



ח"כ אורי מקלב, סגן יו"ר הכנסת ויו"ר הוועדה לפניות הציבור: "ביטוח ישיר מטעה את ציבור המבוטחים"

שהיא אותה מערכת לשתי החברות - ואותו נציג מכירות יתמרון את הלקוח לקבל את הצעת המחיר של אחת משתי החברות. במקום שכוח המיקוח יהיה בידי הלקוח - כוח המיקוח נמצא אך ורק בידי חברת אי.די.אי., שלמעשה מתמקחת - עם עצמה". סגן יו"ר הכנסת ויו"ר הוועדה לפניות הציבור חותם את פנייתו באומרו כי "מצב זה הוא בלתי נסבל ועושה עוול לצרכנים... ולמעשה, הרוב המכריע של הצרכנים כלל אינם מודעים לכך שבפועל הם פונים לאותה חברה ועורכים סקר שוק מדומה. אודה להתייחסותך בנושא וכיצד בכוונת הפיקוח על הביטוח לתקן את העוול, ולוודא שמצב בלתי נסבל זה ייפסק או ישוקף לציבור בצורה ברורה". יצוין כי פנייה זו נשלחה גם לידיעתו של שר התמ"ת, **שלום שמחון**.

המתחרים זה בזה. יתרה מכך, לכל חברה מספר טלפון שונה, כך שלהבנתו של הצרכן הוא מגיע בכל פעם לחברה אחרת ומקבל הצעת מחיר שונה". ח"כ מקלב מציין בהמשך כי "הצרכן לא רק שאינו מגיע לחברה שונה, אלא הוא מגיע בדיוק לאותם נציגי מכירות, כך שבאופן אבסורדי הוא עשוי לקבל מנציגי המכירות של ביטוח ישיר הצעת מחיר ובעבור כמה דקות לקבל בדיוק מאותו אדם הצעת מחיר אחרת בשמה של חברת "9000000". בפועל, לקוח המבקש לבצע השוואת מחיר אובייקטיבית בין שתי חברות שונות וליצור ביניהן תחרות אינו יכול לעשות זאת וחומר מכך - כלל אינו מודע לנושא". הפנייה כוללת גם תיאור מצב אפשרי לפיו "גם אם הלקוח מגיע לנציג מכירות אחר, יש לאותו נציג את כל המידע על הלקוח דרך מערכת המחשוב

ח"כ אורי מקלב, סגן יו"ר הכנסת ויו"ר הוועדה לפניות הציבור, פנה באחרונה למפקח על הביטוח, **פרופ' עודד שריג**, כדי שזה יבדוק את אפשרות הטעיית ציבור המבוטחים על-ידי חברת "ביטוח ישיר". בפנייתו למפקח מציין ח"כ מקלב כי "בעקבות פניות רבות שהגיעו אלי ופרסומים בתקשורת, בחנתי לאחרונה את התנהלותה של חברת הביטוח אי.די.אי. ולהפתעתי גיליתי סיטואציה שלהבנתי מטעה את ציבור הצרכנים ויוצרת מצב של תחרות וסקר שוק מדומים". ח"כ מקלב ממשיך ומפרט: "החברה משווקת את מוצרי הביטוח שלה באמצעות שני מותגים. בפועל, המוצרים הם זהים, גם אם החברה באסטרטגיית שיווק ותדמית עבור כל מותג. מנקודת מבטו של הצרכן הסביר, מדובר בשתי חברות נפרדות המציעות מוצרי ביטוח

הלשכה כחשיכה בהעצמת תדמית סוכן הביטוח:

תפרסם סרטוני פרסומת במהלך כשחק הכדורגל ישראל - לטביה במסגרת מוקדמות יורו 2012

מסר זה משלים את המסר שמוביל את קמפיין הלשכה במקומוני "ידעות תקשורת", הממשיך ומתפרסם מדי סוף שבוע ברחבי הארץ. בתוך כך נערכת הלשכה למסעי פרסום נוספים, שיעלו בשבועות הקרובים באמצעי התקשורת השונים.

10. מדובר במשחק מכריע בדרכה של נבחרת ישראל והוא צפוי למשוך תשומת לב רבה. בסרטונים אלה תמשיך הלשכה ותוביל את קו השירות של הסוכנים, תחת המסר: "ברגע האמת - עם סוכן הביטוח הרבה יותר בטוח".

במסגרת מסע הפרסום המקיף של הלשכה להעצמת תדמית סוכן הביטוח, תפרסם הלשכה סרטוני פרסומת במהלך משחק הכדורגל ישראל - לטביה, אשר יתקיים במוצאי השבת הקרובה במסגרת מוקדמות יורו 2012 וישודר רק בערוץ

סקר בארה"ב ובקנדה קובע:

רוב צרכני הביטוח מעדיפים סוכן ביטוח

מחירים. מנגד, השימוש ברשתות החברתיות נמצא עוד בשלב החדירה ואינו זוכה לשיעורי שימוש גבוהים בנושאי ביטוח: רק אחד מתוך חמישה ציין שהוא נעזר ברשת חברתית באינטרנט לצורכי ביטוח. שיעור יחסי זה עולה באופן משמעותי בקרב גילאים 25-35, עד לכדי אחד מתוך שלושה נשאלים. יצוין כי התאגיד הבינלאומי Accenture מבצע במסגרת פעילותו הענפה שורה ארוכה של סקרים ומחקרים בנושאים כגון דפוס צריכה, התנהלות פיננסית ויישומים טכנולוגיים. ממצאי סקריו ומחקריו מהווים כלי עבודה חשוב בידי חברות וארגונים מסביב לעולם.

הביטוח נבעה משלוש סיבות עיקריות: היותו כתובת אנושית לפתרון מהיר של בעיות, מכלול הפתרונות שבידי סוכן הביטוח לצרכים הביטוחיים השונים והצעת מחירים תחרותיים. כל הפרמטרים הללו קיבלו אחוזים גבוהים של כ-70%. גם בקרב קהל צרכנים צעיר, בגילאים של 25 עד 35, נמצא בסקר כי רובם (כשני שלישי) מעדיפים את סוכני הביטוח, כאשר השליש הנותרים ציינו את אמצעי רכישת הביטוח המקוונים כערוץ המועדף על ידם. מהסקר עולה עוד כי האינטרנט מהווה עבור צרכני הביטוח מקור למידע ולהמלצות וכן פלטפורמה להשוואת

התאגיד הבינלאומי Accenture (אקסנצ'ר) לייעוץ ניהולי-שיווקי ומיקור חוץ, הפועל בקרב חברות וארגונים מובילים במדינות רבות ברחבי העולם, ערך באחרונה סקר צרכנות מקיף בנושאי רכישת ביטוח. הסקר כלל כ-2,500 נשאלים מארה"ב וקנדה, שרכשו בשנה האחרונה לפחות מוצר ביטוחי אחד ומתכוונים לעשות זאת גם ב-12 החודשים הקרובים. מהנתונים עולה כי האמון בסוכני הביטוח בקרב הנשאלים היה גבוה וכי כ-65% מהם ציינו כי הם מתכננים בשנה הקרובה לרכוש ביטוח או לחדשו רק באמצעות סוכן ביטוח. ההעדפה של סוכן

ברוך לדרמן, ראש החטיבה הבנקאית בבנק לאומי:

"לבנקים לא כדאי כלכלית להשקיע ביעוץ פנסיוני"

(קטעים מראיון עיתונאי מאת תומר זלצר, "כלכליסט", 31.5.2011)

(0.25% מהנכסים המיועצים). אנחנו משקיעים המון משאבים: יותר מ-300 יועצים שמוכשרים לתת ייעוץ פנסיוני, מומחים שפרוסים בכל הארץ, הכנת פגישת ייעוץ ואיסוף מידע במשך כמה שעות, פגישה עם הלקוח באורך ממוצע של שעה וחצי ואחרי זה עבודה של עיבוד נתונים ותיאום. ואת כל זה אתה אמור לעשות בשביל 0.25%? אם הייעוץ הוא על סכום של 100,000 ש"ח, אתה מפסיד".

