

יום רביעי 28 יוני 2017

**בקשה לקבלת הצעות להסדר פנסיוני ישיר עבור שח"פ- ארגון השחקנים בישראל, איגוד התסריטאים, איגוד הבמאים, בת"י- ארגון במאית התיאטרון בישראל**

שלום רב,

אנו מבקשים לקבל הצעות להסדר פנסיוני מטעם סוכנות ביטוח לפי הנתונים הבאים:

**1. הארגונים הרלוונטיים:**

- 1.1. שח"פ- ארגון השחקנים בישראל, כ- 2200 שחקנים, ע"ר 580356210
- 1.2. איגוד התסריטאים- איגוד תסריטאי הקולנוע והטלוויזיה בישראל, כ- 450 תסריטאים, ע"ר 580198802
- 1.3. איגוד הבמאים, כ- 450 במאים, ע"ר 580092609
- 1.4. בת"י- איגוד במאית התיאטרון בישראל, כ- 150 ע"ר 580063568
- 1.5. סה"כ חברים בכל האגודות: 3250 חברים פעילים, ועוד 20 חברים באיגודים.
- 1.6. הנהלות האגודות יצעו פרסום בפייסבוק ובאתרים הרלוונטיים לזכוים במכרז, בצוותה ובדרך שתתואם עם הזכות במכרז.

**2. המוצרים שאנו מעוניינים לקבל עבורם הצעות, נא לציין לפי הר"מ:**

- 2.1. קרן פנסיה מקיפה וככללית- דמי ניהול.
- 2.2. קרנות השתלמאות- דמי ניהול
- 2.3. קופות גמל- דמי ניהול
- 2.4. מטירה עסקית לקרן הפנסיה- נא לשולח טבלת תעריפים לפיצוי של 5000 ש"נ. כמו כן, נא לשולח שיעור ההנחה המוצע, הצהרת בריאות רלוונטי- 4 שאלות, נספח פוליסה. נבקש להציג גם עלות קולקטיבית. הגדרה עסקית לחבריו האגודים והגדירות נוספות מצורפות כנספח א'.
- 2.5. ביטוח בריאות: מחיר עבור כל חלק נפרד בביטוחו הבריאות לפי מתווה האוצר: השתלמות, ניתוחים, אמבולטור, תרופות. נא לשולח טבלת עלויות לפי גיל ומין, ושיעור ההנחה המוצע. כמו כן, הצהרת בריאות רלוונטי- 4 שאלות.
- 2.6. ביטוח סיועדי: נא לשולח טבלת עלויות עבור פיצוי של 5000 ש"נ בתקופת המתנה של חודשיים, ותקופת המתנה של 5 שנים, לפי גיל, ומין. כמו כן, נא לשולח שיעור ההנחה המוצע, הצהרת בריאות רלוונטי- 4 שאלות, ונספח הפוליסה.
- 2.7. אי כושר עבודה SA עיסוקי לפי הגדרת החבר: שחזור/ תסריטאי/ במאית, 3 חודשים, פרנצ'יזה, הרחבנה לאי כושר חלקי, פיצוי לינארו, פיצוי גם בשמרת הריוון. נא לשולח טבלת תעריפים לפיצוי של 5000 ש"נ. כמו כן, נא לשולח שיעור ההנחה המוצע, הצהרת בריאות רלוונטי כנ"ל, ונספח הפוליסה. כמו כן נא תוספת עלות עבור אי קייז ביטוח לאומי. נבקש להציג גם עלות קולקטיבית. הגדרה עסקית לחבריו האגודים והגדירות נוספות מצורפות כנספח א'.
- 2.8. ביטוח חיים- רиск. נשא לשולח טבלת תעריפים (לא מעשן/ כן מעשן) לפי גיל ומין. כמו כן, נא לשולח שיעור ההנחה המוצע, הצהרת בריאות רלוונטי כנ"ל נבקש להציג גם עלות קולקטיבית.

- 9.2. **ביטוח מנהלים**- תגמולים לעצמאים – דמי ניהול.
- 9.10. **ביטוח תأונות אישיות**- נא לשלו טבלת טעריפים ושיעור הנחה ממוצע, ונוסף הpolloסה. נבקש להציג גם עלות קולקטיבית.

**3. נתונים נוספים לפי סקר שבוצע במיוחד למכרז זה:**

**3.1. להלן טבלה עם תוצאות הסקר:**

שם ארגון השחקנים	איגוד הבמאים	איגוד התסריטאים	34	23	בהת"
סה"כ השתתפו בסקר			14	34	
גיל ממוצע			40.2	44.2	43.8
הכנסה ממוצעת חיים			10,461 ש"ח	9,703 ש"ח	8,543 ש"ח
במ"ט					
האם לחבר קיימת			ק"ב: 8	ק"ב: 20	ק"ב: 15
תכנית פנסיונית פעילה			לא: 6	לא: 12	לא: 8
האם החבר הוא גם			ק"ב: 3	ק"ב: 5	ק"ב: 13
שכר בנוסף לעצמאי?			לא: 11	לא: 27	לא: 10

**4. מדיניות האיגודים:**

- 4.1. בחירת סוכן/socננות ביטוח אחד שיבחר, בכדי להציג את שלל המוצרים לחבריו האיגודים, תוך ניתוח תיק פנסיוני קיים, אם קיים, לפי החוק. הסוכן מתבקש לתת הצעות מיצרים לגבי כל המוצרים הפנסיוניים, תוך שהוא משקלל את עמלת הסוכן בתוך דמי ניהול המוצעים, ובתוך מחירים מוצרי הביטוח האחרים.

