



גל של תגובות מצד סוכנים למהלך אותו יזמה "הפניקס" אייל לפידות: "סוכני הביטוח נרדפים על ידי החברות הישירות"

ומקצועי של סוכן ביטוח, בעיקר ברגע האמת. במסגרת המהלך מוצעת, כאמור, ללקוחות חברות הביטוח הישיר חבילת שירותים אטרקטיבית, שתשווה כל הצעת מחיר לחידוש ביטוח רכב מקיף לרכבים פרטיים ומסחריים עד 4 טון, וזאת בתנאי שהלקוח היה מבוטח בחברת ביטוח ישירה במשך שנה לפחות. השוואת הצעת המחיר כוללת את כל תנאי הביטוח של המבוטח להצעת החידוש של חברות הביטוח הישיר, הן מבחינת תנאי הפוליסה והן מבחינת המחיר. בנוסף, "הפניקס" תשייך למבוטח באופן מיידי סוכן אישי ומקצועי מרשימת סוכנים, זאת במידה והלקוח לא דרש סוכן ספציפי, או שאינו מבוטח כבר אצל סוכן ביטוח של "הפניקס", בתחומים ובמוצרים אחרים.

שהוצעו להם בחברות הישירות, יחד עם ליווי אישי של סוכן ביטוח מקצועי. לפידות הודיע כי בכך מתכוונת "הפניקס" לשים סוף לתפיסה בציבור כאילו הפוליסות שמוכרות חברות הביטוח הישיר משתלמות יותר. לפידות קבל על הקמפיינים השלייליים של חברות הביטוח הישיר נגד סוכני הביטוח, ואמר כי "סוכני הביטוח נרדפים באופן עקבי ושיטתי, כשהחברות הישירות מצאו בכך דרך לשווק את המוצרים שלהן". למעשה, מטרת המהלך היא כפולה: האחת, לקעקע את התפיסה המוטעית בקרב לקוחות חברות הביטוח הישיר לפיה מחירי הביטוח הישיר זולים יותר, כיוון שאינם כוללים שירות מקצועי של סוכן ביטוח; והשנייה היא להזכיר למבוטחים את יתרונותיהם הברורים והמשמעותיים של שרות אישי

המהלך שיזמה "הפניקס" בראשותו של אייל לפידות, מנכ"ל החברה, ממשיך לעורר הדים רבים. ללשכה הגיעו פניות רבות מצד סוכנים, המברכים את "הפניקס" על יוזמתה ומביעים את תמיכתם במהלך החדש של "הפניקס" - מלחמה שיווקית נגד חברות הביטוח הישירות, תוך הצבת סוכן הביטוח, על מקצועיותו ויכולותיו, במרכז תשומת הלב הציבורית. במסגרת פעילותה השיווקית החדשה השיקה החברה סדרה של פרסומות טלוויזיוניות, המציגה את ההבדל התהומי בין סוכן ביטוח מקצועי ואישי לבין מכירה ושירות על ידי מוקדנים. במסגרת הקמפיין, המיועד ללקוחות החברות הישירות, מפנה "הפניקס" את הפניות מצד הלקוחות לסוכני החברה, תוך הבטחה למחירים ולתנאים זהים לאלה

הלשכה ממשיכה בחיזוק סוכני הביטוח והעצמתם:

תעניק חסות לאולפן המונדיאל ותשיק קמפיין אינטרנטי ב-YNET

תדגיש הלשכה את השירות המקצועי והאישי הניתן על ידי סוכן הביטוח אל מול ערוצי הביטוח הישירים, וזאת על פי מדרג תלונות הציבור שערך המפקח על הביטוח ופורסם ב-8.9.2009. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, מסר כי "הלשכה פועלת כל העת להבליט את יתרונות סוכן הביטוח ויכולתו להעניק מעטפת שלמה של פתרונות מקצועיים ואיכותיים למען כל מבוטח. במסעי הפרסום שיזמנו נתנו מענה לנושא מהותי זה, בצד המשך הבלטת השירות של סוכן אישי ומקצועי אל מול הביטוח הישיר, כפי שבא לידי ביטוי ופורסם בדוחות הפיקוח על הביטוח".

המונדיאל. כן ישודרו החסויות בתקצירי משחקי הכדורגל שישודרו בערוצי הלוויין ובאתרי האינטרנט. המסר שיוביל קמפיין חסות זה יתייחס לעולם תוכן הכדורגל, לפיו: "ביטוח, פנסיה ופיננסים - זה המגרש של סוכן הביטוח". במקביל, תצא הלשכה בקמפיין אינטרנטי באתר המוביל YNET מקבוצת "ידיעות אחרונות". קמפיין זה יכלול באנרים פרסומיים בעמוד הבית של האתר, הזוכה לכניסות גולשים רבים במהלך היום, ובעמודי הספורט, שיזכו לחשיפה רבה לאור ההתעניינות הציבורית סביב משחקי הגביע העולמי. בקמפיין זה, שיימשך, בשלב ראשון, כשבועיים,

במסגרת מאמציה של הלשכה לחיזוק סוכני הביטוח והעצמתם ממשיכה הלשכה במסעי הפרסום שבמרכזם סוכן הביטוח. במהלך השבוע הקרוב תשיק הלשכה שני קמפיינים פרסומיים, האחד במסגרת חסות לאולפן המונדיאל בערוץ 1, והשני באתר האינטרנט YNET. החסות לאולפן המונדיאל תכלול פרסום תשדיר ב-21 תוכניות המונדיאל בערוץ 1, זכיינית שידורי המשחקים, בימים א'-ה' בין השעות 20:00-21:00, החל מה-13.6.2010. בכל תוכנית ישודרו שלושה תשדירי חסות של הלשכה וכן ישודרו התשדירים ב-10 תוכניות נוספות בערוץ 1 במהלך

סוכן הביטוח שלי נאמן רק לי

פנו רק לסוכן ביטוח חבר לשכת סוכני ביטוח



לשכת סוכני ביטוח בישראל

**פרופ' עודד שריג בכנס הביטוח וחיסכון ארוך טווח של "גלובס", "ארנסט אנד יאנג" ו"המכללה למינהל":
"הבנקים נכנסו לייעוץ פנסיוני והשקיעו בכך מאות מיליוני שקלים, אבל עד כה הם
ייעצו למספר מצומצם יחסית של לקוחות, שלא ממצה את הפוטנציאל בתחום"**

פרופ' עודד שריג, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר, הבהיר בכנס השנתי לביטוח וחיסכון ארוך טווח של "גלובס", "ארנסט אנד יאנג" והמכללה למינהל, שהתקיים בתחילת השבוע בתל אביב, כי הוא מצפה למהפכה של ממש בתחום טכנולוגיות המידע בגופים המוסדיים, "כך שלא יהיה מצב, למשל, של כספים אבודים בחברות". בהקשר זה ציין כי "יש עוד הרבה השקעה שעל המוסדיים להשקיע. אבל ההשקעה הזו תניב פירות גם לגופים המוסדיים עצמם - ולא רק ללקוחות ולפיקוח. את הפירות כולנו נקטוף בהמשך הדרך". בהמשך התייחס פרופ' שריג גם לעניין הבנקים ואמר כי "הבנקים נכנסו לייעוץ פנסיוני והשקיעו בכך מאות מיליוני שקלים, אבל עד כה הם ייעצו למספר מצומצם יחסית של לקוחות, שלא ממצה את הפוטנציאל בתחום. "מבחינתנו", הוסיף, "הבעיה העיקרית בשוק הפנסיוני - שבו אנו רואים מעבר של כספים בגמל, אך לא ביתר התחומים - היא שאין יכולת לקבל מידע מלא ולבצע פעולות ביעילות. במקומות שיש סימפטומים שהשוק לא טיפל בהם בעצמו אנו רואים לעצמנו חובה להתערב.