מפריעים. לצערי, אני מאוד פסימי, אני לא רואה את זה מתרומם. אין לבנקים כדאיות כלכלית להשקיע בתחום... בדקנו את התוכנית של הממונה על אגף שוק ההון כדי שנוכל להתקשר עם מעסיקים, היא בכלל לא מתקרבת לפתור את הבעיה. הבנקים רק יורשו לוודא אצל המעסיק יישום של הייעוץ שכבר נתנו ללקוח. זה לא מה שיאפשר לנו להתמודד עם מנהלי ההסדרים. ישנה גם סוגיית העמלה

"אחד התחומים שהיו אמורים להתרומם בבנקאות הקמעונאית בשנים האחרונות הוא הייעוץ הפנסיוני. לאומי קיבל רישיון לייעוץ פנסיוני באוגוסט 2008, אך כמו בכל המערכת הבנקאית – התחום הזה תקוע, ולדרמן ממש לא אופטימי. "הייעוץ הפנסיוני לא מתרומם כי תנאי הסביבה שיאפשרו לו להתקיים לא מתקיימים. דיברו על מסלקה פנסיונית? אין מסלקה. הבנקים לא יכולים להגיע למעסיקים, מנהלי ההסדרים

"איילון" ממשיכה בפיתוח מוצרים חדשים:

החברה השיקה פוליסה חדשנית לענפי הספרות, סכוני יופי וקוסמטיקה

הכיסוי לצד שלישי וכן כוללת השתתפות עצמית בתעריפים מופחתים. לדברי **עודד צרסקי**, סמנכ"ל ומנהל האגף לביטוח כללי ב"איילון", "פוליסת ענפי היופי של איילון הינה מוצר ותיק ומוביל בענף ובמסגרת פעילותנו לפיתוח כלים עדכניים לסוכנים, ראינו לנכון להרחיב את המוצר ולהציע כיסויים נוספים וחדשניים כדי לשמור את העדיפות השיווקית בידי סוכני איילון".

בלייזר, טיפולי אפילציה ו/או איפור קבוע, כיסוי לפריצה - לרבות מסכי פלזמה ו-LCD - ועוד. בנוסף כוללת הפוליסה הרחבות רבות ללא תוספת פרמיה, כגון: כיסוי למחשבים, ביטוח תאונות אישיות לבעלי העסק במקרה מוות ונכות, הנחה לעסקים המצויים בקניון סגור ושומר, כיסוי לגניבה פשוטה וכן כיסוי לרעידת אדמה ונזקי טבע. התכנית מציעה בחירה בין אפשרויות

חברת "איילון" השיקה באחרונה את פוליסת הביטוח החדשנית "B ביוטי", המיועדת לענפי הספרות ומכוני יופי וקוסמטיקה. מדובר בפוליסה ייחודית ומורחבת המוצעת לקהלי היעד בתעריפים אטרקטיביים ומהווה שדרוג לפוליסת החברה הוותיקה "ביטי ביט". היא כוללת כיסוי לתכולת בית העסק, על בסיס כל הסיכונים, וכן אחריות מקצועית לטיפולים

"כלכל ביטוח" רכשה את תיק הביטוח של סוכן הביטוח אורי צוובנר

"כלכל ביטוח" השלימה בימים אלה את רכישת תיק הביטוח של סוכן הביטוח **אורי צוובנר**, מוותיקי סוכני הביטוח בישראל ובעל רקורד של 38 שנים בענף. טקס החתימה נערך לפני מספר ימים בנוכחות **שי טלמון**, מנכ"ל "כלכל ביטוח", **רמי דיין**, מנהל חטיבת חסכון ארוך טווח, **אלכס קפלון** מנהל מערך המכירות, **אורי צוובנר** ובני משפחתו, **גיא עולמי** מנכ"ל "תמורה", **אהוד פרידמן**, משנה למנכ"ל "תמורה", **שמי שטובי**, מנהל היחידה הכלכלית במערך המכירות ובכירים נוספים מקרב הנהלת הקבוצה. תיק הביטוח ינהל ויתופעל על ידי סוכנות ההסדרים "תמורה" שבעלות כלל. צוובנר, שיוסיף ללוות ולפתח את התיק במסגרת "תמורה" וכחלק מהנהלת הסוכנות, מסר כי "שיתוף הפעולה עם 'תמורה' יבטיח ללקוחות שילוב בין מקצועיות ויחס אישי לבין שדרוג בתחום מערכי המחשוב ושרות הלקוחות". את אורי צוובנר ייצג במו"מ עו"ד ג'ון גבע.

קבוצת שחר: נהוראי נתיב חוזר לתפקיד יו"ר הקבוצה

וב-2006 מוזגה לתוכה חברת "אמינות אקספרס". היא נותנת שירות למאות אלפי לקוחות קצה. עם חזרתו ינהל נתיב את פעילות הקבוצה יחד עם **אבי אלקיים**, בעל המניות העיקרי. מהקבוצה נמסר כי "עם חזרתו של נתיב יורחבו ויישמו שיתופי פעולה עם חברות הביטוח המובילות. כמו כן יופעלו תוכניות ריידרים חדשים, שכרגיל יהיו חידוש בקנה מידה בארץ ובעולם". יצוין כי במהלך התקופה שלאחר פרישתו היה נתיב מעורב בקידום של מיזמים חדשים בענף, לרבות מיזם "מהרגע הראשון" של "הפניקס" לניהול תביעות.

לאחר הסכום המתקשר בין בעלי השליטה, שהוביל בחודש אוגוסט אשתקד לפרישתו של **נהוראי נתיב** מתפקידו כיו"ר הקבוצה ויו"ר חברות הבנות שלה, הודיעה השבוע הקבוצה כי נתיב חוזר לשמש כיו"ר "שחר", דבר שיגרום לסיום עבודתו של **נועם בכר**, מנכ"ל הקבוצה, לאחר כשנתיים בתפקיד. קבוצת "שחר" הינה חברה בבעלות פרטית, העוסקת במתן שירותים לחברות הביטוח במגוון תחומים ובהם רכב, צנרת, שירותים לנדל"ן, בריאות וטרומ טיסה. לחברה פעילות גם בארצות הברית. החברה הוקמה על ידי נתיב ב-1989

