



עלון ללקוחות

מרץ
2016

גיליון מס' 9



קוראים יקרים,

אנו מתכבדים להביא בפניכם את גיליון מס' 9 של עלון המשרד. העלון, לו מלאו שנתיים, הוא היחיד בשוק הביטוח הממוקד בחומר מקצועי "נטו". ענף הביטוח ה"כללי" ("אלמנטרי") מאופיין, בין היתר, בהעדר משנה סדורה. בין ה"לבן" ל"שחור" קיים תחום רחב של "אפור". בתחום זה של ה"אפור", בו תלויות במידה רבה זכויותיו של המבוטח, אנו מבקשים להתמקד. מעמדנו כיועצי ביטוח בלתי תלויים מאפשר לנו להביע דעות עצמאיות בסוגיות ביטוחיות מורכבות. גם אם המשרד עוסק ביעוץ לארגונים שהם צרכני ביטוח, הרי גופים רבים אחרים, ביניהם סוכני ביטוח, חברות ביטוח ומשרדי עורכי דין מרבים לפנות אליו בשאלות מקצועיות. המשרד מקפיד להשיב לכל פונה, מבלי לנסות "למצוא חן". את השנה הקרובה נקדיש להעמקת הידע בשני תחומים: תחום ביטוח הסייבר - תחום חדש הלוכד בימים אלה צורה, ותחום ביטוח אחריות נושאי משרה - התחום המורכב ביותר בענף ביטוחי האחריות. אני מבקש לנצל הזדמנות זו על מנת להקדים ולאחל לכם ולמשפחותיכם חג פסח שמח וכשר.

במהדורה זו:

2	הפוליסה לביטוח כופר וחטיפה KIDNAP & RANSOM (K&R)
4	מהו רווח גולמי ביטוחי?
6	על מונחי ביטוח "אמריקאים" בחוזים
8	על שוכר, משכיר, חברת ביטוח וויתור על זכות התחלוף
10	על ראשית התעופה מעבר לאוקיאנוסים, ועל עטיה - WASP CLIPPER

עו"ד עידו בלרשטיין

מנכ"ל



הפוליסה לביטוח כופר וחטיפה KIDNAP & RANSOM (K&R)

מאת חיים לוי

לארצות בעלות פרופיל סיכון גבוה, וכן לארגונים המחזיקים ומעבירים כמויות גדולות של כספים מזומנים. גם ארגונים המחזיקים מידע רגיש או טכנולוגיה, נמצאים בסיכון.

הפיתרון הביטוחי המוצע על ידי חברות הביטוח הוא תחת פוליסת "כופר וחטיפה".

פוליסה בסיסית כוללת את הכיסויים הבאים:

- שיפוי המבוטח על תשלומי כופר עקב חטיפה או איום.
- אבדן כספי הכופר בעת העברתם.
- עלויות צוות מו"מ המתמחה באירועי חטיפה וניהול משברים.
- כיסוי להוצאות מיוחדות כגון עלויות שיקום, משכורתם של הנחטפים, יחסי ציבור, הוצאות מימון הלוואה לצרכי תשלום הכופר, הוצאות לינה ונסיעה ועוד.
- כיסוי "תאונות אישיות" לנחטפים (ביטוח מסוג "פיצוי", בו לא נדרש "אשם").
- חבות חוקית עקב אירוע מכוסה.

המבטחים מתחייבים להעמיד לרשות בעלת הפוליסה חברות ייעוץ להן צוותי ניהול משברים ונציגויות מקומיות ברחבי העולם. השירות כולל קו חרום הפועל 24/7, במסגרתו ניתן לדווח ולקבל מענה מידי לאירועים או לאיומים שעשויים להתפתח לחטיפה. כך, למשל, לא בכל המדינות "כדאי" ליידע את המשטרה המקומית או להיענות לדרישות הכופר בחיפזון, לחברות ייעוץ אלו הניסיון הנדרש לפעולה באותן מדינות, וגישה לאנשי קשר מקומיים העשויים לסייע בפתרון הבעיה.

האם קיים ביטוח שאת דבר קיומו אסור למבוטח לגלות לאחרים?

אכן, קיים ביטוח כזה, אשר הידיעה על קיומו עלולה "למשוך אש" (תרתי משמע) לכיוונו של המבוטח – **הביטוח לסיכוני כופר וחטיפה**.

ראשית, בבסיסו של ביטוח זה עומדת דילמה מוסרית – האם על חברת ביטוח לשתף פעולה עם עבריינים? נזכיר כי שיתוף פעולה זה עלול להביא לגידול במספר העבירות.

ביום-יום אנו מכירים קושי זה מתחומים שונים. רק לאחרונה התבשרנו על עבריינים החודרים למחשבים ומצפינים קבצים, אותם הם משחררים רק תמורת כופר כספי.

בעבר אירעו מקרים בהם גנבי רכבים החזירו אותם לבעליהם תמורת כופר כספי, תופעה שחברות הביטוח לא ידעו כיצד להתמודד אתה (ואנו מניחים כי זו אינה קיימת עוד, לפחות כאשר מעורבת חברת ביטוח).

גם אם נקבל כי ביטוח שכזה אינו "מוסרי", אפשר ודעתנו תשתנה כאשר בצידה השני של המשוואה לא ניצב רכוש, אלא חיי אדם. האם קדושת החיים די בה כדי לשנות את עמדתנו? נזכיר את האימרה: "אל תדון את חברך עד שתגיע למקומו".

