



המפקח על הביטוח מחייב את חברות הביטוח לקבוע לוחות זמנים וסטנדרטים ברורים לטיפול בתביעות

14 ימי עסקים וכך גם מסירת מידע בדבר קיומה של פוליסה ומסירת העתק פוליסה. כמו כן חברת הביטוח תצטרך לתת מענה בכתב לכל פנייה של לקוח תוך 30 יום. בנוסף, כל חברת ביטוח תפרסם באתר האינטרנט שלה השוואה בין לוחות הזמנים שקבעה ללוחות הזמנים הקבועים בחוזר לעניין משך הזמן ליישוב התביעה, בכדי שהדבר יהיה שקוף למבוטחים בעת ההתקשרות עם חברת הביטוח. חוזר זה מבטא את מטרתו של המפקח על הביטוח לקבוע הליך יישוב תביעות מסודר, מוגדר וברור לכל בענף הביטוח. אך לאחרונה, כזכור, קנס ענתבי את פסגות בסך 42,750 ₪ ואת מנורה בסך 36,000 ₪, בשל איחור במתן מענה לאגף שוק ההון לסוגיות שהופנו לעברם מטעם היחידה לפניות הציבור באגף, במסגרת טיפולו בפניות הציבור. בצעד זה, כמו גם בחוזר שפרסם השבוע ובו חשיבות צרכנית ראשונה במעלה, מבקש ענתבי להמחיש את כוונתו לפעול לייעול ולשדרוג השירות לטובת ציבור המבוטחים בישראל.

למענה על פניות, כל חברה תפרסם באתר האינטרנט שלה את לוח הזמנים המחייב ודרישת מידע התובע תיענה על ידי חברת הביטוח תוך 14 ימי עסקים. בתוך כך, חברת הביטוח תידרש לספק הנחיות לתובעים כיצד עליהם לפעול לשם הגשת תביעה וכן לפרט את הליך ברור התביעה ואת המידע והמסמכים הנדרשים לשם כך. הכללים מתייחסים לנושאים כמו יישוב תביעות באמצעות מומחים והמצאת חוות דעת מומחה לתובע, מסירת העתקי מסמכים לתובע, מענה לפונים, שמירת מידע ומסמכים ועוד. כך למשל, במידה והחליטה חברת ביטוח על תשלום תביעה חלקי תוך דחיית חלק מהתביעה, עליה יהיה למסור לתובע במועד התשלום הודעה בכתב על תשלום חלקי. בהודעה יהיו שני חלקים- מרכיבי התשלום שבו הכירה חברת הביטוח והנימוקים העומדים בבסיס ההחלטה לדחות חלק מהתביעה. כמו כן בחוזר נקבעו, כאמור, לוחות הזמנים לטיפול בתביעות. במסגרת זו נקבע כי דרישת מידע של התובע תיענה תוך

המפקח על הביטוח, ידין ענתבי, פרסם השבוע חוזר הכולל הוראות לחברות הביטוח לגבי הטיפול בתביעות ובפניות הציבור. "מדובר בצעד משמעותי להגברת ההוגנות באופן בו חברות הביטוח מטפלות בתביעות. הכללים אשר ייקבעו יהוו פרמטר צרכני, שיעמוד לרשותו של כל צרכן, בבואו להתקשר עם חברת ביטוח", אמר ענתבי. הוראות החוזר ייכנסו לתוקף ב-1 בינואר 2011 ויחולו על תביעות בביטוחי פרט (ביטוחי רכב רכוש, דירה, בריאות וחיים), שיוגשו לאחר מועד זה, ועל תביעות ביטוח רכב חובה שיוגשו החל מה-1 ביולי 2011. החוזר תקף לגבי כל הגופים המוסדיים, כולל קרנות הפנסיה וקופות הגמל, כאשר הגופים יצטרכו להגיש את מערכת הכללים לאישור משרד האוצר עד ה-31 באוגוסט 2010. חמשת עיקרי החוזר קובעים כי: חברות הביטוח יחויבו לפעול ב"תום לב" בזמן ברור ויישוב תביעות, החברות יצטרכו לפעול ב"מקצועיות, שקיפות והוגנות", החברות יידרשו לקבוע לוח זמנים מחייב

חברת אליהו רשמה במחצית השנה הראשונה רווח שיא של 288 מיליון ₪

שלמה אליהו, בעלי החברה: "אני עושה לכולם בית ספר בתוצאות"