בחמש השנים האחרונות השוק לא עשה זאת". **בני שיזף**, משנה למנכ"ל ומנהל תחום חיסכון לטווח ארוך ב"הפניקס", אמר בכנס בהקשר לדמי הניהול: "כשמדברים על האם דמי הניהול בגמל זינקו לרמה גבוהה מדי או לא, בדרך כלל משווים לתקופה שקופות הגמל היו בידי הבנקים. אבל, צריך להשוות תפוחים לתפוחים, כלומר, להשוות את ההכנסות שהיו אז לבנקים מלקוחות הגמל לעומת ההכנסות מהגמל שיש היום. והיום ההכנסות נמוכות בהרבה. באופן כללי, אנו עדים כיום למגמה של ירידה בדמי הניהול בכל המוצרים הפנסיוניים, לאחר העלייה שהייתה בגמל". גם **יהודה בן אסאייג**, משנה למנכ"ל וראש אגף ביטוח חיים ובריאות ב"מנורה-מבטחים", לא הסכים עם התחושה שיש התייקרות לא ראויה בשוק הפנסיוני בכלל ושוק הגמל בפרט בשנים האחרונות. "יש משהו מאוד מקומם בדיון סביב דמי הניהול. זהו דיון פופוליסטי ודמגוגי כי אני לא רוצה להגיע למצב שבסופרמרקט תראה מתחת למחיר של היוגורט את העמלה שלקח המפיץ וכו'. העלויות והתשומות שאנו נדרשים להשקיע היום בניהול המוצרים לא בר השוואה

בכלל לעלויות שהיו לבנקים בזמנו ויש לזה מחיר". הוא הוסיף כי "את קופות הגמל וקרנות הפנסיה רכשו משקיעים במיטב כספם והדרך להחזיר את ההשקעה היא דרך דמי הניהול. אז קשה לבוא אליהם בטענות שהם מנסים - ובצדק - לקבל החזר על השקעה גדולה שביצעו. אחרת מי היה קונה את זה? תנו לשוק לעשות את התחרות החופשית שלו". **רוני טוב**, משנה למנכ"ל "מגדל" וראש חטיבת הלקוחות בקבוצה, סיכם את הדיון בסוגיה זו ואמר כי "יש תחרות עזה בענף החיסכון ארוך הטווח והיא לטובת הצרכן". טוב הסביר בהמשך את המורכבות בניהול הפנסיוני מבחינת הגופים המוסדיים: "פעם לא היה נידוד חופשי, היום יש וניתן לנוע בין קרנות וקופות תוך ימים ספורים. איזה משמעות יש להחזר השקעה מבחינת המוסדי כשהוא לא יודע אם יעזבו אותו עוד שנה או לא? תוסיפו לכך את עלות כל הדיווחים שהרגולציה הורתה עליהם וכו'. עם כל השפעות אלו הייתם מצפים שדמי הניהול יעלו וראה איזה פלא - הם יורדים עכשיו בשוק הפנסיוני כולו. גם בגמל יש תהליך והתחרות תביא לירידת מחירים".

ביטוחי המנהלים - המפסידים הגדולים במשבר הפיננסי

משבר הירידה נוגס בחסכונות, וגורם להפסדים כבדים: המפולת בשוק המניות בבורסות בישראל ובעולם מחקה בתוך חודש וחצי כ-40 מיליארד שקל מחסכונות הציבור בגופים המוסדיים, מתוכם כ-34 מיליארד שקל בחיסכון הפנסיוני (שהם כ-5% מהחיסכון הפנסיוני) - כך פרסם השבוע "מעריב עסקים". בעקבות הירידות של כ-20% בבורסות בישראל, בארה"ב, באירופה ובאסיה, גם כעשירית מכספי ביטוחי המנהלים החדשים נמחקו. על פי ההערכות, אם יחריף משבר החוב האירופי והירידות בשוקי המניות בארץ ובחו"ל יימשכו, יימחקו עשרות מיליארדים נוספים מכספי הפנסיה של הציבור. לדוגמה: אם הבורסות ירדו בעוד כ-30% בחודשים הבאים, סך ההפסדים של החוסכים באפיקים המוסדיים בישראל יגיע לכ-100 מיליארד שקל.

הפנסיה הישנות (כמו "מבטחים" ו"מקפת") הפסידו רק 2% מכספם במפולת עקב מרכיב מניות נמוך; ואילו העובדים הצעירים, החוסכים בקרנות הפנסיה החדשות, הפסידו כ-5.5% מחסכונותיהם עקב מרכיב מניות גבוה. גם החוסכים הוותיקים בביטוחי המנהלים הישנים ("תוכניות מבטיחות תשואה") הפסידו רק 1.2% מכספם עקב מרכיב מניות נמוך; ואילו החוסכים בביטוחי המנהלים החדשים ("תוכניות משתתפות ברווחים") הפסידו 9.4% עקב מרכיב מניות גבוה (הם השקיעו לפני המפולת כ-44% בבורסות ובשוק ההון, מזה 17% בישראל ו-27% בחו"ל). שווי החסכונות של כלל הציבור הגיע ערב המשבר לטריליון שקל, כ-230 מיליארד שקל מסכום זה הושקע בבורסות. 23% מסך הנכסים של הציבור הושקעו בשוקי המניות, מהם 10.5% בארץ ו-12.5% בבורסות ובבנקים בחו"ל. התוצאה, כאמור, הייתה עגומה. ביטוחי המנהלים נפגעו המפולת בבורסות פגעה בביטוחי המנהלים החדשים ("תוכניות משתתפות ברווחים") לאחר שמחקה 9.5% מכספי ביטוחי המנהלים, 6%

מכספי קרנות ההשתלמות ו-5.5% מכספי קופות הגמל וקרנות הפנסיה החדשות. מנגד, באפיקי הפנסיה הסולידיים נמחקו רק 2% מכספי קרנות הפנסיה הוותיקות ו-1.2% מכספי ביטוחי המנהלים הישנים ("תוכניות מבטיחות תשואה"). רגע לפני המפולת, נראתה חלוקת "עוגת הפנסיה" של הציבור בישראל בין אפיקי החיסכון השונים כך: 190 מיליארד שקל בקופות גמל ופיצויים (מזה 28% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל); 276 מיליארד שקל בקרנות הפנסיה הוותיקות (מזה 9% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל); 99 מיליארד שקל בקרנות הפנסיה החדשות (מזה 27% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל). 128 מיליארד שקל בביטוחי מנהלים חדשים (מזה 44% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל); 62 מיליארד שקל בביטוחי מנהלים ישנים (מזה 5.5% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל); 105 מיליארד שקל בקרנות השתלמות (מזה 29% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל) ו-144 מיליארד שקל בקרנות נאמנות (מזה 17% הושקעו במניות ובהשקעות בחו"ל).

