

## קבוצת סיני החזקות: מבט מסכם על 2006



### "עושים טוב לשוק"

בכנס הבכירים השלישי שלנו, שנערך בסמוך לסגירת הגליון (סוף פברואר 2007), התארח המפקח על הביטוח מר **ידין ענתבי**. במתח דבריו, ציין את תרומתה החיובית של שומרה לשוק הביטוח ולמבוטחים, מבחינתו, אמירה כזו מצד המפקח על הביטוח הינה מעודת כבוד נוספת לביצועי החברה.

אנחנו מפתחים יחד מוצרים חדשים, סוגים לקהלים שעד כה היו בלתי מבוטחים, ובכך מגדילים את עונת המבוטחים כולה. זהו המאפיין הבולט של המוצר החדש שלנו - שומרה **D**, מאפיין נוסף הינו, שלא ניתן לרכשו אלא כביטוח "צמוד סוק", כשהסוכן מתגמל בעמלה נגיבה במיוחד. המאפיין השלישי של שומרה **D** הינו קלות ההפקה שלו בכל משרד ומשרד, וזאת בזכות שימוש נכון בטכנולוגיית האינטרנט.

עובדים וסוכנים יקרים, המשימה העיקרית שלנו ל-2007 הינה שכל סוכן וסוכן יעמוד ביעד המכירות שלו בשומרה. אנו נסייע לסוכנים לעמוד ביעדים ולהגיע למצויינות במכירות. בכך שאנו עצמם נתן שירות מצויין לסוכנים ולמבוטחים.

בהזדמנות זו, אני מבקש שוב להעלות על נס את תרומתם של המצטיינים שבעובדינו. אלה שזכו לאותות על כך בטקס העובד המצטיין, וגם אלו הנותנים מעצמם מכל הלב ובכל יום, ועדיין לא קיבלו אות. כולכם יקיר שומרה ובואו על הברכה כולם.

שלכם,  
**יוסי יונסטון**

**מליניאק** - סוכנת הביטוח הוותיקה מליניאק שרכשה על ידי סיני בתחילת 2006, השיגה שיעור צמיחה בעמלות לעומת אשחקד. סך המקום להגיש שכל זאת עדיין ללא התערבותם. הצמיחה הושגה על ידי הצוות המעולה שעובד בסוכנת הביטוח למעלה מ-20 שנה. התכנית לשנת 2007 היא העברת משרדי הסוכנת, למתחם המשרדים הסמוך לסיני ולשומרה וזאת על מנת לתרום להשתלבות טובה יותר.

**סיני החזקות ביטוח בע"מ** - בניהול של **יוסי גבאי**, המשיכה בתחומי התפתחות: כספים וסדרין. ואכן בשנה זו נרכש מבנה חדש (במתחם הבניינים של הקבוצה). כמו כן, סכרנו ב-2006 את בניין המשרדים שלנו בבודפשט, הונגריה, ורשמנו רוח של כ-2 מיליון \$.

**קבוצת הכדורסל של שומרה** - בניהול של **אלון יונסטון**. קבוצת הכדורסל המתחרה על צמרת הליגה למקומות עבודה, הגיעה בשנת 2006 למקום השלישי ואף קיבלה גביע בטקס רב חשיבות. ב-2007 נמצאת הקבוצה ביתיים, במקום השני. **יאל פרזי**, קפטן הקבוצה אמר שהמשחקים נגד חברות דולות במשך יציאת "רוח קרב", גיבש נאחוות שחקנים. **עדי בן-ארי**, מאמן הקבוצה, משובח שב-2007 נבא הביתה גביע מספר.

לסיום, אני רוצה להודות לצוות הסוכנים האמון והמסור, לחברות העובדים הנחרדים בכל סכני החברה ובמרכז שעושים עמדתם ללא לאות, אישר נד עיניהם "השוחטות הצלחה" ואחרונה חביבה אירכה, העומלת על אירועים והסתעפות לרווחת הסוכנים והעובדים.

אני מאחל לכולם המשך הצלחה,

ב.צ. **יוני יונסטון**

סיני החזקות ביטוח בע"מ

שנת 2006, הייתה כפי שהיו השנים שקדמו לה - שנה של צמיחה והתפתחות. המערכות פעלו בהרמוניה מלאה ואכן תוצאות הידול ניכרות בכל פעולות החברה.