רווח של 268 מיליון ₪ לעומת רווח של 28 מיליון ₪ במחצית המקבילה אשתקד, בעוד הראל ביטוח ופיננסים סיימה את המחצית הראשונה של השנה עם גידול של כ-237% ברווח, שהסתכם בסך 283 מיליון ₪, הגבוה מבין חברות הביטוח הגדולות. יאיר המבורגר, יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים, הגיב ואמר כי "תוצאות המחצית הראשונה של שנת 2009 ממשיכות להעיד על איתנות הקבוצה ועל יכולותיה". ולסיום, גם חברת איילון סיימה את המחצית הראשונה של השנה ברווח כולל נאה של 100.3 מיליון שקלים, לעומת הפסד של 13.88 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

פעילותה של אליהו מתרכזת בביטוח הכללי, המהווה כ-75% מסך הפרמיות שלה. התפלגות הפרמיות היא רכב חובה (46%) ורכב רכוש (39%), כשהיתרה בענפים אחרים. בעליה של החברה, שלמה אליהו, הגיב לתוצאות באומרו: "התוצאה מבחינה בין ביטוח לביטוח. ביטוח זה מקצוע ואני עושה לכולם בית ספר בתוצאות. אליהו עם מחזור קטן יחסית מראה רווח משמעותי". בגזרת חברות הביטוח הגדולות, שדיווחיהן התפרסמו השבוע, עולה כי הרווח של מנורה מבטחים זינק במחצית השנה הראשונה של 2009 ב-240 מיליון ₪ לעומת התקופה המקבילה אשתקד:

חברת הביטוח אליהו סיימה את המחצית הראשונה של 2009 עם רווח שהסתכם ב-288 מיליון ₪. הרווח של אליהו מתחום הביטוח הכללי הגיע בתקופה זו ל-112 מיליון ₪, כאשר בחציון המקביל אשתקד הציגה אליהו רווח של 42 מיליון ₪ בתחום זה, גידול של 166% ברווח. תחום ביטוחי הרכב חובה תרם במחצית הראשונה לאליהו רווח של 100 מיליון ₪ ואילו תחום ביטוח הרכב רכוש תרם לרווח במחצית הראשונה 11 מיליון ₪. הרווח מתחום ביטוחי החיים עמד במחצית השנה על 29 מיליון ₪, בהשוואה להפסד של 2 מיליון ש"ח במחצית המקבילה אשתקד. עיקר

רוני שטרן נבחר לכהונה נוספת כסגן נשיא לשכת העצמאים בישראל

בתוך כך נבחר עו"ד יהודה טלמון לכהונה נוספת כנשיא לה"ב ועו"ד יעקב עוז לחבר בוועדת הביקורת של לה"ב

וממלא מקום נשיא הלשכה, לכהונה נוספת כסגן נשיא לה"ב. שטרן הינו דמות בולטת בפעילות לה"ב ומעורבותו הרבה באה לידי ביטוי במכירת קרן "להבה", הדרישה לביטול הכפלת תקרת התשלום לביטוח לאומי והנעת תהליך הגשת הבג"צ בנושא, קידום פנסיית החובה ויזמות רבות נוספות לטובת מגזר העצמאים. הודות לפעילותו הברוכה תורם שטרן גם לחיזוק מעמד הלשכה בלה"ב ובקידום מטרותיה. נציג נוסף של הלשכה שנבחר למוסדות לה"ב הוא עו"ד **יעקב עוז**, יו"ר ועדת התקנון, אשר נבחר כחבר בוועדת הביקורת של לה"ב.

לביטוח לאומי במסגרת חוק ההסדרים. בהמשך נשאו דברים ח"כ **אלכס מילר**, יו"ר ועדת המשנה של ועדת הכספים בנושא עסקים קטנים ובינוניים, אשר הביע באופן גורף וחד משמעי את מחויבותו להגנה על העצמאים בישראל, ו**שרגא ברוש**, נשיא התאחדות התעשייתיים ויו"ר לשכת התיאום של הארגונים הכלכליים, בהתייחסו לעסקת החבילה במשק ולקידום ההצעה למתן דמי אבטלה לעצמאים. בתום הדברים נערך הליך הבחירה, כשבסיומו נבחר עו"ד טלמון לקדנציה נוספת בת שלוש שנים כנשיא לה"ב. כמו כן נבחר **רוני שטרן**, סגן

האסיפה של לה"ב - לשכת ארגוני העצמאים בישראל, התכנסה ביום ד' 2.9.09 במלון מלון דן אכדיה בהרצליה, לבחירת נשיא הלשכה וסגניו לקדנציה חדשה. נשיא לה"ב המכהן, עו"ד **יהודה טלמון**, פתח את האסיפה בסקירה מקיפה אודות פעילות לה"ב אל מול מוסדות השלטון והסוגיות העומדים על סדר יומה של לה"ב בטיפול במגזר העצמאים. עו"ד טלמון התייחס בדבריו למכירת קרן "להבה", קרן ההשתלמות של לה"ב וכן עדכן את הנוכחים אודות הבג"צ שהגישו לה"ב ולשכת רואה החשבון נגד הכפלת תקרת התשלום