מנכ"ל משרד הבריאות: "להפסיק את מסע ההפחדה וההטעיה של חברות הביטוח"

הבריאות. "סל הבריאות הציבורי הוא רחב ביותר, כולל תרופות מצילות ומארכות חיים ומהווה את אחד הביטוחים הציבוריים הרחבים ביותר בקרב מדינות המערב", כתב ד"ר גמזו. עוד הוא מציין כי בשלוש השנים האחרונות, נוספו לסל שירותי הבריאות תרופות וטכנולוגיות חדשות בשווי של למעלה מ-1.3 מיליארד שקל, אשר הבטיחו כי סל שירותי הבריאות יהיה סל רחב ומקיף אשר נותן מענה לבעיות הבריאות של כלל אזרחי מדינת ישראל ולא "משאיר את המענה הרפואי לעשירים בלבד". ממשרד האוצר נמסר: "הנושא בבדיקה".

כתב וציטט דוגמאות מתוך הפרסומים כמו המשפטים הללו: "משרד הבריאות משאיר את קופות החולים ואת החולים עצמם חסרי אונים, נראה כי הפתרון היחיד הוא ביטוח תרופות פרטי" ו-"החיים של המשפחה שלך לא שווים 19.5 שקל?". לטענתו, חלק מהפרסומים הללו שקריים לחלוטין. כך למשל הוא סותר את האמירה הבאה "במגמה עקבית, מפחידה וכואבת, מוציא משרד הבריאות בכל שנה עוד ועוד תרופות מצילות חיים מסל התרופות", באומרו כי מאז חקיקת חוק ביטוח בריאות ממלכתי ועד היום לא הוצאה תרופה אחת מסל שירותי

מנכ"ל משרד הבריאות, ד"ר רוני גמזו, פנה לממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרופ' עודד שריג, במכתב חריף בו הוא תוקף את חברות הביטוח ומאשים אותן כי הן מובילות "מסע הפחדה והטעיה", שמטרתו ביצוע מניפולציות שיגרמו לציבור לרכוש ביטוחי בריאות פרטיים. במכתב דורש ד"ר גמזו להורות לחברות הביטוח "להפסיק באופן מיידי את הפרסומות הללו אשר מהוות מצג שווא". "נדהמתי מאופן הפרסום של חברות הביטוח על מוצרי התרופות שלהם. אנו עדים למסע פרסום אגרסיבי של חברות הביטוח מגדל וכלל",

"הפניקס" השיקה מוצרי ביטוח חדשים ובלעדיים לנהגים צעירים ובתחום ביטוחי הבריאות

למחלת סרטן (אונקוטסט) ולראשונה בשוק ביטוחי הבריאות הפרטיים, בדיקת קולונוסקופיה מניעתית למבוטחים בסיכון גבוה. יש להדגיש כי הכיסוי האמבולטורי ב"הפניקס" הינו כיסוי ביטוחי לכל החיים ולא כתב שירות הניתן לביטול בכל עת כנהוג במספר חברות ביטוח אחרות. לביטוח ההשתלות המשווק כיום על ידי "הפניקס" תתווסף אופציה חדשה ובלעדית, ובמסגרתה מוצע למבוטח לקבל פיצוי חד פעמי חלופי בגובה של 300,000 ש"ח בתנאי שהגיש תביעה לחברה בגין ההשתלה לפני ביצועה ובכפוף להמצאת אישור רשמי של המרכז הלאומי להשתלות בישראל על הצורך בהשתלת איבר. האופציה אינה כרוכה בתוספת מחיר ותתווסף אוטומטית גם לכל המבוטחים בכיסוי "השתלות ועוד".

נוספת ובקרוב יושק גם ללקוחות פוליסת "הפניקס זהיר".

פוליסה לכיסוי מלא של הרפואה פרטית וביטוח השתלות מורחב

בתחום ביטוח הבריאות השיקה "הפניקס" את פוליסת "קו כסף עולמי", התכנית המובילה מסוגה בישראל, המעניקה כיסוי מלא לרפואה פרטית. התכנית כוללת, בין היתר, ניתוחים בארץ ובחו"ל, השתלות, תרופות, טיפולים מיוחדים בחו"ל, טיפולים מחליפי ניתוח, כיסויים ייחודיים לילדים, תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות ועוד. בנוסף, בפוליסת "קו כסף עולמי" מרחיבה "הפניקס" את הכיסוי האמבולטורי ומוסיפה לו 17 טיפולים חדשים ובלעדיים ברובם. בין היתר יכולות הפרק החדש כיסוי להתאמת תרופות

פוליסת "שומר הדרך" לנהגים צעירים
"הפניקס" השיקה פוליסת רכב חדשנית ובלעדית לנהגים צעירים, בשם: "שומר הדרך". פוליסת "שומר הדרך" כוללת מערכת התרעה למניעת תאונות דרכים, אשר מצמצמת משמעותית את הסיכון לתאונה. המערכת מתריעה על סטייה מהנתיב, אי שמירת מרחק וסכנת התנגשות מיידי. התקנת המערכת מאפשרת הוזלה משמעותית של הפרמיה לנהגים צעירים. הפוליסה מיועדת לנהגים צעירים וחדשים בגילאים 17-23, לכלי רכב שערכם עד 200,000 ש"ח משנת ייצור 2002 ומעלה. הפוליסה מותנית בהתקנת מערכת התרעה למניעת תאונות דרכים שמשווקת ע"י חברת AWACS מבית מובילאי. השירות החדש והבלעדי של "נהג חלופי" ניתן חינם, ללא עלות

שלמה חברה לביטוח משיקה קמפיין תדמיתי חדש

כמו כן השיקה החברה מחוז חדש: השרון והצפון, והפיקה ללקוחותיה "מדריך מלא לבטיחות בבית"

עזריאלי. במקביל, החברה השיקה את "המדריך המלא לבטיחות בבית", שמטרתו ליידע את הציבור על תאונות שנגרמות בבית ומחוצה לו (תאונות בית ופנאי), ולסייע במניעת תאונות אלה. הוא יוענק במתנה לכל לקוח שירכוש ביטוח דירה, משכנתא או תאונות אישיות מסוכני החברה החל מה-1.7.10 ועד סוף שנת 2010. המדריך מחולק ל-12 פרקים, כאשר כל פרק מוקדש לגורמי הנזק הנפוצים ביותר בבית ובסביבתו. כן משולבים במדריך פרסומים של "שלמה חברה לביטוח", שמטרתם ליידע את הלקוחות על סוגי הביטוחים שמציעה החברה ללקוחותיה.