דוחות חברות הביטוח לרבעון הראשון של 2011

הראל

הרווח הכולל של הקבוצה לרבעון הראשון לשנת 2011 הסתכם לכ-79 מיליוני ש"ח, לעומת רווח של כ-240 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הנקי לרבעון הראשון לשנת 2011 הסתכם לסך של כ-110 מיליוני ש"ח לעומת כ-187 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. סך הפרמיות שהורווחו על-ידי הקבוצה ברבעון הראשון לשנת 2011 הסתכמו לכ-2 מיליארדי ש"ח, לעומת כ-1.9 מיליארדי ש"ח ברבעון הראשון אשתקד. סך הפרמיות שהורווחו ודמי הגמולים בפעילות חיסכון ארוך הטווח בכל תחומי הפעילות ברבעון הראשון של שנת 2011 הסתכמו לכ-2.9 מיליארדי ש"ח, לעומת כ-2.6 מיליארדי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-13%. גידול מרשים רשמה הקבוצה בסך הכולל של הפרמיות שהורווחו בביטוחי בריאות, אשר הסתכם ברבעון הראשון לכ-582 מיליוני ש"ח לעומת כ-468 מיליוני ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-24%. הסך הכולל של הפרמיות שהורווחו במגזר ביטוח בריאות מהווים בתקופת הדוח כ-28% מכלל הפרמיות שהורווחו בקבוצה. **מישל סיבובי**, מנכ"ל משותף ב"הראל השקעות בביטוח ושירותים פינוסיים": "הקבוצה ממשיכה להתרחב בכל מגזרי פעילותה ובהיקף הנכסים המנוהלים גם ברבעון הראשון של שנת 2011. אנו מאמינים בדרכינו המקצועית והעסקית, שהוכיחה את עצמה גם בשנת 2010".

מגדל

הקבוצה רשמה ברבעון הראשון של 2011 רווח של כ-114 מיליון ש"ח לעומת כ-356 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד - ירידה של כ-68%, וברווח הכולל הסתכמה הירידה בכ-80%. סה"כ הפרמיות ודמי הגמולים שהורווחו ברבעון הראשון הסתכמו בכ-3.6 מיליארד ש"ח לעומת כ-3.2 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-11%. מנגד, בפעילות הביטוח כללי רשמה הקבוצה בתקופת הדוח הפסד כולל של כ-7 מיליון ש"ח, לעומת רווח כולל בסך כ-79 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. בענף ביטוח חיים, הפרמיות שהורווחו הסתכמו לכ-7.1 מיליארד ש"ח לעומת כ-1.5 מיליארד ש"ח ברבעון המקביל בשנה שעברה, גידול של כ-13%, ובפעילות הפנסיה הסתכמו דמי הגמולים ברבעון הראשון של 2011 לכ-901 מיליון ש"ח לעומת כ-774 מיליון ש"ח בתקופה

המקבילה אשתקד - גידול של כ-16%. גם בפעילות הגמולים רשמה "מגדל" גידול, כאשר סך דמי הגמולים שנגבו ברבעון הראשון של השנה הסתכמו בכ-376 מיליון ש"ח לעומת כ-357 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, ובמגזר הבריאות סך הפרמיות שהורווחו הסתכם לכ-148 מיליון ש"ח בהשוואה לכ-134 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

כלל ביטוח

הקבוצה רשמה ברבעון הראשון של שנת 2011 רווח נקי של 29 מיליון שקלים, דבר שהצביע על ירידה חדה של כ-87% ברווחיה לעומת התקופה המקבילה אשתקד. יחד עם זאת, סך הפרמיות שהורווחו על ידה ברבעון הסתכם לכ-55.2 מיליארד ש"ח לעומת כ-2.4 מיליארד ש"ח ברבעון המקביל אשתקד - גידול של למעלה מ-5%. כך הדבר גם במגזר הביטוח הכללי, כאשר הקבוצה רושמת ברבעון הראשון של השנה רווח לפני מס שהסתכם בכ-43 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-34 מיליון ש"ח אשתקד. בתחום ביטוח הבריאות רשמה הקבוצה רווח לפני מס של כ-18 מיליון שקלים בהשוואה לכ-28 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, ואילו הפעילות הפיננסית הסבה לקבוצה הפסד של כ-6.4 מיליון שקלים, לעומת רווח של 22 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. בגין פעילות הפנסיה והגמל השיגה הקבוצה ברבעון הראשון רווח לפני מס של 31 מיליון שקלים. **שי טלמון**, מנכ"ל הקבוצה, הגיב ואמר כי "כצפוי, שנת 2011 מציבה בפני התעשייה הפיננסית אתגרים גדולים. בתקופה כזו, שבה שוקי ההון אינם מאירים פנים, ממשיכה כלל לשים דגש על המשך ההתייעלות התפעולית ועל שיפור הרווחיות החיתומית בכל תחומי הפעילות שלה".

הפניקס

הרווח הנקי של הקבוצה לסוף הרבעון הראשון של 2011 עמד על כ-116 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-134 מיליון שקל בתקופה המקבילה אשתקד - ירידה של כ-14%. ברווח הכולל נרשמה ירידה חדה יותר - קרוב ל-70%. סך הפרמיות שהורווחו ברווח הסתכמו לכ-1.6 מיליארד ש"ח, המבטא צמיחה של 8.6% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. בפעילות הפנסיה רשמה הקבוצה גידול מרשים בהיקף הנכסים המנוהלים, שעמד בתום הרבעון על כ-4.9 מיליארד ש"ח, לעומת

כ-3.4 מיליארד ש"ח בתקופה המקבילה - גידול של 44%. בענף ביטוח החיים סך הפרמיות שהורווחו ברווח בתקופת הדוח הסתכמו בכ-861 מיליון ש"ח, גידול של כ-14.6% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, שנבע בעיקר מעליה במכירות החדשות. גם בביטוח כללי רשמה הקבוצה גידול מרשים, כאשר סך הפרמיות שהורווחו ברווח הסתכמו ברבעון הראשון של השנה בכ-481 מיליון ש"ח לעומת כ-464 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. לדברי **אייל לפידות**, מנכ"ל "הפניקס", "תוצאות הרבעון הראשון מצביעות על המשך המגמה החיובית המאפיינת את עסקי החברה ואנו מציגים צמיחה בכל תחומי פעילותנו, בדגש על מוצרים עתירי רווחיות. תוצאותיה החיוביות של החברה מושגות במידה רבה באמצעות השתפות האמיצה עם סוכניה המסורים".

מנרה מבטחים

הקבוצה סיימה את הרבעון הראשון של 2011 עם רווח נקי של 52.2 מיליון ש"ח בהשוואה לרווח נקי של 140.5 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד - ירידה של כ-63%. הירידה ברווח הכולל הסתכמה בכ-82%. סך ההכנסות מפרמיות הביטוח השונות ברבעון הסתכם לכ-1.06 מיליארד שקל, בדומה לתקופה המקבילה אשתקד. מתוך סכום זה כ-573 מיליון שקל נבעו מפעילות הביטוח הכללי, כ-404 מיליון שקל מתחום ביטוח החיים וחסכון ארוך טווח, ו-83 מיליון שקל מתחום הבריאות. הרווחים לפני מס במגזר ביטוחי החיים והחסכון ארוך הטווח הסתכמו ברבעון הראשון בכ-33 מיליון שקל ובביטוח כללי בכ-37 מיליון שקל. במגזר הבריאות רשמה הקבוצה רווח של כ-10 מיליון שקל לעומת הפסד של כ-0.7 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. בתוך כך, ההפקדות לקרן הפנסיה הגדולה בישראל, "מבטחים החדשה", עמדו על סך של 1.08 מיליארד שקל, גידול של כ-16.7% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. בנוסף, הרווח מתחום הפנסיה עמד על כ-20 מיליון שקל, והרווח מתחום הגמל עמד על כ-11 מיליון שקל.