**4.2. תקשורת לחבריו האיגודים :**

- 4.2.1. לאחר בחירת יצירן פנסיוני מוביל חבריו האיגודים יקבלו תקשורת, לפיו אנו מודיעים לכל החברים כי יכוליםם לניד/  
להציג רקן הפנסיה הנבחרת /או מוצר הביטוח, /או גמל והשתלמות מתוך שקלול פרמטרים שנבחנו על ידנו:

4.2.1.1. דמי ניהול

4.2.1.2. תשואה

4.2.1.3. שירות

- 4.2.2. לאחר תוצאות המכרז, יתקיים כניסה לאור זכויות של היוצרים הרלוונטיים במכרז, בהתאם עם הסוכן הזוכה, ובהת恭פות החברים שכלו בנושא הפנסיוני, בו החברים יקבלו את הנתונים לגבי התהיליך והזוכה במכרז, ואפשרות ליעוץ פנסיוני אישי משרדנו, בכדי להניע את התהיליך באופן אישי לחבר. כמו כן, מעת לעת, יערכו כניסה אצל כל איגוד בנפרד ובתיואם עם הזוכה במכרז.

- 4.2.3. כמו כן, בנוסף לעיל, יערך קמפיין של האיגודים בנושא המכרז הפנסיוני בכדי לשוק את תוצאות המכרז לחבריו האיגודים.

- 4.2.4. המליצה שלנו תכלול מעבר לקרן פנסיה /או קרן השתלמות בשוק/ישר במקום קרן הפנסיה שקיימת בעברם כיום- בין אם באמצעות סוכן/ מנהל הסדר של מסיק/ישר באופן עצמאי, תוך שיפור תנאי הקיימים. החברים יקבלו דוגמאות שונות של סימולציות הממחישות את מצב החיסכון הפנסיוני החזווי כיום לעומת החיסכון שיתקבל באמצעות השני, כבר בכנס עצמו.

#### 4.3. תהליכי מעבר:

4.3.1. כל חבר יבחר עצמאית באם לבצע את המהלך באמצעות פגישה ישירה מול הסוכן שיבחר.

4.3.2. אנו נקזה ימי משרד באיגודים, במשרף כל תקופה ההתקשרות עם הזוכה, בהם הגיעו משוקים רלוונטיים

מטעם היצרנים הזוכים, בכדי לבצע תאומי פגישות, מתוך רשיונות שמויות ופרט' החבר המצוים במשרד'

האיגודים. פגישות השיווק יכולות להתבצע במשרד' האיגודים או במשרד' היצרן.

**5. מפרט שירות - אנו מעוניינים לקבל הצעה בהסדר ישיר ללא סוכני ביטוח /או באמצעות סוכנות לפי מפרט**

#### השירותות להלן:

##### 5.1. ה策טרופות /או ניוד ללקוח הפנסיה הזוכה של חבר באיגוד:

5.1.1. סוכן הביטוח שיבחר מחויב ליצור קשר עם כל חברי האיגודים, בהתאם לפרט' הקשר שיספק לו ע"ז הארוגונים, ובכפוף לחוק, ולהציג להם פגישה שיווק פנסיוני חוק, לאחר שהוזיא את החומר מהמסלולה הפנסיונית, חוק, ועל חשבונו, בעבר החברים שהביעו רצון לקיים פגישה שיווק פנסיוני עם הסוכן.

5.1.2. פגישה עם חבר איגוד אם יש לו חסコン פנסיוני או שאין לו תבצע ללא כל עלות נוספת ע"ז החבר, לאחר הכנת התקיק תור הוצאה כל החומר מהמסלולה הפנסיונית חוק ע"ח היצרן ועל חשבון היצרן. הסוכן חייב לוודא שככל חבר שמצטרף חייב להיות חבר איגוד בהתאם לדרכי הויודה בכל איגוד שיסוכמו בין הצדדים

5.1.3. באיגוד שHAM קיימת פוליטיק קולקטיב עברו אי כשור כלל. סוכן הביטוח מתחייב להמשיך לטפל בה, אם יבחר במקום הסוכן הקיים, כל עוד הפולישה בתוקף ובעור החברים אשר בחרו בסוכן לצורך מתן שירות' שיווק פנסיוני בלבד.

5.1.4. מועד לפגישה עם חבר איגוד יקבע לא יותר מ 15 ימי עסקים (ככל שתלו בסוכנות) לאחר פנית החבר לתיאום פגישה ובכפוף לקבלת כל הנירט הנדרשת מהעובד לצורך פניה למסלולה הפנסיוני והקמתו במערכות הסוכן.

5.1.5. הסוכן מתחייב לתת לכל חבר איגוד שירות שוטף לפי המפורט בסוף ב.

5.1.6. יש להוסיף גילי נאות- רשות היצרנים אתם הסוכן עובד, סוף ג.

5.1.7. יש להוסיף את כל המחרים והעלויות של המוצרים שאוטם מציע הסוכן לאיגודים בסוף ד.