"Sixt" כקבוצת הרכב הגדולה והמובילה בישראל, המצויה במקום הראשון, הרחק ממתחרותיה, ואת "שלמה חברה לביטוח" כחברת ביטוח מובילה ואמינה. אני בטוח שהקמפיין יסייע לחיזוק המותג, ומודה לכל העושים במלאכה". בתוך כך, **צבי ליבושור**, מנכ"ל "שלמה חברה לביטוח", הודיע על הקמת מחוז חדש בחברה: מחוז השרון והצפון. המחוז החדש, שבראשו יעמוד **רמי ניב**, יתווסף למחוז הראשי של החברה, וייתן מענה לכל הסוכנים הפועלים מאזור הרצליה וצפונה, בעוד יתר הסוכנים ימשיכו להשתייך למחוז הראשי, בהנהלת **שמוליק אלעד**. גם המחוז החדש ימוקם פיזית במשרדי החברה המצויים במגדלי

"שלמה חברה לביטוח" יוצאת בקמפיין תדמיתי ראשון המופנה לציבור הרחב, וזאת בהמשך לקמפיינים שיזמה החברה בקרב סוכני הביטוח. בקמפיין המודעות בעיתונים, שהיקפו כמיליון ש"ח, יופיע המסר: "150 אלף לקוחות נהנים מהגב החזק של שלמה חברה לביטוח". הקמפיין, לדברי גורמי החברה, מכוון להעביר את העוצמה, הגודל והמובילות של "שלמה", ומטרתו ליצור תחושת ביטחון בקרב הלקוחות, שיכולים להסתמך על חוסנה של החברה. לדברי **טובי שמלצר**, סמנכ"ל השיווק והמכירות, "שלמה חברה לביטוח מציגה גידול מתמשך בפעילותה. הקמפיין החדש ממחיש את העוצמה של קבוצת "שלמה

המפקח יזמן את הנהלת "מנורה מבטחים" לשימוע

בעבר, היקף ההלוואות בתחום זה עמד על 133 מיליון שקל מתוכן סווגו 62 מיליון שקל כחובות בעייתיים שספק אם יוחזרו. על פי ההערכות, "מנורה מבטחים" כבר הספיקה לגבות חלק מסכום זה וחלק אחר ניתן בפועל כהלוואות משכנתה. תחום פעילות נוסף מתייחס לנהלי השקעות הנוגעים לעובדי הקבוצה, כאשר נבדקת אפשרות לפיה עובדי החברה ניהלו בעצמם את השקעותיהם האישיות ולכן עלול היה להיווצר מצב של ניגוד אינטרסים. מאז נחשפה הפרשה, לפני כשנה, הנהלת "מנורה מבטחים" כבר נקטה במספר שינויים במערך האשראי. חלק מהגורמים שהיו מעורבים בפעילות אף נאלצו לפרוש מהחברה.

המפקח על הביטוח במשרד האוצר, פרופ' עודד שריג, יזמין בימים הקרובים את נציגי "מנורה מבטחים" לשימוע בפרשת דוח הביקורת שנערך בחרה. טיוטת דוח הביקורת של החברה כבר הוכנה, אבל לפני פרסום דוח הביקורת הסופית התבקשו נציגיה להגיע למשרד ולהגיב לעיקרי הטענות שהזכרו בטיטה. הדוח עוסק בפעילות "מנורה מבטחים" בתחומי ניהול האשראי ונהלי עבודה הנוגעים לעובדי החברה, כאשר ממנו עולה כי הקבוצה נתנה אשראי ללא ביטחונות וללא נהלים מסודרים. הדוח מתייחס בעיקר למתן אשראי ללקוחות בהסתמך רק על פוליסות ביטוח שנרכשו ממנורה. על פי נתונים שחשפה החברה

חדש: קבוצות רכישה לביטוח!

"מתאגדים" לבין סוכנות הביטוח "קורל" ולרוכשים ביטוח במסגרתו מבטיחים ב"מתאגדים" תעריפים נמוכים עד - 40% מהמקובל בשוק. "מעכשיו כל ישראלי וישראלית יוכלו לבחור לקנות ביטוח כזה או אחר בקבוצת רכישה, במחיר נמוך משמעותית מהתעריפים לצרכן", הצהיר **תום וגנר**, מנכ"ל משותף ב"מתאגדים". "בסיום תהליך ההתאגדות, נציג מטעם האתר ינהל עבור הקבוצה משא ומתן עם הסוכנות או חברת הביטוח שהקבוצה מעוניינת לרכוש את שירותי הביטוח שלה, תוך מטרה להשיג עבורם הנחה משמעותית של לפחות 30 אחוז מהמחיר המקורי", אמר.

קבוצות הרכישה מתרחבות מעבר לתחום הנדל"ן. המיזם "מתאגדים", שפועל במסגרת קבוצות הרכישה למוצרים או לשירותים שאינם בתחום הנדל"ן, יצא בפרייקט חדש לגיבוש קבוצות רכישה למוצרי ביטוח שונים, שמטרתו לאפשר לחברי הקבוצות להשיג מחירי ביטוח זולים יותר מאשר המחירים שהם יקבלו באופן עצמאי. באתר האינטרנט של "מתאגדים" יפתחו מעתה באופן תדיר קבוצות לרכישת מגוון סוגי הביטוחים ובהם: ביטוח פנינסי, ביטוח סיעודי, ביטוח בריאות, ביטוח רכב, ביטוח חיים וריסק למשכנתא, ביטוח נכס ותכולה ועוד. פרויקט זה הינו פרי שיתוף פעולה בין

מנורה מבטחים: רווח נקי של 140.4 מיליון ₪ ברבעון הראשון של 2010 - ירידה של 11% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד

חברת הדירוג "מידרוג" פרסמה את הערכתה לפיה פיצול מנורה פנסיה ממנורה ביטוח במסגרת מנורה אחזקות עשוי לתרום לחיזוק המיצוב הפיננסי של קבוצת האחזקות

לפני מס ברבעון הראשון של 2010 על כ-24 מיליון שקלים לעומת כ-19 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-35%. בתחום פעילות ביטוחי החיים נרשמה ירידה של 29% ברווח בעיקר בשל ירידה ברווחי ההשקעות. סך היקף הנכסים של הקבוצה עומד על למעלה מ-60 מיליארד שקלים. בתוך כך פרסמה חברת הדירוג "מידרוג" את הערכתה לפיה פיצול מנורה פנסיה ממנורה ביטוח במסגרת מנורה אחזקות עשוי לתרום לחיזוק המיצוב הפיננסי של הקבוצה.

"מנורה מבטחים" רשמה ברבעון הראשון של 2010 רווח נקי של 140.4 מיליון ₪. למרות הרווח הנאה אזי החברה רשמת בתקופה זו ירידה של 11% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, בה רשמה רווח נקי של 158 מיליון שקל. הרווח הכולל של החברה הסתכם בכ-178 מיליון שקלים, כאשר נכסי קרן הפנסיה "מבטחים החדשה" הסתכמו בסוף הרבעון הראשון של 2010 בסך של כ-29 מיליארד שקלים לעומת כ-22 מיליארד שקלים בסוף הרבעון הראשון של 2009, גידול של כ-35%. בתחום הפנסיה עמד הרווח

שחר פירוז
רואים תוצאות

13/06/2010

17-13 יוני - הכנס השנתי העולמי של מועדון MDRT - וונקובר - קנדה

כבכול שנה בתאריך הנ"ל נערך הכנס השנתי של אלפי סוכנים מכל העולם החברים במועדון MDRT, השנה הכנס נערך בוונקובר אשר בקנדה וגם השנה תשתתף קבוצה מכובדת של מעל ל-20 סוכני ביטוח מצטיינים מישראל. במהלך חמשת ימי הכנס נאזין לעשרות הרצאות מעניינות ומדהימות בבמה המרכזית. כמו כן נשתתף בהרצאות ממוקדות שבחרנו מראש ונעשיר את ידיעותינו. נחליף רעיונות מכירה, נכיר מאות סוכנים מכל העולם, ונמלא את מצברינו במוטיבציה ורצון להצלחה. ברצוני לברך את חברת הראל אשר יזמה טיול מבצע להרי הרוקי בקנדה בשילוב עם הגעה לכנס בוונקובר, כולי תקווה שבשנה הבאה חברות ביטוח נוספות ישלבו את הנסיעה לכנס MDRT במבצעים אשר הן עורכות לסוכנים המצטיינים. אני שמח לצרף רשימות על החוויות הרבות שעברו חברי הנהלת המועדון בכנסים בעבר.