איילון

במהלך הרבעון הראשון של השנה השיגה החברה היקפי פרמיות שנאמדו בכ-400 מיליון ש"ח, בדומה לתקופה המקבילה אשתקד. יחד עם זאת, החברה רשמה

<< המשך מעמ' קודם

- עליית מדד המחירים לצרכן לעומת התקופה המקבילה אשתקד ומירידות בשוק ההון, בדומה לענף".

שומרה

החברה סיימה את הרבעון הראשון של השנה ברווח נקי של כ-9.4 מיליון ₪, לעומת רווח נקי של כ-9.8 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל הסתכם בסך של כ-8 מיליון ₪ לעומת כ-16.2 מיליון ₪ אשתקד. במחזור המכירות ברוטו נמשכה ברבעון הראשון מגמת הגידול של החברה, כאשר הפרמיות הסתכמו לסך של כ-147 מיליון ₪ לעומת כ-140 מיליון ₪ אשתקד, גידול של כ-4.5%. בענף רכב רכוש, שהינו הענף העיקרי של החברה, גדל הרווח והסתכם לכ-1.4 מיליון ₪ לעומת כ-1 מיליון ₪ אשתקד. היקף המאזן גדל והסתכם בסך של כ-1,382 מיליון ₪. **דן יצחקי**, מנכ"ל "שומרה", מסר כי "שומרה ממשיכה להציג גידולים במכירות למרות התחרות הקשה ושחיקת התעריפים בענפי הרכב".

הראשון עולה כי חל גידול של כ-7% בפרמיות שהורווחו בכל מגזרי הפעילות של החברה ברבעון, וכי סך הפרמיות שהורווחו ברבעון הסתכם לכ-309.4 מיליון ₪. בביטוח כללי רשמה החברה בשלושת החודשים הראשונים של השנה גידול של כ-7.8% בפרמיות שהורווחו ברוטו ובביטוח חיים גידול של כ-4% בפרמיות ברוטו - זאת בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מנגד, החברה רשמה ברבעון הראשון של השנה ממצרי הפעילות הפסד לפני מס שהסתכם בכ-3 מיליון ₪, לעומת רווח של כ-21 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. עודף ההון הנדרש מעל דרישות המפקח לסוף מרץ 2011 הסתכם לכ-70.1 מיליון ₪. **עופר טרמצ'י**, מנכ"ל החברה, אמר כי "אנו ממשיכים בתנופת הגידול בחברה אשר באה לידי ביטוי בצמיחה עקבית בפרמיות, תוצר ישיר של פעילות אינטנסיבית לשיפור מתמיד של תיק המבטוחים. יחד עם זאת, השורה התחתונה הושפעה מגורמים אקסוגניים

ברבעון זה הפסד כולל של כ-20 מיליון ₪ לעומת רווח של כ-22 מיליון ₪ בתקופה המקבילה והפסד נקי של כ-7 מיליון ₪ לעומת רווח נקי של כ-10 מיליון ₪ ברבעון הראשון של 2010. על-פי פילוח מגזרי הפעילות, אזי מגזר הביטוח הכללי היה הגורם השלילי הדומיננטי והחברה רשמה בו הפסד כולל של כ-22 מיליון שקל לרבעון, לעומת רווח כולל של כ-26 מיליון שקל בתקופה המקבילה. ברכב רכוש עמד הפסד החברה על כ-14 מיליון שקל וברכב חובה על כ-5 מיליון ₪ (לעומת רווח כולל ברכב חובה של כ-14 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד). בנוסף, פעילות הגמל של החברה הניבה רווח של כ-0.5 מיליון ₪ ופעילות הפנסיה הפסד של כ-0.25 מיליון ₪. בתוך כך נחתך הרווח הכולל של החברה מביטוחי חיים וחיסכון ארוך טווח מכ-12 מיליון ₪ לכ-3 מיליון ₪.

הכשרה

מדוחותיה הכספיים של החברה לרבעון



מיזוגים, רכישות ושותפויות



www.orlan.co.il

למידע נוסף

טל לוינסון טלפון: 03-6259888

מייל: tal@orlan.co.il

ח"כ כשה גפני: "על ועדה ציבורית לקבוע תעריף חדש לאשפוז סיעודי של קשישים"

מחיר למכרז שאינו רלוונטי או הולם. הקשיש שנזקק לשירות המדינה לא מקבל את הזכות להתקיים בכבוד". לדברי גפני, על סגן שר הבריאות לקבוע ועדת ציבורית שתבחן את תעריף האשפוז הסיעודי הראוי. בפסיקת בית המשפט צוין כי קיים "חוסר סבירות קיצוני" בתעריף האשפוז שקבעה המדינה למוסדות הסיעודיים. תעריף האשפוז היומי על-פי תנאי המכרז עמד על 290-301.6 ש"ח, בעוד שלטענת בתי האבות תעריף מינימאלי, הכולל עלות אשפוז ורווחה הולמת, צריך לעמוד על לא פחות מ-336 ש"ח ליום.

בשנת 2007 "אינם מאפשרים זכות לקיום בכבוד של המאושפזים". גפני ציין כי "תהיה זו הפעם הראשונה בהיסטוריה של ישראל שנתייצב בבית משפט מול משרד האוצר, ונטען שהוועדה והחברים לדורותיהם מתנגדים לערעור". גפני הוסיף כי "ועדת הכספים ניהלה בשנים האחרונות לא פחות מעשרה דיונים בנושא האשפוז הסיעודי של הקשישים בבתי אבות, וביקשנו ממשרד האוצר לשמוע כיצד הם קבעו את מחיר האשפוז אולם לא נענינו. ההתנהלות שלהם גובלת כמעט בבריונות. שוב הוכח שהאוצר עוזר לחזקים ופוגע בחלשים. הם קובעים

ממשיך המאבק סביב תעריפי האשפוז הסיעודי בבתי אבות ובמוסדות אחרים. במהלך דיון סוער שהתקיים השבוע בוועדת הכספים של הכנסת איים ח"כ משה גפני, יו"ר הוועדה, כי הוועדה תפנה לבית המשפט ותביע התנגדות לכוונת משרד האוצר לערער על החלטת בית המשפט בנושא. כזכור, אך באחרונה הורה בית המשפט המחוזי בת"א, בצעד דרמטי וחסר תקדים, על ביטול תנאי ההתקשרות של משרד הבריאות עם בתי אבות ומוסדות סיעודיים שונים. בפסיקתו קבע בית המשפט כי תעריפי האשפוז הסיעודי שנקבעו במסגרת מכרז שהתקיים



בשקיפות בהוגנות ובאחריות
גלביאק

הזכויות שלך, המחויבות שלנו.

אמנת השירות של הפניקס לטיפול בתביעות והבטחת זכויות המבוטחים יוצאת לדרך...

- שקיפות ופתיחות
- זמינות ומידע
- זמן תגובה מהיר
- הוגנות
- בהירות ומתן מענה
- טיפול בתביעה ביסודיות ומקצועיות
- ניהול END TO END



כשה חשוב לך, זה חשוב לנו.

