על ידי הסוכן או החברה.	חוזר צירוף לביטוח	חוזר סופי
הצטרפות לקרן פנסיה או קופת גמל	1.4.2017	המוצרים הפנסיוניים הם מוצרים מורכבים מאוד, על כן הוחלט לקבוע נוסח אחיד להצטרפות לקרן פנסיה או לקופת גמל ולקרן השתלמות וכן לפרט את תנאי הצירוף כגון: מסלול ביטוח, מסלול השקעה, דמי ניהול. בנוסף הוחלט על נוסח אחיד וקבוע בנושא העברת הכספים בין הקרנות, וזאת על מנת לשמור על זכויות העמיתים בכל פעולה. החוזר מטפל בנושאים רבים, בהם: 1. נוהל הצטרפות עמית באמצעות מעסיק 2. הצטרפות עמית בצורה מקוונת 3. צירוף עמית שהוא עובד חדש לקופת ברירת מחדל של המעסיק 4. צירוף עמית שאינו עובד חדש של המעסיק לקופת ברירת מחדל 5. איחוד חשבונות בעת ההצטרפות לקרן הפנסיה	חוזר גופים מוסדיים	טיוטה



שינויים רגולטוריים - סוכנים

סטטוס	הוראה רגולטורית	הערות	תחילת תוקף	הנושא
סופי	הצעת חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופ"ג)(תיקון מס. 12) התשע"ה - 2015	צו ההרחבה המתוקן הגדיל את שיעורי ההפקדה לקופות הפנסיה השונות, ובא במקום תיקון 12 שנכנס לתוקף ב-2016. על פי הצו שיעורי ההפקדה יגדלו ב-1% ויעמדו על 18.5%. ההעלאה תמומן בחלקים שווים על ידי העובד והמעסיק, 0.5% מכל אחד מהם. צו הרחבה זה מבוסס על ההסכם שנחתם בין התאחדות התעשיינים וההסתדרות ב-2016. התיקון יבוצע בגין תקופה רטרו, החל מחודש 2016, עת נכנס לתוקף תיקון 12 במתכונתו הראשונית	1.7.2016	תיקון 12 והסכם הפנסיה החדש
טיוטה	חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (תיקון מס. 13) והוראת שעה) והוראות לתשלום קצבה מקופת גמל לחיסכון	תיקון 13 מגדיר תנאים חדשים למשיכת כספים מקופת גמל לא משלמת לקצבה, מבלי להעביר את הצבירה לקופה משלמת. לצורך ביצוע משיכה כזו, שונתה ההגדרה "קופת גמל לא משלמת לקצבה" ובמקומה נקבעה הגדרה חדשה "קופת גמל לחיסכון"	1.2.02	תיקון 13
		התנאים לקבלת קצבה מקופת גמל לחיסכון: 1. העמית הגיע לגיל פרישה או גיל 60, המוקדם מביניהם. 2. רכש ביטוח לאריכות ימים, המאפשר קבלת קצבאות בצורת אנונה. 3. העמית יכול לקבל מקסימום 240 קצבאות ולא מעבר לגיל 87. לאחר מכן, בתום 240 חודשים, הקופה תשלם תשלומים חודשיים במסגרת הביטוח לאריכות ימים. 4. מוטבי עמית שנפטר לאחר תחילת קבלת הקצבאות יקבלו את הכספים בסכום חד פעמי. לחילופין, יוכלו המוטבים לבחור בקבלת קצבה חודשית.		
חוזר פנסיה 64-2015	חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (התשס"ה - 2005) קופות (גמל)	האיחוד ייעשה אך ורק בין קרן פנסיה פעילה, אליה מועברים כספים מדי חודש בחודשו ובמקביל יש לו קרן פנסיה שאיננה פעילה. העמית יכול להתנגד לאיחוד הקופות, על כך עליו לבקש בקשה מיוחד ולחתום על בקשתו זו.	6.202	איחוד חשבונות בקרנות פנסיה חדשות
		קופת גמל חדשה המאפשרת משיכת כספים, בכל גיל, ללא תשלום קנס. העמית שיתמיד לחסוך בקופה זו עד גיל פרישה, יהנה מהטבות מס נוספות, כגון: פטור ממס רווח הון ופטור ממס על הקצבה, בעצם היותה קצבה מוכרת. ההפקדה השנתית המקסימלית לקופה זו תעמוד על 70 אלף שקלים	3.202	קופת גמל להשקעה



שינויים רגולטוריים - סוכנים

הנושא	תחילת תוקף	הערות	הוראה רגולטורית	סטטוס
ביטול פוליסת ביטוח	1.8.2016	החוזר בא לקבוע הוראה אחידה לנוהל ביטול פוליסה על ידי המבוטח. המבטח יאפשר למבוטח לפנות ישירות בבקשה לביטול הפוליסה שברשותו. ניתנו כמה אפשרויות להגשת הבקשה, כגון: 1. בדואר אלקטרוני 2. בחשבון האישי המקוון של הלקוח, דרך אתר האינטרנט. 3. בשיחת טלפון עם מוקד השירות, לאחר ביצוע תהליך זיהוי טלפוני 4. באמצעות הפקס. מיד עם קבלת הבקשה לביטול הפוליסה ישלח המבטח הודעת אישור אוטומטית על קבלתה. אם הבקשה שנתקבלה אינה תקינה, תישלח למבוטח הודעת תוך 2 ימי עסקים על הליקויים בה	חוזר ביטול פוליסה	טייטה
תיקון 16	1.7.2016 - רטרו 2.2016	תיקון 16 מטפל בהפקדות המעסיק לכיסוי אובדן כושר עבודה. ישנם 3 מצבים של חלוקת ההפקדות:	הצעת חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (תיקון 16)	הצעת חוק מטעם הממשלה אושרה בוועדת הכספים, למעט הסעיף המתיר לשר האוצר לשנות בצו את גובה ההפקדות
		1. עלות הכיסוי לאובדן כושר עבודה שווה ל-1.25% מהשכר המבוטח וגובה הפיצוי עומד על 75% מהשכר - במקרה זה ההפקדה של 6.25% תתחלק לפי 5% תגמולי מעסיק ו-1.25% אובדן כושר עבודה המשולם על ידי המעסיק		
		2. עלות הכיסוי לאובדן כושר נמוכה מ-1.25% - המעסיק יפקיד סך של 6.25%, מהם תנוכה עלות הכיסוי לאובדן כושר עבודה והיתרה תועבר לתגמולי מעסיק, גם אם ההפקדה לתגמולים עולה על 5%		
		3. עלות הכיסוי לאובדן כושר עבודה גבוהה מ-1.25% - המעסיק יפקיד את עלות הכיסוי, מקסימום 2.5% ובנוסף 5% לתגמולי מעסיק		
ניוד פוליסות עם מקדם	6.12.2015	הוראה המאפשרת שיווק פוליסות ביטוח חיים הכוללות מקדמי קצבה המגלמים הבטחת תוחלת החיים	שיווק פוליסות ביטוח חיים הכוללות מקדמי קצבה המגלמים הבטחת תוחלת החיים	חוזר סופי



צרכן חדש נולד

הלקוח המודרני משווה ברשת מחירים ומפרטים של כל מוצר או שירות שהוא מתכנן לקנות. אז מדוע שהדבר יהיה שונה כאשר זה מגיע לחיסכון הפנסיוני שלו?