אירועי חטיפה למטרות כופר נפוצים בעולם יותר ממה שאנו מודעים. כולם שמעו על חטיפה של אניות ליד סומליה, אך קיימים אירועים ברמה יומיומית במקסיקו, ניגריה ועוד שאינם מגיעים לידיעת הציבור.

סיכוני חטיפה וסחיטה הם איומים משמעותיים לחברות ולעובדיהן.

כיסוי זה משמעותי במיוחד לארגונים שאנשים מטעמם נוסעים לעיתים תכופות למקומות שונים בעולם ובעיקר

הפוליסה לביטוח כופר וחטיפה (KIDNAP & RANSOM (K&R) (המשך מעמוד קודם)

הרחבות לכיסוי :

- כיסוי לאירועי סחיטה/איום כגון:
סחיטת סייבר (Cyber Extortion) – חטיפת מידע או החדרת וירוס שיוסר בתמורה לקבלת תשלום. פעמים רבות מציעים החתמים את הכיסוי כחלק מחבילת הבסיס, זה כיסוי דומה למוצע במסגרת פוליסות יעודיות, אולם במסגרת פוליסת ה-K&R ניתן לרכוש את הכיסוי בעלות זניחה ומבלי שנדרש חיתום מעמיק.
סחיטה – לדוגמא, חברת בנייה המקבלת איומים על חייהם של מנהלים, אלא אם ישולמו דמי כופר או זו תוותר על הפרויקט. עקב כך עלול להגרם עיכוב בהשלמת הפרויקט או ביטולו.
איום בנזק פיזי למוצרים – לדוגמא, חברת מזון המקבלת הודעה כי הוטמן רעל במוצריה, כאשר הסוחט דורש סכום כסף בתמורה למסירת מידע על מיקום המוצרים הנגועים. במקרה זה חשוף הארגון לעלויות מיוחדות של איסוף המוצרים, פרסום אזהרה, יחסי ציבור, פגיעה במוניטין ותשלום הסכום הנדרש.
- עלויות טיפול באירועים של מעצר או עיכוב שרירותיים על ידי רשויות.
- עלויות פינוי חירום של עובדים ובני משפחותיהם בעקבות הידרדרות מצב פוליטי.

לסיכום -

הפוליסה לביטוח כופר וחטיפות מהווה נדבך נוסף לניהול הסיכונים בארגון והעברתם למבטחים. הפוליסה עשויה לספק מענה לסיכונים להם אין מענה בביטוחים אחרים.
חשובה במיוחד הגישה לשירותי חברות הייעוץ המתמחות בניהול משברים וחטיפות, שכן ניהול נכון של אירוע חטיפה, סחיטה או אירוע משברי אחר - חיוני לשמירה על חיים ועל נכסים.

תהליך החיתום כולל הגשת טופס הצעה, בו מבקש החתם ללמוד בעיקר על מספר העובדים, פריסת הארגון, אתרי קבע, דפוסי נסיעות, משכן ויעדן. כחלק מתהליך החיתום מבקש החתם פרטים על נכסי החברה ויכולותיה הפיננסיות.

על פי נתוני הברוקרים הגדולים, הפעילים בתחום ביטוח זה, במדינות הבאות קיימת חשיפה גבוהה לאירועי סחיטה או חטיפה (חלקן יעדים פופולריים גם בקרב חברות ישראליות): ניגריה, מאלי, סומליה, סוריה, סודן, אלג'יריה, עירק, לוב, אפגניסטן, פקיסטן, תימן, מקסיקו, ונצואלה, קולומביה, הודו, סין, פיליפינים, רוסיה.

נקודות עיקריות בפוליסת ה"כופר וחטיפה":

- ניתן לערוך את הפוליסה לתקופות כיסוי של עד 3 שנים.
- לרוב אין הפוליסה כפופה להשתתפות עצמית של המבוטח בתביעות.
- המבטח אינו מעמיד לרשות המבוטח את כספי הכופר. על המבוטח לגייס את הכספים בעצמו, והמבטח ישפה אותו על הוצאותיו. לכן גם לגבול האחריות שיציע החתם תהיה קורלציה לנכסי החברה ויכולותיה הפיננסיות.
- בפוליסה תנאי לפיו אין לחלוק את דבר קיומה של הפוליסה עם אף גורם בארגון, למעט מי שחייב לדעת – כיוון שלידיעה זו עשויה להיות השפעה מהותית על תוצאות האירוע. למשפט הנאמר לחוטפים כגון "אל תדאגו -לחברה שאני עובד בה יש ביטוח" עלולות להיות השלכות קשות.
- צוותי ניהול המשבר אינם מבצעים את המו"מ בעצמם, אלא מלווים ומייעצים למבוטח.
- אלא אם נרשם אחרת במפורש, או שהפוליסה נערכה על בסיס שמי, הפוליסה חלה גם על בני משפחותיהם של העובדים, המתלווים אליהם.



מהו רווח גולמי ביטוחי?