הפניקס חברה לביטוח בע"מ

לשכת סוכני ביטוח בפייסבוק.

www.facebook.com/lishka4u



חברי לשכה, בואו הצטרפו לפייסבוק הלשכה והקליקו אהבתי

משולחנה של הוועדה לביטוח אלכנטר

ביטוח דירות יוקרה: נקודות למחשבה

טיפול בתביעות ביטוח בדירות יוקרה וליווי שוטף של שיקום הנזק מלמדים, כי דירות מיוחדות ותנאי שיקום מיוחדים מחייבים עריכת פוליסה מתאימה. אילו פרמטרים יש לקחת בחשבון?

ושעות ספורות אחר הצהריים. האמור, בצירוף קשיי הגישה לדירה, העלו את עלות התיקון הכוללת בכ- 25%. את פעולותינו במקום ניתן לחלק לשלושה שלבים: **הערכת הנזק** - בדיקת הנזקים, קביעת אומדנים לשיפוץ ושיקום וליווי של מומחים שבדקו את הציוד הניזוק. **שיקום הנזק** - תיאום בין כל בעלי המקצוע הפועלים בדירה, ליווי שיקום הנזק בהיבט המקצועי והתקציבי ופתרון המחלוקות ובעיות שנתגלו בין בעלי המקצוע והדיירים. **קבלת הפיצוי המלא** - התנהלות מול נציגי המבטחת, על מנת לקבל פיצוי מלא על הנזק שנגרם, על כל מרכיביו הייחודיים.

טיפ לסוכן הביטוח: בבואך לערוך פוליסת ביטוח לדירת מגורים בדוק את המאפיינים המיוחדים, קבל מידע על השקעות בצמודי מבנה, בדוק קיום מגבלות המעלות את עלויות הבניה והשיקום וקבע את סכומי הביטוח בהתאם. חשוב לא פחות, כי בתיק הפוליסה המצוי ברשותך, ימצא נייר עבודה המצביע כי נלקחו כל הפרמטרים האמורים בחשבון.

הכותב, **משה הנדלמן** (עו"ד, שמאי מקרקעין, רכוש ונזיקין ומגשר), המנהל והבעלים של חברת פאזל- שמאות פרטית וניהול תביעות. מומחה בניהול תביעות ביטוח עבור מבטחים ובפתרון מחלוקות בין מבטחים למבטחים בנזקי רכוש.

לדירות שכנות לשם מניעת מפגעים והצורך בטיפול בחומרים מיוחדים, חלקם בעלי סיכון בריאותי (כגון מוצרי אסבסט). נוכח הטיפול הייחודי המתבקש בנזקים בדירות יוקרה, יכולה עלות השיקום לזנק בכ- 25% לעומת דירת מגורים סטנדרטית.

מעשה שהיה כך היה: בדירת מגורים הממוקמת בקומה החמישית בפרויקט sea&sun (אשר לחופי תל ברוך), אירע נזק אש, כתוצאה מכשל במערכת המיזוג. בנוסף לאש שהתפתחה, כוסתה הדירה במעטה פיח כבד שגרם לנזקים למבנה ולתכולה. פנים הדירה עוצב וסוגן על ידי בכירי האדריכלים ובוצעו במקום עבודות גבס ייחודיות. במבנה הותקנו מערכות מתח נמוך מכל סוג אפשרי, הכוללות חיבור למחשבים המפקחים על כלל מערכות המבנה ובכלל זה חלונות, תריסים, תאורה, חשמל, מערכת אזעקה וכו'. על מנת לשקם את הנזק בדירה, היה צורך לפרק את כיסוי הגבס מכל קירות הדירה, לפרק את מערכות החשמל והמתח הנמוך, להחליף 3 לוחות פיקוד, כל זאת בנוסף למהלכים הסטנדרטיים של החלפת פרקטים, תיקוני טיח, צבע וחשמל, החלפת חלונות, דלתות וחיפוי קרמיקה באמבטיה. היקף הנזק הסתכם בכ- 2 מיליון ש"ח. בנוסף לייחודיות של הפרטים התברר, כי לא ניתן לעבוד בשיקום המבנה באופן רציף, ושעות הפעילות הוגבלו על ידי דיירי הבית לשעות הבוקר

נקודת המוצא: על פי חוק, על דירות מגורים חלה פוליסת הביטוח התקנית. הפוליסה התקנית מעגנת את היקף הביטוח המינימלי שיינתן לדירת מגורים. עוד קבע המחוקק, כי על הפוליסה התקנית ניתן להוסיף הרחבות לגבי היקף הכיסוי, החביונות, הסיכונים, ורכוש המבטחים.

בנקודה זו, יש מקום לחשיבה יצירתית וחדשה. כיום קיימות דירות רבות בעלות מאפיינים מיוחדים מובהקים המחייבים התייחסות ספציפית בפוליסת הביטוח, תוך מחשבה על עלויות מיוחדות בעת שיקום הנזק. שווי הדירה יכול לעלות משמעותית כתוצאה מהשקעות מיוחדות שנעשו בה, כגון: מערכות חשמל ייחודיות (כדוגמת "בית חכם"), מערכות ריהוט צמודות מבנה, ציוד תאורה, מערכות אזעקה, חדרי הקרנה ועוד. כל אלה צריכים לבוא לידי ביטוי בסכומי הביטוח. יש לקחת בחשבון גם מאפיינים מיוחדים של הדירה, אשר ישפיעו על היקף המשאבים שידרשו לטיפול באירוע נזק ביטוחי. נתונים רלוונטיים לעלות שיקום הנזק: נגישות הדירה - טיפול בנזקים בדירות הממוקמות בקומות הגבוהות של מגדלי יוקרה דורש הערכות לוגיסטיות מיוחדות; התנגדות הדיירים לשימוש במעלית לצרכי השיפוץ והצורך בהשמשת המעלית להעברת ציוד הבניה; הגבלת שעות העבודה בדירה; הצורך ביצירת מיגונים

סינויים חדשים

אלקנית עוז מונתה לכנס"ל "איילון אהל"

חבצע ב'הכשרה': חודש חנים בביטוח דירה

"הכשרה חברה לביטוח" יוצאת בימים אלה במבצע חדש בתחום ביטוח הדירה - חודש חנים לרוכשים ביטוח דירה לשנה במהלך חודש יוני. כל מי שירכוש ביטוח דירה ל-13 חודשים ישלם עבור 12 חודשים בלבד. יצוין, כי פוליסת הדירה המוצעת במסגרת המבצע כוללת את הכיסויים גם למבנה וגם ולתכולה. לדברי **דרור גורדון**, סמנכ"ל וראש אגף ביטוח אלמנטרי: "מטרת המבצע החדש של 'הכשרה' היא לאפשר לקהל הלקוחות שלנו רכישת ביטוח בהנחה משמעותית ובמחיר משתלם. החברה ממשיכה להעניק לסוכניה כלים שיווקיים למכירת פוליסות, ולפתח מוצרים ומבצעים לרווחת הלקוחות המעוניינים לחסוך בהוצאות הביטוח".