דרך נוספת להתמודד עם השינויים היא לזהות את הפוטנציאל הקיים בהם. חברות הביטוח שזיהו את הצורך של הצרכן החדש לנהל את חייו ברשת האינטרנט החלו להעמיד לרשותו כלים דיגיטליים שונים לניהול החיסכון הפנסיוני שלו. באמצעות כלים אלה יכול החוסך לבצע מגוון רחב של פעולות, ואפילו להפקיד לעצמו כסף לחיסכון הפנסיה, כל זאת בלי מאמץ רב, בכל זמן ומכל מקום.

להפקיד בלחיצת כפתור בעזרת המערכת החכמה

כבר היום אפשר למצוא שלל אפליקציות המאפשרות הצטרפות בקליק אל קרן הפנסיה, במידע האישי של חברות הביטוח אפשר לבצע היום שלל פעולות, מלבד כמובן צפייה בהפקדות אל קרן הפנסיה והפקת הדוחות התקופתיים. בין השאר, ניתן כיום לבצע שינוי מסלול השקעה, הגשת בקשה להלוואה ואפילו פדיון כספים.

חברת מנורה מבטחים, לדוגמה, מציגה באתר האינטרנט שלה את שירות פנסיה בקליק, מדובר במערכת אינטרנטית מהירה וחכמה המאפשרת גם לסוכנים להפנות שכירים, עצמאים ולמעסיקים קטנים (ואפילו למעסיקים של עוזרות בית ומטפלות), להצטרף בלחיצת כפתור לקרן הפנסיה הגדולה במדינה, עצמאים יכולים בעזרת המערכת החכמה להפקיד לחיסכון הפנסיה שלהם בקלות באמצעות כרטיס האשראי, כן, זה פשוט לחסוך לפנסיה. בעידן הדיגיטלי, כשכל כך פשוט להשוות, לבצע פעולות ולחסוך בלי לקום מהמחשב, אין ספק שקל יותר לצרכן לקבל לידיו את השליטה על החיסכון לקרן הפנסיה שלו, ובעצם על העתיד שלו ושל משפחתו.

בשנים האחרונות אנו חוזים בשינויים מרחיקי לכת בהרגלי הצריכה, לנגד עינינו קם הצרכן החדש.

מתוחכם יותר, מודע יותר למחיר, מחובר ומקוון במגוון ערוצים, מחפש ביטוי אישי מצד אחד אך גם שותף בקהילות ורשתות חברתיות מהצד השני. מנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עולה כי שכירים בני 25-35 מהווים את קבוצת השכירים הגדולה ביותר במשק. קבוצה זו עתידה לעצב את שוק העבודה של ישראל בעתיד.

כיום העובד נעזר בחכמת ההמונים ברשת ככלי ייעוץ

בניגוד לדור הקודם של העובדים, שעל פי רוב עבד במקום העבודה אחד עד ליציאה לפנסיה, העובדים החדשים מחליפים מקומות עבודה כמו גרביים. קצב החלפת העבודה של הצרכן החדש עומד בממוצע על כשנתיים. היעדר אפשרויות קידום, שכר או אפילו חוסר עניין הם בין הגורמים המשפיעים על העובד להחליט על סיום עבודתו בחברה ומעבר לחברה אחרת. אותו "חוסר הנאמנות" המשפיע על העובד להחליף מקום עבודה באחר, שנתפס בעיניו טוב ומשופר יותר, משפיע גם על בחירותיו בחיים.

אם בעבר השתמשנו בחברים או בבני משפחה כמקורות הסמכות שלנו, שאלנו את דעתם על מוצר זה או אחר, ביקשנו מהם המלצות על בעל מקצוע כשלהו וכו', לרשותו של העובד החדש עומדת כיום חכמת ההמונים שברשת. מלבד אתר feex אפשר למצוא היום מגוון קבוצות לרכישת פנסיה, אתרים להשוואת מחירי ביטוחי רכב ואפליקציות לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל. אחד האתרים הללו הוא אתר יעד פנסיוני של מנורה מבטחים, שבדומה לאתר Wobi מאפשר לחוסכים לפנות למסלקה הפנסיונית לקבל מידע אודות החיסכון הפנסיוני שלהם. האתר המותאם למובייל מציג בצורה גרפית פשוטה את תיק החיסכון הפנסיוני וגובה החיסכון בפרישה.

החיסכון הפנסיוני מדבר דיגיטלי ונגיש לכולם

התפתחות הטכנולוגיה מובילה לציפייה מצד הצרכנים החדשים לשיפור השירות ולהוזלת המחיר. צרכנים המתרגלים לצורך תוכן בחינם באינטרנט או לנווט את הרכב באפליקציה ללא תשלום, מתקשים להבין מדוע הם נדרשים לשלם פתאום על שירות כמו עיתון יומי או אפילו מדוע האפליקציה החינמית שלהם לא עובדת. אחת הדרכים להתמודד עם שינויים היא לצפות להם, בחוזר הצטרפות האחרון שפרסמה הממונה על שוק ההון, החל מאפריל 2017 קרנות הפנסיה וקופות הגמל יהיו חייבות להציע פלטפורמה להצטרפות דיגיטלית.

דיגיטליזציה של תהליכי שירות ומכירה מצד הלקוחות

- רכישת ביטוחי רכב בבריטניה - האינטרנט כערוץ הפצה מרכזי
- 64% מהמבוטחים רכשו אונליין, מתוכם: 33% מאתר החברה, 31% דרך אתר השוואת מחירים
- רק 20% רכשו בשיחת טלפון; בעיקר אוכלוסייה מבוגרת, מעל 65 שנים.
- לקוחות שבשנה האחרונה הגישו את תביעותיהם - על פי קבוצת גיל
- גיל 44-35: 34% • גיל 34-25: 43%

הכותב הינו מנהל מטה שיווק ודיגיטל במנורה מבטחים

פוליסות חיסכון מוצר טהור המנוהל בחברת ביטוח

מנוהלים בדומה לקרנות נאמנות, בהתאם למסלול ההשקעה ולרמת הסיכון שנבחרו על ידי הלקוח, ועתידיים להעניק תשואה גבוהה מהחיסכון הבנקאי. פוליסת החיסכון אינה מהווה חיסכון פנסיוני, והמבוטחים אינם זכאים להטבות מס בעת ההפקדה או בעת המשיכה.

