



ע ל ו ן ל ל ק ו ח ו ת

ספטמבר
2016

גיליון מס' 11



קוראים יקרים,

בעת האחרונה היה משרדנו מעורב בשני אירועים מהותיים, בהם יש להשפיע על ענף הביטוח הכללי.

האירוע הראשון והמצער הוא קריסת החניון ברחוב הברזל בתל-אביב, בו אנו משמשים יועצי ביטוח לחברה המבצעת. אירוע חריג שכזה מעלה קושיות ביטוחיות רבות, המחייבות ניסיון ביטוחי רב. השתתפותנו בצער המשפחות, ואיחולי החלמה מהירה לכל הפצועים.

האירוע השני נוגע לעתירת חברת הביטוח "הראל" על מכרז ביטוח, אשר בכוונת לקוח משרדנו היה להפנות לברוקרים בינלאומיים. כאן התעוררה, בין היתר, שאלה האם רשאי גוף ציבורי בישראל לפנות רק לברוקרים בינלאומיים, או שעליו לשתף גם חברות ביטוח ישראליות.

בית המשפט קיבל את העתירה, תוך שהוא מתיר שיתוף ברוקרים בינלאומיים בהקמת מערכי ביטוח של גופים ציבוריים. כן קבע בית המשפט כי לעניין שירותי יעוץ, ניתן להגביל ההצעות כך שאלו תוגשנה רק על ידי ברוקרים בינלאומיים.

גם אם דעתנו אינה כדעת בית המשפט – אנו מכבדים את ההחלטה, לה משמעות רוחבית על כל שוק הביטוח.

אני תקווה כי השנה הבאה עלינו לטובה תהיה שנת שגשוג והצלחה.

שנה טובה לכם ולכל באי ביתכם!

עו"ד עידו בלרשטיין
מנכ"ל

במהדורה זו:

2	מעוניין בביטוח ל-18 חודשים?
4	על כלל שיקול הדעת העסקי?
5	נזקים, ניהול סיכונים ופתרונות ביטוח
6	ישראל כשוק ביטוח פתוח
8	על אולימפיאדת טוקיו 1964 ועל כלי כתיבה

לכל לקוחותינו,

שנה טובה ומאושרת!

מצוות העובדים וההנהלה
אורי אורלנד משרד יועצים לניהול סיכונים בע"מ



מעוניין בביטוח ל - 18 חודשים?

מאת דני מני

- ◆ גם מבטחים גדולים או מורכבים אשר אינם מחויבים בעריכת מרכז לביטוחיהם, זקוקים למספר חודשי הערכות לחידוש הביטוח, ועריכת ביטוח לתקופה ארוכה משנה מקנה להם מרווח גדול יותר בין חידוש לחידוש.
- ◆ אם הוגשו למבטח תביעות במהלך תקופת הביטוח, השפעתן על הפרמיה ותנאי הביטוח תבוא לביטוי באיחור של חצי שנה.

חסרונות:

- ◆ אם שוק הביטוח ימשיך להיות "רך", ותמשך המגמה של הזלה בפרמיות וגמישות בתנאי הביטוח המוצעים, לא ייחנה המבטח ממגמות אלו בחצי השנה האחרונה של הביטוח.
- ◆ לעיתים נזקק מבטח, מסיבות שונות, להארכת תקופת הביטוח (כגון, מטעמים אדמיניסטרטיביים אצלו). במקרה עריכת ביטוח לתקופה בת 18 חודשים, מגבלת הזמן המכסימלית, לא ניתן יהיה לקבל את אישור המבטח להארכה נוספת. הצורך בהארכה עשוי לנבוע, למשל, מתביעה מהותית שאירעה סמוך למועד בו הפוליסה אמורה להתחדש, קבלת הצעה לחידוש שאינה עומדת בציפיות המבטח ועוד.
- ◆ בביטוחי אחריות - גבולות האחריות מוגבלים גם לתקופת הביטוח, ולכן גבול האחריות הנרכש תקף לכל תקופת הביטוח המוארכת, לעומת מצב בו נערכת פוליסה לשנה, ועם חידוש הפוליסה נהנה המבטח שוב מגבולות אחריות מלאים. האמור חל גם בביטוחי רכוש בהם קיימות הרחבות על בסיס "נזק ראשון" המוגבלות למקרה אחד ולתקופת הביטוח. לרוב לא יסכימו המבטחים להסדר על פיו גבולות האחריות יהיו לכל שנת ביטוח או חלקה.

