



שדמה

סוכנות לביטוח בע"מ

פרסומי

- ✔ לגיל 30 פרמיה של 13.33 שקלים בחודש
- ✔ לגיל 50 פרמיה של 51.32 שקלים בחודש
- (התעריף המלא לגילאים השונים יימסר לכל פונה)

בואו לא נגיד:
"למה לא עשינו" - פשוט, חשוב וזול
 שלחו לנו אי מייל לכתובת:
ruth@shdema.co.il
 עם שמכם המלא, תאריך לידה, מספר טלפון ליצירת קשר ואנו נדאג לכל היתר (בשורת הנושא רשמו "ערבות לחיים").

נועדו לחיים" ולהמשיך לקיים אורח חיים אליו הורגלנו במקרה של מות המבוטח חו"ח. לשם כך אנו מעמידים לרשותכם, מבוטחי שדמה, את האפשרות לרכוש כיסוי 250 אלף שקלים סכום ביטוח למבוטח (גבר שאינו מעשן). בתשלום חודשי לדוגמה:

"ערבות לחיים" - פוליסות ביטוח חיים למקרה מוות

כמה פשוט, כמה חשוב וכמה זול. כחלק מהשליחות המוטלת עלינו כסוכני ביטוח אנו רוצים להעניק לכם את הכיסוי הביטוחי המיטבי במחיר תחרותי ולהסב את תשומת ליבכם לנושא ביטוח החיים למקרה מוות מכל סיבה שהיא. כיסוי ביטוחי מאין כמוהו המאפשר לנו לקדש את המשפט "החיים



קוראים נכבדים ומבוטחים יקרים,

עוד שנה חלפה עברה לה ואנו תוהים לאן פנינו. כוונות יש, תכניות גם והיעדים כבר הוצבו. על הפרק שכלול וייעול מערכת המחשוב, שדרוג מערכת הטלפוניה שיצא לדרך, בניית אתר אינטרנט חדש, מקיף, יעיל ומזמין יותר שאנו נמצאים בעיצומו. העמקת הידע והתמקצעות העובדים תוך השקעה בשיפור מערך השירות. וכל האמור למען מטרה אחת - לתת לכם המבוטחים את המיטב, הן בתחום השירות, הן בתחום המידע והן ברמת המקצועיות. ואם לא די באלו אנו נערכים גם לטיפול יעיל יותר ב"מחלת הענף" - אישורי הביטוח (להם אנו מייחדים מאמר נפרד). תתחילו להתרגל לנהלים חדשים, להנחיות חדשות, הכל מבית היצר של הרגולציה. נשתמע,

ראובן קמיל,
 מנכ"ל
 סוכנות שדמה

אישורי ביטוח - "מחלת הענף"

את הצעת המבוטח"; סיטואציה המביאה למצבי אבסורד. מבוטח מבקש מסוכן הביטוח שימציא עבורו אישור ללא כל מחיקה או שינוי. הדבר לא ניתן בשל נוסח המנוגד לתנאי ולסייגי הפוליסה. המבוטח מפסיד עסקה והאשם בכישלון הוא סוכן הביטוח, איש אמונו של הלקוח, אשר לא "סיפק את הסחורה". ובמגרש המשחקים העסקי כאמור לא שולט ההיגיון אלא הכוח.

תמיד בקנה אחד עם ניסוח ביטוחי, וניסוחים משפטיים כגון כיסוי "מכל סוג", "מכל סיבה" אינם מושגים הקיימים בביטוח. בנוסף, לעתים, יכול אישור הביטוח ניסוח המתייחס למערכת דרישות שאינן נוגעות לביטוח, ואזי ניתקל בסירוב של המבטח לקבל את הנוסח. ואם לא די באילו לא פעם ניתקל בנוסח הבא: "כל שינוי, הערה או מחיקה, באישור הביטוח יפסול

אישורי ביטוח, מסמך רצוף כוונות טובות הפך ל"מחלת הענף". איש כבר אינו זוכר מי התחיל עם הנוהג, מי ניסח את האישור הראשון וכיצד האישור הפך "נספח" לפרק אחריות וביטוח בכל התקשרות עסקית. מכוונה טובה הפך הנושא לרעה חולה, ל"מתכון" להתנצחויות, לחזית למאבקי אגו וכוח ולמכונה משומנת של זיבוז זמן לריק.