מאת ליאת חן

את הרווח הגולמי הביטוחי ניתן לחשב באחת מ-2 השיטות הבאות, כאשר התוצאה אמורה להיות זהה:

- שיטת ההוספה – בשיטה זו מוסיפים את סכום ההוצאות הקבועות של העסק (אותן הוצאות שאינן מושפעות מהיקף הפעילות, למשל: עלות השכר, תשלום לחברות ליסינג, תשלום עבור רישוי וכו') לסכום הרווח לפני מס.
- שיטת ההפחתה – בשיטה זו מוסיפים למחזור הכנסות את סכום מלאי הסגירה ואז מהסכום שמתקבל מפחיתים את מלאי הפתיחה ואת ההוצאות הנחסכות (אותן הוצאות אשר משתנות באופן יחסי בהתאם לפעילות העסק, למשל: רכישת חומרי גלם, עלות אנרגיה, פרמיות לאנשי מכירות וכו').

לרוב, בעסק מסחרי שאינו יצרני יהיה הרווח הגולמי החשבונאי גבוה מהרווח הגולמי הביטוחי. הסיבה לכך היא שחלק מההוצאות הנחסכות נרשמות תחת ההוצאות האחרות. למשל: תחת הוצאות שיווק ומכירה תכלולנה הוצאות כגון הובלה, עמלות לסוכנים וכו'. לכן בסוג כזה של עסקים, גם אם המבוטח ימסור למבטחים את הנתון של רווח גולמי חשבונאי (ולא את הרווח הגולמי הביטוחי), הוא אומנם ישלם מעט יותר פרמיה, אך לרב לא ייווצר מצב של ביטוח חסר ("תת-ביטוח").

לעומת זאת, בעסק תעשייתי (יצרני), הרווח הגולמי החשבונאי לרוב יהיה נמוך מהרווח הגולמי הביטוחי. הסיבה לכך היא שהנתון של עלות המכירות כולל בתוכו גם הוצאות שהן קבועות (ולא רק הוצאות נחסכות) וזאת

על מבוטח המבקש לרכוש פוליסה לביטוח "אובדן רווחים", לקבוע את סכום הביטוח.

לעיתים מבוטחים סוברים בטעות כי עליהם למסור למבטחים את סכום הרווח הגולמי החשבונאי של העסק, בעוד עליהם למסור את סכום הרווח הגולמי הביטוחי של העסק. למרות הדמיון בשם, מדובר ב-2 עניינים שונים.

במאמר זה אנסה להבהיר מהו רווח גולמי ביטוחי, ובמה זה שונה מרווח גולמי חשבונאי.

כרקע להבנת מושגים אלה, ועל מנת להבחין ביניהם, נציין כי דו"ח רווח והפסד של עסק כולל את הנתונים הבאים:

1. מחזור הכנסות.
2. פירוט הוצאות:

2.1. עלות מכירות – נתון זה מורכב מ-3 הרכיבים

הבאים, ומחושב בדרך הבאה:

2.1.1. מלאי פתיחה (מלאי לתחילת תקופה).

בתוספת

2.1.2. קניות.

בניכוי

2.1.3. מלאי לסוף תקופה.

2.2. הוצאות שיווק ומכירה.

2.3. הוצאות הנהלה וכלליות.

רווח גולמי חשבונאי הוא סעיף בדו"ח רווח והפסד של העסק, והוא מחושב ע"י הפחתה של עלות המכירות ממחזור ההכנסות של העסק.

הרווח הגולמי הביטוחי אינו מופיע בדו"ח הרווח והפסד של העסק, אך הנתונים שבדו"ח משמשים בסיס לחישובו.

מהו רווח גולמי ביטוחי? (המשך מעמוד קודם)

למגמות הצפויות בעסק. השיפוי למבוטח אמור לצפות פני עתיד- פגיעה ברווח הגולמי הביטוחי העתידי של העסק המבוטח, לאורך תקופת השיפוי שהוסכמה מראש בין הצדדים.

נזכיר גם כי אם תקופת השיפוי אינה ארוכה משנה, יעמוד סכום הביטוח על הרווח הגולמי השנתי, ואם זו ארוכה משנה, ישקף הסכום את הרווח הגולמי למלוא תקופת השיפוי.

למשל, רווח גולמי שנתי של 10,000,000 ₪

תקופת השיפוי	סכום הביטוח בפוליסה
שלושה חודשים	10,000,000 ₪
שנים עשר חודשים	10,000,000 ₪
שמונה עשר חודשים	15,000,000 ₪

מכיוון שכדי לחשב כמה עולה לייצר מוצר - יש להביא בחשבון רכיבים נוספים, מעבר לחומרי גלם וחומרי עזר, למשל: עלות שכר עבודה, ביטוח, פחת ועוד. לכן אם בסוג זה של עסקים ימסור המבוטח למבטחים את הנתון של רווח גולמי חשבונאי (ולא את הרווח הגולמי הביטוחי), סביר כי ייוצר ביטוח חסר (כי הופחתו מהמחזור לא רק הוצאות נחסכות, אלא גם קבועות). לכן בסוג זה של עסקים, יש להקפיד כי הנתון שנמסר למבטחים הוא הרווח הגולמי הביטוחי.

לסיום נזכיר כי אומנם, בחישוב הרווח הגולמי הביטוחי, המקור לנתונים הוא דו"ח רווח והפסד של השנה הקודמת, ואנו מבצעים את החישוב כמפורט לעיל, אך קודם העברת הסכום למבטחים, יש להתאים אותו

יצא לאור! "מדריך מעשי לביטוח עסקי (רכוש ואחריות)"

ספרו של יועץ הביטוח עו"ד אורי אורלנד כולל הסברים כלליים על ביטוחי רכוש ואחריות בכלל, וכן ניתוח שיטתי של פוליסות ביטוח רבות. בעוד הספרות הביטוחית בישראל מתמקדת בעיקר בדיני ביטוח, מתמקד המדריך החדש בפן הפרקטי של ביטוחי רכוש ואחריות, וזה עוסק בשאלות כמו: מהו ערך כינון של רכוש? מהו סעיף אחריות צולבת? מהם בסיסי הפוליסות השונות לביטוח אחריות? מהו ביטוח אחריות נושאי משרה? ועוד.