**שומרה חברה לביטוח בע"מ** - בניהול של **יוסי יונסטון**, עמדה ביעדים האסטרטגיים שהוצבו לה. ידול במכירות ובתפוקה משפיע על כל יתר היחידות שבחברה, והצמיחה צריכה להיות זהה בכל המערכות, כולל יחידות השירותים ובעיקר בתביעות שהן לב המערכת. שומרה השכילה לחדר לענפי הרכב והדירות על ידי תוכניות ממוקדות לצבור מבוטחים מועדף.

גם ב-2007 נקפיד על שיעור ידול לפי תכנית העבודה ברמה כללית וענפית בין 14%-20%.

**סיני סוכנות לביטוח בע"מ** - עברה שינוי בתחילת יולי האחרון. עם כניסתו של **מוטי שפירא** לניהול החברה. מוטי הכניס רוח רעננה וחיים כוחות חדשים. השפעתו מורגשת בכל פעילות הסוכנות, ועם המוריסון האיכותי של הסוכנות, התוצאות לא מאחרות לבוא. אלי שמעון, מנהל ביטוח החיים, המשיך את המפת המכירות, ואכן התוצאות הפרשימות של מכירות ביטוח חיים (מעל 30 מיליון \$ סרימה חדשה) מדברות בעד עצמן. לקראת 2007 התכנית הן החברה מיוחדת של מכירות ביטוחי הריסק וההגנת למשפחה.

**סיני ירושלים** - נחלה ב-2006 על ידי **רונית ליאור**, והציגה צמיחה של מעל 20%. בתחילת 2007 סיימה רוכית את המקדה, ואת מקומה ממלאת אפרת כהן. שמונה את הסכף מיום הקמתו. אנו משובחים, בהכרזת את אפרת, ששנת 2007 תהיה לא פחות טובה מהשנה הקודמת ומאחלים לה הצלחה רבה בתפקידה החדש.



הכדורסלנים הקטנים עמ' 14

## מבזקים

## מינויים חדשים

**רכבי יוקרה!!!** לראשונה בשומרה תוכלו לקבל הצעת מחיר למכוניות בשווי של עד 450,000. העתק חוזר במשא נתן לקבל אצל **גיא בקרמן** במטה.

**שומרה D** - שומרה מציעה את ביטוח הדירה הטוב בישראל! ראו כתבה בגליון זה על שני הכנסים שנערכו בהקשר זה.

**עמלות רווח ליוכנים**. זו השנה השלישית בה משלמת שומרה עמלות רווח וזאת כחלק מתפיסת "שותפות בהצלחה".

**מענק "שותפות בהצלחה" לעובדים**. השנה, לראשונה, העניקה שומרה בונוס לעובדיה בגין הצלחתה בשנת 2006. הבונוס בנובה 30% מהשכר בחודשי ברוטו צורך למשכורת ינואר 2007.

**חדור תביעות** נף בראשות עו"ד **שירלי שוב**, השלים בסוף 2006 הכנסת מערכת ממוחשבת לניהול תורי עבודה. זאת, כחלק מייעול הטיפול בכ- 3,000 תביעות נף חרשות בשנה, בהן עוסק המדור. את הכנסת המערכת ביחלה אישית מנהלת המחלקה עו"ד **בסן מברך**.

**שומרדי** - הידעה! הכיסוי שלנו כולל התקנה VIP בבית הלקוח או מקום העבודה לסי במירת הלקוח. הטיפול בתביעות אלה הועבר לאחרונה למחלקת תביעות רכב.

**מחוז חיפה** בניהולו של **יגאל אבנר**, תפקד בזמן מלחמת לבנון השנייה, ברציפות ותחת אש, כשטילים מתפוצצים בסביבת הבניין כמחווה מיוחדת לתפקודו של יגאל והסוכנים בתקופה זו, ערכנו בסתיו יום כיף קסום לסוכני ולעובדי המחוז בן כרמל, כולל זמן איכות בבריכה ומופע סטנד-אפ.

**מחלקת התביעות** שדרגה את משרדיה ועברה לאגף המערכות בקומה ראשונה בבית שומרה. האגף הוכן עבודה בהשקעה כספית גדולה - הן בצידוד משרדי והן במערכות המחשוב והתקשורת.

גם **מחלקת האקטואריה** שודרגה ועברה לאגף המזרחי בקומה השנייה בבית שומרה.

**קסטרו** - מבצע **שיא האופנה** לחדשים מרץ-אפריל יא לדרך. **בהצלחה!**

**שפע ברכות ואיחולים לבניינים לכל המצטרפים החדשים** לשורותינו. אנו מאחלים לכולם הרבה הצלחה. **בתסקידום:**

עו"ד **שני אלקיים** החלה עבודתה ב-26/11/06 כאחראית על הרגולציה ומזכירת החברה ב"שומרה" וכן מזכירת החברה "סיני החזקות".

