

"סיני" משקיעה ב"סיעודית"

■ במסגרת סדנת קיץ ייחודית שתשלב מכירות עם הדרכה והכשרה בתחום הביטוח הסיעודי ■ ב"סיני" מעריכים כי כ- 60 הסוכנים שישלימו את התוכנית ימכרו תפוקה כוללת של לפחות 6 מיליון שקל במהלך 4 חודשי הפרוייקט

"תחום הסיעוד מחייב התמקצעות כדי לבצע מכירה.

המודעות הגוברת לחשיבות הביטוח הסיעודי חשובה אבל לא מספיקה. סוכני "סיני" שיעברו את ההכשרה יכירו את הנושא לעומק כדי שימצו את הפוטנציאל האדיר הטמון בתחום הביטוח הסיעודי."

לדבריו, מדף המוצרים הסיעודיים העומד לרשות הסוכנים מציג את המיטב הקיים כיום תוך הקפדה על נושא השימור, הפרמיה הגבוהה והעמלה האטרקטיבית לסוכן.

הוא גם ציין כי הסוכנים המשתתפים בסדנה אינם מחוייבים ביעדי מכירה כי אם ביעדי הכשרה וקיום חמש פגישות שבועיות לפחות זאת מתוך ראייה כי ההכשרה היא זו שתגביר את קצב הפגישות ותייצר הכנסה לסוכנים בשוטף ובעתיד.

הלקוח, סיור במוסדות סיעודיים ושיתוף דור הביניים במכירת ביטוח סיעודי להוריהם.

בכנס השקת הסדנה שנערך לאחרונה במלון "קרלטון" בתל-אביב, אמר **בן ציון וינשטוק**, יו"ר קבוצת "סיני": "דווקא ב"עונת המלפפונים" של ענף הביטוח אנו נכנסים למשטר מאתגר של מכירות שיהווה הזדמנות פז לסוכני "סיני" להוכיח לעצמם ולמתחריהם את חשיבותם במכירות ביטוח סיעודי ויכולתם להגיע לתוצאות".

בכנס ההשקה נכח גם **מוטי שפירא**, המנכ"ל החדש של סוכנות "סיני" שהביא בפני המשתתפים סיפור אישי שהמחיש לסוכנים את שלחותם הציבורית במציאת פתרונות סיעודיים התואמים את צרכי לקוחותיהם.

אלי שמעוני, מנהל מחלקת ביטוח חיים בסוכנות "סיני", אמר ל"פוליסה" כי

סוכנות הביטוח "סיני" מגבירה את פעילות סוכניה בשוק הביטוח הסיעודי, זאת במסגרת סדנת קיץ ייחודית שתשלב מאמץ מכירתי עם תוכנית הדרכה והכשרה מקצועית.

ב"סיני" מעריכים כי תהליך ההתמקצעות שיעברו כ-60 הסוכנים שהצטרפו וישלימו את תוכנית ההכשרה ימכרו תפוקה כוללת של כ- 6 מיליון שקל בביטוחים סיעודיים במהלך 4 חודשי הסדנה.

סוכני "סיני" ישוקו במסגרת הסדנה את תוכניות הסיעוד של החברות המובילות בענף: "מגדל", "הראל", "מנורה", "הפניקס" ו"אליהו".

תוכנית ההכשרה בהנחייתם של **אבי רייטן ויוסי שיינברג** מחברת "אופק זהב" המתמחה בהגנה סיעודית בישראל תכלול 13 מפגשים. בין הנושאים בתוכנית: ניתוח מצב ביטוחי קיים של