מחיר הספר: 450 שקל, כולל מע"מ

להזמנות:

לכבוד

הוצאת פוליסה

03-5407884, mazkirut@tikshoret.co.il, פקס 03-5493622

ת.ד. 2606 רמת השרון 4730142

כן, אנו מעונינים לרכוש את ספרו של עו"ד אורי אורלנד, מדריך מעשי לביטוח עסקי (רכוש ואחריות).

המזמין: _____ ארגון: _____ מספר עותקים: _____

טל' _____

נא שלחו חשבונית ע"ש _____

לכתובת: _____

מצ"ב המחאה לפקודת תקשורת כלכלית בע"מ בסך _____ שקל.

נא לחייב כרטיס אשראי | ויזה | ישראלכרטיס | דינרס | אמריקן אקספרס | אחר

מס' הכרטיס _____

תוקף _____

ע"ש _____ מס ת.ז. _____

חתימה _____



על מונחי ביטוח "אמריקאים" בחוזים

מאת עו"ד אורי אורלנד
ועו"ד ליעד לק



היות ו"זו הכלה", נערוך סיור קצר להבנת המונחים האמריקאים, תוך התייחסות למקביליהם הישראליים.

נפתח בכך שחוקי הביטוח בארה"ב הם מדינתיים ולא פדרליים. לכן, בפוליסות אמריקאיות נמצא גם התייחסות נפרדת לביטוחים במדינות ספציפיות.

אחד המונחים אותו נמצא בכל חוזה אמריקאי מתייחס לפוליסת **Commercial General Liability (CGL)**. פוליסה זו היא "כל אמריקאית", ועניינה ביטוחי אחריות שונים שאוגדו יחדיו (במרכזה - ביטוחי צד ג' וחבות המוצר). זו אפשר ותערך על בסיס "מועד אירוע הנזק", ואפשר על בסיס "מועד הגשת התביעה". המקבילה הישראלית, שאינה שכיחה, היא פוליסה משולבת לביטוחי אחריות, או פוליסות שונות לביטוח אחריות (צד שלישי, חבות מוצר ואחריות מקצועית).

המונח הבא הוא **Worker's Compensation**, שמקומו לרוב בצמוד ל- **Employer's Liability**. בעוד הראשון הוא ביטוח הנערך על פי דין (וניתן להשוות אותו לביטוח הלאומי שלנו, גם אם המקבילה האמריקאית עניינה שונה), הרי השני, הוא ביטוח אחריות המשלים אותו (ולעיתים נערכים שני הביטוחים יחדיו), וניתן להשוותו לביטוח ה"חבות מעבידים" שלנו.

המונח השלישי (ה"בעייתי" מכולם) הוא **Contractual Liability**. כאן נפתח בישראל, ונעבור לארה"ב. בישראל, פוליסות לביטוח אחריות מכסות את אחריות החוקית של המבוטח, אם על פי כל דין (כמו פוליסות לביטוח "אחריות נושאי משרה"), ואם על פי דין או דינים ספציפיים (כמו ביטוח "חבות מעבידים").

חלק מההווייה האמריקאית הוא בתפיסה שארה"ב היא מדינה שיש לה עולם. כך, למשל, אליפויות ספורט פנים-אמריקאיות מכונות בצניעות הראויה "אליפות העולם".

גם ענף הביטוח לא ניצל מאותה הווייה, ואנו מניחים שכל איש ביטוח אשר נתקל בחוזה אותו מכתוב גוף אמריקאי, ובו דרישות ביטוח, חש אבוד.

לאמריקאים מונחי ביטוח משלהם, השונים מהמונחים הנהוגים באירופה ובישראל, וכן תפיסה (ע"ע "הווייה") ש"ככה זה", ולא ניתן אחרת.

בכל זאת, קיים דבר בו לאמריקאים יתרון מובהק – "אמריקה הקטנה" עושה שימוש בנוסח אחיד של אישורי ביטוח, בעוד ב"ישראל הגדולה" - אין סוף נוסחים, שפגיעתם רעה (אך זה עניין אחר, ונניח לו כאן, מה גם שפתרון לו אינו נראה באופק).

נפתח בדוגמא. בישראל חוק של "אל אשם" (No-Fault) לביטוח נפגעי גוף בתאונות דרכים. לא רק "אל אשם", אלא שהכיסוי הביטוחי אינו מוגבל בסכום (הגבלת סכום קיימת, לעניין רכיבים שונים, בגוף החוק עצמו). האמריקאים רגילים בכיסוי ביטוחי שונה, המוגבל ל- \$ 1,000,000. נסו לשכנע גוף אמריקאי שהכיסוי הישראלי, הבלתי מוגבל, עדיף על הנדרש (ולא רק עדיף, אלא גם נדרש על פי חוק, ממנו לא ניתן לסטות).