פוליסת חיסכון זו הינה מכשיר חיסכון לטווח קצר, בינוני וארוך, המנוהל על ידי חברות הביטוח או בבתי השקעות. פוליסה זו משווקת כתחליף לפיקדון או לתכנית חיסכון בנקאית. הכספים

פוליסות חיסכון לעומת אפיקי השקעה אחרים

פוליסת חיסכון	קרן נאמנות / תיק מנוהל	חיסכון בבנק
תשואה / רווחים	לא מובטחת, תלויה בביצועי שוק ההון. פרסום התשואה מדי חודש באתר האוצר	אין תשואה - החיסכון ידוע מראש, ללא סיכונים. הכסף מושקע בהתאם למוגדר בתוכנים / בפיקדון
ניזילות / משיכה	ניזילות ברמה יומית תוך 4 ימי עסקים, ללא תלות בתחנות יציאה או קנסות יציאה	סכום חד פעמי, בתום תקופה, בדך כלל סגור לתקופה כמוגדר בתכנית
תכנית המשך לקצבה	יש	אין
דמי ניהול	יש מהפקדה ומצבירה. מקסימום 2%, ניתן לנהל סו"מ.	יש, דמי ניהול פיקדון ניירות ערך. לא ניתן לשינוי
	אפשר משיכה כקצבה חודשית	דמי שמירת ניירות ערך
	יש דמי ניהול על קצבה משולמת - מקסימום 1%	
עמלות	אין	אין
	עמלת מינימום / מקסימום	
	עמלת קניה / מכירה	
	דמי שמירה / עמלות אי ביצוע	
מיסוי	מס רווח הון בעת המשיכה 25%, אין מיסוי בעת מעבר ממסלול למסלול	יש מס בעת המשיכה על הריבית
עלות רכישה	אין	יש
ניהול הכספים	פיזור רחב של ההשקעות, בהתאם למסלולי ההשקעה	מנוהל על פי דרישת הלקוח
השקעות	מסלולי השקעה בהתאם לבחירת המבוטח	בהתאם להחלטת מנהל הקרן והלקוח
	מסלולי הפוליסה נותנים מענה לרוב העדפות ההשקעה של המשקיע	קרן נאמנות, מתמחה בדרך כלל באפיק מסוים (קרנות אג"ח, מניות)
	הפוליסה מאפשרת גם חשיפה להשקעות נדל"ן, תשתיות, אשראי וקרנות השקעה	קרנות יכולות להשקיע רק בנכסים סחירים
	הפוליסה מציעה פיזור השקעות רחב גם בשווקים מחוץ לישראל	הקרנות מתמקדות בעיקר בהשקעות בישראל עם רמת פיזור נמוכה
שקיפות	שקיפות חודשית בלבד, ללא הצגת מדיניות ההשקעה. ניתן לפצל את הצבירה בין מסלולים	שקיפות מלאה, בכל יום באמצעות חשבון הבנק. מחויבת פרסום תשקיף ועדכון שינוי מדיניות ההשקעה
הפקדה	הפקדה חד פעמית או הפקדה חודשית באמצעות הוראות קבע או כרטיס אשראי	הפקדה חד פעמית של סכום גבוה במיוחד, מעל חצי מיליון שקלים
ניהול הכספים	פיזור רחב של מסלולי ההשקעות, אג"ח, מניית	מתאים לחוסך שרוצה שינהלו את כספו באופן אישי, בהתאם לרמת הסיכון שלו
מעבר ממסלול למסלול	ללא אירוע מס	מכירת קרן נאמנות ומעבר לאחרת = אירוע מס עם תשלום מס מייד
לקוח סולידי	כדאי לו להשקיע בפוליסת חיסכון	כדאי לו להשקיע בקרנות נאמנות.
לקוח לא סולידי		

איילון יתרון פיננסי

פיננסיים (קופות גמל) (כללי השקעה החלים על גופים מוסדיים), תשע"ב-2012 או כל הוראה בהסדר התחיקתי שתבוא במקומן. **תקופת מימוש:** אם ביום מסחר כלשהו חלה הפסקת מסחר בבורסה, בין אם בנייר ערך בו מושקעים למעלה מ-3% משווי הנכסים במסלול ו/או הפסקת מסחר ברשימת ניירות ערך הנסחרת בבורסה ובה מושקעים למעלה מ-3% משווי הנכסים במסלול ו/או הפסקת מסחר מלאה, שומרת לעצמה החברה את הזכות לדחות את ביצוע פעולות שמועדן חל ביום המסחר בו היתה הפסקת המסחר, במלואן או בחלקן, ליום המסחר הראשון שלאחר יום המסחר בו חלה הפסקת המסחר. החברה רשאית ליצור או לקנות חוזים עתידיים ו/או אופציות בשיעורים הקבועים בהסדר התחיקתי. יצירה ו/או קנייה של חוזים עתידיים ו/או אופציות תיעשה כך שהחשיפה הכוללת במונחי נכס בסיס (חוזים עתידיים + אופציות + נכס בסיס), לא תחרוג מהמוגדר במדיניות ההשקעות של כל מסלול. ביצוע ההשקעות, חישוב תשואה ורווח למסלול, יבוצע בהתאם לאמור בתנאי הפוליסה ונספחיה.

התכנית נמכרת כפוליסת פרט, אינה מוכרת כקופת גמל וכפופה להסדר לתחיקתי לרבות חוק הפיקוח, חוק חוזה הביטוח והוראות הממונה. מדובר בתכנית חיסכון לטווח קצר או ארוך. החיסכון ניתן למשיכה כסכום חד פעמי או כאנונה חודשית בתום תקופת הביטוח. ניתן להפקיד הפקדות חודשיות שוטפות ו/או הפקדות חד פעמיות.

- ⓐ **דמי ניהול מהחיסכון המצטבר** החברה רשאית לגבות דמי ניהול מהצבירה עד 2%, עם אופציה להקטנה.
- ⓑ **נזילות** כספי החיסכון נזילים בכל עת, למשיכה מלאה או חלקית בכפוף לניכוי מס רווחי הון. ניתן לקבל הלוואה בשעבוד הפוליסה.
- ⓒ **מיסוי** ניתן להעביר את החיסכון בין המסלולים השונים, הסכום המלא או בחלקו. העברת כספים בין המסלולים השונים אינה מהווה אירוע מס, על כן אין חבות בתשלום מס בעת העברה בין מסלולים. אירוע מס מתגבש רק בעת משיכת כספים, כולם או חלקם, מס רווחי הון בגובה 25% מהרווח הריאלי.