**אסרת כהן** מונתה ב-16/01/07 למנהלת סניף "סיני סוכנות" בירושלים.

עו"ד **יעל נרקיס** החלה עבודתה ב-11/12/2006 כמנהלת לשכת מנכ"ל "שומרה".

עו"ד **קרן מורד** החלה עבודתה ב-10/9/06 כמסלוקת תביעות במסלול המחיר במדור נוף במחלקת תביעות "שומרה".

עו"ד **עדי קנר-אנוך** החלה עבודתה ב-17/10/06 כמסלוקת תביעות במסלול המחיר במדור נוף במחלקת תביעות "שומרה".

עו"ד **שרון אלבז** החל עבודתו ב-1/11/06 כמסלוקת תביעות ב"שומרה".

**מירב שריר** החלה עבודתה ב-10/12/2006 כמזכירת מחלקת תביעות "שומרה".

**אלינור שוקר** החלה עבודתה ב-1/1/07 במוקד צד ג' במחלקת תביעות של "שומרה".

**יוספה שהרבני** החלה עבודתה ב-17/12/07 במוקד מקף במחלקת תביעות "שומרה".

**אסרת מאיר** החלה עבודתה ב-19/1/06 במחלקת הנביה במחוז מרכז "שומרה".

**שי ביטון** החל עבודתו ב-5/11/2006 בתחום הלוגיסטיקה בחברה.

**רויטל עברון** החלה עבודתה ב-26/11/2006 במחלקת החיתום של "שומרה".

**אורית אלטר** החלה עבודתה ב-1/2/2007 כחממת במחוז חיפה ב"שומרה".

**שמוליק פסטרנק** מונה למפקח ביטוח חיים וגיוס סוכני איכות חדשים ב"סיני סוכנות" החל מה-17/2/07.

**ליאת מנדלסון** החלה עבודתה ב-10/9/2006 כחממת דירח/עסקים ב"סיני סוכנות".

**אזרה גוזלן** הצטרפה ב-18/10/2006 למחלקת הנביה ב"סיני סוכנות".

**מירב שרף** החלה עבודתה ב-21/11/2006 בביטוח חיים ב"סיני סוכנות".



עריכה: אירנה צ'רשכה irena@shomera.co.il  
 יעל נרקיס yaeln@shomera.co.il  
 מו"ל: קבוצת הביטוח סיני  
 טלפון: 03-9251114 | סקס: 03-9251614  
 אינטרנט: www.shomera.co.il | www.sinai.co.il  
 עיצוב: סטודיו **ברושטיין** studiober@gmail.com

## נעים להכיר



### ירון פל יענת סוכנות לביטוח

היה זה בכנס ביטוח חיים באילת, כשראיתי סוכן אהוד ויקר של שומרה, **ירון פל**, עובד תג ועליו התואר הנכסף MDRT. הדבר עורר בי עניין, ובגשתי לשוחח עימו. ישבנו בלובי מלון דן על כוס קפה וביקשתי ממנו לספר את סיפורו.

ירון, בן 56 נשוי, גר בכרמל, סיפר לי במבט נוסטלגי על יום בדצמבר שנת 75' - יום שזכור לו היטב. הוא היה אז סטודנט לתואר ראשון, שחישש להרוויח את לחמו, ומחנך אהבת הארץ פנה להדרכת טיולים. באותו יום הוא התבקש להדריך קבוצה של סוכני ביטוח במצדה. אחד מחברי הקבוצה היה **אברהם עבוד** ו"ל - מראשוני סוכני הביטוח בארץ. באותו בוקר הציע אברהם בפרץ של ספונטניות, לבתו **מירה**, ששמעולם לא ביקרה במצדה, להצטרף אליו. הבת הסכימה, וכשפגשה בירון המדריך, הייתה זו אהבה ממבט ראשון. ירון מספר שמאותו יום החל להתאמן שאין מקריות בעולם. לימים, החליט הזוג להינשא. האב ביקש לדעת ממה יתפרנס הזוג הצעיר, וירון ששירת אז בצבא הקבע, שאל את חמו לעתיד מה הוא מציע, וההצעה לא איחרה לבוא... החם הציע לירון להצטרף לעבודה

במשרדו, ללמוד ביטוח ולסייע בעבודה מול הלקוחות. ירון קיבל בשמחה את ההצעה, שהייתה מסתבר, מהחשובות בחייו. שמונה שנים עבדו השניים יחד, כשירון, כשכיר, לומד את רדי המקצוע.