##### 5.2. תקופה ההתקשרות:

5.2.1. תקופה ההתקשרות תהיה לשנה אחת, עם הארכה אוטומטית לשנה נוספת. בכל שנה יכול להודיע כל צד על סיום ההתקשרות בתום השנה.

5.2.2. לכל אחד מהצדדים שמורה הזכות להודיע על סיום ההסכם בהתראה בכתב לצד השני של 90 ים מראש.

##### 5.3. הסכם נפרד לכל איגוד:

5.3.1. הסכם ההתקשרות יהיה מול כל איגוד בנפרד, והוא כולל את מפרט השירות, עלויות המוצרים והתעריפים, וכך כולל את נספחי הpolloיסות הרלוונטיים.

##### 6. דגשים נוספים:

6.1. כל חבר חייב בהפקדה לחישון פנסיוני החל משנה זו, עד 822 נ' בחודש. האכיפה תתבצע באמצעות קנס בסך 500 נ' מטעם מס הכנסה, בגין הדוחות שיגשו ב- 2018 עברו שנת 2017. **ישור כי בכל מקרה העצמאי יחויב**

**בהפקדה, גם אם שילם את הנקנו, אולם אז הפקדה כבר לא תהיה אותה שנה קלנדארית, והעוממי יפסוף**

**הטבות מס.** لكن, אנו מאמינים כי שיעור ההצטרפות יהיה גבוה במיוחד, לאור התקשור הרלוונטי באיגודים.

6.2. אני רואה בהצעתכם חשיבות רבה לחברים, מתוך הגישה שהחברים אלה לא מחוברים להסכם גדולים של ארגון כזה או אחר, וכן ההזדמנויות שלכם לגישה שונה מעבר למוצרים רגילים, עבור אוכלוסייה גדולה מאוד של עצמאים, להיות וחוק פנסיה חובה בתוקף.

6.3. החברים מודעים לכךותם לבחור, גם שחלקם מועסקים שכירים ובחרו באמצעות ההסדר הקים בארגון ב מוצר אחר, וכן קיימת כאן הזדמנות ל"חבר מבייא חבר", גם עבור מועסקים אחרים.

6.4. הנהלת האיגוד רואה בתהילך ההצטרפות לקרן פנסיה חשיבות גבוהה ומרכזית בפעולות השנה, וכן הנושא שיעמוד כנושא מרכזי בכנס של האיגוד בנושא הפנסוי. לכן, הנהלה מוציאה פרטומים רבים כבר ביום אלה לגבי התהיליך.

#### 7. הצהרת סוכן הביטוח/ סוכנות הביטוח הפנסיוני המגיש את ההצעה:

7.1. אני מתחייב לכל מפרט השירות המופיע בסעיף 5 לעיל, כולל הנספחים האמורים.

7.2. טבלאות עלויות ותעריפים, כולל נספח פוליסה, מצויין בסעיף 2 לעיל.

7.3. תוקף דמי ניהול והנהנה בתעריפים נא לציין מה התוקף. יעיר כי רשות שוק ההון הוציא טויטה בעניין תוקף של 7 שנים לדמי ניהול מוצעים.

7.4. הטבות נוספות - ככל המרבה הרי זה חשוב!

7.5. יתרונות נוספים של הייצן לפי סוג המוצר שהוא מציע (שירות, הטבות במוצרים אחרים, כניסה פיננסית לחבר האיגודים וכו')

7.6. יש להגיש לח"מ במיל את ההצעות, **לא יותר מה- 19.7.17, يوم רביעי, שעת 12:00 בדיקן!! הגשת ההצעות לאחר מועד זה לא תתקבלנה.**

**חתימת סוכן הביטוח לגבי סעיף 5 לעיל, לרבות הנספחים.**

שם	ג'ו. ג'ו.	חתימה
----	-----------	-------

למען הסופק, אין בפנייה זו לקבלת ההצעות כדי לחיב את האיגודים בכל אופן שהוא.

האיגודים אינה מחייבים לבחור בהצעתך או בכל ההצעה אחרת לרבות ההצעה ביותר, ושומר לעצמו את הזכות בעתיד לפצל את העבודה בין מספר מציגים, לא לבחור בהצעה כלשהי, לפנות לגופים אחרים לביצוע העבודה ו לבחור ב גופים אחרים, הכל לפי שיקול דעתה הבלעדית.

כמו כן, אין לפני מסירת ההצעות והן לאחר מסורת ההצעות, היא האיגוד רשאי לדרש בהירות וסבירות מן המציגים כולן או חלקם, לנחל משא ומתן עם המציגים, כולן או חלקם /או לעורק התמחחות פומבית בין המציגים, כולן או חלקם, לקבל הצעה אחת או מספר ההצעות מתוך כל ההצעות שהציג מציג מסוים, ולבקש ההצעות מאות מציגים נוספים על אילו שקיבלו את מסמכיו ההסכם במקורה, הכל לפי שיקול דעתו הבלעדית של האיגוד

כל שאלה יש לפנות אליו  
אבקש לקבל אישור על קבלת הבקשה להצעה,  
שפע ברכות לכולם ☺

העתק:

אור רשתיק - מנכ"ל שחם, ארגון השחקנים בישראל  
שרון לב בר - מנכ"ל בת", איגוד במאית התיאטרון בישראל  
chgith Rycil - מנכ"ל איגוד הבמאים  
ליאור תמן - מנכ"ל איגוד התסריטאים

ברכות בשפע,

אילה אבני - יועצת פנסיונית

#### נספח א' - הגדרה עסקית לחבריו האיגודים ותוספות נדרשות נוספת נספנות:

1. **הגדרת עסק במאית תיאטרון, במאית טלוויזיה ובמאית סרטים:** במסגרת עבודתו היבמאית עוסק בליהוק ואודישנים לשחקנים, מס'יר בשטח לצורך מציאת אתרים צילום, ויוצר ומעצב את הסרט או ההצגה מול צוות היוצרים הגדול והמגון. פעולות אלה מתרכחות בכל רחבי הארץ וכרוכות בנסיעות ופגישות רבות. היבמאית מוביל את ימי החזרות ימי הצילום ומדריך ומכוון את צוותי השחקנים, הצלמים וכל שאר עובדי התיאטרון או הסרט. היבמאית מלאה באופן צמוד את פעולות העריכה של הסרט הרצת ההציגות וمسע השיווק וההפצה בארץ וב בחו"ל.
2. **הגדרת עסק שחקן:** אדם שמשחק או מציג תפקיד בהפקה אומנותית: במסגרת עבודתו השחקן משתתף ביום החזרות, בהופעות, בהציגות ובימי צילום בכל רחבי הארץ והאזור ובמדינות מעבר לים. השחקן במסגרת עבודתו גם שר ורוקד.
3. **הגדרת עסק תסריטאי :** במסגרת עבודתו התסריטאי עוסק בפיתוח וכתיבת סינופסים, טרייטמנטים, תסריטים ומסמכים אחרים הנדרשים לשם מכירתו והפקתו שלuproject, בשיווקו של התסריט לגופים הממנים ויוצר וכותב את הפרוייקט ואת הנחיותיו התסריטאיות עבור צוות ההפקה הגדול והמגון. פעולות אלה מתרכחות בכל רחבי הארץ וכרוכות בנסיעות ופגישות רבות. במסגרת עסקו התסריטאי משתתף במסע השיווק וההפצה בארץ וב בחו"ל.
4. **התיחסות לא'** כשר כבמאית כאשר קיימת עבודה נוספת נספנת - ה Blasio לבמאים יעשה אך ורק לפ' הפיצוי החדשני המבוקש בטופס ההצעה לפי עיסוקם קבועים. כל עסק אחר ידרש חיתום והגדרת Blasio בהתאם למקרה ולעיסוקו של העיסוק הנוסף. במידה והעיסוק הנוסף הוא צואරון לבן ינתן Blasio לעני העיסוקים.
5. **התיחסות לא'** כשר כשחקן כאשר קיימת עבודה נוספת נספנת - ה Blasio לשחקנים יעשה אך ורק לפ' הפיצוי החדשני המבוקש בטופס ההצעה לפי עיסוקם קבועים. כל עסק אחר ידרש חיתום והגדרת Blasio בהתאם למקרה ולעיסוקו של העיסוק הנוסף. במידה והעיסוק הנוסף הוא צוארון לבן ינתן Blasio לעני העיסוקים.
6. **התיחסות לא'** כשר כתסריטאי כאשר קיימת עבודה נוספת נספנת - ה Blasio לتفسרים יעשה אך ורק לפ' הפיצוי החדשני המבוקש בטופס ההצעה לפי עיסוקם כתסריטאים. כל עסק אחר ידרש חיתום והגדרת Blasio בהתאם להתקאות למקרה ולעיסוקו של העיסוק הנוסף. במידה והעיסוק הנוסף הוא צוארון לבן ינתן Blasio לעני העיסוקים.
7. **בדיקה הכנסה לחבריו האיגודים השונים** תיעשה על פי תזרים הכנסות שהיו לחבר במשך 24 חודשים אחרונים לפני קרות מקרה הביטוח.
8. **לא יהיה קיזוז ביטוח לאומי בעת מתן הפיצוי החלקי.**
9. **אובדן כשר עבודה ללא הוכחת הכנסה** - יותר עד לסכום מקסימלי של 5000 שח פיצוי חודשי.
10. **פיצוי חלקו לנארו**
11. **פרנצ'זיה**
12. **ביטול החרגה לשמרות הרין.**

### נספח ב – מפרט שירות לחברי האיגודים

1. **כללי** - הסוכן מתחייב להעניק לכל חברי האיגודים אשר מונה כסוכנים על ידי מנכ"ל האיגודים, טיפול ושירות ברמה המקצועית הגבוהה ביותר, באופן שוויוני לכלם ולפי הנדרש לכל חבר. בהתאם לכך, סוכן ביטוח שיבחר יהיה מורשה כחוק, והנו בעל נסיעון של מעלה מ- 5 שנים בתחום הביטוח הפנסיוני .
2. **שיעור פנסיוני** - על פי החוק, כפי שמתעדכן מעת לעת.
3. **שירות לקוחות** -

3.1 איש הקשר יהיה נגיש לעובדים בדוא"ל בכתובת זו. [mvs@mvs.co.il](mailto:mvs@mvs.co.il)  
טלפונים מספר 03-7966060

3.2 מנהל הסדר ימנה את איזק מינగוט כמנהל השירות לחברי האיגודים אשר ירכז את כל פניות החברים במשרד ויהיה אחראי למתן תשובה בהתאם.