מסלולי השקעה

מנהל ההשקעות ישקיע בכל עת את הנכסים הנצברים במסלולי השקעה בכפוף להוראות תקנות הפיקוח על שירותים

ⓐ **איילון - מסלול כללי**

ⓑ **איילון - מסלול אג"ח**

ⓒ **איילון - מסלול מניות**

ⓒ **איילון - מסלול שקלי**

ⓒ **איילון - מסלול הלכה**

ⓐ **איילון כללי - מנהל באמצעות אי.בי.אי**

ⓑ **איילון אג"ח - מנהל באמצעות אי.בי.אי**

ⓒ **איילון מניות - מנהל באמצעות אי.בי.אי**

ⓐ **איילון כללי - מנהל באמצעות הלמן-אלדובי**

ⓑ **איילון אג"ח - מנהל באמצעות הלמן-אלדובי**

ⓒ **איילון מניות - מנהל באמצעות הלמן-אלדובי**



חיסכון פלוס

יתרונות תכנית ההשקעה:

- 1 **חיסכון גמיש** מתאים לכל מטרה ולכל טווח השקעה, קצר עד ארוך.
- 2 **נזילות גבוהה** משיכת החיסכון בכל עת במזומן ללא קנסות או עמלת פדיון מוקדם.
- 3 **דחיית אירוע מס** מעבר בין מסלולי השקעה אינו מייצר "אירוע מס", שכן מס על הרווח ישולם במועד הפירעון בלבד.
- 4 **מגוון מסלולי השקעה** בהתאם לרמת הסיכון המתאימה לחוסכים. התכנית מאפשרת לחסוך, בין היתר, באמצעות הפקדה חד פעמית.
- 5 **מיסוי** ניתן להעביר את החיסכון בין המסלולים השונים, סכום המלא או חלקו. העברת כספים בין המסלולים השונים אינה מהווה אירוע מס, על כן אין חבות בתשלום מס בעת העברה בין מסלולים, אירוע מס מתגבש רק בעת משיכת כספים, כולם או חלקם, מס רווחי הון בגובה 25% מהרווח הריאלי.

מסלולי השקעה:

אלטשולר שחם - מסלול כללי

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין, ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

אלטשולר שחם - מסלול אג"ח עד 15% מניות

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאין סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאין סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פיקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות. חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ- 75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 15%, חשיפה לנכסים כאמור לעיל תושג הן באמצעות השקעה במישרין והן באמצעות השקעה בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. חשיפה לנכסים שאינם נכסי אג"ח ואינם מניות תהיה על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות ובכפוף לכל דין.

אלטשולר שחם - מסלול אג"ח ללא מניות

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאין סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאין סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פיקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות. חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ- 75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 15%, חשיפה לנכסים

כאמור לעיל תושג הן באמצעות השקעה במישרין והן באמצעות השקעה בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. חשיפה לנכסים שאינם נכסי אג"ח ואינם מניות תהיה על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות ובכפוף לכל דין.

אלטשולר שחם - מסלול מניות

נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובחו"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ- 75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה לנכסים כאמור לעיל תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.



Best Invest

Invest למנהלים ולעובדים שכירים

- הפוליסה מוכרת כקופת גמל משלמת לקצבה לשכירים.
- אפשרות לבחירת מספר התשלומים לקבלת הקצבה.
- אפשרות בחירה בין מסלולי השקעה מגוונים באמצעות בתי השקעות בארץ ושינוי מסלולי ההשקעה בכל עת, ללא הגבלה וללא עלות.

במקרה של הפסקת עבודה

- מבוטח שעבודתו הופסקה שלא כתוצאה מפרישה לפנסיה, רשאי לבחור באחת מהאפשרויות הבאות, בהתאם להסדר התחיקתי:
 - המשיך הפקדת תשלומים שוטפים לפוליסה אצל מעביד חדש.
 - שינוי מעמד, ממעמד של עמית שכיר למעמד של עמית עצמאי.
 - משיכת ערך הפדיון כולו או חלקו על פי תקנות חוק קופות גמל ותקנות מס הכנסה.

כיסויים נוספים

- בנוסף, ניתן לרכוש את הכיסויים הבאים בפוליסה נפרדת כתוספת לביטוח חיים (ריסק):
 - **ביטוח נוסף לתשלום סכום ביטוח נוסף מלא או חלקי במקרה של נכות מלאה או חלקית עקב תאונה.**
 - **הרחבת הביטוח לתשלום מוקדם של מחצית מסכום הביטוח למקרה מוות עקב מחלה חשוכת מרפא:** החברה תשלם למבוטח 50% מסכום הביטוח המגיע למקרה מות המבוטח עם קבלת ההוכחה סבירה על דעת רופא החברה לפיה המבוטח חולה במחלה חשוכת מרפא.
 - **אובדן כושר עבודה**

Best Invest לעצמאים /

Best Invest 60 פלוס לעצמאים

- זוהי תכנית חיסכון המשלמת לקצבה מוכרת כקופת גמל
- התכנית המשלמת לקצבה מוכרת כקופת גמל משלמת קצבה.
- ביצוע הפקדות שוטפות בהתאם לתנאי הפוליסה והפקדות חד פעמיות.
- אפשרות בחירה בין מסלולי השקעה מגוונים
- **Best Invest 60 פלוס לעצמאים** היא תכנית חיסכון משלמת קצבה, המיועדת למצטרפים מגיל 60 ואילך בתום תקופת הביטוח ניתן להעביר את החיסכון שהצטבר לצורך תשלום קצבה למסלול של 240 תשלומים מובטחים או לשלושה מסלולי קצבה אחרים בהם המקדם יקבע בעת תשלום הקצבה הראשונה.
- בתום תקופת הביטוח בתכנית לקצבה יהיה המבוטח זכאי לתשלום קצבה חודשית בהתאם למסלול בו בחר.

מסלולי השקעה

קיימת אפשרות בחירה בין מסלולי ההשקעה, במידה ולא ניתנה הודעה על מסלולי השקעה, יושקעו התשלומים לחיסכון במסלול השקעה ברירת מחדל, בהתאם לתנאי הפוליסה. ניתן לשנות את הרכב מסלולי ההשקעה, בהתאם לתנאי הפוליסה ובהודעה מראש לחברת הביטוח.

פירוט מסלולי ההשקעה:

■ **מודל השקעות תלוי גיל (מסלול ברירת מחדל)** - למצטרפים חדשים החל מ-20.1.2016 (אופציונלי לעמיתים קיימים לפני 20.1.16)

מסלולי ההשקעה במסגרת המודל הם בהתאם לגיל העמית, כמוגדר בתנאים הכלליים של פוליסת הביטוח, נכסי העמיתים יהיו חשופים לנכסים שונים בכפוף להוראות הדין. הנכסים יושקעו על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות, בהתחשב, בין היתר, בגילאי העמיתים בכל המסלולים.