בשנת 1984 רצה ירון להפוך לעצמאי והחליט לפתוח משרד משלו. הוא נועץ בחמו על השיטה המתוכנן וקיבל את ברכת הדרך. ירון התחיל לעבוד במשרד שהוקצה לו בחברת מגדל. משרדו כלל אז 2 שולחנות, 2 כסאות וקו טלפון אחד, נזכר ירון בחיוך. הוא גייס לעבודה את מזל הפקידה שהביאה לו את המזל ומאז ועד היום מלווה אותו.

עם הקמת העסק, התעורר הצורך בלוגו. ירון החל בחיפושים, ובמקרה (לא לשכות - ירון מאמין שאין מקריות בעולם!) מבוטח שלו היה בעל בית דפוס, המבטח עזר לו לאסוף לוגואים מכל העולם ולבסוף נבחר לוגו בצורת סהר בצבע חלול. כעת נותר רק לבחור שם ומה יותר טבעי מלבחור את צירף השמות של בנותיו: **יעל ואסנת**, וכך יצאה לה לדרך **יענת**. כך, עם מעט לקוחות והרבה רצון החל את דרכו העצמאית בביטוח. ההתחלה הייתה לא קלה; פגישות בערבים, ניוס לקוחות חדשים, טיפול בתביעות ועוד, כשבמקביל לעבודתו זו, ירון אף הרצה במכללה לביטוח בנושאי "אש וסיכונים נלווים" והיה חבר בסגל הבכיר של המכללה.

אחרי כמה שנים כסוכן, מנש את יוסי כבירי שהציע לו לנסוע לכנס של MDRT בשיקגו. ה-MDRT היט ארגון בינלאומי של סוכני ביטוח

הקיים כבר 70 שנה, חברים בו 25,000 איש מרחבי העולם, וכ-250 סוכני ביטוח מישראל. הכנס בשיקגו היווה נקודת ציון בחייו של ירון בהתוודעו לצד האנושי של הארגון; לצד חשיבות פיתוח הצד העסקי, יש להקדיש תשומת לב נרחבת גם למשפחה. הקו המוביל את הארגון הוא שילוב העבודה בעסק לצד חיי משפחה עשירים. בעקבות הכנס החליט ירון לנבש חזון שיוזיל את המשרד, חזון שפלווה אותו מאז ועד היום **"לתת ביטחון ושקט נפשי אמיתי לכל אלפי הלקוחות שלי תוך שמירה על קשר אישי לצד מתן שירות מקצועי ויעיל בזמן הקצר ביותר"**.

כחלק מהחזון, העביר ירון את הסוכנות שעסקה עד אז בפעילות אלפנטרית בעיקרה, לפעילות אינטנסיבית גם בביטוח חיים, מחנך הבנת אמיתות של חשיבות רכישת מולטיט ביטוח חיים לכמה שיותר ממבוססים. לימים ולצערו כי רב, נוכח לדעת כי צדק; באוקטובר 2003 התמוצץ מחבל מתאבד במסעדת מקסים בחיפה. בסיוע נהרגו רבים ובהם שלושה דורות במשפחת אלמוג; הסבא זאב, אשתו רות, בנם משה והנכד תומר. משה אלמוג היה מבוטח של ירון שנים רבות וסכום הביטוח הגבוה שהיה מבוטח בו, איפשר למשפחה רווחה כלכלית אחרי האסון הנורא שמקר אותם.

בסיום השיחה עם ירון, הבנתי, כי האמונה המלאה בעבודתו והסתכלותו על מקצועו כשליחות, הובילה אותו למעמדו כסוכן ביטוח מצליח.