לעיתים רחוקות אנו נתקלים ב"צדיק" המונה בחוזה את דרישותיו הביטוחיות, אך מוסיף משפט דוגמת: "או ביטוחים שווי ערך להם, עד כמה שהדבר ניתן במדינתו של (הספק/נותן השירותים)".

על מונחי ביטוח "אמריקאים" בחוזים (המשך מעמוד קודם)

דהיינו – אלה מהווים שכבה ראשונה לו, לכן הוא חל על כיסויים שאינם נכללים בכיסוי הבסיסי (ואז נקבעת לו השתתפות עצמית בתביעות), וכן הוא "ממלא" את הכיסויים הבסיסיים, אם אלה מוצו, במלואם או בחלקם (Drop Down). כיסוי ביטוחי במתכונת זו אינו שכיח בישראל. נסיים בשני ביטוחים אמריקאים, אשר בישראל אחד הם:

Completed Operations ו- **Products Liability**. גם כאן נפתח בישראל, וממנה נעבור לארה"ב. למעשה, אמור היה תחום ביטוח החבויות לכלול פוליסה ביטוח אחת בלבד, אלא שענף הביטוח ביצע חלוקה מלאכותית שלו בין פוליסות ביטוח שונות. אחת מאותן פוליסות הנהוגות בישראל היא הפוליסה לביטוח "חבות מוצר" (Product Liability), שעניינה חבותו החוקית של המבוטח עקב נזק לגוף ו/או לרכוש שנגרמו לאחרים ממוצר, (בדרך כלל נדרש קיומו של "פגם" במוצר). פוליסה זו, הנערכת בישראל על בסיס "מועד הגשת התביעה", אינה כוללת, בין היתר, חריג ל"אחריות מקצועית". לעניין "מוצר" – בישראל "הכול כלול". בארה"ב, מבחינים בין שני סוגי מוצרים, האחד, מוצר פיזי פשוטו כמשמעו (דוגמת תרופה, אופניים, או תבנית בישול), והשני, עבודה אותה ביצע המבוטח. לשני שם נפרד – Completed Operations (עבודות שבוצעו/ הושלמו). שני כיסויים אלה כלולים בפוליסת ה- CGL.

למעט במקרים קיצוניים (כמו בביטוח "אחריות מקצועית" לקרנות פנסיה העלולות לחוב עקב סטייה מתקנון, סטייה שהאחריות בגינה היא בגדר "אחריות חוזית"), לא ניתן לערוך בישראל ביטוח בפני "אחריות חוזית". הדבר הקרוב ביותר לכך הינו "הרחב שיפוי" הניתן כבשגרה באישורי ביטוח (כגון למזמיני עבודה או למשכירי רכוש), בו מתחייב המבטח של נותן אישור הביטוח (כגון קבלן או שוכר) לכסות את אחריותו של מקבל אישור הביטוח לנזקים שנגרמו לצדדים שלישיים. בגרסה האמריקאית של "אחריות חוזית" אין מדובר בנטילת אחריות חוזית בכלל, אלא רק במקרה בו נטל על עצמו צד אחד לחוזה לשפות את הצד השני על חבותו החוקית כלפי צד שלישי (כגון שוכר, הנוטל על עצמו גם את אחריותו של המשכיר). מובן שהצד השלישי שניזוק, אינו צד להסכם בין המבוטח לצד השני. מעשית, יש כאן מעין הרחבה של שם המבוטח בביטוח האחריות, כדי לכסות את חבותו העצמאית של אותו צד כלפיו התחייב המבוטח, ולא רק התחייבות לשפות את הצד השני על חבותו החוקית עקב מעשה או מחדל של המבוטח.

פוליסת מטרייה **Umbrella Liability** - כיסוי ביטוח השכיח בארה"ב, ולא בישראל, הוא "מטריה", מעין שכבה נוספת על ביטוחי החבות של המבוטח, המספקת הגנה ביטוחית מעל הבסיס. כיסוי זה חל מעל לכיסויים הקיימים,



על כפר נהר הירדן

כפר נהר הירדן (www.jrv.org.il) הוא אתר נופש הסמוך לצומת גולני, בו ילדים המתמודדים עם מחלות ממושכות ומחלות מסכנות חיים, וילדים עם צרכים מיוחדים, יכולים לבלות וליהנות כמו כל ילד. השהות במקום, בו גם צוות רפואי, היא ללא תשלום. במסגרת פעילותו החברתית, מלווה המשרד את הכפר מאז נהגה הרעיון. לפני מספר שבועות הושלמה, בהזמנתנו, ע"י אמן עיסת הנייר מר אבי סביליה, הכנת שני זוגות תלת אופן לילדים, המשמשים גם מתקן נייד לציד אינפוזיה, ואלה נמסרו לכפר.



כתבת אורח:

על שוכר, משכיר, חברת ביטוח וויתור על זכות התחלופ

מאת עו"ד עפרה אהרונסון רטנר

משכך, עולה השאלה האם ניתן להסתפק בתנאים הקבועים בסעיף 11 לחוק לעניין מבטחים נוספים בפוליסה, או שיש צורך לדרוש במפורש כי חברת הביטוח תוותר על הזכות המוקנית לה על פי סעיף 62 הנ"ל - כלפי המבוטח הנוסף או המוטב בפוליסה?

בסוגייה זו עסק פסק הדין אשר ניתן לאחרונה בת.א. 20986-01-14 בבית המשפט השלום בת"א-יפו (הפניקס חברה לביטוח בע"מ ואח' נ' שמש ואח').