■ **מסלול בסיסי למקבלי קצבה** נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין, ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

■ **מסלול כללי (המסלולים הכלליים סגורים למצטרפים חדשים החל מיום 01.01.2016)**

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין, ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

■ **מסלול שקלי טווח קצר** נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים, שאינם צמודים: פקדונות שקליים, מלוות ממשלתיים, הלוואות שקליות ואג"ח שקליות סחירות ושאין סחירות, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין, ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

■ **מסלול הלכה** נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין ובכפוף לכללי ההלכה היהודית בלבד.

■ **מסלול אג"ח ממשלת ישראל** נכסי המסלול יהיו חשופים לאג"ח של ממשלת ישראל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

■ **מסלול מניות** נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובח"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

מסלול לחיים

- **נזילות** הכספים המנוהלים נזילים וניתנים למשיכה בכל יום מסחר ללא התחייבות לתקופת השקעה מינימלית וללא קנסות פדיון.
- **מגוון מסלולי השקעה** כולל מסלולים ללא מניות, מסלולים בעלי רמות חשיפה שונות למניות ומסלול מנייתי בעל חשיפה מלאה למניות. ניתן לשלב בין מסלולי השקעה באותה הפוליסה וכן לעבור בין מסלולים ללא הגבלה וללא עלויות נוספות.
- **השקעה גם בנכסים שאינם סחירים** נכסים המהווים את כרית הביטחון של החוסכים, ויקטינו את השפעת התנודתיות הרבה של שוק ההון המקומי והגלובלי.
- **כיסויים ביטוחיים** ניתן להוסיף כיסוי ביטוחי משלים המגן על החיסכון.
- **הכנסה חודשית/ פדיון לשיעורין** לאחר הפקדת הכספים כסכום חד פעמי, ניתן להגדיר סכום שישולם כהכנסה חודשית מתוך סך ההשקעה. יתרת ההשקעה תמשיך להתנהל במסלול ההשקעה הנבחר, הניתן לשינוי על פי צרכי הלקוח.
- **פטור ממס על הרווחים** למשקיעים בגיל פרישה בכפוף להוראות החוק.

מסלולי ג'וניור

- "ג'וניור" חיסכון פלוס המשך החיסכון מובטח במקרה של אובדן כושר עבודה ובמקרה פטירת ההורה.
- "ג'וניור פלוס" חיסכון פלוס סכום ביטוח מובטח במקרה מוות (עד מיליון שקלים וגיל כניסה מקסימלי 55, הצהרת בריאות מקוצרת) ו/או במקרה של מוות מתאונה ו/או במקרה של מחלה קשה (כיסויים להורה).
- "ג'וניור טוטאל" חיסכון וחבילת ריסקים לילד, נכות מתאונה ומרפא לילד.

מסלול לזמן פרישה

- **הטבות מס** חוסכים המפקידים כספים נזילים המיועדים לקצבה מוכרת יכולים ליהנות מהטבות המס שמקנה תיקון 190 לפקודת מס הכנסה.
- קצבה לכל החיים עם מקדם מובטח עבור חוסכים המפקידים כספים נזילים או חוסכים המניידים כספים מקופות גמל.
- מקדם קצבה מובטח בחוזה ביטוח למצטרפים מגיל 60 ואילך.
- בניוד מקופת גמל כל זכויות הוותק, הנזילות ו"צבע הכסף" נשמרים.
- אפשרויות משיכה ביום הפרישה: הוני, פדיון חלקי, קצבה. השקעה גם בנכסים שאינם סחירים.

חשוב לדעת!

- ניתן להפקיד בפוליסה הפקדות חד פעמיות בלבד.
- דמי הניהול שייגבו מהלקוח הינם מצבירה בלבד ולא יותר מתקרה של 1.05%.
- **אפשרות ל"העברה בין דורית"**:
 - * במידה והמבוטח נפטר לפני גיל 75 ולא משך קצבה, המוטבים יקבלו את הכסף כסכום חד פעמי פטור ממס.
 - * במידה והמבוטח נפטר לאחר גיל 75 ולא משך קצבה, ישלמו המוטבים 15% על הרווח הנומינלי.
- **מסלולי קצבה לבחירת המבוטח**:
 - * קצבה לכל החיים אך לא פחות מ-120 240/300/360 קצבאות.
 - * לחילופין ניתן לבחור מסלול קצבה מובטח לכל החיים, כולל הבטחה לבת הזוג, על פי השעורים הבאים 70%/ 60%/ 50%/ 40%.
- במידה והמבוטח יחליט למשוך תשלום הוני/חד פעמי (היוון קצבה מוכרת) ישולם מס רווח הון של 15% נומינלי ובתנאי שיש לו קצבה מזוערת (לא כולל קצבת ביטוח לאומי).

מסלולי השקעות

- בנוסף קיימים מסלולי השקעה למקבלי קצבה:
 - מסלול בסיסי למקבלי קצבה ברירת מחדל - נכסי המסלול יושקעו בנכסים מסוגים שונים, בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.
 - מסלול אג"ח מקבלי קצבה - לפחות 75% אג"ח.
 - אג"ח עד 25% מניות למקבלי קצבה - לפחות 75% אג"ח ועד 25% מניות.
 - מסלול מניות למקבלי קצבה - לפחות 75% מניות.
 - מסלול הלכה למקבלי קצבה.

אקסלנס אינוסט

- **נזילות** הכספים ניתנים למשיכה בכל יום מסחר ללא התחייבות לתקופת השקעה מינימלית וללא קנסות פדיון.
- **מגוון מסלולי השקעה** כולל מסלולים ללא מניות, מסלולים בעלי רמות חשיפה שונות למניות ומסלול מנייתי בעל חשיפה מלאה למניות. ניתן לשלב בין מסלולי השקעה באותה הפוליסה.
- **הכנסה חודשית / פדיון לשיעורין** לאחר הפקדת הכספים כסכום חד פעמי, ניתן להגדיר סכום שישולם כהכנסה חודשית מתוך סך ההשקעה. יתרת ההשקעה תמשיך להתנהל במסלול ההשקעה הנבחר, הניתן לשינוי על פי צרכי הלקוח.
- **פטור ממס על הרווחים** למשקיעים בגיל פרישה בכפוף להוראות החוק.

חשוב לדעת!

- ניתן להפקיד סכומים נוספים לאחר ההפקדה הראשונה בכל עת ובכל שלב, למסלול השקעה בו נמצא הלקוח או לכל מסלול השקעה אחר.
- ניתן לבצע פדיון מלא או חלקי בכל יום מסחר.
- ניתן למשוך סכום חודשי קבוע בהתאם לצרכי הלקוח.
- ניתן להשקיע סכום חד פעמי החל מ-10,000 שקלים או הפקדה חודשית החל מ-500 שקלים ללא התחייבות לתקופת השקעה מינימלית וללא קנסות פדיון.

