



MDRT®
Isreal

Round the Table Isreal

ראש חודש אייר תשפ"א (אפריל 2021) | גליון 02

דגשים וטיפים לניהול מו"מ עם
חברות הביטוח ובתי ההשקעות

כתבתו של שלמה איזיק | עמ' 4

מה נשתנה?
חוזר הצירוף החדש לתכניות

כתבתה של נאוה ויקלמן | עמ' 6

save the date
כנס פרונטלי MDRT ישראל

16-17 ליוני בירושלים
פרטים והרשמה בקרוב



ראש חודש אייר תשפ"א (אפריל 2021) | גליון 02 | ROUND the TABLE Isreal

3 דבר יו"ר MDRT ישראל | חג'ג' פיני

4-5 דגשים וטיפים לניהול מו"מ עם חברות הביטוח ובתי ההשקעות | שלמה איזיק

6-7 מה נשתנה? חוזר הצירוף החדש לתכניות ביטוח | נאוה ויקלמן

9-11 Edward Franklin Marshall | True Tales

12 תאונות אישיות | אופיר אטדגי

13-14 מהותה של תקופת האכשרה בקרן פנסיה | עו"ד עדי בן אברהם



יו"ר MDRT ישראל | חג'ג' פיני
 מנהל תוכן | דידי פרידלנדר
 עורכת ראשית | רותם דהן
 עיצוב | New Media Kopell

דבר יו"ר MDRT ישראל

חג'ג' פיני C.L.U עו"ד | יו"ר MDRT ישראל

מעבר לאמור אנו מתכננים כנס פיזי ב - 16-17/6 בירושלים ואני מקווה שניפגש כולנו ליומיים מרתקים בכנס מיוחד לחברי הארגון בישראל בלבד. **בימים הקרובים תקבלו טפסי הרשמה לכנס- אנא סמנו ביומן את הימים הללו.**

חברים שטרם הסדירו את החברות השנה מתבקשים להסדיר את הרישום. זו הזדמנות נהדרת להזכיר לכל החברים שניתן עדיין להירשם ויש לבדוק מול כל סוכן פוטנציאלי את האפשרות להתחבר לארגון שלנו, להפיץ את הבשורה וההשפעה האדירה שהחברות יוצרת עבורנו ביום יום. שימוש שוטף בכלים העוצמתיים שהארגון מעמיד לטובת החברים יעשו את ההבדל ויביאו לשיפור ניכר בתוצאות.

הצלחה לכולם

חג'ג' פיני C.L.U עו"ד
■ יו"ר MDRT ישראל

אנו, חברי MDRT נמשיך לשמש מגדלור מקצועי לכל הענף בכל תקופה שהיא.

בימים אלו נשלח לכולנו מייל להרשמה לכנס השנתי המתקיים ב-7 ליוני (אני מאמין ומקווה שזהו הכנס הווירטואלי האחרון) אני ממליץ לכולם להירשם ומהר ככל שניתן ולא יאוחר מסוף אפריל (הרשמה מאוחרת עולה \$100 יותר) והכי חשוב יש לפנות את היומן בימים של הכנס כדי להנות באמת מחוויה מיוחדת ולהרוויח כל אגורה בהשקעה זו.

”אנו מתכננים כנס פיזי

ב - 16-17/6 בירושלים ואני מקווה שניפגש כולנו ליומיים מרתקים בכנס מיוחד לחברי הארגון בישראל בלבד

”כדאי להתפנות באופן מלא מכל עיסוק אחר תוך כדי ההרצאות, זה שווה את זה. כמו כן מומלץ וסביר שכך נעשה: נתכנס בקבוצות לצפייה והחלפת רעיונות תוך כדי ובין ההרצאות - למי שרצה בכך כמובן ונרשם לכנס.



חברים יקרים!!

לאחר יותר משנה של ערפל ואי וודאות כמעט בכל תחומי החיים מתחילים לראות את האור - אין יותר מתאים מחודש אייר לסיים את המגיפה הנוראה הזו, אייר ראשי תיבות "אני ה' רופאך". בחודש זה כידוע התחילו את הבניה של בית המקדש הראשון והשני וכמובן חל בו ל"ג בעומר היום בו פסקה המגיפה בתלמידי רבי עקיבא.... בקיצור זמן לאופטימיות...

