

ברקת: אני דואג גם לפרנסה של סוכן הביטוח כפי שאני דואג ליציבות החברות

■ הלקוחות צריכים להיות בטוחים בדבר אחד - שהם מקבלים שירות בלתי מוטה ושכל ההחלטות מתקבלות לטובתם ■ זה יושג על ידי כך שהיועץ יהיה אובייקטיבי ושהוא יקבל את השכר מהלקוח או בהרשאת הלקוח

יציבה, וגם יועץ עם עצה טובה". על מעמד הסוכן: "בקרוב תהיה סדרת צעדים שיפתחו את שוק ההון. כיום הציבור מושקע בשוק ההון כפי שלא היה מעולם, וסוכומי הכסף הנצברים מחייבים משטר טוב. חיזקנו את הביקורות. רואים אותנו יותר ויותר בחברות. נבטיח שחברות הביטוח ישמרו על הכסף של הציבור".

ברקת הציג שני ממדים: פיקוח על השוק ופיתוח של השוק - "צריך לעבוד בשניהם כדי שהענף יהיה יותר חזק ויותר יציב והתוצאה תהיה טובה יותר לסוכנים, לחברות ולמבוטחים".

תקרית "דיפלומטית" בהצגת ברקת

בפתח הדברים נרשמה תקרית דיפלומטית מביכה מצד הממונה על הביטוח, כאשר מנחה הטקס שרון גל הציג את ברקת בשגגה כיו"ר איגוד חברות הביטוח. על רקע הקריאות לתקן את הטעות, הייתה דווקא קריאת מחאה אחת שבלטה במיוחד - "המנחה לא באמת טעה" (כמחאה על כך שברקת מעדיף את אינטרס חברות הביטוח על זה של הסוכנים).

בתגובה לנאום של ברקת

שלמה אייזיק: הממונה מלא מוטיבציה להעשיר את המוסדיים על חשבון סוכני הביטוח

■ המנכ"ל והבעלים של U-net: האתגר האמיתי צריך להיות מופנה להסדרת נורמות פעולה זהות של ערוצי ההפצה ולהביא לסיום פעילותם של אלפי משווקים ללא רישיון המסתתרים מאחורי רישיון מבטח ■ תלמיד תיכון בחופשת הקיץ יכול לעבוד בחברת ביטוח ולהציע מגוון ביטוחים ללא שום אחריות מקצועית וללא שום הכשרה

הממונה - מה שיישאר לסוכנים בעת פרישתם זה אפס הכנסות, מתריע אייזיק. לדבריו, "האתגר האמיתי של הממונה צריך להיות מופנה להסדרת נורמות פעולה זהות של ערוצי ההפצה ולהביא לסיום פעילותם של אלפי משווקים ללא רישיון המסתתרים מאחורי רישיון מבטח (קרי חברות הביטוח). תלמיד תיכון בחופשת הקיץ יכול לעבוד בחברת ביטוח ולהציע מגוון של ביטוחים ללא שום אחריות מקצועית וללא שום הכשרה".



שלמה אייזיק

"הממונה מלא מוטיבציה להעשיר את העשירים (הגופים המוסדיים) על חשבון סוכני הביטוח". כך אמר אתמול מנכ"ל ובעלים של U-net, שלמה אייזיק, בתגובה לדבריו של המפקח על הביטוח ד"ר משה ברקת אתמול (יום ב') בכנס לשכת סוכני הביטוח. אייזיק אמר לפוליסה, כי הממונה יודע שרוב רובם של הישראלים לא משלמים עבור שירות ולא מעריכים שירות ובכך הוא יחסל סופית את הסוכנים. "אם נלך



המפקח על הביטוח ד"ר משה ברקת

ושהוא יקבל את השכר מהלקוח או בהרשאת הלקוח "אני דואג גם לפרנסה ולמקום של סוכן הביטוח בתוך המשוואה, כפי שאני דואג ליציבות החברות", כך אמר אתמול בערב המפקח על הביטוח ד"ר משה ברקת, בנאום בטקס הפתיחה של כנס ביטוח חיים ופנסיוני 2019 של לשכת סוכני הביטוח.

בפתח דבריו התייחס ברקת לכנס המוצלח ואמר כי זה נובע מכך ש"ענף הביטוח משגשג עבור כל הגורמים שבו ואני שמח על כך. כל הענף מבוסס על גורם אחד

שנמצא בקצה - המבוטח. אני מאמין שגם חברות הביטוח וגם הסוכנים רוצים בטובתו, ואני נחוש בצורה בלתי רגילה לדאוג לכך שזה מה שיהיה. שנדאג למבוטחים שלנו. גם מבחינת מחיר, גם מבחינת שירות וגם מבחינת כיוון ביטוחי. הם לא ייתקלו בקירות אטומים אלא יקבלו את השירות והגון שמגיע להם". בהתייחסות לסלוגן הכנס, מקצועיות ונשמה, אמר ברקת בבדיחות, כי אפשר להתווכח למי מגיע הקרדיט - "גם אני שמתי על ראש סדר היום את המקצועיות והאנושיות", אך הוסיף: "מקצועיות ואנושיות זה לא רק למבוטחים. אני דואג גם לפרנסה ולמקום של סוכן הביטוח בתוך המשוואה, כפי שאני דואג ליציבות החברות. מדוע? כי המבוטחים צריכים את הסוכן שיעץ להם. גם ראש הממשלה, עם כל הניסיון שלו, בסוף ייקח סוכן כדי לרכוש ביטוח. מקצועיות צריכים להיות בטוחים בדבר אחד - שהם מקבלים שירות בלתי מוטה ושכל ההחלטות מתקבלות לטובתם. זה יושג על ידי כך שהיועץ יהיה אובייקטיבי ושהוא יקבל את השכר מהלקוח או בהרשאת הלקוח".

"אני מקווה שנגיע למקום הזה שבו יועצי הביטוח יינקטו באובייקטיביות לטובת הלקוח וגם התגמול שלהם ישקף את זה. אני בטוח שחברות הביטוח יציעו את המוצרים הטובים ביותר ללקוח. אני לא חי בעולם של פוליסות אחידות ומאמין בגיוון, כאשר אני יודע שבצד השני יש עצה נכונה ומקצועית לצרכן. גם בעולם הריסקים ראיתי רעיונות נהדרים, אבל החברות חששו שלא נאשר את המוצרים. למה לא? אני אומר לכם - בואו תחדשו! בואו נגיע לעולם הזה".