שלכם, רם מסחרי, יו"ר MDRT ישראל

כנס MDRT = מוטיבציה עצומה | יוסי כבירי

העצום הזה משאיר הוא קשה לתיאור רק מי שמתתף בכנס יכול להבין זאת אני זוכר שלפני למעלה מ-20 שנה סיפרתי על חוויות מהכנס לסוכן ירון פל, אמרתי לו, לא תיסע לא תהיה בחיים סוכן אמיתי!! והוא אכן נסע, ומאז הוא מזכיר לי את ההמלצה שלי. הוא הלך בדרכי והמליץ לחברים נוספים שלו שמברכים אותו על כך. לסיום כנס ה-M.D.R.T הוא פיסגת הביטוח, מי שלא יחווה כנס אחד לפחות בחייו לא יכול להחשב לסוכן ביטוח חיים.

עולם בספורט נכים ספורטאי על, מנכ"ל הארלי דוידסון. שלושת הטנורים האירים ועוד ועוד ועוד, כל הרצאה משאירה רושם כביר ועז לשנים רבות. הגודל, העוצמה, ההרצאות המרתקות להישגיות לעבודה, לשיטתיות, הם בקנה מידה אדיר אני למשל השתתפתי בהרצאות שהתחילו בשעה 06.00 בבקר ולאחר מכן עברנו להרצאות בבמה הראשית ולאחר מכן התחלקנו לקבוצות עבודה עד השעות המאוחרות בערב בכל ימי הכנס. הרושם האז שהאירוע

ההתרשמות הכבירה מכנס ה-M.D.R.T היא עצומה בכל פרמטר שלא תבחן אותה. הגודל העצום וכמות המשתתפים שאנו לא רגילים אליהם, אלפים של סוכנים וסוכנות, אולמות הרצאה ל-8.000-10.000 משתתפים. קבלת הפנים הסוגונית והמסבירה פנים של מאות הפעילים. ההרצאות בבמה המרכזית של מיטב המרצים בכל התחומים, האזנתי לפרופסורים לשווק ומכירות, ברברה בוש, רודי גוליאני, מפקד משטרת ניו יורק ב-11 בספטמבר, אלופי

ה-MDRT ואני | אלון אבן חן CLU

ב-1987, הרצאתו של ג'ים וולואנו, מאמן כדורסל מפורסם בארה"ב, שהטמיע בי את הדבקות במטרה באומרו "זה תמיד מוקדם מדי לנטוש!" בכנס בטורונטו ב-2001, עלתה לבמה "הילדה בתמונה!" סיפורה של קים פוק הדהים את העולם ב-1972, בתמונה שהתפרסמה בעולם נראתה קים בהיותה בת תשע רצה עירומה אחרי שנשרפה מנפילת פצצת נאפלם במלחמת ויאטנם. סיפורה המרגש, חיזק בי את האמונה שתמיד אפשר להתמודד ולהתגבר על מאורעות וקשיים הן בכלל ובמקצוענו בפרט. לסיכום: השתתפות בכנס ה-MDRT משמעותה - השבחת האדם כאיש משפחה, איש קהילה ואיש מקצוע!!!

לתרומה לקהילה ובסופו של דבר להקמת קבוצת דיון עם חברים ישראלים נפלאים בארגון ה-mdrt. הקמת קבוצת הדיון וניהולה לאורך שנים, השביחו את הידע המקצועי של כל אחד מאיתנו ובעיקר אפשרו לנו לחלוק בפתיחות את חוויותינו תוך צבירת ידע מקצועי רב ומורחב. זה מהותו של ה"שולחן העגול"- כשמו כן הוא. רעיון חדש, משפטי עוצמה או סתם אימרה שאימצתי כגון "אתה רוצה שאהיה דיפלומט או כן?? ברגע הנכון אני מודיע למבוטח: "מתת זה עתה!!! אלמנתך אמורה להגיע אלי למשרד בעוד רבע שעה לשאול אותי, מה עשית כדי להגן עליה ועל ילדיך? מה אני צריך לבשר לה?" זוכר אני, כיצד השפיע עלי הכנס בשיקגו

כל כנס של ה-MDRT הוא חוויה נפרדת, מיוחדת ובלתי נשכחת. ב-1980 השתתפתי לראשונה בכנס ה-MDRT בניו אורלינס, מיד באירוע הפתיחה "המרדי גרא" הזמנתי על ידי אחד מוותיקי החברים האמריקאים לארוחת בוקר להיכרות, חברות והחלפת דעות מקצועיות, אני הצעיר עם 6 שנות וותק בענף והחבר המכובד עם כ-40 שנות ותק, כשוויים בין שווים. בכנס זה שמענו הרצאות שרובן לא היה להן קשר ישיר לביטוח חיים ומהר הבנתי שקיימים צדדים אחרים לקריירה בה אנו עוסקים. הנואמים המצויינים שהביאו תכנים מאלפים הן למוטיבציה והן להשבחת ה"אדם" שבנו, הוסיפו לאישיות שלי, להערכת הזולת, לשיתוף עם הזולת

הכנס הראשון שלי MDRT | אלי גולן

ברוך הבא וכו' החברותה לעילה ולעילה וכל זאת עוד לפני טקס הפתיחה. מה אומר ומה אוסיף חוויה שאין שניה לה. לאחר טקס הפתיחה ומשלחת הדגלים דמעות זלגו מעיני כשראיתי את דגל הכחול לבן מתנופף בדרכו לבימה והגאוה הציפה את כולי, האמת צריכה להאמר חלק מההרצאות לא בנויות לסוכני מדינתנו האהובה. אבל האירועים הקטנים, המוטיבציה, המפגשים בשש בבוקר [איפה זה יכול לקרות בארץ] המרצים האורחים ואכן האמריקאים יודעים לעשות את זה בגדול. אין אין אין על כנס ה-mdrt יש לשאוף להגיע לכנס, הגעת פעם אחת ונדבכת בחידק.