דגשים וטיפים לניהול מו"מ עם חברות הביטוח ובתי ההשקעות

כתבה מאת: סו"ב שלמה איזיק | מנכ"ל קבוצת הביטוח והפיננסים יונט - TOT

זכור! כי קבלת תנאי פעילות החברה כלשונן, מבלי לערער, לבדוק, לחקור, לבדוק משפטית, לשאול ולהבטיח כי מכלול תנאי הפעילות, שיעורי העמלות והתנאים העומדים בבסיס מערכת היחסים המשפטית והמסחרית יהיו הוגנים וראויים לשני הצדדים ולא רק לצד החברה כפי שקיים בדרך כלל בניירת המועברת מהחברות לסוכנים.

בטרם תערוך או תחדש את הסכם הפעילות עם חברת הביטוח או בית ההשקעות, תבדוק את השוק, תחקור, תתייעץ, תנהג באחריות ובעיקר "אל תהיה שבו" של החברה, אני מציע לך לנהוג עפ"י הכללים הבאים:

- א. יש ללמוד על האפשרויות המשפטיות והמסחריות בלפחות עוד חברה אחת.
- ב. אין לחשוש ויש להעביר הערות משפטיות - בכל חברה קיימת מחלקה משפטית והיא תגיב ותתייחס להערותיך. תנאי הפעילות והנוסח המשפטי לעיתים חשובים יותר משיעורי העמלות.
- ג. יש לבדוק את תום תקופת החוזה והאם הוא מתחדש אוטומטית.
- ד. יש לבדוק את קליטת ההסכם בחברה לפני שמתחילים בפעילות עסקית - לא בכל חברה ניתן לקבל עדכון עמלות רטרואקטיבי ולכן יש חשש שאם ההסכם לא נקלט עדיין, תקבל עמלות "ספר" בלבד ולא ניתן יהיה לתקנם. ◀

מזה שנים פעילות סוכני הביטוח הינה תחת איום מתמיד בהפחתת עמלות, הרעת תנאי הפעילות, ופגיעה מתמדת בהכנסה, זאת בצד תנאים רגולטורים הנכפים על הסוכנים באופן ייחודי ומופלה לרעה, המקשים על הפעילות ומאלצים את הסוכנים להוצאות כספיות נוספות שרק עולות, בעידן שבו



"סטודיו עדיף"

ההכנסות נשחקות וההוצאות רק עולות, ומוצרי ביטוח רבים ומשמעותיים (בעיקר בענפי החיים), "נעלמים" מהמדף, מקורות הפרנסה נשחקים באופן משמעותי.

להסכמים המסחריים בין חברות הביטוח ובתי ההשקעות, לסוכן הביטוח העצמאי השפעה גדולה וביכולתם להטות את כף פעילותו. ההסכמים כוללים גם תנאים משפטיים ומסחריים נלווים, שאינם פחות חשובים משיעורי העמלות. ברוב המקרים ההסכמים הסטנדרטים הינם לטובת הגורם המנסח/המנפיק - חברות הביטוח ובתי ההשקעות.



דגשים וטיפים לניהול מו"מ עם חברות הביטוח ובתי ההשקעות

כתבה מאת: סו"ב שלמה איזיק | מנכ"ל קבוצת הביטוח והפיננסים יונט - TOT

אין כל סיכוי ששיעורי העמלות שלך והתנאים הנלווים ישתפרו מעצמם.

קיים כשל בכל נושא ההתקשרות בין חברות הביטוח/בתי השקעות לבין סוכן הביטוח העצמאי, הנפגעים העיקריים הינם הסוכנים היותר קטנים ואלו החסרים סביבם מעטפת מקצועית. לאור המורכבות של הנושא ולאור העובדה שאין ביכולתם האובייקטיבית של רוב הסוכנים לפעול בצורה מיטבית בעינין זה, אני מציע להגיע להסדר אחיד ומוסכם בין לשכת סוכני הביטוח לבין התאחדות/איגוד חברות הביטוח ובתי ההשקעות על נוסח משפטי אחיד ותנאי פעילות (לא מסחריים), המגדיר את מערכת ההתקשרות בין הגופים, להם קיימים משאבי ניהול רבים, לבין סוכני הביטוח - סוג של הסכם קיבוצי המגדיר את מסגרת התקשרות הוגנת ולא נצלנית.