הנתבעים שכרו דירה בבניין, אשר היה בבעלותו המלאה של המשכיר, ובוטח תחת פוליסה שהוציאה הפניקס (התובעת). המבטחת תבעה את השוכרים בתביעת תחלופ, בגין נזקים שנגרמו למבנה, ואשר בגינם שילמה תגמולי ביטוח, בשל דליקה שפרצה עקב קצר במכשיר חשמלי שהיה בשימוש. הנתבעים טענו כי בהיותם דיירים, הם מבטחים תחת פוליסת הביטוח שהוציאה המבטחת, ומשכך, ומתוך הכלל כי אין מבטח רשאי לחזור למבוטחו בתביעת שיבוב, אין היא רשאית לתבוע מהם את תגמולי הביטוח בהם נשאה.

התובעת מצידה טענה כי הדיירים אינם מבטחים על פי הפוליסה, לא כמבוטחים גלויים ולא כמבוטחים סמויים. עוד טענה התובעת כי חוזה השכירות מטיל אחריות על הדיירים ואיננו שולל את זכות השיבוב שלה כלפיהם. משכך, מששילמה לבעל המבנה את תגמולי הביטוח, נכנסת היא בנעליו, וזכויותיו כלפי הדיירים הן זכויותיה, ומקימות לה עילת תביעה נגדם. בית המשפט מצא כי הסכם השכירות בין הצדדים אינו חוסם את התובעת מהגשת תביעת שיבוב, ואף בחינת משולש היחסים משכיר-שוכר (מזיק) - מבטח מביאה למסקנה כי חוזה השכירות אינו חוסם מהגשת תביעה שכזו.

על שולחן העבודה של כל אחד מאתנו מונח, כמעט בכל רגע נתון, מסמך אחד לפחות שכותרתו "אישור על קיום ביטוחים".

במרוצת השנים הפכו אישורי הביטוח יותר ויותר מורכבים ומפורטים. לא אחת אנו שואלים עצמנו: מהי רמת הפירוט הנדרשת באישור הביטוח? האם לא די בכך שהרחבנו את שם המבוטח באופן שיכלול את השוכר/קבלן/ספק/יזם כמבוטח נוסף (בין אם כמבוטח נוסף לכל דבר ועניין, דרך אחריותו בגין מעשי ו/או מחדלי המבוטח הראשי או היה וייחשב כמעביד של מי מעובדי המבוטח)? האם אין די בכך? והאם יש להוסיף גם סעיף בדבר וויתור המבטח על זכותו לתחלופ?

במאמר זה אנסה לבחון את הסוגייה, תוך מתן דגש על הדין והפסיקה.

חוק חוזה ביטוח התשמ"א-1981 קובע מי הוא "מוטב" לתגמולי ביטוח. בסעיף 11(א) לחוק נקבע כי המבוטח הוא גם המוטב אם לא נקבע מוטב זולתו. למבוטח אף זכות לקבוע מוטב זולתו בהתקיים התנאים כאמור בסעי' 11(ג).

סעיף 62 לחוק חוזה הביטוח מקנה למבטח זכות להיכנס בנעליו של המבוטח, מששילם תגמולי ביטוח, ולתבוע בתביעת תחלופ (שבוב) את המזיק. כלל הוא בדיני ביטוח כי מששילם המבטח תגמולי ביטוח, אין הוא יכול לחזור בתביעת שבוב למבוטח (אחרת היינו מגיעים למצב אבסורדי בו כיס אחד משלם, וכיס שני גובה חזרה את מה ששילם הראשון).

על שוכר, משכיר, חברת ביטוח וויתור על זכות התחלוף (המשך מעמוד קודם)

במסגרת תנאי הפוליסה בדרך של תשלום, שיקום, תיקון או תחלוף.... ולאחר שניתח את המושג "דייר" הגיע למסקנה כי המילה דייר מתייחסת לשוכנים בדירה (במקרה זה השוכרים) ולבעל הדירה, ולכן מצא כי מחויבותו של המבטח הינה הן כלפי בעל הדירה והן כלפי הדיירים. משכך, הנתבעים הינם מבטחים תחת הפוליסה ולתובעת אין זכות

שיפוי מהם ולא עומדת לזכותה עילת השיבוב. לדידי, העובדה כי אין פסק הדין מכריע באופן חד ומפורש בשאלה האם מערכת היחסים החוזית במשולש שבין מבטח-מבטוח-שוכר(מזיק) מהווה כשלעצמה עילה לפטור כאמור בסעיף 62(ד) לחוק חוזה ביטוח, וזאת כהמשך ישיר לפסיקה בעניין "נרות ירושלים" (בה נידון משולש יחסים דומה אם כי במערכת יחסים עסקית) מותירה את הסוגיה פתוחה. לפיכך נראה כי על מנת להימנע מתביעות שיבוב של מבטח כנגד מזיק, יש צורך, בעת ניסוח סעיפי הביטוח בהסכם ובאישורי הביטוח, מעבר לצירוף השוכר/משכיר/קבלן/נותן שירותים (לפי העניין) כמבטוח נוסף בפוליסת המבטוח הראשי, לדרוש באופן מפורש את וויתור המבטח על זכות השיבוב כלפיו.