מגוון השקעות

גמישות השקעה

1. ניתן להפקיד כל סכום בכל מסלול.
2. ניתן לבצע הפקדה חד פעמית או הפקדות שוטפות באותה תכנית.
3. ניתן לשנות ולעדכן את סכום ההפקדה החודשית בכל עת.
4. ניתן למשוך באמצעות אתר האינטרנט (עד 30 אלף שקלים).

התאמה אישית ניתן לבחור בדרך ניהול החיסכון המועדף באמצעות מגוון מסלולי השקעה ניתן לשלב ולנוע בין המסלולים על פי צורכי הלקוח. המעבר בין המסלולים הינו ללא הגבלה וללא עמלה וניתן לביצוע באמצעות אתר האינטרנט.

שקיפות דמי הניהול נגבים כשיעור מסך החיסכון הצבור, ללא דמי ניהול מהפקדות שוטפות. המעבר בין מסלולי השקעה הינו ללא עלות ואינו מהווה אירוע מס המחייב ניכוי מס רווחי הון. התוכנית מאושרת על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

מיסוי המעבר בין מסלולי השקעות אינו מהווה "אירוע מס" ומס רווחי הון ישולם רק בעת משיכת הכספים (משיכה מלאה או חלקית).

תפעול פדיון הכספים עד 5 ימי עסקים. שינוי המסלול מבוצע תוך 3 ימי עסקים. ניתן לבצע הפקדות נוספות או משיכות חלקיות ללא עמלות או פגיעה בתנאי התכנית. דמי הניהול נגבים מהצבירה ללא עלויות קניה ומכירה בעת מעבר בין מסלולי השקעה.

מגוון מסלולי השקעה קיימים 13 מסלולי השקעה לבחירה, ביניהם מסלולים מנוהלים ומשולבים: ללא מניות, מסלולים עם הגבלת מניות (למשל עד 20%), מסלול מניות, בדומה לתיק השקעות, וכן מגוון רחב של מסלולים מתמחים באפיקי השקעה בארץ ובחו"ל כגון אג"ח קונצרני, אג"ח מדינה, מסלולי חו"ל ועוד. ניתן לשלב בין עד חמישה מסלולי השקעה במקביל ולייצר תמהיל השקעות מותאם אישית.



פוליסת החיסכון וההשקעה "מגוון השקעות" של הראל ביטוח היא מכשיר השקעה וחיסכון גמיש המאפשר השקעה חד פעמית או הפקדה חודשית שוטפת, או שילוב ביניהן באמצעות מגוון רחב של מסלולי השקעה.

פיזור ההשקעה גם לנכסים ארוכי טווח לא סחירים, בעיקר בתחומי הנדל"ן המניב בארץ ובחו"ל, אשראי לא סחיר ותשתיות. תחומים אלו מהווים כרית ביטחון לחיסכון ואף עשויים להקטין את התנודתיות הנגזרת משוק ההון, במיוחד לאור סיכוני ההשקעה בשוק האג"ח הסחיר עקב הריבית הנמוכה. נכון להיום מהווים הנכסים הלא סחירים במסלול ההשקעה הכללי של מגוון כ 25% מכלל הנכסים המנוהלים במסלול.

מאפייני הפוליסה

ניזילות החיסכון המצטבר הינו נוזל בכל עת וניתן למשיכה מלאה או חלקית ללא קנסות או עמלות פירעון מוקדם.

חיסכון פיננסי לעתיד

כלל אג"ח ופקדונות

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים בארץ ובחו"ל: אג"ח סחירות ושאינן סחירות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות, אג"ח להמרה ופקדונות, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

כלל תכלת

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין ובכפוף לכללי ההלכה היהודית בלבד. ההשקעות במסלול תהיינה בסמכותה ובאחריותה הבלעדית של ועדת ההשקעות והחברה המנהלת תהיה חייבת לפעול בנאמנות על פי העמיתים במסלול זה. השאת התשואה מוגבלת בכך שההשקעות במסלול כפופות לכללי ההלכה היהודית.

שקלי

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים, שאינם צמודים: פקדונות שקליים, מלוות ממשלתיות, הלוואות שקליות ואג"ח שקליות סחירות ושאינן סחירות, בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

כללי 1

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאינן סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות. חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 15% מנכסי המסלול.*

חשיפה לנכסים שאינם נכסי אג"ח ואינם מניות תהיה על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות ובכפוף לכל דין.

כללי 3

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין, ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

*חשיפה לנכסים כאמור תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין, ובכפוף לשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

התכנית נמכרת כפוליסת פרט וכפופה להסדר התחיקתי, כל החוקים, התקנות והחוזרים לרבות חוק הפיקוח, חוק חוזה הביטוח והוראות הממונה חלים עליה. התכנית אינה מוכרת כקופת גמל.

הפקדות בפוליסה:

- הפקדה חד פעמית לא ניתן לצרף כסויים ביטוחיים.
- הפקדה שוטפת תשלומים חודשיים המשולמים על ידי בעל הפוליסה.
- כסויים נוספים ניתן להוסיף כסוי ביטוחי למקרה מוות, מוות מתאונה, נכות מתאונה, שחרור ההפקדות השוטפות במקרה של איבוד כושר עבודה, כאשר חלק מההפקדה השוטפת מופנית לכיסוי העלות.
- דמי ניהול דמי ניהול מההפקדה השוטפת; החברה רשאית לגבות דמי ניהול מקסימליים מהצבירה; החברה תגבה מקסימום 0.6% כדמי ניהול מהקצבה המשולמת.
- נזילות כספי החיסכון נזילים בכל עת, למשיכה מלאה או חלקית.
- משיכת חיסכון המצטבר ניתן למשוך את הסכום כולו או בחלקו לפני תום תקופת הביטוח, בניכוי מס רווחי הון בהתאם להסדר התחיקתי.
- משיכת החיסכון המצטבר כקצבה חודשית ניתן למשוך את הסכום כולו או בחלקו. הקצבה תעודכן מדי חודש בהתאם לתשואת מסלול השקעה למקבלי קצבה. הקצבה החודשית תחויב בדמי ניהול של 0.6%. במקרה מוות המבוטח - החיסכון המצטבר ישולם למוטב כסכום חד פעמי.
- מסלול השקעה בסיסי למקבלי קצבה נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים שונים בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.
- מיסוי ניתן העביר את החיסכון בין המסלולים השונים, במלואו או חלקו. העברת כספים בין המסלולים אינה מהווה אירוע מס, על כן אין חבות בתשלום מס בעת ההעברה. אירוע מס מתגבש רק בעת משיכת כספים, כולם או חלקם, מס רווחי הון כיום הוא בגובה 25% מהרווח הריאלי, בכפוף להסדר התחיקתי.
- ריסק זמני ניתן לשלם את הפוליסה כריסק זמני בגין הכסויים הביטוחיים לתקופה שלא תעלה על 24 חודשים.