מאת: **שרונה לביא**, שיווק

## בוקר של כיף למנהלות משרד!



"העם הלבן התמסר לרוח הבוקר, וכמו נער צוחק הוא צהל כיצא בסחול. קרן שמש נבהה ופרעה לו תלתל בתסרוקת זמורה כמו כנף והמריא להסלינו בכחול. איזה כיף על הבוקר, את, איזה בוקר בכיף..."  
לחנת ויסלים "איזה בוקר של כיף"

קבצנו עם כולן פגישה במוחית, וזויראנו חפלה ויפתחו ביומן: "בוקר של כיף במוחית!"  
ניתחנו סולנו למשיחה, עם מטרת אחת ביומן: "אתכן במוחית מאריזים באהבה"

- הכרות אישית,
- ליבוש,
- זמנאה,
- קפה טובה ואריזחה,
- למיאזום מאזוירם.
- למזירה,
- תפארת,
- ומה ארצה במוחית...
- חידושים ועד סונוים,
- מבצעים ואזורים.
- אל משוב והמריאה,
- לרכה ומתנה,
- מנשפחת מוחית!
- לסוף,
- איפה, כנית ומילה

# נעים להכיר

## מחלקת תביעות

ומוסכים שלצערם לא עמדו ברף הגבוה, הוצאו מרשימת מוסכי ההסדר של שומרה.

גם בתביעות נוף ביצענו מספר שינויים במהלך השנה. זה התחיל בקליטת מערכת work flow. זוהי מערכת לניהול מטלות, המאפשרת לנו לטפל בתביעות בצורה יעילה, על פי סדר קדימויות שנקבע. מסמך שמגיע לחברה נסרק מיידית באותו היום, ומגיע ישירות לתור העבודה הממוחשב של מי שצריך לטפל בו. ואם שניים צריכים לטפל בו הוא מגיע לתור של שניהם. כתוצאה מכך קיצרנו את זמן המענה למוסכים למחצית ממה שהיה.

מהלך נוסף שביצענו בתביעות נוף הוא הקמת צוות "מסלול מהיר". הצוות מטפל בתביעות של אנשים שנפגעו באורח קל, ומבטיח שיקבלו פיצוי מהיר.

ופה כאחל לשה הבאה - לעובדי התביעות אאחל המשך התמקצעות ונאווה במה שאנחם. ולסוכנים - שלא חדקקו לנו יותר

מדי... אבל אם כן - שתהיה לכם חווית תיקון מצוינת!

מאת: עו"ד גנן דרעי-מנרן, מנהלת מח' תביעות

וכשמדברים על שירות, חשוב לנו שהשירות הטוב ייתן גם מחוץ למסדרונות החברה. בקרב מי שבפועל מטפלים באלפי מבוטחים שלנו - מוסכי ההסדר. השנה, כמו בשנה שעברה, הפשכנו בפיקוח אחר רמת השירות של מוסכי



ההסדר של שומרה, ובחוד החנית - מוסכי שא השירות. בסקר גיאוקרטוגרפיה שביצענו בקרב מבוטחים שטופלו במוסכי הסדר מצאנו רמת שביעות רצון גבוהה מרב מכריע של המוסכים.

מחלקת התביעות של שומרה מונה כ-30 עובדים במטה ועוד חמישה במחוזות. הפקידנו בכח הוא החשוב ביותר בחברה (באובייקטיביות...) - לממש את ההבטחה שמסרנו למבוטח בעת מכירת הפוליסה, ולהיטיב את נוקיו בעת קרות אירוע ביטוח, ואנחנו משתדלים לעשות את זה בצורה הטובה ביותר, תחת המוטו - הגינות מהירות ושירות.

חשוב לנו שהמבוטח יצא עם תחושה שיש מי שדואג לו בשעת משבר, ועוד לו לחזור למסלול החיים הרגיל כמה שיותר מהר, ואם אפשר גם לנחם לו לחייך - מה רע!

כדי להגיע לשם צריך לעבוד קשה. השנה עברנו תהליך של שיפור שירות שכלל יעוץ של יעוץ חיצוני. נציגי תביעות רכב קסקו עבה סדנה קבוצתית וליווי אישי. והתוצאות לא אחרו לבוא. בתשאלו טלפוני שערבנו בקרב סוכנים שלנו וסוכני צד ג' שפט לקבל שירות מסחלקת התביעות עלה שכ-95% (!) מהם מרוצים מהשירות והיו ממליצים לסוכנים אחרים לעבוד עם שומרה!

אני רואה בה הישג גדול, כי זה מראה שבשומרה לא רק יודעים להבטיח אלא גם לקיים - ואין הוכחה טובה יותר מאשר שירות טוב בתביעות.

## שילוט על חשבונו!

### מבצע שלטים בשומרה

התקנתם כבר שלט חדש במשרדכם?  
אז למה אתם מחכים?  
100% מעלות הבנייה וההרכבה - על חשבון שומרה!  
פנקו את משרדכם בשלט מאור חדש.