בהצלחה

סו"ב שלמה איזיק

■ מנכ"ל קבוצת הביטוח והפיננסים יונט - TOT

ה. יש לבדוק את הסמכות של הגורם עימו אתה מנהל את המו"מ, ברוב המקרים הגורם אשר יתנה מולך נטול סמכות לשיפור התנאים.

ו. יש להתייחס לתנאי החיתום, לעוסקים בענפי הרכוש - בדוק השתתפות בהנחות בביטוחי רכב ודאג לתגמול על רווחיות בתיק הביטוח האלמנטארי- קבל נוסחה ברורה. תיק רווחי משפר משמעותית את עמדת המיקוח שלך.

ז. יש להקפיד ולבדוק את התאמת העמלות אשר שולמו לך, לנרשם בהסכמים - העזר באנשי מקצוע. זה לגיטימי ואין לחשוש מכך.

ח. יש לשים לב לאפשרות החברה לשנות את תנאי הפעילות לרבות שיעורי העמלות לאחר תקופה.

ט. יש לדאוג שבהסכמים סעיף האמינות ופעילות בהתאם להוראות החוק יהיו דו-צדדיות ומחייבות את שני הצדדים להסכם.

י. יש לתת התייחסות לסעיף מגוי סוכן/יועץ - חשוב ביותר - שים לב ובדוק גם מול חברות ביטוח אחרות.

יא. יש לבדוק מה משולם לך בשוטף ומה משולם בגמר-חשבון שנתי. (וודא מתי מבוצע גמר-חשבון שנתי).

יב. יש לדאוג ולקבל אליך הסכמים חתומים ע"י החברות לאחר חתימתך.

”יש לבדוק את תיארת ההסכם בחברה לפני שמתחילים בפעילות
צמחית - לא בכל חברה ניתן לקבל צדכון
צמחית הראשית וכן יש חשש שאם ההסכם לא נקלט צדדין,
תקבל צמחית "ספרי" בלבד ולא ניתן יהיה לתקן

אציין כי הנושא מורכב ביותר ויש עוד לא מעט פרמטרים חשובים לבחינה, בחרתי "להאיר" על מספר נקודות מהותיות. בכל מקרה אין לקחת את הסכמי הפעילות כדבר מובן מאליו וכנושא סטנדרטי, ניתן ורצוי להיוועץ בגורם מקצועי/משפטי על מנת שהתוצאה תהיה הוגנת לשני הצדדים - עבודת הסוכן מורכבת, עם אחריות מקצועית גבוה.





מה נשתנה? חוזר הצירוף החדש לתכניות ביטוח

כתבה מאת: נאוה ויקלמן | T.O.T חברת הנהלת MDRT ישראל

לעניין זה ייחשב תגמול כעמלה, כשכר, כהשתתפות בהוצאות, או כל הטבה אחרת, במישרין או בעקיפין. בנוסף, על הסוכנת או הסוכן לציין כי הם משווקים בעיקר את מוצרי החברה/ות האמורה/ות וכן לפרט בפני הלקוח בהליך הצירוף את כלל החברות המשווקות את סוג המוצר, על בסיס דוח רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון העדכני ביותר לאותה שנה. ◀

מצ"ב ריכוז של שאלות ותשובות בנוגע לחוזר המתקן לעת צירוף מבוטח למוצרי ביטוח בריאות, סיעוד, חיים, פנסיה ואלמנטרי:



ש. למה נועד החוזר הצירוף המתקן?

ת. הוא נועד להרחיב את הגילוי הנאות של סוכנת או סוכן הביטוח במסגרת הליך ההתאמה, ההשוואה והתיעוד במתן המלצה ללקוח להצטרף לפוליסת הביטוח.

ש. לאילו פוליסות מתייחס חוזר הצירוף המתקן?