בביטוחים עסקיים - ברירת המחדל הינה עריכת ביטוח לתקופה של שנה. חריגים לעניין זה הם: ביטוח עבודות קבלניות/הקמה הנערך למשך כל תקופת ביצוע הפרויקט, גם כאשר מדובר בעבודות הנמשכות מספר שנים, וכן ביטוח ימי/אווירי הנערך במתכונת של "פוליסה פתוחה" אותו ניתן לערוך גם ללא תאריך סיום (אך לכל צד זכות לבטלו בהודעה מראש).

יוצאות מהכלל נוספות הן פוליסות "זנב ארוך" (Run-Off), הממשיכות פוליסות לביטוח אחריות שנערכו על בסיס "מועד הגשת התביעה" והופסקו (לרוב, עקב העברת שליטה או הפסקת פעילות).

בעבר ניתן היה להתקשר עם מבטח לעריכת ביטוח עסקי למספר שנים. עם פרוץ המשבר הכלכלי בשנת 2008, השתנתה המגמה, ומבטחים אינם מסכימים עוד להתחייב בפני מבטח לעריכת הביטוח לתקופה ארוכה. עתה מציעות חברות הביטוח למבטחים ביטוחים לתקופה בת 12 חודשים, אותה הם נכונים להאריך לתקופה כוללת שלא תעלה על 18 חודשים.

האם מומלץ לערוך ביטוח לתקופה הארוכה משנה? נבחן את היתרונות והחסרונות.

יתרונות:

- ◆ הבטחת תנאי כיסוי ומחיר לתקופה ארוכה משנה.
- ◆ בגופים המחויבים בעריכת מרכזי ביטוח, מאפשר הדבר לרווח את תקופות ההתקשרות, ובכך להביא לחיסכון במשאבים הכרוכים בהכנת מרכז. מקובל כי על אותם גופים לצאת במרכז לביטוחיהם אחת לשלוש שנים, דבר המאפשר התקשרות בה חידוש פוליסות אחד בלבד.

מעוניין בביטוח ל - 18

חודשים?

(המשך מעמוד קודם)

שינוי בפעילות המבוטח הכרוכה בסיכון מוגדל, או שינוי מהותי בסכומי הביטוח או במחזורי הפעילות.

קיימים גם הסכמים להתקשרות לתקופה ארוכה בהם תנאי לפיו החידוש האוטומטי לא יחול היה וחלו שינויים בשוק הביטוח או בהסדרי ביטוחי המשנה של המבטח. סעיפים אלה מחלישים מאוד את התחייבות המבטח כלפי המבוטח, ובפרט כאשר למבטח זכות שלא לחדש הביטוח עקב שינוי בפרמיות הנובעים משינוי מדיניות אצל מבטחי משנה.

לסיכום, הסכם התקשרות ארוך טווח מהווה יותר הצהרת כוונות של הצדדים ופחות הסכם מחייב וחד משמעי, ובפרט כאשר בפוליסה נותר סעיף לפיו הצדדים זכאים לבטל את ההסכם בכפוף להודעה מראש לצד השני.

בשנים האחרונות מבטחים ממעטים לערוך ביטוחים עם סעיף LTA. אחת הסיבות לכך נעוצה במבטחים שניצלו את סעיף הביטול בפוליסה לשם התחמקות מההבנות עם המבטח לגבי ההתקשרות הארוכה, כדי ליהנות מירידת מחירים שחלה בשוק הביטוח.

♦ לרוב לא ניתנת הנחה לעריכת הביטוח לתקופה ארוכה, ובמקרים בהם זו ניתנת - היא מזערית.

הסכם לתקופה ארוכה (LTA=Long Term Agreement)

דרך מקובלת (אך בעייתית) לעריכת ביטוח לתקופה ארוכה הינה בהסכם שמחוץ לפוליסה. על פי הסכם זה הביטוח נערך לשנה או ל-18 חודש, אך זה מתחדש אוטומטית לתקופה או תקופות נוספות בהתקיים תנאים מסוימים.

בעבר הרחוק היה נהוג להעניק למבוטחים הנחה של 10% ואף 20% תמורת התקשרות לשלוש או לחמש שנים, אולם כיום הדבר אינו שכיח.