תחום ביטוח וייעוץ בקרן הפנסיה "מבטחים". היא תחליף בתפקידה את **איציק בן שטרית**. חברת "איילון גמל" מנהלת 3.8 מיליארד ש"ח בקופות הגמל ובקרנות ההשתלמות שלה. **אייל זינגר**, מנכ"ל "איילון ביטוח": "הצטרפותה של אלקנית הינו נדבך נוסף בשדרוג מערך המנהלים באיילון ביטוח ובנותיה. בכוננתנו להמשיך את הגידול המואץ בפעילות החברה על-ידי צירופם של סוכני איילון למעגל משווקי מוצרי הגמל וקרנות ההשתלמות ויצירת שיתוף פעולה הדוק עם הבנקים המובילים".

אלקנית עוז (43) מונתה לתפקיד מנכ"לית פעילות קופות הגמל וקרנות ההשתלמות של "איילון". מינויה נכנס לתוקף בתחילת חודש יוני. עוז, בעלת תואר ראשון במנהל עסקים, C.L.U. בביטוח ובעלת רישיון יועץ פנסיוני, עסקה במהלך 20 השנה האחרונות בהקמה וניהול של מערכות ייעוץ, הפצה ותפעול פנסיוני. בחמש השנים האחרונות כיהנה כמנהלת האגף לייעוץ פנסיוני בבנק "מזרחי טפחות" ובעבר כיהנה במגוון תפקידים - ראש צוות בחברת הביטוח "המגן", מנהלת תיקי לקוחות בסוכנות "כללביט" וכמנהלת

פעילות בית הדין הארצי של הלשכה

מאת: צביקה אמיתי, יו"ר בית הדין

לשולל רישיונו של מורשע.

- חיוב כספי/קנס; חיוב על ויתור תיק ביטוח; חיוב/קנס/החזר הוצאות - על תלונה בלתי מוצדקת; תרומה למטרה טובה או קרן של הלשכה כאשר המתלונן הוא אחד ממוסדות הלשכה.
- להורות על פרסום פסה"ד, בציון שם הסוכן המורשע בדרך שימצא לנכון והכול לפי התקנון.

ניתן לערער בזכות ע"י בקשה לדון מחדש בהרכב גדול יותר (אם לא יוגש ערעור בזכות, פסק הדין יהיה סופי ואין אחריו ולא כלום).

יצוין כי במידה ותמצא אי התאמה כול שהיא בין המאמר לתקנון הלשכה הרי תקנון הלשכה גובר ללא עוררין לא ניתן להסתמך על מאמר או להשתמש בו להנמקה בדיון רשמי מכול סוג ומטרתו להציג ולקרב לציבור את מוסד בית הדין.

החלטות מוסדות הלשכה, ימונה הרכב של 5 לפחות). בדיון הנוגע לערעורים על החלטות מוסדות הלשכה ניתן להסתפק בפרוטוקולים ובחומרים כתובים ולפסוק גם ללא הזמנת הצדדים (ניתן לדחות את הערעור או לבטל החלטת המוסד הפוסק ולתת במקומה פסק דין/החלטה חדשה). ניתן לפסול דיון מלשמש בהרכב, זאת בנימוק שישכנע את אב בית הדין או בפסילה עצמית בשל הכירות או ניגוד עניינים. המתדיינים רשאים לייצג עצמם או להיות מיוצגים ע"י עו"ד. לפני ובזמן הדיונים יוגשו מסמכי תביעה והגנה (ניתן לדון וליתן פסק דין - שלא בפניו, למתדיין שלא הופיע לדיון וזאת ללא סיבה מוצדקת).

- אזהרה, נזיפה או נזיפה חמורה; הרחקה או הרחקה על תנאי; הוצאת חבר מהלשכה לצמיתות; המלצה למפקח

תפקידו וסמכותו של בית הדין לדון ולשמש כבורר (על פי חוק הבוררות) ומפשר - והכול בהרכב של 3 דיינים לפחות (מתוך הרכב של 11 שנבחרו בבחירות אישיות פעם ב-3 שנים - כאשר יו"ר בית הדין ישמש בעל מספר הקולות הגבוה ביותר). הנושאים בהם דן בית הדין הינם סכסוכים בין חברי הלשכה וסכסוכים בין הלשכה ומוסדותיה לחברים שמקורם בעיסוק המקצועי, ענייני ממון וכללי האתיקה הקשורים (תקופת ההתיישנות לדיוני בית הדין הינה 4 שנים...). בית הדין אינו מחויב לנמק פסיקותיו אך הן חייבות להיות מוכרעות ע"י רוב הדיינים באותו הרכב. גם סכסוכים בין מי שאינו חבר לשכה לחברים ניתנים לדיון ושפיטה, בהסכמת הצדדים - אך בתשלום של מי שאינו חבר. לבית הדין הסמכות לפרש את תקנון והחלטות מוסדות הלשכה (בערעורים על

פעילות בסניפים ובחוזות

יום עיון סניף חולון - בת ים

את היתרונות הרבים הגלומים בעבודה עם הפייסבוק. **רם אמיתי**, ראש תחום מקצועי בלשכה, שחתם את מסכת הדוברים, התייחס במסגרת נושאי "בינינו לבין עצמנו" למסעי הפרסום שיזמה הלשכה באחרונה ודיוני ראשיה עם גורמי הפיקוח על הביטוח בנושאים העומדים על סדר היום, כגון הרפורמה המוצעת בשוק הפנסיוני. כן הזמין אמיתי את החברים לפנות ללשכה בכל סוגיה והבהרה, וציון כי זו מעמידה לרשות חבריה מערך נרחב של יעצים ומומחים בתחומים השונים.

המתקדמים והנגישים שמעמידה החברה בראשותו לרשות הסוכנים. הדובר הבא, **אורן שמלץ**, ראש תחום שיווק ביטוח ב"איתוראן", הציג בדבריו את האפשרויות הרבות שמציע פורטל החברה לטובת שיפור יכולותיהם של הסוכנים ומגוון היישומים שהוא מכיל, לרבות אישורי בדיקת מיגון, הזמנה ותיאום בדיקות, מידע אקטואלי בענייני ביטוח ועוד. בתוך כך, המרצה **ורד חורי** פתחה בפני הנוכחים צוהר נרחב לעולם הרשתות החברתיות, ובמצגת מרתקת והגשה חינוכית המחישה

סניף חולון - בת ים, בראשות יו"ר הסניף **עמוס גואטה**, ערך ביום חמישי 26.5.2011 יום עיון במלון "מרקויר" בבת-ים, בחסות חברות "איתוראן" ו"סטארט". יום העיון, שעמד בסימן "פייסבוק לעסקים", נפתח בדבריו של גואטה בדבר חשיבות השימוש במדיה החברתית לשיפור הקשר עם ציבור המבוטחים והרחבת מעגלי הקשרים לקהלים נוספים. גם **מיקי קופל**, מנכ"ל "סטארט", התייחס בדבריו ביום העיון לחשיבות בהשתלבות הסוכנים בקדמה הטכנולוגית ופירט אודות הכלים

14.6.2011 - סניף רחובות נס ציונה

יום עיון ביום שלישי, התכנסות בשעה 8:30 באולם התאנה ברחובות

14.6.2011 - סניף חיפה

יום עיון מחוזי ביום שלישי בשעה 08.30 במלון דן כרמל.

לשכת סוכני ביטוח בישראל



לגרשון טל חבר לשכה משתתפים בצערך
במות האם שושנה ז"ל
שלא תדע עוד צער

לשכת סוכני ביטוח בישראל



למשפחת כהן משתתפים בצערכם
במות חבר הלשכה ראובן כהן ז"ל
שלא תדעו עוד צער

בעין משפטית



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

האם ביטוח אחריות לגבי מאבטחים כולל כיסוי חפני תקיפה?