לטובת ציבור הלקוחות נסביר מהו אותו מסמך המכונה "אישור ביטוח":

מדובר במסמך שמטרתו להציג לצד להסכם התקשרות מהם כיסויי הביטוח להם הוא נדרש. מי שמאשר את אישור הביטוח הוא המבטח של הצד שנדרש להמציא את האישור. בדרך כלל בהסכם בין שני גופים האישור לא יופיע כמסמך העומד בזכות עצמו אלא כנספח לפרק שנקרא בשמות שונים "פרק אחריות", "פרק ביטוח", "פרק אחריות וביטוח".

מעצם היותו מסמך המנוסח פעמים רבות בידי עורך דין נוצרת הבעיה שכן ניסוח משפטי חוזי אינו עומד

על מנת שנבין עד כמה מדובר באבסורד, להלן סיפור קצר לסיום:

מבוטח התבקש להמציא אישור ביטוח, בו נכתב כי "אישור הביטוח יהיה תקף לכל תקופת ההסכם ולמשך שבע שנים ממועד סיומו". שימו לב, תוקף ההסכם במקרה הנדון הינו 25 שנים. דהיינו, הדורש ביקש לקבל אישור ביטוח למשך 32 שנים. מצטער, אבל אני לא מכיר מבטח שיכול לאשר ולעמוד מאחורי נוסח כזה ולכבד אותו. המבוטח הפסיד את העסקה כי שינה את נוסח הדרישה האמורה, ורק לאחר פנייה לערכאות שונה נוסח הדרישה באישור הביטוח. ושוב נשאלת השאלה האם אישור הביטוח נועד להיות תרופת הענף או מחלת הענף.....?

הזלת מחירי ביטוח חובה יוצאת לדרך!

במסגרת הרפורמה, יציע התאגיד המנהל של המאגר לביטוח רכב חובה ("הפול") מחיר אטרקטיבי למבוטחים ובכך יוביל להתייעלות בחברות הביטוח

בטווח הקצר, במידה ומועד חידוש ביטוח החובה שלך קרוב מומלץ לשקול גם את הצעת 'הפול'. במידה ומועד החידוש עדיין רחוק, כדאי לעקוב אחרי ההתפתחויות. בכל מקרה, מומלץ לשקול את הארכת תוקף ביטוח החובה רק עד לינואר 2017, בו תתחולל הפעימה הבאה בהזלת מחירי ביטוח הרכב.

בכל שאלה, אי בהירות או ספק, אנא התייעצו עמנו ונשמח להציע את הפתרון המתאים ביותר לצרכיכם.

ואינם תחרותיים. כעת, עם כניסת הרפורמה לתוקף, עשוי 'הפול' להפוך לגרוע תחרותי בזירת ביטוחי החובה.

מה מומלץ לעשות?

בטווח הארוך, הרפורמה תוביל את זירת ביטוחי החובה בישראל להתייעלות. התחרותיות תכריח את החברות לקצר תהליכים על מנת לשמור על רווחיות בתנאי השוק החדשים. כמו כן, התעריפים יותאמו ביחס הפוך לפרופיל הסיכון של הנהג.

הביטוח יעמוד לכל היותר על 90% מהמחיר שיציע 'הפול'.

האם הצעת 'הפול' רלוונטית לגבייך?

'הפול' (התאגיד המנהל של המאגר לביטוח רכב חובה ("הפול") בע"מ) הוא כינוי למנגנון בפיקוח משרד האוצר המשותף לחברות הביטוח, המאפשר לספק ביטוח חובה לרכב גם לצרכני ביטוח שמסיבות שונות אינם יכולים לרכוש ביטוח באמצעות חברת ביטוח. לדוגמה, בעלי מספר רב של עבירות תנועה. מחירי הביטוח במסגרת 'הפול' גבוהים

הרפורמה במחירי ביטוח חובה לרכב יוצאת לדרך עם הפעימה הראשונה שנכנסת לתוקף כבר ב-01.03.2016

ירידת מחירים בשתי פעימות

הפעימה הראשונה היא הזלת מחירי ביטוח חובה במסגרת 'הפול'. חברות הביטוח עדיין יוכלו להמשיך למכור פוליסות חובה במחיר גבוה יותר, למרות שחלקן כבר הורידו מחירים מתחת למחיר הצפוי ב'הפול'.