התחייבות לתקופה ארוכה על ידי מי מהצדדים תהיה מלווה ב"סעיף המלטות" (Escape Clause), המאפשר לצדדים לסגת, בתנאים מסוימים הנקבעים מראש, מההתקשרות.

כאן, חידוש הפוליסה יותנה בתנאים מסוימים. מקובל כי ההסכם מגן על המבוטח משינויים חיצוניים אך הוא לא יחול במקרה של החמרה בסיכון עקב ניסיון תביעות גרוע או עקב

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 מעוניינים לרכוש את ספרו של עו"ד אורי אורלנד, **מדריך מעשי לביטוח עסקי (רכוש ואחריות)**.

המזמין: _____ ארגון: _____ מספר עותקים: _____

טל' _____ כתובת _____

נא שלחו חשבונית ע"ש _____ לכתובת _____

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

נא לחייב כרטיס אשראי | ויזה | ישראלכרט | דיינרס | אמריקן אקספרס | אחר

מס' הכרטיס _____ תוקף _____

ע"ש _____ מס ת.ז. _____

חתימה _____



על כלל שיקול הדעת העסקי

מאת עו"ד אורי אורלנד

חוק החברות עוסק בעקיפין בכלל שיקול הדעת העסקי, וזה קובע בין היתר כי:

253. נושא משרה יפעל ברמת מיומנות שבה היה פועל נושא משרה סביר, באותה עמדה ובאותן נסיבות, ובכלל זה ינקוט, בשים לב לנסיבות הענין, אמצעים סבירים לקבלת מידע הנוגע לכדאיות העסקית של פעולה המובאת לאישורו או של פעולה הנעשית על ידיו בתוקף תפקידו, ולקבלת כל מידע אחר שיש לו חשיבות לענין פעולות כאמור.

253א. מינוי דירקטור שהוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או שהוא בעל כשירות מקצועית לפי סעיפים 219(ד) או 240(א1), אין בו כדי לשנות מן האחריות המוטלת עליו ועל שאר הדירקטורים בחברה, על פי כל דין.

אם עמידתם של דירקטורים בחובת הזהירות הייתה נבחנת רק על פי מבחן התוצאה, עלול היה הדבר להביא לניהול מתגונן, שאפשר והיה בו כדי לצמצם חבותם, אך, מאידך, היה מכביד על התנהלות החברה. לכן, על מערכת המשפט למצוא, גם מחוץ ללשון החוק, איזונים.

על פי כלל שיקול הדעת העסקי, בכפוף לעמידה של הדירקטור בשלושה תנאים מצטברים: נהג בתום לב, לא היה לו ניגוד עניינים וקבל מידע סביר בנושא ההחלטה ("החלטה מיועדת"), הוא יינה ממעין חסינות מפני הפרה נטענת של חובת הזהירות. גם אם נפסק במקרה מסוים שעל דירקטורים לא חל כלל שיקול הדעת העסקי, עדיין אין בכך כדי להטיל עליהם אחריות, אך יש בכך כדי להפוך את נטל הראייה: עתה עליהם להוכיח את סבירות ההחלטה שקבלו, נטל שאינו קל.

כללים משפטיים אמריקאים עושים לעיתים "עלייה" לדין הישראלי. יש מהם המבליחים ונעלמים ממנו, כמו כלל ציפיותיו הסבירות של המבוטח, על פיו יש לקרוא את זכויותיו של מבוטח גם מעבר ללשונה של פוליסת הביטוח, ויש מהם הקונים להם מעמד של קבע, כמו כלל שיקול הדעת העסקי. עדיין, היות ואותם כללים שנקלטו הם יציר הפסיקה, ולא החוק, קיימת בהם אי וודאות, ויש לבחון כל מקרה לגופו, על פי נסיבותיו.

תפקיד הדירקטוריון הוא התווית דרך להנהלת החברה. זה אינו אמור לנהלה ניהול שוטף ולהתעמק בפרטי פרטים של עסקאות בהן היא מתקשרת. עם זאת, על מנת לבצע את תפקידו כראוי, עליו לקבל החלטות באופן מושכל, על בסיס מידע שהובא לידיעתו, ואם לא הובא לידיעתו, עליו לבקשו. המתח שבין התווית דרך בלבד לבקיאיות במידע מביא את בית המשפט לאמץ או ליצור כללים המסייעים בידו.