הנתבעת) הודעה על דרישת הצד ג', ופרק זמן בן 30 ימים להביע את התנגדותו לכך. כן הודגש כי על פי סעיף 68 לחוק, כל טענה שקיימת למבוטח כנגד הצד ג', תעמוד גם למבטח.

בית המשפט, דחה את טענתה של "הפניקס", לפיה סעיף 68 לחוק הינו סעיף דקלרטיבי (כלומר, שאינו מניח לצידו חובה), ולפיכך קיבל את טענת הנתבעת, לפיה סעיף 68 לחוק הינו סעיף שלא ניתן להתנות עליו (קוגנטי).

יחד עם זאת קבע בית המשפט, כי יש לדחות את טענת הנתבעת, לפיה אירוע התקיפה אינו כלול באחריות הנתבעת כלפי העובד. לשיטת בית המשפט, לפי מסכת העובדות שהתבררה בפניו, אירוע התקיפה התרחש כאשר העובד נגח בפניו, בשל סירובו להכניס אדם לאחר סיום שעות העבודה באותו מקום. לדברי בית המשפט, מכורח תפקידו של העובד כמאבטח, מן ההגיון שיהיה מעורב, מדי פעם, בעימותים אלימים. בנסיבות אלה, אירוע התקיפה הינו בבחינת סיכון סביר, שמן הראוי שהעובד יהיה מבוטח בגינו.

בהתאם לכך קבע בית המשפט, כי אילו היה נדרש בית המשפט לבחון את התנהלות "הפניקס" במסגרת הסכם הפשרה והמשא ומתן שקדם להסכם, לא היה נמצא כי זו פעלה שלא כדין בנסיבות המקרה. בשולי הדברים ציין בית המשפט, כי ניתן היה למנוע את ההליכים בבית המשפט, אם היה נעשה וידוא טלפוני באשר לחלופת המכתבים שבין הצדדים לתביעה לבין "הפניקס".

לסיכום, קיבל בית המשפט את תביעתה של "הפניקס", תוך שדחה את טענת הנתבעת, כי מדובר באירוע שאין לו כיסוי ביטוחי. לפיכך נפסק, כי על הנתבעת לשלם ל"הפניקס" את דמי ההשתתפות עצמית בגין סכום הפשרה ששולם.

פירוט על הסדר הפשרה. ביום 24.02.2008 שלחה "הפניקס" מכתב לנתבעת, בו פורטו סעיפי הסכם הפשרה (להלן: "מכתב הפירוט"). לטענת "הפניקס" רק בחלוף 30 יום, בהם לא התקבלה כל תגובה נוספת מהנתבעת, באשר להסכם פשרה המוצע, נחתם ההסכם עם העובד ושולם לו סכום הפשרה. יתירה מכך, טענה "הפניקס" כי הסכם הפשרה היטיב עם הנתבעת, שכן הוא אינו מגיע לתקרת ההשתתפות העצמית.

לשיטת הנתבעת, "הפניקס" פעלה בניגוד לסעיף 68 לחוק, הואיל וידעה שהנתבעת בקשה לקבל פרטים בדבר המשא ומתן שנערך בין "הפניקס" לבין העובד, ולראיה הציגה הנתבעת חילופי מכתבים שנעשו בינה לבין "הפניקס". על אף זאת, בחרה "הפניקס", לטענת הנתבעת, לחתום על הסכם הפשרה מבלי לקבל את תגובת הנתבעת.

בנוסף טענה הנתבעת, כי שלחה תגובה למכתב הפירוט בדואר רשום, כבר ביום 13.03.2008 (להלן: "מכתב התגובה"). נטען, כי במכתב התגובה, הביעה הנתבעת את התנגדותה להסכם הפשרה, הואיל ולשיטתה, אירוע התקיפה לא היה בשליטתה ובאחריותה. אשר על כן, על העובד היה לתבוע את התוקף באופן עצמאי. בהתאם טענה הנתבעת, כי המסקנה המתבקשת היא שכלל לא היה על הנתבעת לשאת בפיצויים לעובד, ומכאן שגם "הפניקס" לא הייתה צריכה לשלם את סכום הפשרה.

לדברי בית המשפט מאחר שבתשלום פיצוי על ידי המבטח לצד ג', עשויות להתקיים השלכות לגבי המבוטח (כגון החובה לשאת בהשתתפות עצמית), מורה סעיף 68 לחוק, כי בטרם ישולמו סכומים כלשהם לצד ג' (בעניינו- העובד), תינתן למבוטח (בעניינו-

בבית משפט השלום בהרצליה, הוגשה תביעה על ידי הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס"), כנגד חברת שלג לבן (1986) בע"מ (להלן: "הנתבעת"). שמות עורכי הדין לא צוינו בפסק הדין. פסק הדין ניתן על ידי השופטת חנה קלוגמן.

ברקע התביעה דנו, תבע עובד הנתבעת פיצויים בגין נזקי גוף שארעו לו, במהלך אירוע תקיפה בו היה מעורב (להלן: "העובד" ו"אירוע התקיפה"). בהתאם לפוליסת חבות מעבידים שהופקה לנתבעת על ידי "הפניקס", שילמה "הפניקס" פיצויים לעובד בגין אירוע התקיפה, בסך 15 אלף ש"ח, במסגרת הסדר פשרה אליו הגיעו הצדדים (להלן: "סכום הפשרה" ו"הסכם הפשרה").

הנתבעת סירבה לשלם ל"הפניקס" את דמי ההשתתפות העצמית בגין תשלום סכום הפשרה, בטענה כי התשלום נעשה מבלי שהתקבל אישור לכך מהנתבעת, כנדרש מכוח סעיף 68 לחוק חוזה ביטוח, תשמ"א 1981 (להלן: "סעיף 68 לחוק").

סעיף 68 לחוק, קובע כדלקמן: "בביטוח אחריות רשאי המבטח - ולפי דרישת הצד השלישי חייב הוא - לשלם לצד השלישי את תגמולי הביטוח שהמבטח חייב למבוטח, ובלבד שהודיע על כך בכתב למבוטח 30 ימים מראש והמבוטח לא התנגד תוך תקופה זו; אולם טענה שהמבטח יכול לטעון כלפי המבוטח תעמוד לו גם כלפי הצד השלישי".

לטענת "הפניקס", על בסיס חקירה שהתבצעה על ידיה, נמצא, כי נכון יהיה לסיים את פרשת התביעה שהוגשה בגין אירוע התקיפה, בהסכם פשרה. "הפניקס" הודיעה לנתבעת אודות המשא ומתן שנערך מול העובד, במכתב מיום 30.08.2007. הנתבעת שלחה מכתב תשובה ביום 18.09.2007, בו ביקשה

בהמשך לפסק הדין שפורסם בגליון 1 34 בתאריך 1 26.05.2011

ציון הבהרה

את שלושת סוכני ביטוח: חיים רונן, מאיר חייט וגיורא ארצי, בתביעתם נגד "כלל ביטוח" בגין תשלום עמלות בחסר (גיליון ביטוח ופינוסים מס' 341, 26.5.2011) מייצג עו"ד ליאור קן-דרור, ממשרד "קן-דרור & הראל".