"הראל" התעקשה לתקן את הרכב - ושילמה יותר מערכו

ממוסד מרכזי, אך לא זה היה המצב. בנוסף, טוען דרנוב, ששיעור ירידת הערך הינו כפול מהאומדן של שמאי הנתבעת, גם עקב הערכת החסר של הירידה בערך הרכב המתקבלת כתוצאה מהתיקון הלקוי. אם היו מוציאים את הרכב למכירה כיום, קובע דרנוב, "אומדן הפחת הנובע כתוצאה מניזקי התאונה הישירים הוא בשיעור של 33% מערכו הריאלי של הרכב אלמלא ניזוק בתאונה". כתוצאה מהתאונה הוא קובע ירידת ערך נוספת של 25% מערכו של הרכב וסך-הכל ירידת הערך מסתכמת בשיעור של 58%. דרנוב מוסיף שהעובדה שהתובעת משתמשת ברכב, למרות הפגמים והליקויים, לא צריכה להוות הסכמה או אישור של התובעת לתיקונים שנעשו ברכב, אלא רק מצביע על מצב של ברירת מחדל של התובעת, שכן היא נשארה עם רכב לקוי בו היא נאלצת לעשות שימוש.

חברת הביטוח "הראל" חתמה על הסכם פשרה במסגרתו היא תשלם, "לפנים משורת הדין", סכום של 63 אלף שקל לפיצוי התובעת. אם כך, בסיכומו של עניין שילמה "הראל" עבור הנזק הישיר 43,819 שקל, בגין ירידת הערך של השמאי מטעמה עוד 18,360 ואת סכום הפשרה. ההתעקשות על חוות-דעתו של שמאי החברה עלתה ל"הראל" 125,179 שקל, בעוד ערך הרכב בעת התאונה היה רק 102 אלף שקל. עד סגירת הגיליון לא נתקבלה תגובה מ"הראל".

תא 954/05

61,200 שקל. חוות הדעת של עידן כללה גם ליקויים ברכב לאחר התיקון, בהתאם לבדיקה שנערכה במכון "קומפיוטסט" בראשון-לציון. עידן קבע כי יש להכריז על הרכב כאובדן מוחלט וכי הנזק מגיע ל-88% מערכו של הרכב. "הראל" העדיפה את חוות הדעת של השמאי מטעמה ולכן פנתה המבוטחת לבית משפט השלום בראשון-לציון באמצעות עו"ד חיים קליר.

השופטת גליה גנות, החליטה למנות שמאי מומחה, ישראל דרנוב, שיפסוק בין שני השמאים. השמאי המומחה מצא ליקויים רבים ברמת התיקון ואמר כי "אינני מקבל את קביעתו של שמאי הנתבעת כי ירידת ערכו של הרכב מסתכמת בשיעור של 18% בלבד". עוד ציין השמאי דרנוב, כי חוות הדעת של שמאי הנתבעת היה מבוסס כנראה על ההנחה שהמוסד אכן תיקן את המכונית באופן מקצועי, כפי שאכן מצופה

התעקשות "הראל" לתקן רכב שניזוק קשה בתאונה, בהתאם להמלצת השמאי מטעמה, גרמה לכך שהחברה נאלצה לפצות ביותר מ-23% משווי הרכב לפיצוי אילו הייתה מכריזה על הרכב כאובדן מוחלט.

מדובר ברכב פיזו 206 חדש שהיה מעורב בתאונה קשה חודש בלבד לאחר שנרכש, והיה מבוטח ב"הראל". לפי דו"ח השמאי מטעמה של "הראל", שלמה טורה מ"משרד דואני", הנזק מוערך ב-43% מערך הרכב, כ-102 אלף שקל – כלומר 43,819 שקל. בנוסף קבע השמאי כי נגרמה לו ירידת ערך של 18% מערכו – קרי, הוספה לפיצוי של 18,360 שקל. התיקון בוצע במוסד המרכזי של פיזו בבאר-שבע.

המבוטחת, ג'וסי רוזנפלד, לא הייתה שלמה עם קביעת השמאי ופנתה לשמאי מטעמה, ויקטור עידן שקבע כי ירידת הערך מגיעה ל-60% מערכו – כלומר

רשף סוכנות לביטוח

(2004) בע"מ

מקבוצת שגיא יוגב

בבעלות משותפת של קבוצת מגדל



לאור הרחבת פעילותה מעוניינת רשף לרכוש תיק ביטוח אלמנטרי

פרמיה נטו של 1,500,000 – 2,000,000 ₪

לפרטים נוספים, אנא פנו ל: קובי בנדלק בטל': 054-3170650

או לסיון אלמוזלינו בטל': 054-3170651