חברה לביטוח בע"מ

שומרת בהצלחה

מהרו לפנות ליעל נרקיס:  
טל. 03-9251114 | פקס 03-9251616  
דוא"ל [yaeln@shomera.co.il](mailto:yaeln@shomera.co.il)

## בחסות שומרה



## מירוץ ג'יפים - סוכנות ביטחה

זהו המקום להודות למנכ"ל שומרה, יוסי וינסטוק שתומך ועוזר לנו זו השנה השנייה למש ולתנשים חלום.

במירוץ הג'יפים "קורס קאנטרי" שהתקיים בס"ל בשבט שפתח אנו - צוות סוכנות ביטחה לזכות במקום השלישי!

תמיכתה של חב" הבריטוח שומרה בשייטות טאולמפיאלת ביינ"ן 2008 (כפי שהתבשרנו בכנס הסוכנים הבכורים השנה) מלמדת על הברה שיוצרת לחת ולתמוך ועל כך לא סתם לי אלא לעמוד ולתמוך כפי יישר פה לכם, מנהלי החברה, אני סתם למיית בין סוכני הביטוח העובדים עם שומרה.

התחדות הקשה הזאת כותבת לי אישית הרבה סיפוק ותנאה, כ-40 ק"מ במסלול שטח קשים ("בוץ טובעני") יש לעבור בסחות מ-3 שעות! ולא הרבה מסיימים את התחרות "על הרגלים".

לדעתו ישנה הקבלה בין התחרות לבין עבודתנו כסוכני הביטוח: בשני התחומים העבודה נעשית בתוך-תחרות מסורסת, ובשני התחומים הערכות נכונה של המשרד יחד עם תמיכה מאחור של הברה הביטוח, סוללת את הדרך לקו המיטום!

פאת: אבי גולן, סוכנות ביטחה



## טיול לסוכני הלשכה - סניף פ"ת

הסורמכות שבהר הצופים אשר כלל האונה מהנה לקונצרט באודיטוריום. בדרכם הביתה כל אחד מהמשתתפים קיבל מתנה יקרת ערך **סאדיר לנדאו**, מנהל החום ביטוח בחברת "פוינטר". את הדרך חזרה הנעים חבר הסניף **יוסקה קציר** בנינון במספוחית פה ובחליליות, וכולם הצטרפו אליו בשירה רסה. לאור ההצלחה של טיולים מסורתיים אלו כבר יש נרשמים לטיול בשנה הבאה!

בהמשך למסורת הטיולים של הסניף, גם השנה יצאו 50 סוכנים עם בנות זוגם לטיול בירושלים. הטיול התקיים ביוזמתו ובהדרכתו של יו"ר הסניף **חיים דרורי** ובחסות שומרה חברה לביטוח בע"מ. מסלול הטיול התחיל בלטרון, בהמשך ביקרו הסוכנים בשוכנת הבוכרים בירושלים בליווי הסברו האוטנטיים של איש השוכנה הסוסר **דן בניה סרי**, לאחר ארוחת צהריים כפרית בקיבוץ רמת רחל נערך סיור באוניברסיטה

# מסע קסום לירושלים המזוהבת



## מועדון הסוכנים הבכירים - אוגוסט 2006



רגע היסטורי:  
חשיפה ראשונה של שומרה D  
אוגוסט 2006



## כנס השקת שומרה ס



איל טולדנו



שלמה פוקס



ב.צ. יונסטוק



יוסי יונסטוק

## שומרה מציגה ביטוח חדש: שומרה ס !



מוצגים יתרונות הפוליסה בצורה מפורטת, החל מההרחבות הרבות הכלולות בה וכלה בהדגמת הפקת הפוליסה באופן עצמאי ע"י הסוכן במשרדו בקלות ובמהירות.

כל כנס הסתיים במצגת של **איל טולדנו**, מנהל מסלול **שומרה D**, אשר בדבריו פרט, הרחיב והוסיף דגשים.

בסיום כל כנס התקיימה הופעה אורח. בכנס ההשקה היתה זו הרצאתו המרתקת של פר **ניורא איילנד**, אלוף במילואים וראש המועצה לביטחון לאומי לשעבר, ובכנס "ברוכים הבאים" בכיוון שונה השתתף הסטנדאפיסט המוביל **שלום אסיגי**, שברך מן הקהל באולם גלי צחוק רמיס.

מאת: **אילת נאור**, מנהלת הדרכה

באוקטובר השיקה שומרה פוליסה חדשה: **שומרה D** - ביטוח הדירה הטוב בישראל! הצלחת הכנס, ולאחר מכן הצלחת הפוליסה, נדמו לביקוש רב ואף לסניות מסוכנים שלא נכחו בכנס. לאחר שלושה חודשים ערכנו כנס מסך לחשיפת המוצר בעבור אותם סוכנים.