3.3 מנהל השירותים במשרד יהיה נגיש לעובדים בדוא"ל זו. [M@saac@mvs.co.il](mailto:M@saac@mvs.co.il) טלפונים מספר 052-5454572

3.4 סוכן הביטוח יהיה נגיש לעובדים טלפוןית בין השעות 09:00 עד 17:00 ביום א-ה.

3.5 הסוכן יחזור אל הפונה בתוך יום עסקים אחד לאישור קבלת הפניה.

3.6 בכל פניה של נציגי החברה בעניין ברורים לגבי עובדי החברה תוגדר רמת הדחיפות: דחוף ורגיל. זמני התגובה המONGLים, בשעות העבודה, לכל רמת דחיפות מוגדרת להלן: (הפניות יופנו למנהל השירות טלפונים ובכתובת המוגדרת לעיל).

		התשובות כרכות בברור בסוכנות אצל היצן העיקרי מולו עובד הסוכן, או שהסוכן בבעלותו של היצן	צרנים פנסיוניים שאינם קשורים בעבודה שוטפת (שאין מופיעות במסמך גילי נאות נספח ג)
5 ימי עבודה	דחוף	2 ימי עבודה	5 ימי עבודה
15 ימי עבודה	רגיל	3 ימי עבודה	10 ימי עבודה

3.7 נציגי האיגודים יהיו המuna לפניות הסוכן באמצעות תקלת קלשי מול מי מחברי האיגודים.

3.8 אי עמידה אקראית בלוחות הזמן כמפורט בסעיף זה, לא תחשב כהפרת ההסכם ובתנאי שהפניה נענתה בזמן סביר. אי עמידה בלוחות הזמן באופן עקבי – תהווה הפרה של הסכם זה ככל שמקורו של העיקוב אצל הסוכן. בכל חריגה מהזמנים הנוקבים בסעיף זה, יודיע על כך מנהל התקיך לעובד בדוא"ל ויפרט את הסיבות לעיקוב.

3.9 מועד הידרות מתוכננת של סוכן הביטוח תופץ באחריות סוכן הביטוח לחברי האיגודים שהצטרפו לשירותיו, וגם לנציגי האיגודים מראש בדוא"ל בציון שם ואופן התקשרות לאיש קשר חילפי אשר יעודכן בפניות בתהילך ויביר את התשובות לחברים.

3.10. בכל רביעון יعبر סוכן הביטוח דוח לגבי חריגה מהזמינים הנקובים בסעיף זה, ויפורט את הסיבות לעיכוב. הדוח יועבר לנציג הרלוונטי שימונה מעט לעת בהנהלת האיגודים. בזמן חתימת הסכם זה הנציגים הרלוונטיים בחברה הינם:

שם	תפקיד	מייל	נייד
איזק מינగוט	מנהל תיק לקוחות	mlsaacM@mvs.co.il	052-5454572
רוני עידה	מנהל תיק לקוחות	RoniE@mvs.co.il	052-5993475

3.11. הסוכן יפגש עם העובדים במשרדי האיגודים, או במשקדי הסוכן, לפי בחירת חברי האיגודים, ובשעות העבודה, עד 21 ימים ממועד עלית המפגש כמפורט להלן:  
 א. לפי בקשה החבר, תוך ציון שינויים ברמות הכנסה, סטוס תעסוקה או מצב משפחתי.  
 ב. לפי בקשה נציגי האיגודים.  
 ג. ביזמתו עם חבר איגוד חדש, לאחר קבלת הידיעה על הצטרפותו לחברות באיגודים.  
 ד. ביזמתו שנתים לאחר פגישתו הקודמת עם החבר.  
 ז. בעקבות אירוע דramatic בתחום הפנסיוני.

3.12. האיגודים מתחייבים לאפשר לנציג הסוכן להיפגש עם העובדים ביחידות ובחדר סגור בשעות העבודה. ולסייע ככל הניתן לאפשר חיבור אינטרנט מהיר למשרד מנהל התקיק.

### 3.13. נוהל פגישות לכל חברי האיגודים כפישה ראשונה:

3.13.1. **במידה וחבר יבחר בשירות הסוכן, יבצע הסוכן תהליך קבלת מידע אודות התקיק הפנסיוני שברשותו מהמוסלקה הפנסיונית על חשבו הסוכן בכפוף לקבלת הודעה עובד חדש + נוספה אחתום + צילום ת.ז.**

3.13.2. סוכנות הביטוח תעשה כל שביתן על מנת ליזור קשר עם חברי האיגודים או חברי איגודים חדשים (לאחר גיוז התקיק הראשוני) שבगינם התקבלו הטפסים הרלוונטיים (כפי שמפורטים בסעיף 3.13.1), במטרה לקבלת פגישה ו/או בירור מבנה וחלוקת המוצר הפנסיוני קיים, לא יותר מ 2 ימי עסקים מיום קבלת הודעה על חבר חדש במשרדי סוכנות הביטוח. פגישת השיווק עם חבר חדש התקיים לא יותר מ 15 ימי עסקים מיום יצירת הקשר עם העובד (כל שנתי בסטטונט).