מסלולי ההשקעה:

כלל מנייתי

נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובחו"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

קשת לפרט

נכסי המסלול יהיו חשופים לאג"ח של ממשלת ישראל בשיעור חשיפה שלא יפחת מ- 75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

מסלול אג"ח עד 10% מניות

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאינן סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פיקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות, חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ- 75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול, חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 10%.

מסלול מניות

נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובה"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

מסלול חו"ל

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים שהונפקו בחו"ל לרבות מניות, אג"ח סחיר ולא סחיר, הלוואות ועוד, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.

מסלול הלכה

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין ובכפוף לכללי ההלכה היהודית בלבד. במסלול זה השאת התשואה מוגבלת בכך שהשקעות בו כפופות לכללי ההלכה היהודית.

מיסוי

ניתן לעבור בין מסלולי ההשקעה במהלך תקופת החיסכון ולהעביר את סכום החיסכון המלא או את חלקו בין המסלולים. העברת כספים בין המסלולים השונים אינה מהווה אירוע מס. **אירוע מס מתרחש רק בעת משיכת כספים, כולם או חלקם** במקרה זה ינוכה מס רווחי הון בגובה 25% מהרווח הריאלי. לקוחות שמלאו להם 55 שנים ומעלה ב-1.1.2003 זכאים לפטור חלקי ממס רווחי הון, בכפוף לתקנה 125ד'.

מגדל קשת לפרט היא פוליסה לחיסכון אשר ניתן להפקיד בה החל מסכומים של 200 שקלים מדי חודש או 1/ החל מ-10,000 שקלים בהפקדה חד פעמית. הסכומים המופקדים מנוהלים באחד ממסלולי ההשקעה לפי בחירת הלקוח, בהתאם לצרכיו, לרמת הסיכון המועדפת ולמטרות החיסכון שלו.

מאפייני הפוליסה:

- **נזילות** כספי החיסכון נזילים בכל עת, למשיכה מלאה או כתשלומים חודשיים ללא תשלום קנסות או עמלות פירעון מוקדם, בהגיע המבוטח לגיל פרישה, ניתן למשוך את החיסכון כקצבה חודשית.
- **מעבר בין מסלולי השקעה** ללא עלות וללא חובה בניכוי מס רווחי הון.
- אפשרות למשיכת הכספים כסכום חד פעמי מלא, כתשלומים חודשיים או כקצבה מגיל פרישה המשולמת לכל החיים (באחד ממסלולי הקצבה שהפוליסה מציעה)
- אפשרות לפטור חלקי ממס רווחי הון לפורשים הון (לקוחות שמלאו להם 55 שנים ב-1.1.2003).
- דמי הניהול נקבעים במועד ההצטרפות ומובטחים לכל אורך תקופת החיסכון.
- **משיכת חיסכון המצטבר** ניתן למשוך את החיסכון המצטבר כולו או בחלקו, לפני תום תקופת הביטוח, בניכוי מס רווחי הון כמתחייב בחוק.
- **משיכת החיסכון המצטבר כקצבה חודשית** ניתן למשוך את החיסכון כולו או בחלקו, כקצבה חודשית. הקצבה תעודכן מדי חודש בהתאם לתשואת המסלול הנבחר. למצטרפים מגיל 60 ומעלה ייקבע מקדם הקצבה שיובטח כבר במועד ההצטרפות לתכנית.

מסלולי ההשקעה:

מסלול השקעה כללי

מסלול השקעה שאין בו התמחות באפיק השקעות ספציפי ושבמסגרתו רשאית החברה לבצע כל עסקה בכפוף לתקנות דרכי השקעה.

מסלול אג"ח ממשלתי ישראל



Top Finance

התכנית הינה פוליסת חיסכון הנמכרת כפוליסת פרט ללא כיסויים ביטוחיים ואינה מוכרת כקופת גמל. התכנית מיועדת לתשלום החיסכון כסכום חד פעמי במועד גמיש: בתום הביטוח, לפני תום תקופת הביטוח או במקרה מות המבוטח.

נזילות פוליסת החיסכון ניתנת למשיכה חלקית או מלאה.

מעבר חופשי בין מסלולי השקעה ללא הגבלה וללא עלות. המעבר אינו נחשב "אירוע מס".

הטבות מס ללקוחות בגיל פרישה.

לפרוש בטוח ניתן להפקיד סכום חד פעמי לפוליסת החיסכון ומידי חודש יופקד ישירות בחשבון הבנק שלך סכום חודשי קבוע לבחירתך.

ההפקדה לפוליסה הפקדות חד פעמיות ו/או הפקדות חודשיות שוטפות.

דמי ניהול בפוליסה נגבים דמי ניהול מהחיסכון המצטבר בלבד. דמי ניהול בתקופת החיסכון - החברה רשאית לגבות דמי ניהול של עד 2% מהצבירה לשנה (עם אופציה להקטנה). בפועל דמי הניהול הנגבים נמוכים יותר וזאת בהתאם להיקף ההפקדה וסכום הצבירה.

מסלולי ההשקעה:

מנורה ביטוח כללי

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

מנורה ביטוח שקלי טווח קצר

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים שאינם צמודים: פיקדונות שקליים, מלוות ממשלתיות, הלוואות שקליות ואג"ח שקליות סחירות ושאינן סחירות, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים המפורטים לעיל שמשך החיים הממוצע שלהם אינו עולה על שנה.*

מנורה ביטוח אג"ח ממשלת ישראל

נכסי המסלול יהיו חשופים לאג"ח של ממשלת ישראל בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

מנורה ביטוח אג"ח ממשלת ישראל צמוד מדד

נכסי המסלול יהיו חשופים לאג"ח של ממשלת ישראל בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים המפורטים לעיל הצמודים למדד המחירים לצרכן בלבד.*

מנורה ביטוח שקלי

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים, שאינם צמודים: פיקדונות שקליים, מלוות ממשלתיות, הלוואות שקליות ואג"ח שקליות סחירות ושאינן סחירות, בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

מנורה ביטוח אג"ח צמוד מדד

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאינן סחירות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות, אג"ח להמרה ופיקדונות, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים המפורטים לעיל הצמודים למדד המחירים לצרכן בישראל בלבד.*

מנורה ביטוח מט"ח

נכסי המסלול יהיו חשופים למטבע חוץ, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה לנכסים כאמור תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל ובקרנות נאמנות. יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

מנורה ביטוח מניית

נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובחו"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

מנורה ביטוח מניית חו"ל

נכסי המסלול יהיו חשופים למניות שנסחרות בחו"ל, בשיעור חשיפה שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול.*

מנורה ביטוח הלכה

נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים בכפוף להוראות הדין ובכפוף לכללי ההלכה היהודית בלבד. ההשקעות במסלול תהיינה בסמכותה ובאחריותה הבלעדית של ועדת ההשקעות והחברה תהיה חייבת לפעול בנאמנות על פי המבוטחים במסלול זה.