חוק החברות תשנ"ט-1999 מטיל על נושאי משרה חובות, ובצדן גם מקנה להם זכויות, אותן רשאית חברה לעגן בתקנונה. אותן זכויות (פטור, שיפוי וביטוח) נועדו להקל על נושאי המשרה במילוי תפקידם. לזכויות שבחוק הוסיפה הפסיקה את כלל שיקול הדעת העסקי (Business Judgment Rule), לו נפקות במקרה של מעשה, ולא מחדל, של הדירקטור על הפרה נטענת של חובת הזהירות כלפיה (החלטה פוזיטיבית לחדול היא, לענייננו, בגדר מעשה).

סעיף 258 לחוק החברות עוסק, בין היתר, בפטור אותו רשאית חברה להעניק בתקנונה לנושאי משרה אצלה בשל הפרת חובת הזהירות כלפיה (למעט עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה). אם קיים פטור, מדוע נחוץ כלל שיקול הדעת העסקי? ראשית, פטור זה אינו קיים בכל תקנון חברה. שנית, ניתן להעניקו רק מראש, ולא בדעיבה. שלישית, אפשר ואישור הפטור שבתקנון לא התקבל כדין, ולא ניתן להפעילו.

על כלל שיקול הדעת העסקי (המשך מעמוד קודם)

אפילו התנגד דירקטור להחלטה שעל הפרק, אין משמעות הדבר חסינות לו מהפרת חובת הזהירות. על בית המשפט לבחון גם את עוצמת התנגדותו, בשים לב לנסיבות הרלוונטיות לאותו מקרה.

בית המשפט לא ישפוט דירקטורים כשוויים, אלא יבחן את נתוניהם, כגון היותם דירקטורים חיצוניים, השכלתם, ניסיונם, מעורבותם (הן לחיוב והן לשלילה) בקבלת ההחלטה, קרבתם לבעלי החברה ועוד.

החלטת בית המשפט בשאלת חלות כלל שיקול הדעת העסקי תתבסס בעיקרה על ראיות שבכתב. לכן, על דירקטור המבקש חסינות - לוודא קיום תיעוד של דרך קבלת ההחלטות.

בית משפט אינו אמור לשים עצמו כדירקטור, ולדרג את טיב החלטותיו של זה, אלא לבחון התנהלותו אל מול הדרך בה, לטעמו, היה עליו לנהוג באותן נסיבות. טיב ההחלטה עצמה אינו מעניינו של בית המשפט (גם אם בפסיקה לעיתים סטייה מכך), כל עוד עמד הדירקטור בשלושת התנאים שבכלל. עדיין, גם אם בתי משפט אינם אמורים לעסוק בטיב החלטותיה המסחריות של חברה, הם יעשו כן לעניין פעולה בחוסר סבירות קיצוני.

לעניין המידע שהובא בפני הדירקטוריון, יתייחס למשל בית המשפט לשאלות כגון: מתי קבלו הדירקטורים את המידע? האם עמד לרשותם די זמן כדי לאפשר להם ללמוד הנושא? או אף כמה זמן ארכה הישיבה בה התקבלה ההחלטה?

מדורו של חיים לוי: נזקים, ניהול סיכונים ופתרונות ביטוח

שייך לקבלן שביצע עבודות פיתוח לפי הזמנה מבעלי הפארק.

מסקנות מהאירוע:

- ◆ התברר כי המפה בה השתמשו כדי לדעת היכן יש כבלים הייתה שגויה ולא עדכנית.
- ◆ גם בעבודות פשוטות לכאורה פוטנציאל הנזק גבוה, בהתאם יש לשקול דרישת כיסוי אחריות כלפי צד שלישי מוגדל.
- ◆ בעבודות מסוג זה יש לדרוש מהקבלן ולוודא כיסוי אבדן תוצאתי מפגיעה בכבלים תת קרקעיים וכיסוי מניעת גישה או הפרעה לצדדים שלישיים הגם שרכושם אינו נפגע ישירות.
- ◆ התגלעו מחלוקות בין מבטחי הפארק למבטחי הקבלן, עובדה זו מדגישה את חשיבות עריכת ביטוח עבודות קבלניות במסגרתו תכוסה חבותו של המזמין ושל הקבלן.
- ◆ נוסחי הפוליסה לביטוח אחריות כלפי צד שלישי הנהוגים בישראל כוללים פערי כיסוי שאינם נמצאים בנוסחים הנהוגים אצל מבטחים מחוץ לישראל.