ת. החוזר מתייחס לפוליסות פרט בלבד ולא לביטוח קולקטיביים. בנוסף, החוזר אינו חל על מוצרי ביטוח חיים ואובדן כושר עבודה אשר נמכרים כחלק מתהליך שיווק פנסיוני.

ש. מהן ההוראות החדשות בהליך הצירוף?

ת. ההוראה המהותית כוללת את חובת הגילוי בפני הלקוח של הכנסות סוכנת או סוכן הביטוח לפי סוג הביטוח, במידה והכנסה זו מגיעה ל-40% או יותר מהכנסותיהם הכוללות בגין שיווק אותו סוג ביטוח.

”
במידה ובמסגרת הצירוף מתבטאת רלוונטיות של המבטא
ומחלפת בהדגשה מאתו סוג, נדרש מהסוכנת או הסוכן
להסביר לתקח אמה הרלוונטיות בהדגשה יותר כדאית
צבורי בהשוואה לרלוונטיות המתבטאת
“

במסגרת הגילוי על הסוכנת או הסוכן ליידע את הלקוח בתחילת הליך הצירוף את שם החברה או החברות, ששיעור התגמול ממנה או מהן הוא מעל ל-40% מכלל התגמולים שהם קיבלו על מוצר הביטוח הספציפי במהלך השנה שקדמה למועד הצירוף.



מה נשתנה? חוזר הצירוף החדש לתכניות ביטוח

כתבה מאת: נאוה ויקלמן | T.O.T חברת הנהלת MDRT ישראל

ש. האם פנייה יזומה ללקוח לעדכון הכיסויים הקיימים נחשבת ל"שיווק יזום"?

ת. במידה והבקשה לעדכון הכיסויים וכתוצאה מכך תיתכן החלפה בין פוליסות מאותו סוג מגיעה מהסוכנת או הסוכן ולא מהלקוח, היא מוגדרת בחוזר כ"שיווק יזום". לפיכך, חלה על הסוכנת או הסוכן חובת גילוי ותיעוד מלאים של הליך הצירוף לביטוח, ככל שעמלותיהם הם מעל ל-40% מסך כלל עמלותיהם בחברת ביטוח אחת או יותר, בגין המוצר המוצע.

ש. האם חלות התניות של זמן בעת צירוף לקוח לביטוח?

ת. החוזר המתוקן אוסר להתנות את תהליך הצירוף לביטוח בהתחייבות הלקוח לתקופת זמן מינימלית או בכלל, במסגרת כיסוי הביטוח שנרכש.

בהצלחה

■ ס"ב נאוה ויקלמן T.O.T חברת הנהלת MDRT ישראל

ש. מהן הפעולות שיש לבצע במהלך הליך הצירוף?

ת. הסוכנת או סוכן הביטוח נדרשים להציג ולתעד את המאפיינים וההבדלים בין הפוליסות שהוצעו ללקוח, לרבות פרמיית הביטוח, תנאי הפוליסה, השירות שיינתן למבוטח בחברה המומלצת או כל סיבה עניינית אחרת שגרמה להמלצה ללקוח להצטרף דווקא לפוליסה מסוימת. במידה ובמסגרת הצירוף מתבטלת פוליסה קיימת של המבוטח ומוחלפת בחדשה מאותו סוג, נדרש מהסוכנת או הסוכן להסביר ללקוח למה הפוליסה החדשה יותר כדאית עבורו בהשוואה לפוליסה המתבטלת. גם כאן עליהם לנמק ולהציג בפירוט את המאפיינים וההבדלים בין הפוליסות, כאשר כל תוצאות התאמת הצרכים ותיעוד ההליך, הן בצירוף לפוליסה חדשה והן במעבר בין פוליסות, יימסרו בכתב ללקוח בטרם תתבצע הפעולה.



*בכפוף לתנאי השירות ומדיניות הפרטיות המופיעים באתר



MediWho
מינוי ששווה בריאות וכסף

כל פרוצדורה רפואית מול קופות החולים וחברות הביטוח

מימוש של מעל- 50,000 זכויות רפואיות

קביעה והקדמת תורים למכוני בדיקות בטווחי זמן קצרים

תיאום וקביעת תורים לרופאים מומחים ומנתחים

חוות דעת שנייה בארץ ובחו"ל

מהיום סוכן הביטוח יכול להגיד כן על הכל!