אהרון מרקוביץ הצטרף לוועדה המייעצת ללשכה

ומשנת 2005-9 מנכ"ל חברת הביטוח "איילון". כיום משמש כדירקטור בחברת הביטוח "איילון" ובחברות בנות בתחום הפנסיה והגמל, בנוסף לעיסוקו בביטוח פעילותו הקיפה ומקיפה תפקידים ציבוריים מגוונים בתחום החינוך, (נאמן החינוך הדתי"- ויקיר מרכז ישיבות בני עקיבא"). חברות בהנהלת עיריית קרית אתא, חברות במועצות מנהלים של חברות כלכליות וציבוריות שונות ובתחום הבנקאות, (בנק פאג"י מקבוצת הבינלאומי).

עלה ארצה בילדות (1950), בוגר לימודי חוץ במנהל עסקים, המכון לביטוח והשתלמויות במינהל, ביטוח ובנקאות, החל לעבוד בביטוח סמוך לשחרורו מצה"ל ב-1967 בחברת הביטוח "בנין" סניף חיפה שנרכשה ב-1968 על ידי מגדל. שימש כמנכ"ל חברת הביטוח "סלע" מ-1988 ולאחר מכן כמנכ"ל חברת הביטוח "שמשון" אשר מיזגה לתוכה את החברות "סלע" ו-"מעוז". בשנים 2000-4 שימש כמנכ"ל תאגיד הביטוח "אבנר"

אהרון מרקוביץ מאנשי הביטוח הוותיקים והמוערכים בישראל, אשר מילא לאורך השנים שורה של תפקידים בכירים בענף. מרקוביץ, נענה לבקשת נשיא הלשכה **אודי כץ** CLU והצטרף לשורה הנכבדה של חברי הוועדה המייעצת. כץ הביע סיפוק רב מהצטרפותו של מרקוביץ לשורות הוועדה ותרומו העתידית לאתגרים החשובים העומדים לפתחה של הלשכה. **אהרון מרקוביץ** - נשוי לשירה, אב לשלושה וסב לתשעה, יליד 45 רומניה,

'הכשרה ביטוח' ממשיכה את המסורת תחרות 'פרסי אוסקר' לסוכנים מצטיינים

ב- 28.2.10, כאשר השנה יוכלו לקחת חלק בתחרות גם סוכנים חדשים שייקלטו במערכת במסגרת המהלך האסטרטגי בו החלה החברה תחת השם "צו גיוס". כחלק ממהלך זה יצאה החברה לאחרונה במבצע לסוכניה: 'סוכן מגייס סוכן'. **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל 'הכשרה ביטוח': "זהו אירוע חגיגי ומיוחד לסוכני החברה אשר מהווה אבן דרך נוספת בחיזוק הקשר שלנו מול הסוכנים. התגובות הנלהבות שאנו מקבלים מסוכנינו מצביעות על מורל גבוה והתלהבות גדולה ואני בטוח שמיטב הסוכנים יצליחו בתחרות ויזכו לצעוד על השטיח האדום עם חיוך רחב על הפנים. אני מאחל לכל הסוכנים בהצלחה".

לשלב הגמר והיו המועמדים הסופיים לזכייה ומהם יבחר הזוכה המאושר בכל אחת מהקטגוריות - שיזכה בפסלון הנכסף, בפרס היוקרתי ובכבוד רב. יש לציין, כי בחודש האחרון נשלח לסוכני הביטוח החברים בלשכת סוכני הביטוח מגזין אוסקר יוקרתי, שסיכם את תחרות אוסקר 2009, ופורסמו בו, בין היתר, רשימים ודברי סיכום מהאירוע, תמונות הזוכים בטקס האוסקר הקודם ותמונות נוספות מהאירוע. מגזין זה הופק בהכשרה ביטוח, בנוסף לשני המגזינים שמפיקה החברה באופן קבוע: מגזין Best Invest ועיתון העובדים "אופטימלי". תחרות אוסקר 2009 תתחיל ב- 1.9.09 ותסתיים

חברת 'הכשרה ביטוח' יוזמת גם השנה את תחרות פרסי האוסקר של ענף הביטוח, זו השנה השנייה ברציפות. באירוע המיוחד ייקחו חלק הסוכנים המובילים של 'הכשרה ביטוח', שתשעה מהם יזכו בפסלון, בפרס יוקרתי ובכבוד רב. בתחרות קיימות תשע קטגוריות בהן מתמודדים סוכני החברה: ביטוחי דירות, ביטוחי רכב רכוש, ביטוחי עסקים, ביטוחי קבלנים, סדרת Best Invest, ביטוחי מנהלים, ביטוחי ריסק, סוכנות מצטיינת באלמנטרי וסוכנות מצטיינת בביטוח חיים. עשרת הסוכנים המובילים בכל קטגוריה, יזכו בכרטיס כניסה זוגי לערב האוסקר היוקרתי. חמשת הסוכנים המובילים יעלו