3.13.3. מוסכם כי לחבר האיגודים שברשותו מוצרים פנסיוניים קיימים, מקום העבודה קודם, יתאפשר להמשיך במבנה וחלוקת התוכניות הקיימות ובמבנה דמי ניהול הקיימים, ככל שהסדר הפנסיוני המשולב מתייר זאת ואין יכולתו לשפר את החיסכון הפנסיוני העתידי של העובד.

3.13.4. בכפוף לבחירת החבר ולהוראות כל דין סוכנות הביטוח תפעל לשימור רצף תנאי המוצרים הפנסיוניים, ככל שאליהם קיימים בידי החבר.

3.13.5. **העברת תוכרי פגישה לחברת סוכנות הביטוח תעביר לידי נציג האיגודים הודעה על קיום הפגישה תוך 2 ימי עסקים מיום הפגישה עם העובד.**

3.14. סוכן הביטוח מתחייב לעשות כל שביתן לביצוע פדיונות לעובדים מהקופות השונות מיום הגשת המסמכים אליו, לכל המאוחר, לפי היפורט הבא: מקופות שהסדר המפעלי עד 21 ימי עבודה מהיום שהטפסים התקבלו בחברת הביטוח ומשאר הקופות תוך פרק זמן סביר שלא עולה על 30 ימי עסקים. (ובכפוף לתקנות המס אישור פקיד השומה אם נדרש). בקרן פנסיה עד 45 ימי עסקים. למען הסר ספק, מנהל ההסדר יעשה כל שנייתן על מנת לצמצם את לוחות הזמן לביצוע הפדיון ע"י מהקופות שאין בהסדר.

**3.15 סוכן הביטוח מתחייב לעשות כל שניתן על מנת לדאוג להפקת תוכניות חדשות ו/או לבצע שינויים עפ"י דרישת, בעוד לא יותר מ 30 (הפקות), 45 (שינויים וקבלות בעליות) ימי עסקים מיום קבלת דרישת השינוי/עדכון. לוחות זמנים אלה יعتمدו בגין החברות שהסדר המפעלי.**

### **3.16 בעת עזיבת עבודה – לחברי איגודים שכירים**

**3.16.1 סוכן הביטוח מצהיר כי הוא מתחמה בסיסומי עבודה וקיים פגישת סיום עבודה טלפונית עם החבר, או, ככל שהחבר יהיה מעוניין בפגישה פרונטלית, תינתן האפשרות להיפגש עם הסוכן. בפגישה ינתן הסבר מكيف על האפשרויות השונות בעת עזיבת עבודה (רиск זמני, המשך פולישה, העברה לעובד חדש).**

**3.16.2 הסוכן הרלוונטי יעזר לעבוד במילוי טופס 161'א.**

### **4 אספקת מידע כללי ואישי בכתב, באמצעות אלקטרוני ובעלפה –**

**4.1 הסוכן יספק לכל החברים שהם לקוחותיו, יספק לכל חבר מידע על פי בקשת החבר, בכתב ובאופן בו ביקש החבר לקבל את המידע באחת מה דרכים: דואר, דואר אלקטרוני או פקס, ובהסכמה החבר – בדרך של הפניה לאתר אינטרנט ושימוש בסיסמא;**

**4.2 המידע יוצג בפירוט ובבהירות ככל הנitin.**

**4.3 המידע יועבר לחבר האיגודים עד 3 ימי עסקים ובכפוף למידע המתkeletal מאות היצרים.**

**4.4 אופן עדכון החברים לגבי התפתחויות מסוימות בענף ו/או אירועים חריגיים המצרכים שינוי אסטרטגי בהשקיות. יועברו לחברים במילוי, כתפוצה כללית ללקוחות אשר אישרו קבלת מידע במילוי.**

#### **4.5 מידע אישי יזום על ידי הסוכן : קרן פנסיה –**

**4.5.1 מעבר לתקנון אחד**

**4.5.2 כאשר הקרן משנה את מבנה מסלול הביטוח שנבחר או מוסיפה או משנה מסלולי ביטוח.**

**4.5.3 שינוי מקדים בקרן הפנסיה או שינוי זכויות לנכות ושיירים.**

#### **4.6 מידע אישי יזום על ידי מנהל ההסדר : תכניות ביטוח –**

**4.6.1 כאשר היצרך י>Show תכנית ביטוח חדשה ע"י חברות הביטוח עימן הגעה החברה להסכם אשר מטיבה בפרמטר אחד לפחות ביחס לתכנית הקיימת של החבר. לעניין זה, כל אחד מהמפורט להלן י חשב פרמטר מטיב: הוזלת תעריף ביטוח, שיפור במקדם קצבה או שיפור תשואה מובטחת לחסכו. |**

**4.6.2 ניוד ביטוח מנהלים מחיבור הودעה פרטנית לכל החברים הרלוונטיים. הסוכן מתחייב לשיפור מצבו של העובד בעקבות האופציה לניוד, כפי שהוא בעtid, לכשיהיה.**

**4.6.3 סוג המידע הנדרש – הסבר על התכנית החדשה, כולל השימושים המטיבים שבה וככל שינויים העולמים להרע את מצב העובד במעבר לתוכנית החדשה.**