☎ *6465

🌐 mediwho.co.il

f 📷 in 🐦

True Tales

Edward Franklin Marshall, APFS | Joseph Spinelli III, CLU, LUTCF

A second opinion leads to a more complete financial plan.

A recently retired police officer was referred to me by the payroll manager of an accountancy practice we have a close relationship with. He had been subjected to a pitch from an advisor trying to persuade him to invest the tax-free lump sum he received from his pension, which was about £200,000.

The retired officer knew he needed to do something with this money, but did not know quite what it should be or how to do it. An average return of 10 to 15% per annum was indicated by the other advisor, and this suggested he should take action because interest rates were low.

Believing he should get a second opinion, he reached out to a family friend, the payroll manager of the accountancy practice, in the hope that they would know who to speak to. But he also admitted that if they were unable to help, he'd end up going to the advisor he'd been pitched by.

We met virtually, and he was initially surprised that we insisted on his spouse being present. He was also surprised when we asked him to complete a pre-meeting questionnaire and have his financial documents on hand for the meeting to take place. Surely this was just about comparing one sales pitch to another.

During the meeting, we completed a financial roadmap to understand the couple's values and goals. We then bench-marked their current financial position, and only after that made an offer to build a financial plan for them.

There was no discussion around tax wrappers or investment returns, our fees were clearly and simply explained, and the clients had greater clarity over their future and what they needed to do to get their financial house into perfect working order.

They did come back with a couple of questions, one of which was why we hadn't made the investment returns an essential part of our meeting. They also wanted a greater understanding of how the cash flow forecast would work. Could we really create a lifetime financial plan to take into account everything they told us was important to them? ►



True Tales

Edward Franklin Marshall, APFS | Joseph Spinelli III, CLU, LUTCF

After a further conversation to reinforce how risks and return are intrinsically linked, and how the margin you might look to make above inflation over the longer term is key to everything, they were completely committed to us becoming their trusted financial planners. The meeting was conducted with honesty, authenticity and integrity; they understood I wanted the best for them from my heart.

The awesome thing is that the payroll manager already knew what experience the friends were about to get because they'd already experienced this for themselves and had made many other referrals to me. The accountancy firm has a level-10 confidence in everything we do and why we do it, and have become our greatest advocates. It's the ripple effect: When you help someone, you don't just help them, you help others they come into contact with as well.

EDWARD MARSHALL is a three-year MDRT member from Shrewsbury, England. Contact him at <mailto:em@kingsland-ifa.co.uk> or em@kingsland-ifa.co.uk.

Why both partners need coverage
My client was a captain, on her way to lieutenant colonel, in the Air Force. She was a literal rocket scientist, testing sidewinder missiles. Talking with her about insurance, she didn't see the value of covering her husband, who was a stay at home dad. "Why do I need that?" she asked. "He doesn't make any money staying at home. ▶"



True Tales

Edward Franklin Marshall, APFS | Joseph Spinelli III, CLU, LUTCF

If you Google it, the average stay-at-home parent is worth about \$110,000 a year, depending on what article you read. In my practice, we talk a lot about buying insurance on a stay-at-home parent to protect the other parent's career. If something happens to him or her, I always ask, "Do you want to have a choice to work or stay home? Insurance gives you a choice. Imagine if something happens to the stay-at-home parent and you're trying to build your career."

Once I started giving her the numbers of what it would cost if something happened to her husband, it started to click. I said, "Do you want your career to stop? That's what's going to happen." The lightbulb went off with her. They haven't had to use it yet, thankfully.

“*The awesome thing is that the payroll manager already knew what experience the friends were about to get because they'd already experienced this for themselves and had made many other referrals to me*”

see this situation fairly often. Some people are very reluctant. My wife stays at home with our three kids, and I have the same amount of insurance for her as I have on myself.

With the rocket scientist, I wasn't tempted to say, "This isn't rocket science." But some engineers do over-complicate things. They think everything's complicated in life. It's not. We're talking \$500 per year for \$1 million in term coverage. Simple.