מישל סיבוני מוביל שינוי ארגוני מקיף בהראל

אמיל וינשל מונה לראש חטיבת עסקי ביטוח ומשנה בכיר למנכ"ל

עם כניסתו לתפקיד מנכ"ל הראל החדש, מוביל **מישל סיבוני** שינוי ארגוני מקיף בחברה. במכתב ששלח השבוע לעובדי החברה, כותב סיבוני כי שינוי זה נועד להשיג מספר יעדים אסטרטגיים לרבות: צמיחה והגדלת נתח השוק בכל הענפים תוך השאת הרווחיות לחברה; מיצוי פוטנציאל לקוחות הקבוצה להגדלת המכירות הצולבות, תוך הגדלת תרומת הרווח מכל לקוח, פרט או עסק; מכירה רב-ערוצית; מיצוי פוטנציאל ההיכרות והמגעים השכיחים שלנו עם סוכני האלמנטרי ולקוחותיהם למכירות צולבות רווחיות וזאת בעיקר בתחומי בריאות פרט וסיכוני חיים; מיצוי פוטנציאל ההיכרות והמגעים שלנו עם המעסיקים להרחבת תחומי העסקים איתם (ביטוחים פנסיוניים, חבויות, רכוש, רכב, השקעות כספי החברה וכו'). אשר על כן יכלול המבנה הארגוני החדש של הראל שבע חטיבות: עסקי ביטוח, ביטוח כללי-עסקי, חיסכון ארוך טווח, כספים, בריאות, השקעות ואקטואריה, ניהול סיכונים, מחקר ופיתוח, וכן מטה הנהלה מרכזי.

בראש חטיבת עסקי הביטוח יעמוד אמיל וינשל, אשר ימונה למשנה בכיר למנכ"ל. במסגרת זו יהיה וינשל אחראי על פעילות השייווק והמכירות של כל מוצרי החברה באמצעות ערוץ ההפצה העיקרי של החברה – הסוכנים. וינשל ינהל בנוסף את מחוזות החברה וכמו כן ימשיך לנהל את פעילות חטיבת ביטוח כללי ותביעות פרט, וינשל מוערך רבות ע"י סוכני ביטוח ומקיים קשר הדוק עם רבים מסוכני הביטוח. **ליאור דר**, סמנכ"ל בכיר, ינהל במסגרת החטיבה את כל פעילות השייווק והמכירות בכל תחומי הפעילות של החברה עם הסוכנים. כמו כן, במסגרת השינוי ימונה **אלון ברזילי** לתפקיד מנהל אגף ביטוח אלמנטרי פרט ויכהן כסמנכ"ל.

בראש חטיבת ביטוח כללי-עסקי יעמוד שלמה פוקס אשר ימונה למשנה למנכ"ל.

חטיבת חיסכון ארוך טווח, בניהולו של המשנה למנכ"ל, דורון גינת, תהיה אחראית, בנוסף לתחומי הפעילות הקיימים, גם על תחום "הגיל השלישי" ומגוון בניהולו של **ליאור בורשטיין** אשר ימונה לסמנכ"ל, על תחום האינטרנט בניהולו של **אייל אפרת** (וזאת בנוסף לתחום המיכון של החטיבה), ועל פעילות הסוכנויות הראל-ידידים, הראל-גוון וסטנדרד, אשר ייכללו תחת פעילות חטיבת החיסכון ארוך הטווח.

חטיבת כספים ומשאבים בניהולו של רונן אגסי, אשר ימונה למשנה למנכ"ל, תאגד בתוכה את אגף הכספים, אגף משאבי אנוש ואגף לוגיסטיקה.

חטיבת הבריאות תנוהל על ידי פרדי רוזנפלד, כאשר אל ניהול החטיבה תצטרף **אורית קרמר**, אשר הקימה בשלוש השנים האחרונות את תחום הבריאות בחברת INTERASCO (חברת ביטוח בבעלות הקבוצה הפועלת ביוון) ובשבע עשרה השנים הקודמות להן כיהנה בתפקידים שונים ב"דקלה". קרמר תמונה לסגנית מנהל החטיבה ולסמנכ"ל בכירה. בנוסף, **אלון אלירז**, המכהן בתפקיד מנהל אגף ביטוח בריאות, ימונה לסמנכ"ל בכיר, **מיכאל ישיל**, המכהן בתפקיד מנהל אגף ביטוח שיניים, ימונה לסמנכ"ל בכיר **ומלי ביגר**, המכהנת בתפקיד מנהלת אגף ביטוח נוסעים, תמונה לסמנכ"לית בכירה.