הפעימה השנייה תיכנס לתוקף ב-1 בינואר 2017, המחיר שיציעו חברות

האם המודל החדש של האוצר יגרום לכם לחסוך חכ"ם?

מודל החיסכון הכספי המותאם לגילם של החוסכים, שנכנס לתוקפו בינואר, יסייע לכם לבחור את מסלולי ההשקעה בהתאם למאפיינים אישיים

קופת גמל לא משלמת לקצבה, קרנות פנסיה חדשות ופוליסות ביטוח, למעט כספי פיצויים. המודל לא יחול על מוצרי חיסכון שאינם מיועדים לגיל פרישה, כגון קרן השתלמות, קופת גמל לדמי מחלה, קופות אישיות לפיצויים וכו'.

המודל החכ"ם מבוסס בעיקרו על המודל הצ'יליאני, שיושם בצ'ילה בשנות ה-80' כחלק מהרפורמה בתחום הפנסיה. **דברו איתנו ונבדוק יחד מהו המסלול המומלץ לכם.**

באפיקים בעלי סיכון גבוה יותר, בעלי פוטנציאל גדול להשגת תשואה גבוהה יותר, כגון מניות ואג"ח חברות. מסלולי המודל החכ"ם יחולו על כספים מיועדים לאחר גיל פרישה, לרבות כספים בקופת גמל לתגמולים,

השקעה נפרדים, ולהשקיע את כספי החוסכים המתקרבים ליציאה לגמלאות באפיקים סולידיים, באג"ח ממשלתי או בפיקדונות החשופים פחות לתנודות בשוק ההון. לעומתם, כספי החוסכים הצעירים יושקעו

בעקבות המשבר הפיננסי העולמי בשנת 2008, שהביא לאיבוד חלק משמעותי מחסכונותיהם הפנסיונים של רבים מהיוצאים לגמלאות, הוחלט ליצור מסלולי השקעה המתאימים לגיל החוסכים ולהקטין את הסיכון הגלום בתיק ההשקעות של החוסכים הקרובים לגיל הפרישה.

המודל החכ"ם (חיסכון כספי מותאם), שנכנס לתוקפו בינואר 2016, עתיד להקים מסלולי

יתרונות המודל החדש

- ✓ הגנה בפני תנודתיות בשוק ההון לחוסכים בגיל הקרוב לפרישה.
- ✓ הגברת מעורבות החוסכים בבחירת מסלול הפנסיה.

מסלולי ההשקעה מותאמי גיל וסיכון

מסלול מותאם	סטטוס פרישה	גיל החוסכים
תיק בעל סיכון גבוה ופוטנציאל תשואה גבוה	רחוקים מגיל הפרישה	עד 50
תיק בעל סיכון פחות גבוה ויותר סולידי	מתקרבים לגיל הפרישה	50-60
תיק סולידי	עומדים בפני פרישה ואילך	+ 60

הקץ להפסד ימי עבודה

השרברב איחר? חברת הביטוח תפצה את הלקוח

טיוטה חדשה של משרד האוצר קובעת כי חברת הביטוח תפצה ב-600 שקלים לקוח שהמתין מעל 3-שעות מעבר למועד ביקור השרברב שנקבע לו. בנוסף, הלקוחות ידרגו את נותני השירות והציון הממוצע יפורסם על ידי חברת הביטוח

חשוב לדעת!

בחוק ההסדרים 2015 יצקו משמעות תחוקתית לזכותו הבסיסית של העובד לבחור את סוכן הביטוח או היועץ הפנסיוני, המטפל בתיקו ובפועל דואג לרווחתו הכלכלית. זכות זו, שנכנסה לתוקפה ב-30 בנובמבר 2015, תביא ליתרונות הבאים:

✔ סוכן הביטוח הנבחר יהיה נאמן לעובד בלבד ואין לו כל מחויבות למעסיק.

✔ המעסיק לא יוכל להתנגד להחלטות הסוכן ויהיה חייב לשתף פעולה ולהעביר את הכספים הפנסיוניים לגוף המוסדי הנבחר, ללא תלות במוצר הפנסיוני.

✔ סוכן הביטוח יוכל לספק לעובד סל שירותים רחב יותר, מעבר לכיסויים הפנסיוניים, כגון ביטוח דירה, רכב וכו'.