JOSEPH SPINELLI is a 10-year MDRT member from Tallahassee, Florida. Contact him at <mailto:joseph.spinelli@kofc.org> or joseph.spinelli@kofc.org.





תאונות אישיות

כתבה מאת: אופיר אטדגי | חבר הנהלת MDRT ישראל

אחר, קרוב משפחה, שאמר שסתם מכרת לי כפל ביטוח". אותה לקוחה "שכחה" שבפגישת ניתוח הצרכים שערכת איתה הציגה עצמה כקוסמטיקאית וציינה שנוהגת לעבוד רבות ב"שחור".

נתון זה מהותי מאוד הואיל ובמקרה פציעה/תאונת עבודה חלילה, הייתה זכאית הקוסמטיקאית לפיצוי חודשי נמוך מביטוח לאומי ועל כן בהחלטה משותפת עם הלקוחה הוחלט לבטחה ב-2 פוליסות של נכות תעסוקתית בחברות שונות...

בשנות עיסוקי הרבות בענף למדתי כי תמיד יש לברר צרכים עם הלקוח, להקפיד לשאול את השאלות הנדרשות ולבסוף להתאים את המוצר הנדרש לצרכיו. דוגמא נוספת - במקרים של לקוחות העוסקים במקצועות "מועדים לפורענות" ההמלצה שלי ללקוח היא לרכוש פוליסת נכות מתאונה בגובה מיליון ₪ המוצמדת לביטוח חיים במקום תאונות אישיות.

“אצנות דצתי מדובר במוצר נהדר לאוכלוסיות מסוימות כגון אצוסקים ביה שקריו "צווארון כחול" או אצוסקים בספורט ותחביבים צמ סיכון גבוה אנפילות ושברים ...”

הסיבה - במקרה תאונה חלילה בו תיגרם ללקוח נכות צמיתה גובה הפיצוי שישולם ללקוח יהיה גבוה לעין שיעור מהפיצוי המשולם בתאונות אישיות. אסכם את דבריי במשנתו של מורי ורבי, מר איציק בן ארויה, שאמירתו זו היא נר לרגליי:

"תבצעו התאמה לצרכיו של הלקוח ואז תפסיקו למכור והלקוח יתחיל לקנות! לקנות אתכם - את המקצועיות והשירות שלכם! והחשוב מכל תיצקו נשמה לתהליך ואז הלקוח לא ישאל כמה עולה אלא איפה חותמים בבקשה".

שלכם, סו"ב אופיר אטדגי
 חבר הנהלת MDRT ישראל ■

שלום חברים, בחרתי בגיליון זה להתייחס למוצר תאונות אישיות שעתידי לעבור רביזיה בקרוב מאוד.



כידוע, ביטוח אישיות אמור היה לרדת מהמדף במתכונתו הנוכחית בסוף חודש ינואר שנה זו אולם, ברגע האחרון דחה האוצר את העניין והחליט להאריך זאת עד לסוף חודש אפריל שנה זו.

לעניות דעתי מדובר במוצר נהדר לאוכלוסיות מסוימות כגון לעוסקים במה שקרוי "צווארון כחול" או לעוסקים בספורט ותחביבים עם סיכון גבוה לנפילות ושברים ... המוצר מגן עלינו ממה שאני קורא לו "באסות הקטנות של החיים" (נפילה, החלקה, שבר) וגם בקטסטרופות לא עלינו (נכות ומוות מתאונה).

יחד עם זאת, לא לחינם החליט האוצר להגביר רגולציה על מכירת מוצר זה בעקבות מקרים רבים ש"דחפו" ללקוחות, בעיקר מבוגרים, המון חבילות של סוג מוצר זה... (בעיקר מוקדים למיניהם) ועדיין, דברים שרואים משם לא רואים מכאן.... תמיד תשאלו שאלות את הלקוח שעומד לפניכם! לדוגמא - לקוחה שלי ביטלה 2 פוליסות של תאונות אישיות ונכות תעסוקתית אליהן הצטרפה באמצעות.