אמיר הסל, אשר ינהל את חטיבת ההשקעות, ימונה למשנה למנכ"ל בנוסף לתפקידו כסמנכ"ל בהראל השקעות

דן בר-און, אשר יעמוד בראש חטיבת אקטואריה, ניהול סיכונים, מחקר ופיתוח, ימונה למשנה למנכ"ל. במסגרת חטיבה זו יהיה בר-און אחראי, בנוסף לתפקידיו כאקטואר ראשי וכמנהל הסיכונים, גם על תחום המחקר והפיתוח. כן תמונה **אדווה ענבר**, האחראית על ניהול הסיכונים לסמנכ"ל.

בתוך כך מסר סיבוני כי יוקם בהראל מטה הנהלה בראשותו של ניר כהן, סמנכ"ל בכיר, אשר יהיה אחראי בנוסף גם על התחומים הבאים: בנקים, עסקאות גדולות, בקרת IT, פרסום ודוברות.

לסיום כותב מנכ"ל הראל החדש לעובדי החברה כי "מהניסיון רב השנים שלי בעולם הביטוח בכלל, ובהראל ביטוח בפרט אני בדעה, כי הדרך הנכונה לחיזוק עוצמתה ואיתנותה של החברה הינה באמצעות צמיחה, המבוססת על המשאבים הפנימיים הקיימים כבר בחברה. המבנה הארגוני החדש נועד לאפשר לנו לעשות יותר עם המשאבים הקיימים. כך נוכל להעצים את היכולות שלנו בהראל, על מנת להעלות את רווחיות החברה ורווחת העובדים, הלקוחות, הסוכנים והספקים הקשורים בה".

החלה ההרשמה לכינוס אלמנטר 2009

2-5 בנובמבר 2009 ט"ו-י"ח בחשון תש"ע, באילת

הכינוס ה-23
אלמנטר 2009
2-5/11/09

לידיעתכם! אזלו החדרים במלון רויאל ביץ' - אין לשלוח טפסי הרשמה למלון זה. בשאר בתי המלון מס' המקומות מוגבל.

נא הזדרזו והירשמו!

את טופס ההרשמה יש לשלוח לחברת דיזנהויז-יוניטורס, המלאכה 3 בית ויקטוריה ת"א, מיקוד 67215, לגב' גלית, טל: 1-700-503233, פקס: 03-6242175

פגישת שרות מהי?

מאת: יובל ארנון חבר בוועדה לביטוח פנסיוני ושותף ב"ארנון את וינשטוק" תכנון וניהול ביטוחי

כפי שהמלצתי בעבר, היום יותר מתמיד, חשוב שכל סוכן יעבור על רשימת לקוחות משרדו, בהתאם לקריטריונים שונים כי לא כל הלקוחות שווים, יקבע סדרי עדיפויות, וינהל מעקב כך שכל שבוע מתקיימות פגישות שרות, מכירות חדשות תמיד יהיו מזה, אבל הקשר המחודש וחיזוקו זו המכירה הגדולה ביותר ולטווח הארוך ביותר, רק צריך לדאוג לשמר זאת לאורך השנים והקשר עם הלקוח ומידת הנאמנות שלו תלך ותגדל. כמובן שחשוב בסיום כל פגישה כזו לציין בתיק הלקוח את עקרי הדברים שהוזכרו בפגישה כהכנה לקראת הפגישה הבאה שתהיה. הדברים הרבה יותר פשוטים ממה שאנו חושבים ונוטים לסבך, כל מה שצריך זה להרים טלפון ללקוח, מעל ל-90% יסכימו להיפגש והתוצאות יגעו, אין קיצורים לתהליך זה, ואף "אביזר טקטי" לא יחליף פעולה זו, נקודה למחשבה.

אישי, "פרטי" אשר בפניו אפשר לחשוף את כל רצונותיך ונכסך והאינטימיות מובילה מהר מאוד לחתימה על מינוי סוכן וכו'. הבנק מנסה להתמודד בשדה שבו הוא נחות מול הסוכן, אך אם סוכנים רבים ימשיכו לשכוח את היסודות הפער בינם ובין הבנק ילך ויצטמצם ובסופו של יום הלקוח יעזוב. לפגישה שרות קבועה יש חשיבות עליונה במעלה בחיזוק הקשר עם הלקוח, מעבר לבדיקת נתונים ושינויים ומצב ביטוחים קיים, שזה חשוב ביותר, החשיבות הגדולה של פגישת שרות לדעתי הינה בחיזוק הקשר עם הלקוח, הישיבה המשותפת ביחד, החלפת אינפורמציות מה קורה אצל הלקוח בביתו, בעסק שלו, מצד שני מה התחדש / השתנה אצל הסוכן במשרדו, כל הדוח שיח הזה לא קיים אצל שום מוכרן, לא בבנק ולא בביטוח הישיר, וזה מהות הקשר האמיתי בין סוכן ללקוח.