על אף שהדבר נראה מיותר, הרי שלמניעת מצב בו ינסה המבטח להגיש תביעת שיבוב כנגד מזיק שבמערכת הסכמית/חוזית, אין מנוס מ"לשים שלייקס על החגורה" ולכלול כאמור גם סעיף וויתור על תחלוף, אף אם נכלל בעל העניין כמבטוח נוסף.

סייג לזכות התחלוף על פי סעיף 62 מצוי בסעיף 62(ד) לחוק חוזה הביטוח, המעניק פטור מתביעת תחלוף כלפי אדם אשר מבטוח סביר לא היה תובע ממנו פיצוי או שיפוי, מחמת קרבה משפחתית או יחס של מעביד ועובד שביניהם.

בשאלת הפטור על פי סעיף 62(ד) הנ"ל, דן בית המשפט העליון בע"א 9311/99 מנורה חב' לביטוח בע"מ נ' נרות ירושלים אילום (198) בע"מ פס"ד נ"ו (להלן: "פרשת נרות ירושלים").

בפרשת "נרות ירושלים", פסק ביהמ"ש העליון כי אמנם ביחסים החוזיים שבין שוכר-משכיר עסקיים הוראות סעיף 62 (ד) אינן שוללות תביעת שיבוב של מבטח כנגד דייר של המבטוח, אך לצד זאת יש לנתח את המערכת החוזית שבין משולש הצדדים מבטוח-מבטח-מזיק (שוכר הנכס) ולבחון האם מערכת זו שוללת תביעת שיבוב. הנימוק המרכזי העומד בסייגי זכות השיבוב שבסעיף 62 (ד) הנ"ל הוא מניעת התעשרות של המבטוח עצמו, שכן בהיעדר העברת זכות התביעה הנזיקית של המבטוח למבטח, עשוי המבטוח לקבל הן את תגמולי הביטוח ממבטחו והן פיצויים בגין הנזק מהמזיק.

וחזרה לפסה"ד בעניין שמש ואח'.

בית המשפט מצא כי הפוליסה נוסחה באופן הבא: "המבטח ישפה את בעל הפוליסה וגם את הדייר המבטוח

בקרו גם באתר האינטרנט שלנו -
www.orland.co.il

על ראשית התעופה מעבר לאוקיאנוסים, ועל עטי ה - WASP CLIPPER



המטוס הימי הגדול, ה- China Clipper, בעת חניית ביניים בהונולולו, הוואי.
ניתן להבחין בטיפול במנועים

בהזרקה, ניתן היה ליצור חומר בו דוגמאות מרהיבות של צבעים וצורות, וכן לשלב חומרים אחרים. כך, למשל, עטי Sheaffer בהם מוטבעות פיסות של אם הפנינה.

על עטי המעגל השני של Sheaffer, שאינם נושאים את שמה-

אחד הדגמים המרהיבים של צלולואיד משנות ה-30, תקופת המשבר הכלכלי, הוא זה בו שולבו חוטי מתכת, שצבעם כסף או זהב, המנצצים תחת אור.

גם אם החומר הפלסטי המשולב בחוטי מתכת היה מרהיב ביופיו, חברת Sheaffer עשתה בו שימוש בעטי המעגל השני שלה, ולא בעטי היוקרה. נראה שהסיבה לכך הייתה שזה נתפס, אם נשתמש בלשון עדינה, כ"זול". את עטי המעגל השני לא שיווקה Sheaffer תחת שמה, אלא תחת השם WASP, המורכב מראשי התיבות של שמה המלא.

ב"פינת התרבות" נביא בפניכם הפעם את מאמרו של אורי על על ראשית התעופה מעבר לאוקיאנוסים, ועל עטי ה- WASP Clipper.

ביום 17/12/1903 בצעו האחים רייט את ארבע הטיסות הראשונות מעולם, אשר הארוכה בהן ארכה 59 שניות.

24 שנים מאוחר יותר, הצליח צ'ארלס לינדברג לחצות בטיסת יחיד ישירה את האוקיאנוס האטלנטי. אולם, טיסה זו לא הייתה יותר מקוריוז. לא חלפו אלא 11 שנים נוספות, והחלו טיסות מסחריות מעבר לאוקיאנוס.

התחבורה האווירית הייתה אז בחיתוליה. לנו נראית טיסה מעבר לאוקיאנוס כדבר טריויאלי. אולם, נזכור שעד אמצע שנות השלושים לא היו בנמצא מטוסים מתאימים, שדות תעופה ושירותי תחזוקה, מידע עדכני על תנאי מזג האוויר ותקשורת אלחוטית נאותה. על חברת תעופה שבקשה לקיים טיסות מעבר לאוקיאנוס, היה ליצור "יש מאין".

הפעם נעסוק בטיסות הטראנס פאסיפיות הראשונות, ובעט שנקרא על שם המטוסים פורצי הדרך: ה- Clipper.

על יצרנית העטים - Sheaffer

בשנת 1924 הייתה יצרנית כלי הכתיבה האמריקאית Sheaffer הראשונה לאמץ, בייצור המוני, את הצלולואיד הצבעוני, שפותח על ידי חברת DuPont.

עתה, משאומץ הצלולואיד, עברה התחרות בין יצרני כלי הכתיבה לעיצובו. כאן פותחו חומרים מרהיבים המושכים את העין. היות וייצור גופי העטים והמכסים לא בוצע



עט Sheaffer המעוצב ב"קווים זורמים" ובו מוטבעות בצלולואיד פיסות אם הפנינה. שנות ה-30

על ראשית התעופה מעבר לאוקיאנוסים, ועל עטי

ה - WASP CLIPPER

(המשך מעמוד קודם)

על מטוסים ועל עיצוב כלי כתיבה-

שנות המשבר הכלכלי הגדול (1929-1939) היו גם שנות החלומות הגדולים, על עולם מודרני, בו מטוסים מהירים חוצים ימים ויבשות.