בשיחה שקיימתי עם הלקוחה לפשר הביטול אמרה לי ואני מצטט: "נפגשתי עם סוכן



מהותה של תקופת האכשרה בקרן פנסיה

על ציבור החוסכים להתייעץ ולברר את ההשלכות של כל פעולה או אי פעולה במוצר הפנסיוני שברשותו

כתבה מאת: עו"ד עדי בן אברהם



העמית הגיש תביעה לבית הדין ובה טען כי אובדן הכושר אינו נובע ממחלה קודמת. חברת הביטוח משלמת לו ולכן גם קרן הפנסיה הייתה צריכה לשלם לו. הקרן לא הודיעה לו על האפשרות לשמור על זכויותיו הביטוחיות, שכן לו ידע היה מפריש לאורך השנים באופן עצמאי כדי לשמר זכויות ביטוחיות.

קרן הפנסיה השיבה כי העמית מנסה לעקוף את הוראות התקנון. מעבר לעובדה כי העמית לא הוכר כנכה על פי הועדה הרפואית שבחנה אותה, הקרן לא כפופה להחלטות חברת הביטוח אשר פועלת על פי פוליסת ביטוח, וגם הטענה על שמירת הריסק, הינה לא רלוונטית כי ניתן לעשות כן למשך 24 חודשים מקסימאליים ולא מעבר.

ככלל, כל נושא הכרת מוצר קרן הפנסיה הינו מורכב ומצריך ידיעה ומומחיות מיוחדת. האבסורד העיקרי הוא שדווקא העידוד לרכוש את המוצר הפנסיוני בקרן הפנסיה, ויש אשר יאמרו, כברירת מחדל, דווקא מלמד עד כמה עמוק הפער הקוטבי, בין מורכבות המוצר לבין רכישתו. קיימת קלות רבה באופן ביטול המוצר, או יצירת תהליכים המובילים להפסקת הכיסויים הביטוחיים, וספק אם הציבור אשר רוכש לעיתים באמצעות מעסיקו, ולעיתים, לא תמיד במודע את המוצר הפנסיוני, אכן מבין ויודע כיצד לשמור עליו ולייצר ממנו את הערך והתכלית המיועדת לו בסופו של יום - חסכון ארוך טווח לגיל פרישה.

בסיפור אותו בחרתי להגיש בפניכם הפעם, מהעולם הפנסיוני, אתייחס למוצר החסכון מסוג קרן פנסיה, ועל המאפיין של סוגית "תקופת האכשרה".

המבטוח הגיש תביעה לבית הדין לאחר שקרן הפנסיה דחתה אותו על בסיס הטענה, בין היתר, כי הוא לא עמד בתקופת האכשרה. העמית, כיום בן 39, הצטרף לקרן הפנסיה כאשר היה בן 24, אלא שלאחר שנתיים, הפסיק לעבוד, בגיל 30 התחיל לעבוד שוב והופקדו לו כספים בקרן פנסיה אחרת. בהמשך התחיל לעבוד במקום אחר והופקדו לו כספים לקרן פנסיה. במהלך 5/15 פנתה אליו קרן הפנסיה והתריאה בפניו בדבר הפסקת כיסויים ביטוחיים עקב העדר הפקדות. אמנם נרשם בקרן כי הוא הצטרף לראשונה לקרן ב - 12/06 אלא שתקופת חישוב הותק האחרונה החלה ביום 1/12/14.

במהלך יוני 2016 עבר העמית ניתוח ושנה וחצי לאחר מכן הגיש תביעה לקצבת נכות אשר נדחתה בין היתר, בגין העדר תקופת אכשרה נדרשת.

”זו ציבור החוסכים להתייעץ עם איש מקצוע ולברר את ההשלכות של כל פעולה במוצר הפנסיוני שברשותו



בית הדין אשר ישב על המדוכה קבע כי ייחודו של ביטוח בקרן הפנסיה הינו בכך שהוא מושתת על ערכי סולידריות חברתית וקרן פנסיה לא יכולה לפעול בניגוד לתקנון או להעניק לעמיתים זכויות העומדות בניגוד להוראות התקנון. לכן, מוסיף בית הדין, עמית שהפקדותיו פסקו, יכנס לריסק זמני למשך 5 חודשים נוספים ("הארכת ביטוח אוטומטית"). בתום תקופת ארכת הביטוח, מוסיף בית הדין, עומדת לעמית 3 אפשרויות: (א) ביצוע הסדר ריסק בצורה אקטיבית.