המעוניינים לפרסם בלוח ישלחו את תוכן המודעה למייל shivuk@insurance.org.il

לוח הביטוח

לוסכנות ביטוח בפ"ת דרושה/פקיד/ת אלמנטר (רכב דירות ומעט עסקים) העבודה מיידיית
לפרטים: דוד טל: 03-5604089, נייד: 052-5025557

לוסכנות ביטוח ברמת השרון דרושה/עובד/ת למשרה מלאה בתחום ביטוח החיים עם דגש על ביטוחי בריאות וסיעוד ניתן להעביר קורות חיים
TED@TED.CO.IL - ל

למכירה תיק ביטוח בקריות מוטה ביטוח חיים.
dani@gsr.co.il 054-4884220

גשר מיזוגים, רכישות, שיתופי פעולה והצלחות סוכן איכותי שווה זהב 100,000 ש"ח פתרונות מימון והשקעה לפרטים: דני פינקלשטיין
dani@gsr.co.il 054-4884220

לוסכנות דורון בפ"ת דרושה/פקיד/ת אלמנטר דגש על שרות ומכירות למשרה מלאה פקיד/ת חיים מנוסה למשרה מלאה
לפרטים: 03-9292767 יואב

לוסכנות ביטוח ותיקה ומצליחה ביישוב שוהם דרושה/פקיד/ת ביטוח בתחום האלמנטרי, למשרה מלאה. חובה ניסיון בתחום. שליטה במחשב, סביבת עבודה נעימה ומגוונת. שכר הולם
קו"ח למייל meir@dolphin-ins.co.il

להראל סוכנות לביטוח דרושה/פקיד/ת אלמנטרי לחצי משרה בין השעות 14:00-19:00
קו"ח לשלוח לת.ד 55 רמלה מיקוד 72100

סוכנות ביטוח ותיקה בעלת ניסיון בהסדרים וידע רב בפינוסים וניהול תיקים מחפשת תיק ביטוח חיים (אפשר מלווה באלמנטר) למכירה באזור תל-אביב - חדרה
לפניות: taggar1@barak.net.il או יוסי 052-6655536

סוכנות סוכנים מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים, פניות יש להעביר למייל: blackwhite225@gmail.com

סוכנות סוכנים מחפשת שותף לתיק ביטוח איכותי, מבוסס פרט, לקוחות איכותיים, בגבעתיים, פניות יש להעביר למייל: blackwhite225@gmail.com

דרושים סוכני ביטוח חיים וכללי רכב צמוד, תאום פגישות ע"י המשרד משרה מלאה לחברת "שכל", ליעוץ וחסכון בתחומי הבנקאות, התקשורת והביטוח דרושים סוכני ביטוח בעלי ניסיון קודם. הפנייה מיועדת לנשים וגברים כאחד.
קו"ח למייל: office@sechel.biz או לפקס: 03-5212182

סוכנות לביטוח איכותית בת"א מעוניינת ברכישת תיק ביטוח איכותי אלמנטרי/חיים, סודיות מובטחת.
פניה 052-2425226

להשכרה משרד יפהפה, בסחרוב ראשל"צ, 50 מ"ר 050-2311277

אתה מחפש/ש שינוי? מקצוענית ומלא/ת אנרגיה? אנחנו מחפשים אותך. לאור התרחבות הקבוצה:
- מנהל תיקים עם רישיון פנסיוני
- פרנט מקצועי בביטוח חיים
- קלדניות בביטוח אלמנטרי
- פרנט תביעות
בואו לגדול עם חברה דינאמית, משפחתית ומובילה בתחומה:
קו"ח למייל: avivitz@oren-ins.co.il

לוסכנות ביטוח בתל-אביב דרושה פקיד/ת אלמנטרי מקצועית. קו"ח בצרוף טלפון למייל eti_rai@walla.com

סוכנות ארנון את וינשטוק מחפשת 3 סוכנים לבית סוכן חדש, שרותי בק אופיס וליווי מקצועי למתאימים.
לפרטים נוספים נא לפנות ל 054-4289636, סודיות מובטחת.

גשר מיזוגים, רכישות שיתופי פעולה והצלחות סוכן איכותי שווה זהב 100,000 ש"ח פתרונות מימון והשקעה לפרטים: דני פינקלשטיין
dani@gsr.co.il 054-4884220

לוסכנות ביטוח בתל אביב דרושה/פקיד/ת אלמנטרי וחיים. קו"ח בצרוף טלפון למייל Motib2@netvision.net

סוכנות ביטוח איכותית מעוניינים לרכוש תיק ביטוח איכותי סודיות מובטחת 050-7440580

להשכרה משרד 50 מ"ר יפהפה בא.ת.ח ראשל"צ 050-2311277

קבוצת הביטוח פנחס חוזז מעוניינת לרכוש תיק ביטוח חיים וכללי. הרכישה הינה מלאה ומיידיית. הקבוצה בעלת מוניטין מוכח וניסיון רב שנים.
דוא"ל: avi@hozez-group.co.il טלפון: 050-9507465

למנהלי הסדרים פנסיונים בתל-אביב, דרושים/ות: רפרנטים תפעול ביטוח חיים. דרישות התפקיד: ידע וניסיון בתחום הגבייה, תפעול פוליסות, ידע בתחום הגמל, תודעת שירות ויחסי אנוש מעולים. שליטה מלאה בתוכנות שדר ואופיס. אפשרויות קידום.
נייד: 052-4857555, iritye@012.net.il

לוסכנות ביטוח בפ"ת דרושה/מזכירת/ת דלפק למשרה שעתית, שלוש פעמיים בשבוע.
14:00-18:00
לפרטים נוספים ניתן לפנות לחגית נייד 0543170702

למשרד ביטוח בשיכון דן בתל-אביב דרושה/פקיד/ת ביטוח עם ידע במכירות. עם ניסיון והמלצות.
קו"ח למייל pninamoses@012.net.il

לקלאוזנר סוכנות לביטוח דרושים:
1. מנהלי תיקים לתפעול וניהול תיקי סוכני ביטוח בעלי רישיון פנסיוני ורישיון רכב חובה- עדיפות לבעלי ניסיון.
2. לבית הסוכן בצפון: סוכני ביטוח בעלי תיק לקוחות אלמנטרי וחיים לתפעול מלא/חלקי - תנאים מעולים.
3. מתאמי/ות פגישות טלמיטינג לתיקי ביטוח קיימים - תנאים מצויינים.
4. רפרנטים מקצועיים לתפעול תיקי ביטוח קיימים בענפי האלמנטרי והפנסיוני.
לפרטים: shay@klauzner.co.il

לוסכנות ביטוח גדולה דרושים סוכני ביטוח חיים/כללי בעלי ניסיון קודם.
קו"ח למייל bracha@shayins.co.il או לפקס 6151616

סוכנות ביטוח מובילה בצפון מעוניינת ברכישת תיקי ביטוח בענף האלמנטרי מאזור הצפון דיסקרטיות מלאה
לפרטים: shimon@boazgabay.com 054-3294444

בטחון סוכנות לביטוח דרוש לעבודה מיידיית
1 מנהל תיקים דתי אמין ומקצועי כולל קידום סוכני משנה
2 סוכני משנה דתיים בעלי רישיון עבודה אתגרית עם קידום מהיר למועמד המתאים. קו"ח לפקס 03-9092003 סודיות מובטחת