מטוסים, אוניות, מכוניות ורכבות עוצבו בקווים זורמים, דבר שהפך אותם ליותר אירודינמיים. הסיגנון העיצובי החדש חלחל גם לתחומים אשר בינם לבין אירודינמיות אין דבר וחצי דבר – כמו כלי כתיבה, שדכנים משרדיים, מחדדי עפרונות ומקרפונים. החברה המובילה בתחום העיצוב ה"זורם" של כלי כתיבה הייתה Sheaffer, עם עטי ה-Balance שלה, שסייעו בידה "להחזיק את הראש מעל המים" בשנים הראשונות של המשבר הכלכלי הגדול, ועם עטי ה-Skyline של שנות ה-40.

חברת התעופה האמריקאית Pan Am, בהנהגת חואן טריפ (Juan Trippe), אדם בעל חזון, ביקשה להיות הראשונה המקיימת טיסות מסחריות מעבר לאוקיאנוסים.

המטוס הראשון שנבנה עבורה לטיסות סדירות מעבר לאוקיאנוסים היה ה-M-130, מתוצרת חברת Martin, מטוס ימי גדול, בעל ארבעה מנועי בוכנה, שאפשר העברה מהירה (יחסית – המסע האווירי מסן פרנסיסקו לפיליפינים, מעל האוקיאנוס השקט, ארך, עם ארבע עצירות ביניים, ששה ימים, מהן כשישים שעות טיסה) של דואר ונוסעים. מדוע האוקיאנוס השקט ולא האטלנטי? עקב קושי דיפלומטי/מסחרי מול

הבריטים, להם הייתה שליטה על תחנות הביניים בקנדה ובאוקיאנוס האטלנטי. מחד דרשו אלה הדדיות – אך, מאידך, לא היו ברשותם מטוסים שיכולים היו לקיים אותה.

מהדגם הבא של ה-Clipper, ה-Boeing 314 (טס החל משנת 1939), גם הוא מטוס ימי, יוצרו 14 יחידות, דבר שאיפשר מכירת שלוש מהן לבריטים, וקבלת אישורם לפתיחת נתיב טיסה טרנס אטלנטי.

ומדוע מטוסים ימיים? כי לא היו קיימים בדרך שדות תעופה.

מטוסי נוסעים החוצים אוקיאנוסים נדמו לספינות, ומונחים ומדים ימיים הועתקו אליהם, והם משמשים אותנו גם כיום. בשם Clipper כונו ספינות מטען מהירות מהמאה ה-19, שהונעו בכוח הרוח. השם Clipper שימש את Pan Am לאורך השנים כמותג למטוסי הנוסעים הגדולים שלה.

שלושת מטוסי ה-Clipper מדגם M-130 כונו בשמות: China, Philippine ו-Hawaii. על חברת Pan-Am היה להקים, לצורך קיום קו הטיסה, בסיסים באיים שבדרך, כדי לאפשר נחיתות ביניים ותחזוקה.



עטי Clipper עשויים צלולואיד. המחצית השנייה של שנות ה-30. בעט האמצעי שזורים בחומר חוטי מתכת מנצנצים

על ראשית התעופה מעבר לאוקיאנוסים, ועל עטי ה - WASP CLIPPER (המשך מעמוד קודם)

גורל שלושת המטוסים לא שפר עליהם ועל נוסעיהם, והם התרסקו במהלך השנים, בתאונות שעלו בחיי אדם.

ה- Hawaii נעלם בים, בין גואם למנילה, בשנת 1938, ועליו תשעה אנשי צוות וששה נוסעים.

ה- Philippine התרסק בעת גישה לנחיתה, ליד סן פרנסיסקו, בשנת 1943, ועליו 19 חיילים ואנשי צוות.

ה- China, המטוס הראשון והאגדי מהשלושה, שכונה גם "Sweet Sixteen", על שם שתי הספרות האחרונות במספר הרישום שלו, התרסק, בתחילת 1945, בים, במהלך נחיתה בפורט אוף ספייין. 23 נוסעים ואנשי צוות נהרגו, ושבעה נצלו.

הטיסות המסחריות מעל האוקיאנוס היו אירוע מכונן בתולדות התעופה הבינלאומית, ועשו על תושבי ארה"ב רושם רב. לא פלא הוא שיצרנית העטים Sheaffer בחרה לכנות עט מתוצרתה – The Clipper.

הטיסה המסחרית הראשונה (טיסת דואר) יצאה לדרכה מסן פרנסיסקו לפיליפינים ביום 22/11/1935, מסע בן 8,210 מייל. לאחר כשנה, החלו גם טיסות נוסעים.

מחיר הכרטיס לא היה זול (\$ 1,710 לנוסע לטיסת הלורך-חזור, אלא שמאז חלפו למעלה מ-80 שנה, ולקבלת קנה מידה להיום, יש להכפיל ב-15). הטיסות יועדו לפלח העשיר של האוכלוסייה, שיכול היה להרשות לעצמו את ההוצאה הכספית הגבוהה.



מטוס ה- China Clipper באוויר