(ב) חידוש מיידית של הפקדות לקרן הפנסיה, בין על ידי מעסיק חדש ובין בתור עמית - עצמאי. ◀

מהותה של תקופת האכשרה בקרן פנסיה

על ציבור החוסכים להתייעץ ולברר את ההשלכות של כל פעולה או אי פעולה במוצר הפנסיוני שברשותו

כתבה מאת: עו"ד עדי בן אברהם

לעניין ההחלטה של הועדה הרפואית בדבר העובדה כי העמית לא עונה על הגדרת "נכה", קובע בית הדין כי הוא אינו מחליף את שיקול דעתה של הועדה הרפואית, אלא עליו לבחון את פעולתה בהיבט המשפטי בלבד. בית הדין קובע כי אינו מתערב בסוגיה זו. בנסיבות אלו דוחה בית הדין את התובענה.

הערה:

הח"מ, כמי שמטפל בתביעות אובדן כושר עבודה מול חברת ביטוח ומול קרנות פנסיה, וכמי שהיה גם בצד השני של המתרס כמנהל תביעות אכ"ע בחברת ביטוח, אני שב ומדגיש כי רמת המודעות של הציבור בתחום זה, לצערי נמוכה מאוד. ציבור החוסכים לטווח ארוך לא ער למשמעות של הכיסוי, לא מבין את ההשלכות של משיכת הכספים בסיום העבודה וההשלכות שיכולות להיות לפעולות המתבצעות על הכיסויים הביטוחיים והדברים באים לידי ביטוי, לצערנו, כאשר מתרחש מקרה ביטוח והעמית מוצא עצמו מול שוקת שבורה.

ולכן:

על ציבור החוסכים להתייעץ עם איש מקצוע ולברר את ההשלכות של כל פעולה במוצר הפנסיוני שברשותו.

עו"ד עדי בן אברהם
מומחה בתביעות מול

חברות ביטוח וקרנות פנסיה ■

(ג)אי עשיית דבר, ובמקרה שכזה יסתיים הכיסוי הביטוחי בקרן הפנסיה, וכאשר יתחדשו ההפקדות בגין העמית, הוא ייחשב כמצטרף חדש לקרן הפנסיה, על כל המשתמע מכך.

על פי הדין, ניתן לאפשר לעמית לשמר את זכויותיו הביטוחיות בהסדר ביטוחי לתקופה של עד 24 חודשים ולאחריה הוא מחויב בהפקדות פנסיוניות מלאות. מרשות שוק ההון באוצר אף נקבע שהקן נדרשת לשלוח לעמית התראה לפני ביצוע שינוי שיפגע בכיסוי הביטוחי של העמית.

בית הדין לאחר שבחן את הנתונים קובע כי העמית לא הוכיח כי חלפה תקופת האכשרה בעניינו, שכן הוא לא צבר 60 חודשי ביטוח רצופים ממועד חידוש הביטוח בקרן ועד האירוע המזכה.

בית הדין מדגיש כי אף אם המכתב על פגיעה בכיסוי לא נשלח לעמית הרי שהוא קיבל לאורך השנים דוחות שנתיים בהם נרשם מפורשות כי הינו "מבוטח לא פעיל". בית הדין לא מקבל את טענת העמית כי הוא לא שאל את עצמו מה עם הפנסיה שלו. אדם סביר, מצוין בית הדין, היה מבין כי אי ההפקדות לקרן יהיה בעל השלכות.

בית הדין מדגיש כי מוטלת חובה על הקרן לוודא ערנותו של המבוטח לתנאים המוקדמים ולסייגים של הכיסוי הביטוחי, וכך גם קבע הממונה על שוק ההון באוצר בחוזר שהוציא, אך לא ניתן לקבל את הטענה של העמית לאחר 11 שנה ממועד סיום העסקתו בדבר העדר התראה, ועדיין לאחר קביעה זו מצוין בית הדין כי יש לבחון כל מקרה בדבר מכתב התראה בהתאם לנסיבותיו ועל ציר הזמן הרלוונטי.





MDRT®
Isreal

Round the Table Isreal