בעקבות הפסקת חשמל מערכות השרתים של מפעל "נפלו" ובעקבות כך נגרם נזק לשרת ולדיסקים והשבתה של קווי היצור.

מסקנות מהאירוע:

- ◆ רצוי לבצע אחת לתקופה הפעלה מלאה של מערכות החברה (כולל יצור) על בסיס מערכות הגיבוי שכן במקרה זה הסתבר שמערך הגיבוי לקוי ולא ניתן לשחזר את המידע ביעילות, הדבר הוביל להשבתה חלקית של קווי הייצור עד לשחזור אצל חברה מתמחה בארה"ב.
- ◆ יש לוודא כיסוי הולם לעלויות שיחזור בפוליסות של החברה, שכן עלויות השחזור עשויות להיות משמעותיות ולהסתכם בעשרות אלפי דולרים ואף למעלה מכך.

בפארק תעשייה אירע נזק, כשמחפרון פגע בכבל תת-הקרקעי והשבית מפעלים למספר שעות. המחפרון היה



כתבת אורח: ישראל כשוק ביטוח פתוח

מאת מורלי דורי

התחרות בתחום ביטוח הפרט. לעומת זאת גופים עסקיים, להם צרכים ייחודיים, עשויים לסבול ממדיניות זו.

מדיניות סגירת שוק ביטוח לגורמים זרים גורמת בהכרח לפגיעה בתחרות בתחומי ביטוח מסויימים. שנית ואולי אף חשוב מכך, סגירת השוק עשויה להקשות על הגופים העסקיים המקומיים לקבל פתרונות גלובליים וחדשניים החיוניים להתפתחות אותם עסקים והמתאימה לצרכי הביטוח שלהם.

ניתן לבחון סוגיה זו תוך בחינה של הגופים העסקיים במדינת ישראל. ניקח לדוגמה את פרויקט הקמת הרכבת התחתית בתל אביב, לו נדרש ביטוח עבודות הקמה. ברור כי מדובר בביטוח הקמה מהגדולים ביותר, אם לא הגדול אשר נרכש בישראל, ופרויקט המצריך התאמה ייחודית לסיכונים הספציפיים הטמונים בפרויקט כזה. פרויקט תשתיות מורכב מסוג זה הינו הראשון מסוגו בישראל ולעומת זאת הינו מוכר במדינות שונות בעולם, לרבות באירופה. בשוק הביטוח בלונדון קיימים מבטחים רבים וברוקרים מסוימים אשר הינם בעלי נסיון עשיר בביטוח עבודות הקמה לרכבת תחתית. צוותים כאלו לא רק יכולים לתת את פתרונות הביטוח המתאימים והחדשניים ולייצר סביבה תחרותית להשגת תכנית ביטוח אופטימלית, אלא גם יוכלו להעניק למבוטח הישראלי ערך מוסף מהניסיון שצברו בעבודה מול גורמים דומים במדינות אחרות בעולם.

זוהי אמנם דוגמה קיצונית, ויש לבחון כל מקרה לגופו. קיימים מקרים רבים, בהם לחברות הביטוח המקומיות הידע, הניסיון והקיבולת הנדרשים בכדי לענות על כל צרכי הביטוח של המבוטח, גם אם הינו גוף מסחרי בעל דרישות ביטוחיות מתוחכמות. ניתן למנות ביטוחי רכוש וביטוחי עסק רבים שבהם אין סיבה אמיתית לפנות למבטח בחו"ל.

לפי הוראות החוק בישראל, גוף המבקש להנפיק ולמכור פוליסות ביטוח בישראל, חייב להיות גוף מוסדי בעל רשיון מבטח ישראלי או שקיבל רשיון כמבטח חוץ. החוק הישראלי מאפשר גם לחתמי לויסד למכור ביטוח בישראל באמצעות מורשי לויסד בלבד.