הכנס השני נקרא כנס "**ברוכים הבאים**", שכן נכחו בו גם סוכנים חדשים שהגיעו לשומרה מתוך רצון להכיר את החברה את אחת המסלולים המובילים בה - **שומרה D**.

סה"כ בשני הכנסים נחשפו כ-700 סוכנים למוליט **שומרה D** ונכחו לדעת כי אכן מדובר בביטוח הדירה הטוב בישראל.

**יוסי יונסטוק**, מנכ"ל שומרה, נשא את דברי הסתייגה בהם הדגיש את חשיבות השיטה הדיפרנציאלית גם בענף הדירות ואת הפוטנציאל שיש בפוליט **שומרה D** להגדלת תיק הביטוח של הסוכן. בנוסף השיף מנכ"ל שומרה מושג חדש בסני הסוכנים: **קמ"ע**, המושג הוא בעל משמעות כפולה; הפוליסה הינה קמע להצלחת הסוכן והמבוטח גם יחד ושנית המושג מהווה ראשי התיבות **קמ"ע** הינם היתרונות הבולטים של פוליסת **שומרה D**:

- ק** - קלות הפקת;
- מ** - מוצר נרחב במחיר מעולה;
- ע** - עמלה מעולה.

עם סיום דברי יוסי יונסטוק, הוקרן הסרט - "קמע". ולמה סרט ? כשהושלמה בשומרה בית מסלול שומרה D, נכחו כי מדובר במסלול מצוה, הראוי לחשיפה מיוחדת. על-כן, בהפקה עצמית ובהשתתפות שחקנים מקצועיים יצרנו את הסרט. בסרט



## כנס ברוכים הבאים



טובת - בנדרת !



לתלות חמסה

זהה 2/6

אבל בנוסף, צריך גם

**שומרה**

ביטוח הדירה הטוב בישראל



## ביטוח דירות בקומות ביניים בכיסוי הרחב ביותר ובמחיר המשתלם ביותר

החל מ-  
**83**  
לחודש  
לביטוח מבנה  
+ תכולה

www.shomera.co.il

אנו גאים בכך שאת  
הביטוחים שלנו ניתן  
לרכוש רק באמצעות  
סוכני ביטוח איכותיים.  
לקבלת הצעת מחיר  
פנה לסוכן שלך.

**שומרה**

חברה לביטוח בע"מ  
www.shomera.co.il

### בכל פוליסת שומרה D כלולות אוטומטית וללא תוספת תשלום הרחבות הבאות:

בסיס הכיסוי הינו "כל הסיכונים", הבסיס הרחב ביותר בביטוחי דירות.

#### הרחבות ביטוח תכולת הדירה:

- גבולות אחריות כלפי צד ב' מוגדלים עד 1,000,000.
- כיסוי הובת מעבירים - לעובדי משק הבית
- כיסוי רעידת אדמה.
- הרחבת 10% ביטוח נוסף לסכום ביטוח התכולה - למניעת תת-ביטוח.
- ביטוח שבר תאונתי למקורבים/מסכי פלומה/מסכי LCD.
- ביטוח שבר תאונתי למחשב ביתי כולל מודסט/מקס/מערכת משחק טלוויזיה.
- ביטוח שבר תאונתי לכיריים חשמליים.
- ביטוח לחיפוי אקדח ברישיון.
- ביטוח שיחזור מסמכים אישיים של בני משפחה.
- ביטוח הפצ' עובדים מורחים.
- הרחבת תו"ג - הרחבת מיוחדת למגור דרום.
- וכן תבילת הטבות נוספת\*

#### הרחבות ביטוח מבנה הדירה:

- הרחבת מיוחדת - ביטוח ערך הקרקע של הדירה בבית משותף.
- גבולות אחריות כלפי צד ג' לרוכשי מבנה בלבד עד 500,000.
- כיסוי רעידת אדמה.
- הרחבת 10% ביטוח נוסף לסכום ביטוח המבנה - למניעת תת-ביטוח.
- כיסוי למקני צנרת באמצעות "שחר".
- וכן תבילת הטבות נוספת\*

#### \* תבילת הטבות נוספת הכוללת:

- שירותים רפואיים למבוטח בדירה, כולל שירותי מעבדה.
- שירותי חירום לדירה, 24 שעות ביממה.
- שירותי צנרת ראשונה לשיניים.
- שירות "תיקוב"ק" - לכיבוע תיקונים קלים בדירה.
- שירות "בדק בית" - שירות בדיקות חיוניות בדירה אחת לשנה.
- שירות שוקר וטריטור.
- שירות שוקר מומחים - לקבלת ייעוץ בתחום תחזוקת הדירה.
- שירות לטלוויזיה חלופית.