מהו בסיס הכוח של סוכן מול לקוחותיו? האם זה המחיר הזול לביטוח המקיף לרכב שלו? האם אלו המשרדים הגדולים והמהודרים של הסוכן? האם זו מערכת הניתוב המשוכללת במשרד הסוכן? או אולי ברכת המזל טוב שנשלחת ללקוח פעם בשנה? סוכנים רבים מתבלבלים בין מה שנקרא "אביזרים טקטיים" ובין בסיס הכוח האמיתי של הסוכן מול לקוחות משרדו, ולא אחת הטפל הופך לעיקר ולהיפך, מהו באמת בסיס הכוח האמיתי של סוכן הביטוח? התשובה היא מאוד פשוטה - רמת הקשר והאינטימיות שנוצרת לאורך השנים בין סוכן ללקוח, זה בסיס הכוח היחיד הקיים, ואם אינו קיים מדובר בלקוח מזדמן בלבד. מה מנסים כיום הבנקים לעשות בשלב זה עדיין ללא הצלחה מיוחדת? לייצר מצב של אינטימיות בינם ובין הלקוח, איך עושים זאת? מזמנים את הלקוח לסניף, לפגישה עם יועץ

ג'קי אמסלם נבחר לתפקיד יו"ר ארצי של עמותת אחים בוגרים

ג'קי אמסלם יו"ר מחוז חיפה והצפון לשעבר נבחר ליו"ר הארצי של עמותת אחים בוגרים. ג'קי ידוע בתרומתו ההתנדבותית הרבה לקהילה ומעורבותו הפעילה בעמותת אחים בוגרים. במסגרת פעילות ההתנדבות אירגן בר מצווה לילדים לאחים הבוגרים וגם להתרים רבים מבעלי העסקים בחיפה ועודד אותם לפעילות בקהילה. מאחלים לג'קי הצלחה בפעילותו הברוכה.

לשכת סוכני ביטוח בישראל משתתפת בצערים של:



ליוסף קציר חבר לשכה

ובני המשפחה משתתפים בצערכם במות האח

עמוס ז"ל

שלא תדעו עוד צער

מנורה מבטחים משיקה פוליסה מורחבת למשרד

מנורה מבטחים יוצאת עם מוצר TOP חדש: פוליסת TOP OFFICE מורחבת לביטוח המשרד ותכולתו. הפוליסה החדשה והמקיפה מעניקה מגוון רחב של כיסויים ופתרונות ביטוחיים אותם ניתן להתאים ללקוח בהתאם לצרכיו ולגודל משרדו. בין יתרונותיה הבולטים של הפוליסה: תעריפים אטרקטיביים במיוחד, חבילה מודולרית של פתרונות ביטוחיים הניתנים להתאמה לפי צרכי המשרד, כיסוי פריצה למבנה הכלול בפוליסה עד 2,000 דולר, פרמיית מינימום אטרקטיבית במיוחד בכיסוי אחריות כלפי צד שלישי, חבות מעבידים - עד 3 עובדים כלולים בפרמיה ועלות מוזלת לכל עובד נוסף. לרגל השקת הפוליסה יוצאת החברה במבצע מכירות אטרקטיבי אשר יתקיים החל מתאריך 1.9.09 ועד 10.9.09. במכירת 2 פוליסות TOP OFFICE בלבד יוענקו תווי קניה ל"איקאה" בשווי של 250 שקלים. מכירת כל פוליסה נוספת תעניק תווי קניה נוספים בסך 150 שקלים. הפוליסה מעניקה תגמול רב גם במבצע לאס וגאס - ניו יורק, המתקיים במקביל ויימשך עד לסוף נובמבר 2009.

פעילות במחוזות ובסניפים

מפגש בוקר מחוז חיפה והצפון 09/09/09

יום רביעי 09.09.09. במלון קרלטון נהריה, שד' הגעתון. המפגש בחסות "איילון" חברה לביטוח. 09.00 - התכנסות וכיבוד קל. מר אריה אברמוביץ יו"ר המחוז - דברי פתיחה. "יורשים מוטבים וסוגי צוואות - ומה שביניהם" ... עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי של הלשכה. "תכנית הבריאות הייחודית של איילון" אהוד ירדני - מנהל מכירות בריאות וסיעוד של "איילון". אוטו דיל - פוליסת רכב ייחודית של איילון ע"י רקפת וורד. "טכנולוגיות מתקדמות ושפורים במשרד הסוכן", רם אמית ראש תחום מקצועי בלשכה. סודות היין (כולל טעימות) הרצאה מיוחדת לקראת ראש השנה. הרמת כוסית ודברי ברכה לחג, ארוחת צהרים.