ולבוש אוטנטי קיבלו את פנינו. האולם היה ענק תרתי משמע. הגעתי לדלפק הרישום וקיבלתי את כל החומר של הכינוס. תג השמי שקיבלתי מה שהסתבר לי אחר כך הוא מיוחד לסוכנים שזוהי להם הפעם הראשונה בכנס [FIRST TIMER] כלומר פעם ראשונה. ענדתי את התג בגאוה מסויימת ואז התחילה מסכת של לחיצות ידיים מסוכנים שלא הכרתי מעולם והכוונה סוכנים מכל העולם, ארה"ב, אנגליה, גרמניה, לבנון, מצרים, ערב הסעודית וכו' חברים קוראי שורות אילו בכנס ה-MDRT אין עויינות ומלחמות כולם מדברים עם כולם מבלים עם כולם, וכל זאת תוך כדי ברכות ולחיצות ידיים, מזל טוב שהגעת ל-mdrt

יוני 2005 לאס וואגס, עיר האורות וההימורים, הגעתי ללאס וואגס עם קבוצת סוכני מנורה לאחר שעשינו טיול שהתחיל בניו יורק ועבר דרך סאן פרנסיסקו ולוס אנג'לס. כשאני עדיין מתפעם [הרי זהו הביקור הראשון שלי בלאס וואגס] מכל בתי הקזינו המוארים נכנסנו למלון פאריז המפואר ובדרכנו לקבלה לקבל את החדרים עברנו ליד ובתוך מכונית ההימורים שנקראים בלשון העם, השודד בעל יד אחת, שולחנות הבלאק ג'ק והרולטה. כאמור עלינו לחדרים לצורך התארגנות וסידורים אחרונים לפני הירידה לאיזור הכנס. ירדנו לאיזור הכינוס, מאות אלפי סוכנים מכל העולם בבלייל של שפות

מכתבי חברים



לכבוד: מנכ"ל הלשכה מר מוטי קינן, נשיא הלשכה מר אודי כץ CLU

הנדון: עו"ד מיכאלה ייגר - מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה

קשה לנו למצוא את המילים המתאימות והנכונות ע"מ לשבח את פועלה ותפקודה של עו"ד מיכאלה ייגר. פשוט אין מילים. לא ייאמן באיזו יעילות שהיא פועלת. אין דברים כאלה. לדעתנו היא נכס טהור ואמיתי ללשכה. כי ללא עזרתה בטיפול בצידי ג', מפאת הברוקרטיה של חב' הביטוח, הרי שמאומה לא היה זז וזה בטוח. ובכל פעם שאנו פונים לעזרתה היא פשוט מחלצת את העגלה התקועה עמוקות בבוץ. ולזה ייאמר הללויה וכל הכבוד.

בכבוד רב, אורי ישראלי

לכבוד: מנכ"ל הלשכה מר מוטי קינן, נשיא הלשכה מר אודי כץ CLU

אני מבקש להסיר את הכובע בפני מנכ"ל "הפניקס", מר אייל לפידות, על המהלך שיזם בשיתוף הלשכה להצגת פניו האמיתיים של "ביטוח ישיר". אני סוכן ביטוח שעובד עם "הפניקס" שנים רבות ויודע למה החברה הזו מסוגלת להגיע. הרוח החדשה שהפיח מר לפידות תוסיף ללא ספק לתדמית החברה ולחזרתה למעמדה כחברה שסוכנים אוהבים לעבוד איתה ומהווים מבחינתם בית חם ותומך. התחום האלמנטרי הוא העוגן המקצועי שלנו והבסיס לצמיחתנו בכל תחום פעילות ביטוחי. התמיכה שקיבלנו היא אדירה ושווה כל תמריץ לדרחוף יותר ויותר את מוצרי "הפניקס" בתחום ביטוחי הרכב. לא נוכל להישאר אדישים אל מול הצעד האמיץ והמשמעותי ומחובתנו לפעול בכל הכוח להבטיח כי "הפניקס" תזכה לכל מאמץ מצדנו והמבוטחים ייהנו מהכיסויים הביטוחיים המקיפים ביותר במחירים השווים לכל נפש. יישר כוח, מר לפידות, והמשך פעילות ברוכה להצעת ענף הביטוח למען כל מבוטח בישראל.

ספורטה אבי, ניצן סוכנות לביטוח

לכבוד: מנכ"ל הלשכה מר מוטי קינן, נשיא הלשכה מר אודי כץ CLU

לאחר שהשתתפתי במפגש של "הפניקס" והלשכה התמלאתי גאווה שיש אנשים טובים שנמצאים מאחורינו ועוזרים לנו להצליח. מנכ"ל החברה, לפידות, הרשים אותי מאוד במילים החמות על הסוכנים ובהחלטה לצאת בסרטי פרסומת שהסוכן נמצא שם במקום מרכזי. החברות לביטוח ישיר הכפישו אותנו בלי הפסקה ובלי צדק. איך יכול להיות שיציגו סוכן ביטוח בצורה כל כך מזלזלת ומעליבה? זו פשוט בושה וחרפה וחיכינו לרגע הגדול הזה. היום, אני יושב בבית עם המשפחה והחברים, רואה את הפרסומת ומרגיש שהכבוד שלי חזר. כבוד שמגיע לי וכבוד שמגיע ללקוחות שלי. אני מבקש לשלוח ברכות חמות לפידות מ"הפניקס", איש צעיר ונמרץ, שמוכיח כי ימיה הפינם של "הפניקס" יחזרו והיא תחזור להיות החברה שאהבנו.

בני חנונה, שבעת אלונים סוכנות לביטוח

פעילות בסניפים ובמחוזות

מפגש מחוז השרון

בפועל, את אחוזי המתגייסים למילואים שהיו בעבר 92% לבין 60% היום בגין פעילותו הדליק השנה את המשואה ביום העצמאות.

מר מוטי קינן מנכ"ל הלשכה פרס בפני הנוכחים בין היתר את גידול מצבת הסוכנים שהצטרפו ללשכה. את נושא המסלוקה את ההשג שמפגש "ביפר" יתקים השנה בארץ ואת הרעיון של עזרה לדור הממשיך של הסוכן להקלט בענף. מר יעקב קיהל סמכ"ל הפניקס הרשים את הנוכחים בבקיאיותו בעיקר בנושא החבויות ואת ההשלכות שנובעות מתאור לא נכון של האוביקט שעומד לבטחו. בסיום הפגיעו מספר זוגות של חברים במבחר ריקודי עם שברקע תשואות חמות של הנוכחים. המפגש הסתיים בארוחת צהרים

האינטרנט ככלי עבודה במשרד הסוכן, ומר קופל מיקי מנכ"ל סארט הדגיש את שרות חברתו מעבר לגרירה בנושא הקטנת עלויות התפעול וההוצאות של סוכן הביטוח ע"י טיפול בסילוק תביעות בכל הענפים ללא כל התחייבות של הסוכן. מר גולן ספיר סמכ"ל סיגמא בית השקעות בניהולו של פרופ דן גלאי הרצה בנושא משבר החובות במדינות אירופה והשפעתו על שווקי המדינות ואג"ח בעולם ובארץ בפרט. כמו כן התיחס לסכנות האורבות בעקבות המשט ולמדיניות הריבית של בנק ישראל לנוכח עוצמתו של השקל אל מול סל המטבעות. מר צבי לבנון מותיקי ההגנה ומפקד הנחל סקר את המאבקים בטרם הקמת המדינה בין המחותרות. את גבולות המדינה לפי תוכנית החלוקה של האו"ם לבין הגבולות