רשיון מבטח ישראלי או רשיון 'מורשה לויסד' ניתן על ידי המדינה באמצעות הפיקוח על הביטוח לאחר עמידה בקריטריונים כאלו ואחרים שנקבעו על ידי המדינה, אשר מטרתם הבטחת שירות, זמינות, סולבנטיות מבטחים וכמובן שרות מקומי לתשלום תביעות למבוטחים הישראלים.

יחד עם זאת, החוק הישראלי אינו אוסר על מבטחים ישראליים לרכוש ביטוח מחוץ לישראל. כלומר, מותר למבוטח ישראלי להתקשר עם מבטח בכל מקום אחר בעולם על מנת לרכוש לעצמו ביטוח. במובן זה רכישת ביטוח בחו"ל אינה שונה מזכותו של אזרח ישראלי לרכוש מוצרים כלשהם בכל מקום בעולם.

אפשרות זו אינה קיימת בכל מדינות העולם. ישנם שווקי ביטוח, אם כי לא רבים, שהינם שווקים סגורים לגמרי, והחוק המקומי אינו מאפשר לתושבים מקומיים או לגופים מקומיים התקשרות עם מבטח מחוץ לגבולות אותה מדינה. מדינות כמו דרום קוריה, ברזיל, מקסיקו וגם מספר מדינות במזרח אירופה כמו פולין או רוסיה ועוד, מחייבות אזרחים וגופים העסקיים הפועלים בהן להתקשר רק עם מבטח מקומי.

מדינות אלו מצדיקות מדיניות זו בכך שיש בה כדי לתת עדיפות לשוק הביטוח המקומי ולתעל אל שוק הביטוח המקומי את כל הפרמיות הנגזרות משוק הביטוח המקומי. בדרך כלל שוק ביטוח מקומי יודע לספק את צרכי ביטוחי הפרט באותה המדינה, וסגירת השוק לא תשפיע בהכרח על

ישראל כשוק ביטוח פתוח (המשך מעמוד קודם)

של המבטח בישראל ופועל מול המבוטח הישראלי, הברוקר המקומי והברוקר הלונדוני לטיפול בתביעה.

כאן המקום לסייג ולומר כי לעיתים צרכי הביטוח של המבוטח העסקי מחייבים שירות מקומי על ידי מבטח ישראלי מסיבות שונות הנובעות מאופי פעילות העסק, צרכי ההנהלה, דרישות רשויות ועוד. בנוסף, זוהי אחריותו של יועץ הביטוח או סוכן הביטוח להתאים את הפתרון ללקוח, צרכיו ויכולותיו, כל זאת באחריות ובושר. אין ספק שפתרון כזה לא מתאים לכל מבוטח עסקי.

יש החושבים כי היותו של שוק הביטוח הישראלי פתוח לשוק הביטוח הבינ"ל, פוגעת במבטחים הישראליים אשר היו יכולים ליהנות מפרמיות אלו, ועריכת ביטוחים של מבטחים ישראליים ישירות בחו"ל אינה נותנת עדיפות לשוק המקומי. יחד עם זאת, אין צורך להכביר מילים על חשיבותו של שוק פתוח בעידן שבו הכלכלה גלובלית והתחרות היא בינלאומית, והיתרון הקיים בשוק פתוח מבחינת הגברת התחרות, השפעה על ירידת המחירים ויתרונות של ידע וניסיון בינלאומיים. כך או כך כולנו יודעים היום כי על מנת לשמר לקוח עליך לייצר לו ערך מוסף אמיתי, מלבד מחיר אטרקטיבי. הדברים נכונים לגבי כל העוסקים בתחום הביטוח, יעצי ביטוח, סוכני ביטוח וחברות ביטוח ישראליות. כל אלה חייבים לייצר ערך מוסף אמיתי ללקוחות, גם למבוטחים העסקיים. ערך מוסף הבא לידי ביטוי במקצוענות, ידע, ניסיון ויכולות.

הכותבת היא מנכ"לית סוכנויות פלתורס ביטוח בע"מ ומיועדת לכהן כמנכ"לית ביטוח חקלאי משנת 2017.
פלתורס ביטוח והברוקר הלונדוני Willis נבחרו בשנת 2014 במכרז על ידי נ.ת.ע. לעריכת ביטוח ההקמה של הקו האדום בתל אביב ומטפלים בביטוח זה.