נא לאשר השתתפות לירדנה שפיר במזכירות מחוז חיפה
בטל 8405495 - 04, בפקס 8405496 - 04 או במייל snifh@bezeqint.net

מפגש בוקר סניף בני ברק 07/09/09

בשעה 11:30 המסעדה היהודית רח' שמשון 5 (צמוד למאפיית ויז'ניץ). התכנסות. דברי פתיחה: יו"ר הסניף פני רבינוביץ. מר רם אמית, ר' תחום מקצועי ללשכה. מרצה אורח. ארוחת צהריים

טיול לחברי סניף פתח תקווה - 8/9/09

כמיטב המסורת לחברי סניף פתח תקווה. טיול שיתקיים: ביום שלישי 8 בספטמבר 2009 בשעה 08:00 בבוקר. מקום המפגש: חניון קניון סירקין. תודה לנותן החסות: שומרה חברה לביטוח. על סדר היום: 08:00 יציאה מקניון סירקין לכיוון בית שמש, נעבור בדרך בורמה, ביקור במנזר בית ג'אמל, ארוחת צהריים במסעדה כשרה בקיבוץ נתיב הל"ה, ביקור במערת הנטיפים ע"ש אבשלום שליד בית שמש, 17:00 חזרה משוערכת לחניון קניון סירקין.

עלות משתתף חבר לשכה 30 ₪ (יש אפשרות להביא בן/בת זוג בתשלום חבר לשכה)
כל ההכנסות יועברו למסיבת חנוכה במוסד לילדים עיוורים בפ"ת.
מס' המקומות מוגבל כל הקודם זוכה !!! התשלום ייגבה ביום הטיול

טיול לילי לירושלים - מחוז תל אביב - 10/9/09

טיול לילי לירושלים שיתקיים: ביום חמישי 10 בספטמבר 2009, בשעה 14:30 (נא לדייק). מקום המפגש: חניון הספארי בר"ג. תודה לנותן החסות לטיול הלילי: שגריר - פוינטר מערכות בע"מ. 14:30 יציאה, וביקור במוקד שגריר - פוינטר בא.תעשייה חולון. בסיום האירוח יציאה לכיוון ירושלים. ביקור של כשעה וחצי במוזיאון בגין בירושלים, המשך סיור על חומות ירושלים משער יפו ועד שער ציון. סיור בעיר העתיקה / הרובע היהודי המתחדש, ביקור בכותל המערבי. ארוחת ערב במסעדת "ציון הגדול" בתלפיות, ערב שירה בציבור מקרב חברי הלשכה. 24:00 חזרה משוערכת לר"ג.

עלות משתתף חבר לשכה 50 ₪ (יש אפשרות להביא בן/בת זוג בתשלום חבר לשכה)
מס' המקומות מוגבל כל הקודם זוכה !!! התשלום ייגבה ביום הטיול

נשמח לראותכם בין המשתתפים.

אודה לאישור השתתפותכם לתמר נהן במשרדי הלשכה: טל 03-6396676 SHIVUK@INSURANCE.ORG.IL

בעין משפטית



מאת: עו"ד חיים קליר

כשלה בניסוח

בשני מישורים. במישור העובדתי, קובע השופט, לא הוכיחה מנורה את ידיעת המבוטחות.

במישור המשפטי, העקרוני, קובע השופט ברנר, תחולת הוראת החוק אינה תלויה כלל בידיעת המבוטח.

הוראות החוק ענייניה בקביעת נורמת התנהגות מחמירה ביחס לחברת הביטוח, תהא ידיעתו הסובייקטיבית של המבוטח אשר תהא. מנורה כשלה, פוסק השופט, בניסוח הפוליסה תוך התעלמות גמורה מהוראות החוק. עיסוקה של מנורה הוא בהפקת פוליסות ביטוח ויש להניח, כי היא נהנית מליווי משפטי צמוד בכל הנוגע לאופן בו היא מנסחת את הפוליסות.

על כן, מחדד השופט ברנר, שומה על מנורה להקפיד שהפוליסות המשוקות על ידה ינוסחו באופן שיעלה בקנה אחד עם הוראות החוק.

התוצאה, קובע השופט ברנר, משלא קיימה מנורה אחר חובת ההבלטה של תנאי המיגון כנדרש בחוק חוזה הביטוח, אין היא זכאית להסתמך על הפרתם של תנאי המיגון, וממילא שומה עליה לשלם את תגמולי הביטוח.