ביום ג' 8/6/2010 התכנסו למעלה מ-100 חברי המחוז במלון דניאל בהרצליה למפגש השנתי. בדברי הפתיחה הדגיש יו"ר המחוז מר חיים דרורי שלונכח הפערים שבהכנסות הסוכנים ועל מנת לתקנם כלפי מעלה יש חשיבות לרמת האינטלגנציה ונסיון חיים של הסוכן במטרה לרכוש את לב הלקוח. וזאת עוד לפני שהוא מגיש את הצעתו לביטוח. ויש דרכים רבות להשגת המטרה כגון פעילויות ומעורבות בחוגים ומוסדות בכל התחומים. ולהמחיש זאת בנה את תוכנית המפגש. ולאחר מכן.הוקרנה מצגת של פעילות הסניף בארגון מסיבת חנוכה לילדים עירורים והנוכחים התרגשו למראה התמונות. נותני החסות מר אורן שמלץ מנכ"ל איתוראן בין יתר דבריו הציג את המערכות המתקדמות של חברתו ואתר

כנס מחוזי - מחוז חיפה והצפון

"הטכנולוגיה בשירות הסוכן" ביום שני 21 ביוני 2010 במלון דן כרמל הכנס מרכז את מיטב המומחים בתחום הטכנולוגיה ודרכי ההשתלבות והשידרוג



בעין משפטית

מאת: עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי ללשכה

המחוזי: פוליסת חבות מעבידים תכסה בעל עסק לחיות מחמד שננשך ע"י כלב בבית העסק

היה עליה לצפות שהכלב עלול להשתולל עם הוצאתו מהכלוב. כן היה עליה לצפות, שבנה הקטן לא יוכל להשתלט על הכלב, ואף בוני על-אף היותו כלב מקצועי, עלול להיזק כתוצאה מהשתוללות הכלב. יש בכך משום התנהגות רשלנית מצד אשת המערער, המטילה אחריות שילוחית על החברה.

נקבע, כי בנסיבות העניין לא מתקיים הסייג בפוליסה לפיו המבטח לא יהיה אחראי מקום בו מקרה הביטוח נבע ממעשה או ממחדל של הנפגע עצמו, שכן הוכח כאמור שהמעשה ו/או המחדל במקרה זה הינו של אשת המערער, ולא הוכח על ידי איילון שבוני גרם בהתנהגותו לתאונה.

לגבי תחולת סעיף 41 א. לפקודה נקבע, כי אין צורך לדון בו משנקבעה רשלנותה של אשתו של בוני, שהטילה אחריות על החברה. אך נציין בזאת, כי דעת השופטים הייתה חלוקה בנושא. הסעיף מטיל אחריות מוגברת על בעלי כלבים או מחזיקי דרך קבע של כלב, ודי להוכיח כי הנתבע הוא בעלים או מחזיק דרך קבע וכי נגרם נזק גוף. בהקשר זה מתעוררת מחלוקת בשאלה באילו מקרים ניתן להחיל את הסעיף - האם רק כאשר מדובר בפגיעה בעוברי אורח, או שמא גם כאשר הפגיעה היא בבעלים או במחזיק. אין צורך להכריע בשאלה זו, הן לאור קיומה של אחריות ברשלנות, והן לאור זאת שניתן לראות את בוני כצד שלישי, בעוד המחזיק הינו אשתו או החברה.

סופו של דבר

בסופו של דבר, הערער התקבל, והוכחה קיומה של אחריות, ועל איילון לשפות את בוני על נזקיו כפי שיוכחו. לפיכך, התיק הוחזר לבית משפט השלום שידון ויכריע בשאלת גובה הנזק.

מה ניתן ללמוד מפסק הדין?

כסוכני ביטוח אנו מודעים לעובדה, כי קשה מאוד לקבל תגמולי ביטוח במסגרת פוליסת חבות מעבידים כשהנפגע הוא בעל שליטה או בעלי העסק. במקרה כזה כפי שעולה מפסק הדין, יש לנסות ולהוכיח כי הרשלנות לא הייתה של הנפגע אלא של אחרים, אפילו אם מדובר ברעייתו של בעל השליטה.

עוד טוען בוני, כי שגה בית המשפט כאשר קבע כי אשתו לא התרשלה, ולפיכך אין לחייב את חברת הביטוח. בנוסף, שגה בית המשפט כאשר קבע, כי סעיף 41 לפקודת הנזיקין (סעיף הדן באחריות בעל כלב) אינו חל במקרה זה, שכן הסעיף מטיל אחריות לא רק על בעלים אלא גם על מחזיק, ובמקרה זה, החברה היא בגדר "מחזיק", ולפיכך חלה עליה אחריות מוחלטת, ובהתאם - על חברת הביטוח לשאת באחריות ולפצות.

איילון טענה מנגד, כי בית המשפט דחה בצדק את התביעה, שכן בוני לא הוכיח אחריות אישית שלו ו/או של רעייתו, ולפיכך גם לא הוכיח אחריות שילוחית של החברה, המצדיקה פיצוי על ידי חברת הביטוח. בתוך כך, לא הוכחה טענת בוני כי קשירת הכלב מיד עם הוצאתו מן הכלוב היא שיטת העבודה הראויה והמקובלת. סעיף 41 לפקודת הנזיקין לא חל, שכן הסעיף חל על עוברי אורח; וכן צדק בית המשפט, כאשר קבע כי גם אם היה מוכח שאשת המערער פעלה ברשלנות, הרי שלאור מקצועיותו והסיכון הצפוי - אין מקום להטיל אחריות בנזיקין.

הדין המשפטי

בדין המשפטי נקבע, כי יש לעשות הבחנה בין בוני לבין החברה. בוני תבע, כאדם פרטי ו/או כעובד, את נזקיו מהחברה, שהיא בעלת אישיות משפטית נפרדת, והלכה היא כי היות התובע בעלים של החברה אותה הוא תובע, או מנהל בחברה, אינו מונע ממנו לתבוע בעילת נזיקין את החברה (ע"א 7130/01 סולל בונה בנין ותשתיות בע"מ נ' תנעמי, פ"ד נח(1)1). היה ויתקבל הערער, הרי שיש בכך כדי להטיל אחריות על החברה, כמעבידה, ועל חברת הביטוח, כמבטחת מכוח הפוליסה, ובכלל זאת פוליסת חבות המעבידים.

המחוזי קבע, כי כשמדובר בנזק שנגרם ע"י חיה, עוברת חובת ההוכחה אל החברה ואל איילון שמחובתן להוכיח שלא התרשלו (סעיף 40 לפקודת הנזיקין), בין באופן ישיר (למשל קיום נהלי בטיחות) ובין באופן עקיף (למשל, אחריות שילוחית למעשי אחד העובדים, ובמקרה זה, אשתו של בוני). בנוסף, אשתו של בוני התרשלה בכך שמסרה את הכלב לידי ילד בן 11, שכן

לבית משפט המחוזי בתל אביב, הוגש ערעורו של בוני טיין (להלן-"בוני"), שיוצג ע"י עו"ד יאיר וולף, נגד בוני והגזעיים בע"מ(להלן-"החברה") ונגד איילון חברה לביטוח בע"מ(להלן-"איילון"), כאשר איילון יוצגה ע"י עו"ד אטד לוי. פסק הדין ניתן ע"י הרכב השופטים שדן בערעור, כב' השופט ישעיהו שנלר - אב"ד כב' השופט ד"ר קובי ורדי כב' השופטת רות לבהר שרון.