לעומת זאת ניתן להצביע על לא מעט מקרים בהם למבוטח העסקי הישראלי עשוי להיות ערך מוסף מהתקשרות ישירות עם המבטח בחו"ל: בנקים, חברות תעופה, תחום היהלומים, נמלים או ביטוח אחריות נושאי משרה לחברות ישראליות הנסחרות בארה"ב וכיוצא באלו. אכן אנו עדים לכך שבמקרים מסוימים בתחומים אלו בישראל, הביטוחים נערכים בעיקר בחו"ל או בישראל באמצעות מורשי לידס.

מבוטחים ישראלים עשויים להיות מוטרדים משאלת הריחוק הגיאוגרפי המקשה על התקשרות עם המבטחים. התשובה לכך הינה כי התקשרות כזו מתאימה למבוטח עסקי שערך, בין בעצמו ובין בסיוע של בעלי מקצוע המסייעים לו, כגון יועץ או סוכן ביטוח, לנהל התקשרויות עם חו"ל בשפה האנגלית, למסור את מלוא המידע הדרוש למבטחים בחו"ל, להיפגש עם המבטחים בחו"ל לצורך ניהול מו"מ על תנאי הביטוח, להיות בקשר שוטף עם המבטחים בחו"ל במהלך תקופת הביטוח במקרים של שינויים או צרכים דינמיים, וכמובן להיות ערוך לקשר עם מבטחים בחו"ל במקרה של תביעה. אכן, אופן זה של ניהול מערך ביטוח אינו מתאים לכל מבוטח.

מבוטחים ישראלים יוטרדו גם מהקושי להתמודד עם המבטחים הזרים במקרה של תביעה. יש להקפיד לכפוף את הפוליסה לפרשנות בהתאם לחוק חוזה הביטוח הישראלי ובכך להבטיח כי במקרה של חילוקי דעות עם המבטח, זכויות המבוטח הינן אותן זכויות אשר היו עומדות לו במידה והיה מתקשר עם מבטח ישראלי. שנית, יש לוודא כי בפוליסה קיים סעיף סמכות של בית משפט ישראלי לדון בתביעות וכן המצאת התביעה למבטחים בישראל למיובה כח שהוסמך על ידם לצורך כך. מיפה כח זה משמש נציגו

בקרו גם באתר האינטרנט שלנו -

www.orland.co.il

על אולימפיאדת טוקיו 1964 ועל כלי כתיבה

לקראת האולימפיאדה מרקה עצמה יפן (תרתי משמע), ובקשה להציג לעולם את הישגיה התעשייתיים (בעבר, המילים "תוצרת יפן" לא בהכרח העידו על איכות). שרידי המלחמה שעדיין נותרו בטוקיו – נמחו, והוקמה בה רשת מודרנית של כבישים ורכבות.

יפן אמרה הייתה לארח את המשחקים האולימפיים של שנת 1940, האולימפיאדה הראשונה שתוכננה להתקיים באסיה. אולם, המלחמה עם סין גרמה לה, בשנת 1938, לוותר על באודש ספטמבר 1939, אולימפיאדת 1940 כלל לא התקיימה. יצרניות יפניות, שבקשו להציג לעולם את מוצריהן, ששו לשמש ספונסריות למשחקים. אחת מאותן חברות הייתה Pilot, יצרנית כלי הכתיבה הגדולה (אז והיום) ביפן.

התחושה של "פתיחת דף חדש" השתלבה ברצון להציג חדשנות. היפנים לא בקשו להציג לעולם את המוכר, אלא את החדש, האיכותי והמיוחד.



עט Capless פתוח. דגם משנות ה-60. על העט שמו של גוף מסחרי



עט Capless במצב סגור

עד אז, חיקתה תעשיית כלי הכתיבה היפנית מוצרים מערביים, וכן ייצרה כלי כתיבה שהם מוזרים בעינינו, כמו עט נטול משאבה, אותו ממלאים, כעטי Eyedropper, בעזרת טפי, ולו התקן העוצר את זרימת הדיו לציפורן.

משנת 1964 ואילך שטף את העולם גל של כלי כתיבה יפניים חדישים, ובראשם עט ה-Capless Pilot, שעדיין מיוצר, גם אם בעיצוב שונה מהמקורי.