* חשיפה לנכסים כאמור תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.

מסלול השקעה ברירת המחזל מסלול ההשקעה "מנורה ביטוח כללי", כמשמעותו בנספח מסלולי ההשקעה המצורף לפוליסה, או כל מסלול השקעה אחר שתקבע החברה לעניין זה, באישור המפקח.

חיסכון מנוהל

התכנית נמכרת כפוליסת פרט, כפופה להסדר לתחיקתי, אינה מאושרת כקופת גמל, התכנית מיועדת לתשלום סכום חד פעמי לפני תום תקופת הביטוח, בסופו או במקרה מות המבוטח.

הפקדות בפוליסה:

- ③ **הפקדה חד פעמית** - כל תשלום חד פעמי לפוליסה שהחברה הסכימה לקבלו.
- ③ **דמי ניהול** - דמי ניהול מהחיסכון המצטבר יהיו בשיעור כנקוב בדף פרטי הביטוח, שלא יעלה על 2/12% לחודש. החברה רשאית לגבות דמי ניהול מקסימליים מהצבירה, עם אופציה להקטנה.
- ③ **נזילות** - כספי החיסכון נזילים בכל עת, למשיכה מלאה או חלקית.

מסלולי השקעה

- ③ **מסלול השקעה פסגות כללי** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים שונים, בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעתה של ועדת ההשקעות.
- ③ **מסלול השקעה פסגות אג"ח עד 10% מניות** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאינן סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פיקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות. חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 10% מנכסי המסלול. חשיפה לנכסים, כאמור לעיל, תושג באמצעות השקעה במישרין ו/או באמצעות השקעה בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. חשיפה לנכסים שאינם נכסי אג"ח ואינם מניות תהיה על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות, ובכפוף לכל דין.

- ③ **מסלול השקעה פסגות אג"ח עד 20% מניות** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים: אג"ח סחירות ושאינן סחירות של חברות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות לחברות, אג"ח להמרה, פיקדונות, אג"ח של ממשלת ישראל או אג"ח של ממשלות אחרות. חשיפה לנכסי אג"ח תהיה בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. חשיפה למניות תהיה בשיעור שלא יעלה על 20% מנכסי המסלול. חשיפה לנכסים, כאמור לעיל, תושג באמצעות השקעה במישרין ו/או באמצעות השקעה בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. חשיפה לנכסים שאינם נכסי אג"ח ואינם מניות תהיה על פי שיקול דעתה של ועדת ההשקעות, ובכפוף לכל דין.

- ③ **מסלול השקעה פסגות אג"ח** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים הבאים בארץ ובחו"ל: אג"ח סחירות ושאינן סחירות, ני"ע מסחריים, הלוואות שאינן סחירות, אג"ח להמרה ופיקדונות. * חשיפה לנכסים, כאמור לעיל, תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה.

- ③ **מסלול השקעה פסגות מניות** - נכסי המסלול יהיו חשופים למניות בארץ ובחו"ל. * חשיפה לנכסים כאמור תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או בקרנות השקעה. **

- ③ **מסלול השקעה פסגות פסיבי כללי** - נכסי המסלול יושקעו במדדים שונים, בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעת ועדת ההשקעות.

- ③ **מסלול השקעה פסגות פסיבי** - מדד מניות נכסי המסלול בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 100% יושקעו במדדי מניות, יתרת הנכסים, למעט שיעור מהנכסים שיושקע במזומנים לצורך טיפול בהפקדות, משיכות והעברות כספים, תושקעו במדדים שונים, בכפוף להוראות הדין לשיקול דעת ועדת ההשקעות.

- ③ **מסלול השקעה פסגות הלכה** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים מסוגים שונים, בכפוף להוראות הדין ולכללי ההלכה היהודית בלבד. ההשקעות במסלול תהיינה בסמכותה ובאחריותה הבלעדית של ועדת ההשקעות וחברת הביטוח תהיה חייבת לפעול בנאמנות כלפי המבוטחים. השאת התשואה מוגבלת בכך שההשקעות במסלול כפופות לכללי ההלכה היהודית.

- ③ **מסלול השקעה פסגות כספי** - נכסי המסלול יושקעו בנכסים המפורטים בסעיף 2 לתקנות השקעות משותפות (בנאמנות) נכסים שמותר לקנות ולהחזיק בקרן ובשיעוריהם המרביים) (התשנ"ה - 1994).

- ③ **מסלול השקעה פסגות חו"ל** - נכסי המסלול יהיו חשופים לנכסים שהונפקו בחו"ל, לרבות מניות, אג"ח סחיר ולא סחיר, הלוואות ועוד. * חשיפה לנכסים, כאמור, תושג באמצעות השקעה במישרין, בנגזרים, בתעודות סל, בקרנות נאמנות או קרנות השקעה. **

מיסוי - ניתן להעביר את החיסכון בין המסלולים השונים, במלואו או בחלקו. העברת כספים בין המסלולים השונים אינה מהווה אירוע מס, על כן אין חבות בתשלום מס בעת העברה בין מסלולים. אירוע מס מתגבש רק בעת משיכת כספים, כולם או חלקם, מס רווחי הון בגובה 25% מהרווח הריאלי.

*חשיפה תהיה בשיעור שלא יפחת מ-75% ולא יעלה על 120% מנכסי המסלול. **יתרת הנכסים תושקע בכפוף להוראות הדין ולשיקול דעת ועדת ההשקעות.



איילון בריאות 2016

מוצרי הבריאות החדשים ומבחר הכיסויים הביטוחיים,
עכשיו בתנאים אטרקטיביים ומשתלמים!

יתרון מהותי למבוטחי איילון! 

בחירה חופשית של רופא מנתח - ושיפוי סלא*
גם בעת ביצוע ניתוח שלא באמצעות רופאי הסדר

*עד תקרת ספקי הסדר

להצטרפות, אגף שיווק ומכירות: 03-7569874 | marketing@ayalon-ins.co.il





אלטסולר שחם
בית השקעות
לחדש • לשנות • להצליח



כשמשקיעים בפרטים, שומרים על

יציבות לאורך שנים

רואים את התמונה המלאה | 5054*

אין באמור בכדי להוות תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני ו/או שיווק השקעות אישי המותאם לצרכי הלקוח | אין באמור בכדי להוות התחייבות להשגת תשואה כלשהי