**4.7 מידע אישי במכשיר אלקטרוני ישירה של העובד – הסוכן יאפשר לכל עובד לקבל מידע על תוכניותיו באתר האינטרנט של סוכנות הביטוח (בכפוף ליישום מינוי סוכן וממשקים מהיצרך), באמצעות קוד אישי שיספק ע"י הסוכן.**

### **5 תנאים והטבות במקרים פנסיוניים –**

**5.1 הסוכן, חלק משירותו לחבר האיגודים, לא יגרום להרעה בתנאים ו/או בהטבות אשר קיימות בתוכנית של חבר בטרם העברת הטיפול בתוכנית לידי הסוכן הנבחר**

### **6 מטלות הסוכן לגבי כל חבר חדש המctrף ללקוחותינו:**

**6.1 מילוי טפסי ה가입ה לקופה**

**6.2 העברת טפסי ה가입ה לקופה**

## 6.3 בדיקה ראשונית של תוכניות מונפקות

## 6.4 נושא שיווק פנסיוני-

## 1.4.1 תכונן פיננסי (אטור צרכים)

## 1.4.2 בדיקת תוכניות קיימות

## 1.4.3 בחירת תוכנית מתאימה

## 1.4.4 מילוי מסמך הנמקה

7 מטלות הסוכן לגבי חבר קיימ:

## 7.1 העברת מסמכים שונים לקופה

## 7.2 ייעוץ מתמשך

## 7.2.1 מפגש שירות תקופתי שוטף

## 7.2.2 מענה טלפוני

## 7.2.3 נושא ייעוץ

## 7.2.3.1 שינוי שכר במצב משפחתי

## 7.2.3.2 שינוי שכר לחברים שכירים (מעל 20%)

## 7.2.3.3 שימוש זכויות – כולל בפרישה מהעבודה לחברים שכירים ולאחר סיום יחס עובד מעסיק

## 7.2.3.4 מסלולי השקעת חיסכון

## 7.2.3.5 שאלות כליליות

## 7.2.3.6 הסבר על מידעים (דוחות יצרנים ודוחות סוכן)

## נספח ג- גילוי נאות: יצירנים עם הסוכן פעול.

פנסיה	bijuton	גמל	השתלמות
שם יצiran	שם יצiran	שם יצiran	שם יצiran
מגדל מקופה אישית	מגדל חקרה לביטוח	טישב דש גמל ופנסיה בע"מ	מגדל מקופה קרנות פנסיה ו קופות
הפניקס פנסיה מקיפה	הפניקס חקרה לביטוח	מגדל מקופה קרנות פנסיה	גמל בע"מ
מבוחם החדש	מל' חברה לביטוח	קופות גמל בע"מ	אלטשולר שחם גמל ופנסיה בע"מ
כלל פנסיה	הראל חקרה לביטוח	סוגות קופות גמל ופנסיה בע"מ	ילין ליפויות ניהול גמל ופנסיה בע"מ
הראל פנסיה	מפרה מבוחם חקרה לביטוח	מנורה מבוחם גמל ופנסיה	סוגות קופות גמל ופנסיה בע"מ
פנסות פנסיה מקיפה	הכשרה חקרה לביטוח	אלטשולר שחם גמל ופנסיה	אקסלנס נשואת גמל ופנסיה בע"מ
מייבך דש פנסיה מקיפה	איילון חקרה לביטוח	בע"מ	מפרה מבוחם גמל בע"מ
איילון פיסגה מנהלים		ילין ליפויות ניהול גמל גמל	הראל גמל והשתלמות בע"מ
		בע"מ	כל פנסיה גמל בע"מ
		הראל גמל והשתלמות בע"מ	אנליסט קופות גמל בע"מ
		אקסלנס נשואת גמל ופנסיה	אי.ב.אי גמל בע"מ
		בע"מ	הלמן - אלדוב קופות גמל ופנסיה בע"מ
		כל פנסיה גמל בע"מ	הפניקס פנסיה גמל בע"מ
		אי.ב.אי גמל בע"מ	
		אנליסט קופות גמל בע"מ	
		איילון חקרה לניהול קופות גמל	
		בע"מ	

#### נספח ד - עלויות ומחרירים

1. דמי ניהול מפרמיה ומצבירה בקרנות הפנסיה המסובסדות והכלכליות:

- 1.1. מנורה מבטחים \_\_\_\_\_
  - 1.2. מגדל מקפתה 0.2% מהמצבירה + 2.5% מהפרמיה בפנסיה מקיפה, 0.7% בפנסיה משלהמה.
  - 1.3. הפניקס פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.4. כלל פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.5. הראל פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.6. אילון פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.7. מטיב דש פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.8. אלטשולר שחם פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.9. פסגות פנסיה \_\_\_\_\_
  - 1.10. הלמן אלדובי פנסיה \_\_\_\_\_
- 12/2012 עד 01/2004 מ- \_\_\_\_\_ דמי ניהול בפוליסות מנהלים שהופקו מ-
- 2.1. מגדל ביטוח 1.25% מהמצבירה + 4% מהפרמיה
  - 2.2. כלל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 2.3. הראל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 2.4. הפניקס ביטוח \_\_\_\_\_
  - 2.5. מנורה ביטוח \_\_\_\_\_
  - 2.6. אילון ביטוח \_\_\_\_\_
- 01/2013 עד 01/2001 מ- \_\_\_\_\_ דמי ניהול בפוליסות שהופקו מ- (תיקון 16) בעבר פוליסות שהופקו עד 05/2001 (בחברות ביטוח שלפי מדיניותו היה חובה להפיק פוליסה חדשה)
- 3.1. מגדל ביטוח 0.5% מהמצבירה + 3% מהפרמיה.
  - 3.2. כלל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 3.3. הראל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 3.4. הפניקס ביטוח \_\_\_\_\_
  - 3.5. מנורה ביטוח \_\_\_\_\_
  - 3.6. אילון ביטוח \_\_\_\_\_
- עד 05/2001- שיעור החיסכון מתוך סך הפרמיה החודשית מול שיעור הפרמיה עברו ביטוח יסודי.
- 4.1. מגדל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 4.2. כלל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 4.3. הראל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 4.4. הפניקס ביטוח \_\_\_\_\_
  - 4.5. מנורה ביטוח \_\_\_\_\_
  - 4.6. אילון ביטוח \_\_\_\_\_
- עד 12/2003- שיעור החיסכון מתוך סך הפרמיה החודשית מול שיעור הפרמיה לא משלמת פוליסות קיבча שהופקו עד 05/2001- שיעור החיסכון מתוך סך הפרמיה
- 5.1. מגדל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 5.2. כלל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 5.3. הראל ביטוח \_\_\_\_\_
  - 5.4. הפניקס ביטוח \_\_\_\_\_
  - 5.5. מנורה ביטוח \_\_\_\_\_
  - 5.6. אילון ביטוח \_\_\_\_\_
6. דמי ניהול בגמל והשתלמות

- 6.1. לין לפידות \_\_\_\_\_  
 6.2. אלטשולר שחם \_\_\_\_\_  
 6.3. מיטב דש \_\_\_\_\_  
 6.4. אגוליסט \_\_\_\_\_  
 6.5. אקסלנו \_\_\_\_\_  
 6.6. אינפיניטי \_\_\_\_\_  
 6.7. א.יב.אי \_\_\_\_\_  
 6.8. פסגות \_\_\_\_\_  
 6.9. הלמן אלדובי \_\_\_\_\_  
 6.10. מגדל גמל והשתלמות % 0.7% מהצבריה.  
 6.11. כל גמל והשתלמות \_\_\_\_\_  
 6.12. הראל גמל והשתלמות \_\_\_\_\_  
 6.13. הפניקס גמל והשתלמות \_\_\_\_\_  
 6.14. מנורה גמל והשתלמות \_\_\_\_\_  
 6.15. איילון גמל והשתלמות \_\_\_\_\_
7. **עלויות ביטוח בריאות וסיעוד:**
- 7.1. **תערימי בראיות- שיעור הנחה מתעריף ספר , תחת כל יצרן בנפרד (לפרט עבור כל רכיב בפוליסת הבריאות במס' 1, במס' ההנחה שונה לכל רכיב) 35% לשנתיים+15% ל- 3 שנים נוספת על תכניות הבסיס (ניתוחים בח"ל, השתלות ותרופות). 10% לשנה + 10% לשנה נוספת על כתבי השירות (אמבולוטרי, אלטרנטיבי ואבחון רפואי) . כפוף לחיתום ע"ש הצהרת בריאות מלאה**
- 7.2. **תערימי סיעוד (פייצוי ל- 5 שנים / לכל החיים, תקופת המתנה 45 ימים) - שיעור הנחה מתעריף ספר , תחת כל יצרן בנפרד, (לפרט עבור כל רכיב בפוליסת הבריאות במס' ההנחה שונה לכל רכיב) 15% לשנה ראשונה (תערימי מגדל הזולים ביותר בשוק), כפוף לחיתום ע"ש הצהרת בריאות מלאה**
8. **ריסקים- שיעור הנחה מתעריף ספר לריסקים חדשים, תחת כל יצרן בנפרד \_\_\_\_\_, בהגבלה זמן \_\_\_\_\_ . הראל – 20% לכל החיים. הפניקס 15%-20% הנחה לכל החיים (תליי גיל וסיכום ביטוח).**
9. **תאונות אישיות – 35% הנחה ל- 3 שנים (כולל על הרחבות ולא כולל נכות תעסוקתית). הצהרת בריאות מקוצרת 4 שאלות.**
10. **מחלות קשות (ழזר) או מזוזר לسرطان – 20% הנחה ל- 4 שנים. חיתום למזרר רגיל עד 250,000 ש"נ שאלון מקוצר (9-8 שאלות), מזוזר לסרטן ה"ב מקוצרת 4 שאלות.**
11. **אי כשר- 11.1. שיעור הנחה מתעריף ספר בפוליסות החדשות שיונפקו באוגוסט, אם יתקבל מידע כזה: \_\_\_\_\_, תוקף ההנחה \_\_\_\_\_  
 11.2. **תעריף "מפעלי" עבור פייצוי מוסכם של 3000 ש"ח חודשי \_\_\_\_\_, עבור פייצוי של 5000 ש"ח חודשי \_\_\_\_\_ . לא התקבלה הצעה מהיצרן להיות ונדרשת בדיקת פרטנית/עיסוקים מול מבטחי משנה.****