ליסיכום

סוף דבר, חויבה מנורה במלוא סכום התביעה בצירוף הפרשי הצמדה וריבית, וכן בהוצאות המשפט ובשכ"ט עו"ד בשיעור 20% בתוספת מע"מ.

במשפט התברר, כי פוליסת הביטוח לא נמסרה למבוטחות, לפיכך, קובע השופט, תוכנה של הפוליסה, על דרישות המיגון שבה, כלל לא היו בידיעת המבוטחות. יתירה מזו, אפילו היתה מנורה מוסרת את פוליסה למבוטחות, לא היה בכך כדי לפטור את מנורה.

חוק חוזה הביטוח, מזכיר השופט למנורה, מטיל על חברות הביטוח חובה להבליט בפוליסה סייגים והגבלות לכיסוי הביטוחי. סייגים והגבלות שלא הובלטו כנדרש, מוסיף וקובע החוק, אין חברת הביטוח זכאית להסתמך עליהם.

אין ספק, קובע השופט, שמנורה לא מילאה אחר דרישת ההבלטה שבחוק.

תכליתו העיקרית של חוק חוזה הביטוח, מבהיר השופט, היא שמירה על המבוטח מפני כוחה העדיף של חברת הביטוח, ומניעת ניצול לרעה של כוח זה.

זו גם הסיבה, מסביר השופט ברנר, שמרבית הוראות חוק חוזה הביטוח הן הוראות כופות (קוגנטיביות), הוראות שחברת הביטוח אינה יכולה להתנות עליהן כלל, או שניתן להתנות עליהן לטובתו של המבוטח בלבד.

מנורה לא התייאשה וניסתה לטעון כי אין להחיל עליה את התוצאה הקבועה בחוק לפיה היא אינה יכולה להסתמך על סייגים שלא הובלטו בפוליסה כראוי, בנימוק שהמבוטחות היו מודעות לסייגי המיגון הגם שלא הובלטו. השופט ברנר דוחה טענה זו של מנורה,

המחסן של המבוטחות נפרץ. נגנבו ממנו 330 מסכי מחשב. חברת הביטוח הוכיחה כי מערכת האזעקה שנדרשה בפוליסה כשלה. שניים מן הגלאים לא פעלו. השופט חגי ברנר, מבית משפט השלום בת"א, דן בשאלה, אם הפרת תנאי המיגון, פוטרת את חברת הביטוח מתשלום תגמולי הביטוח.

עובדות המקרה

בפריצה למחסן בקיבוץ גזר, השייך לחברת שחר מוצרי מייר וחברת רשת קשר מחשבים, נגנבו 330 מסכי מחשב. המחסן בוטח בחברת הביטוח מנורה. זו האחרונה סירבה לשלם את תגמולי הביטוח. המחלוקת הגיעה אל שולחן של השופט חגי ברנר מבית משפט השלום בת"א.

פסק הדין

בבית המשפט הוכיחה מנורה, כי מערכת האזעקה שנדרשה בפוליסה כשלה. שניים מן הגלאים לא פעלו.

השופט חגי ברנר גם הסכים עם מנורה שקיים קשר סיבתי בין הכשל במערכת האזעקה לבין הנזק. הפריצה נמשכה זמן רב. לו פעלה האזעקה, היו הפורצים נאלצים להימלט מהמקום תוך זמן קצר ולא היו מספיקים לרוקן את המחסן מתכולתו. השופט ברנר גם קובע, כי המבוטחות הפרו את תנאי הפוליסה כאשר לא ביצעו את בדיקת התקינות השנתית למערכת האזעקה. אף על פי כן, חייב השופט ברנר את מנורה לשלם את מלוא תגמולי הביטוח.

מחפשים מתנה מושלמת לעובדים?



לאומי קארד מזמינה את חברי לשכת סוכני ביטוח בישראל להנות מכרטיסי מתנה נטענים, לחגיגה של בילוי וקניות ברשתות מובילות, מסעדות, צימרים ואטרקציות.

השי המושלם לעובדים:

- העובדים שלכם בוחרים את המתנה שהם רוצים
- מאפשר לעובדים תשלום מדויק ללא טירחת עודף וזיכויים
- השי המשתלם ביותר לארגון:
- כרטיס מוצע לך בהנחה אטרקטיבית של 17% ברכישה מרוכזת
- מתאים לחלוקה כחגים ולאורך כל השנה (בימי הולדת וכתמריץ לעובדים)
- חדשני, מרשים וחגיגי

לפרטים ולהזמנות חייגו עכשיו: 03-6177701
 להזמנות לאחר תקופת החג: כרמית אריאלי 054-5215551 יש למסור קוד מבצע 1980