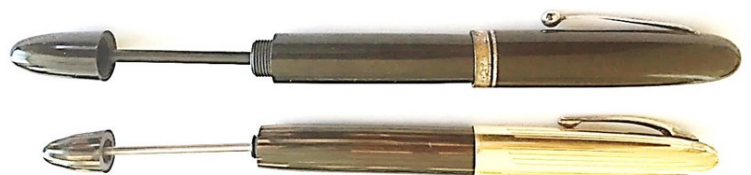
לציון אולימפיאדת ריו 2016, ולקראת אולימפיאדת טוקיו 2020 – נשוב במנרת הזמן לטוקיו 1964.

יפן הייתה ראשונה להיכנס (יולי 1937), כצד לוחם, ל"קדימון" למלחמת העולם ה-II, היא "מלחמת סין-יפן", והאחרונה לצאת ממנה (ספטמבר 1945).

למדינה, שהפכה לאחר תבוסתה ממחרת מלחמה לשוחרת שלום (זו, מעולם, עד הכיבוש האמריקאי, לא ידעה כובש, והאמונה שהיא בלתי מנוצחת הייתה טבועה בתרבותה), היה רצון עז לחבור לעולם המערבי, ולהציג את פניה החדשות.

הכיבוש האמריקאי של יפן אמנם הסתיים "רשמית" ביום 28/4/1952, אך שליטת ארה"ב על יפן בתום מלחמת העולם ה-II, והעובדה שעל פי הסכם בין המדינות נותרו ביפן בסיסי צבא שלה, הותירו אותותיהן בחברה היפנית, שנטתה עתה מערבה.

האירוע המכונן לשיבתה של יפן למשפחת העמים (עד כמה שניתן לדבר על "שיבה" של מדינה שעד אז שכנה לבדד) היה האולימפיאדה של שנת 1964, שהתקיימה בעיר טוקיו.



שני התקנים שונים. למעלה - שסתום של עט Eyedropper יפני. למטה - משאבת Sheaffer אמריקאית. שנות ה-40

על אולימפיאדת טוקיו 1964 ועל עטים נובעים (המשך מעמוד קודם)

פיתוח יפני אחר נוגע לאורכו של העט הנובע. מקובל שלעט נובע גוף ארוך ומכסה וחלק ציפורן קצרים. הדבר מחייב כיס



עט capless על חלקיו. לאורך השנים, "ליבו" של העט (למעלה) נותר כמעט ללא שינוי

עמוק, שאחרת העט יבלוט ממנו. אלא שכיס עמוק הוא עניין של אופנה, וזו נטתה לקצרו. היפנים פתחו בשנות ה-60 שני דגמים בהם העט קצר כאשר הוא סגור, וארוך בעת הכתיבה. הדגם המוקדם היה בעל גוף טלסקופי. עם פתיחת המכסה לצורך כתיבה, מוארך במשיכה גוף העט.

לדגם המאוחר, שראשיתו בסוף שנות ה-60, והוא שכיח יותר, אותו חיקו יצרנים נוספים- מכסה ארוך, חלק ציפורן ארוך, וגוף קצר. כאשר העט סגור, חלק הציפורן המוארך מוסתר במכסה. בעת הצבת המכסה הארוך על גוף העט הקצר, שב העט לאורכו המלא.

בעוד לעט נובע "רגיל" שני חלקים נפרדים, הגוף (הכולל גם את חלק הציפורן) והמכסה, הרי בעט ה-Capless ("ללא מכסה") גלוי לעין חלק אחד בלבד. הציפורן, התקן הזנת הדיו והמשאבה מהווים יחידה נפרדת, שמקומה בתוך העט. היחידה הפנימית נמצאת בתא אטום, לו מכסה קפיצי. לחיצה על לחצן (או סיבובו, לפי הדגם), בדומה לעט כדורי, גורמת לחלק הציפורן לדחוף כלפי חוץ את המכסה הקפיצי, ולשלוף את הציפורן.



עט Capless משנת 1969 במצב פתוח וסגור

שיטה זו, בדומה לעט הכדורי, אמורה לקצר את משך הזמן להתקנת העט לכתיבה (שממילא אינו ארוך), וכן היא מונעת את אבדן המכסה.



עטי Pilot טלסקופיים משנות ה-60. העט התחתון נמצא במצב מוארך



עטי Pilot Elite ארוכים-קצרים. שנות ה-70