רקע

בוני הפעיל עסק למכירה וטיפול בבעלי חיים, כאשר הוא ואשתו היו העובדים היחידים בעסק. איילון ביטחה את העסק בפוליסה מסוג "הכל בה לעסקים", שכללה ביטוח חבות מעבידים. ביום האירוע, כאשר הוציאה אשתו של בוני כלב מאחד הכלובים, על מנת לנקות את הכלוב, ומסרה את הכלב לידי של בנה בן ה-11 - החל הכלב להשתולל, וכאשר ניסה בוני להרגיע את הכלב - הוא נהדף ע"י הכלב, נפל ארצה ונחבל, ונגרמו לו נזקים, אשר מנעו ממנו להמשיך לעבוד ככלב. בוני טען כי על חברת הביטוח לפצותו בגין נזקיו ע"פ הפוליסה. בימ"ש השלום דחה את התביעה, ומאן הערער.

בית משפט השלום, קבע עובדתית כי הפוליסה חלה. בעת עריכת הפוליסה ידעה חברת הביטוח כי בוני הינו מנהל בפועל של החברה, ולפיכך אין בכך ששמו לא מופיע בפוליסה, כדי לאיין את תוקפה. בית המשפט קיבל את עדות בוני ואשתו לפיהן הם היו שני העובדים היחידים בעסק בתקופה הרלוונטית. התביעה נדחתה משום שלא הוכחה רשלנותה של אשתו של בוני כנטען.

טיעוני הצדדים

בערעור טען בוני, משקבע בית משפט השלום כי אכן ארעה תאונה, ומשקיבל במלואה את גרסת בוני לגבי נסיבות התאונה, טעה בית המשפט כאשר התעלם מהודאת חברת הביטוח, שאישרה כי אם יוכח שארעה תאונה - אשת המערער היא האחראית לתאונה. משכך, ולאחר שבית משפט השלום קבע שלו ולאשתו כיסוי ביטוחי על פי הפוליסה, שכן הם היו שני עובדי החברה אליהם מתייחסת הפוליסה - אחראית החברה באחריות שילוחית למעשיה של אשת המערער.

פרסום מודעות דרושים קניה / רכישה / מכירת תיק ביטוח עבור חברי לשכה, ללא תשלום
 זמן פרסום המודעה הוא למשך חודש ימים בלבד,
 המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

משרד להשכרה

משרד יפהפה בראשל"צ
 50 מ"ר מחולק ל-3
 לפנות לנורית יעקובי 050-2311277

לסוכנות ביטוח בטבריה דרושה/פקידה

בתחום שרות בביטוח חיים,
 בריאות ופינוסים. דרישות התפקיד:
 *ניסיון קודם - חובה. *אוריינטציה שיווקית.
 *תואר בביטוח - יתרון. *רישיון נהיגה.
 *יכולת עמידה בתנאי לחץ.
 למתאימים תנאים מצויינים
 נא לשלוח קו"ח בפקס למס':
 04-6723365
 -סודיות מובטחת-

ביטוח חובה של "הפול" ישירות למשרדך
 אם ברצונך להעניק למבטחך שרות מיוחד
 נגיש ומהיר בביטוחי
חובה בלבד: לאופנועים, טרקטורונים,
 רכבי השכרה, ביטוחים לתקופות קצרות
 ו/או כל כיסוי ביטוחי "ללקוחות בעייתיים"
 שלא נעשה בחברת הביטוח שלך.
אנו מתחייבים לספק ישירות למשרדך
ו/או כל יעד אחר תוך 24 שעות
 ביטוח חובה - לא משולם בדואר אקספרס
 על חשבוננו!
 נשמח לעמוד לרשותך בכל שאלה ובקשה.
 משרדי "הפול" ירושלים -
 טל: 02-6233666
 נייד: 054-6011160, פקס: 02-6255888

לסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון דרושה/מנהל מכירות / שיווק

בעל רשיון פנסיוני.
 תנאים מעולים למתאימה
 shay@klauzner.co.il,
 דיסקרטיות מובטחת

לסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון דרושה/חתמת רכב, דירות ועסקים

עדיפות לבעלי ניסיון מוכח
 תנאים מעולים למתאימה
 shay@klauzner.co.il
 דיסקרטיות מובטחת

לסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון דרושים תיקי ביטוח

לתפעול בביטוח חיים, בריאות
 והאלמנטארי / אפשרות לקנייה הדרגתית
 תנאים מעולים - shay@klauzner.co.il
 דיסקרטיות מובטחת

לסוכנות ביטוח מובילה באיזור חיפה והצפון דרושים תיקי ביטוח לטלמרקטינג

ללקוחות קיימים - עמלות לסוכנים על
 בסיס הצלחה
 תנאים מעולים - shay@klauzner.co.il,
 דיסקרטיות מובטחת

סוכנות ביטוח בנצרת עלית
מחפשת פקיד/ת ביטוח
 בשנות ה-40, למשרה מלאה מפוצלת.
 ללא ידע מוקדם בביטוח, בגרות במתמטיקה,
 רצוי בעלת תואר ראשון בכלכלה
 קורות חיים לת.ד. 838 מיקוד 17651

לסוכנות ביטוח באשדוד

משרה פנויה - ניסיון בביטוח חובה
 קו"ח: MISRA@YNET.CO.IL

לסוכן ביטוח בירושלים דרושה פקידה

לחצי משרה
 עדיפות לבעלת ניסיון ב"ביטוח חיים"
 קו"ח למייל yehiel36@walla.com

מחפש חדר להשכרה

במשרד ביטוח קיים
 באזור חולון-ראשל"צ
 לפנות למיקי 054-5405565

לסוכנות ביטוח בבתי-ים דרושה פקידת ביטוח

למשרה מלאה
 קו"ח ל: yakov@biran-ins.com
 עדיפות לנסיון בניהול משרד סוכן
 בחיים ואלמנטרי

מחפש לקנות תיק פינוסי / ביטוחי

noam@smartf.co.il

משווק פנסיוני

מתארגנת קבוצה לפרוייקט יחודי עם בית
 השקעות גדול לבניית תיק עצמאי
 noam@smartf.co.il

לשכת סוכני ביטוח בישראל



ללב גרויסמן חבר לשכה
 ובני המשפחה משתתפים
 בצערכם במות האם **לובוב ז"ל**
שלא תדעו עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לעמי ונד חבר לשכה
 ובני המשפחה משתתפים
 בצערכם במות האם **נעמי ז"ל**
שלא תדעו עוד צער

ברכות לחבר הלשכה

יהושע מרום
על ההסמכה וקבלת תואר עו"ד
יישר כוח ובהצלחה

תנודה

לכל הסוכנים
 שהגיעו ליום העיון של לשכת סוכני הביטוח
 מחוז חיפה והצפון - בחסות...
 משפחת שלמה Sixt.
נוכחות כזו עוד לא ראינו!

**סוכנים חדשים!
 מצטרפים לחופשה מפנקת
 בים המלח!**

* סוכן חדש - בכפוף להקמת 45 מנייים בחודשים יוני-יולי 2010
 * סוכן קיים - בכפוף לתנאי המבצע

הצטרפו עכשיו *6448



שלמה Sixt
 רשת מוסכים ושרותי דרך



* סופ"ש בים המלח כפוף לתנאי המבצע. ט.ל.ח.