לא תיקן את הנזק, יהיה על המבטחת להנפיק מסמך הסבר מסכם. הטיוטה נותנת מענה גם לבעייתיות שבמועד הגעת נותן השירות ללקוח. לראשונה, לקוח שלא קיבל את השירות בפרק הזמן המוגדר - יפוצה. על מנת להציע פתרון לפעמים הרבות בהן לקוחות נאלצו להפסיד יום עבודה בהמתנה לשרברב כאשר הלה כלל לא הגיע אליהם, תחויב חברת הביטוח לתאם מועד להגעת שרברב שבהסדר בתוך פרק זמן שלא יעלה על 24 שעות מזמן פניית המבוטח, כאשר זמן ההמתנה מעבר למועד המתואם לא יעלה על שעתיים.

השרברבים (כחידה אחת) ויאפשר לחברת הביטוח לתת שירות נאות למבוטחיה.

מבוטחים לא ימתו יותר משעתיים לקבלת שירות

בסיום מתן השירות על ידי שרברב שבהסדר, יחויבו חברות הביטוח לערוך בירור עם המבוטח לגבי שביעות רצונו. הציון שייקבע לשרברב שבהסדר יחושב כממוצע הציונים שניתנו לו על ידי מבוטחים ויפורסם על ידי חברת הביטוח ברשימה שבהסדר. במידה והשרברב

משרד האוצר פרסם טיוטה חדשה המיועדת לשפר את השירות שמקבלים המבוטחים, אשר רכשו ביטוח דירה ונפגעו בעקבות נזקי מים. בין היתר מוצע להרחיב את רשימת נותני השירות בתחום נזקי המים הפועלים מטעם חברת הביטוח, כך שתכלול גם נותני שירות פרטיים, וכן ליצור דירוג ציונים לאיכות נותני השירות ופיצוי ללקוחות שלא קיבלו שירות במועד הזמנים שנקבע. על פי הטיוטה, מספר השרברבים בכל מחוז לא יפחת מ-15 (כאשר חברת שרברבים תיחשב במניין מספר

במידה והחברה או השרברב לא עמדו בזמנים תפצה חברת הביטוח את המבוטח:

זמן המתנה	פיצוי כספי
קביעת מועד הגעת השרברב שבהסדר עד 24 שעות מרגע פניית המבוטח	300 שקל 
שעתיים עד שלוש שעות המתנה להגעת שרברב שבהסדר	300 שקל 
יותר משלוש שעות המתנה להגעת שרברב שבהסדר	600 שקל 

מחדשים את הפוליסה? חברת הביטוח תידרש להקליט את הסכמתכם

מהלך זה יגביר את מודעותם של המבוטחים לתנאי הכיסוי שנרכש ולמחירו, ובעיקר יאפשר להם לבצע רכישה מושכלת של תכנית ביטוח חדשה

ההוראות יחולו על ענפי ביטוח, כגון ביטוחי רכב רכוש (עצמי וצד ג'), ביטוח דירות, ביטוח תאונות אישיות (לגבי פוליסות פרט עד שנה) והן אינן חלות על ביטוחים קבוצתיים.

קיבלה כעבור 21 יום את הסכמת המבוטח לחידוש הפוליסה, ייאסר עליה לגבות ממנו תשלום עבור תקופת הארכתה. עם זאת, במידה ואירע מקרה ביטוח במהלך תקופת הארכת הפוליסה, רשאית חברת הביטוח לקזז מתגמולי הביטוח את דמי הביטוח היחסיים עבור התקופה האמורה.

הביטוח ולפרט בהודעת את עלויות התכנית שהסתיימה. חברת ביטוח שלא קיבלה את הסכמת המבוטח לחידוש הפוליסה תהיה רשאית לבטחו ללא הסכמתו, לתקופה של עד 21 יום מתום תקופת הביטוח הנוכחית, ובתנאי שהודיעה מראש למבוטח. במידה והמבטחת לא

החל מחודש מרץ 2016 תחויבנה חברות הביטוח לתעד את הסכמת המבוטחים לחידוש הפוליסה. התיעוד יתבצע באמצעות סוכן הביטוח מטעמן, מערכת הקלטת שיחות או בכל אמצעי אחר. חובה זו עוגנה בחוזר שנכנס לתוקפו במרץ אשתקד. החברות ידרשו להודיע 30 ימים מראש על מועד סיום תקופת