## טקס עובד מצטיין

### אות המצויינות

בשלהי אחרי חצריים של יום שני, 18/12/2006, כי חמכה, התכנסו למ באולמי המלך שלמה - עובדי קבוצת סיני החוקות.

הסופגניות עיסרו את השולחן והאווירה הייתה נימחה ומרגיעה. את הטקס פתח **בנצי וינשטוק**, שסיפר כיצד גברו מצטיינים על רביב. החשוואה כמוכן מתבקשת: גם בעירות שפל כמו שעברה המדינה בכלל ושוק הביטוח בפרט - הצליחה שומרה להשיג תוצאות מרשימות ולהיות שווה בין שווים בקרב חברות הביטוח השונות.

ועוד ברוח החמנה, עלה **חזי הינשפלד** לבמה, ודיסר מדורות חמנ. לאחר מכן, עלה **יוסי וינשטוק**, וסיפר באווירה על הישגי שומרה בשנה האחרונה. אחד ההסברים להצלחה הכבירה, הינה שיטת הניהול שליוותה די ביד את העבודה הקשה והחתימה למצויינות - שיטת השותפות בחללחה. שיטה זו סלחה חן את עובדי החברה, אשר הוענק להם מענק בגובה חצי ממשכורתם החודשית וכן את סוכבי החברה אשר מתוכמלים בעמלות מהגבוהות בתחום. המסר במהלך הזה פשוט, שומרה מרוויחה, כל אחד מאיתנו מרוויח.

עוד הדגיש **יוסי וינשטוק** בדבריו, כי החשוב ביותר מנתינתו ומבחינת שומרה כולה הוא הדגש על השירות: שירות שירות שירות. השירות הוא

הסממנה להצלחה בשוק התחרותי שבו אנו חיים.

עובדים שבלטו בשירותיות שלהם חן לעובדים וכן לסוכנים ולמנווטחים (וכמובן בדברים רבים נוספים) הם מקבלי אות המנכ"ל ואות המצטיין - וכאן הגענו לאחד מדרגי השיא. באירוע, **גילה קוניס**, מזכירת מחוז מרכז, נבחרה לעובדת המצטיינת של שומרה ו**תמי רבינוביץ** ממחלקת תביעות קיבלה את אות המנכ"ל. ואילו בסיני נבחרה **שרה כהן** לעובדת המצטיינת ו**אפרת כהן** קיבלה את אות המנכ"ל. העובדים המצטיינים קיבלו חופשה זוכה במלון 5 כוכבים לבחירתם.

וכספד לחתירה למצויינות - לקימה אירוע החמנה שלנו - הרוע **דורון הראל** שהגה הישראלי היחיד שטיפס על האונרסט עד לפיסגה. בסיפור השלוב חומור לצד תיאור מקרים נופכים קשים שליוו אותו ואת חבריו למשלחה, שחרים כחוט השני כמה מוטיבים בולטים: רגיעה בפשית בעת ההמודדות עם מצבים קשים, ההמדה והשומות לב לפרטים ולו הקטנים ביותר, או בלשונה של הראל: "קבע עיניך בפסגה, אך זכור להביט לפיך. הצעד האחרון מלוי בראשון". המסר ברור: המיד עלינו לשאוף לפסגה ולחשב צעדנו בחוכמה.

לסיכום, היה אירוע מהנה ביותר עם מסרים בולטים לקראת שנת 2007 הבאה עלינו לטובה.



**שרה כהן**  
העובדת המצטיינת של סיני לשנת 2006



**גילה קוניס**  
העובדת המצטיינת של שומרה לשנת 2006



**אילת נאור**  
וואדים צ'רקסוב בהנרלה לסוכנים



**יוסי וינשטוק ויעל נרקיס**  
נרקיס מי הצטיין בהשתלמות העובדים

# דצמבר 2006

צלם: עזרא לוי



**צוות מליניאק**  
נהנים מאירוע ראשון בקבוצה



**חמי רבינוביץ'**  
מקבלת את אות מנכ"ל שומרה



**אסרת כהן**  
מקבלת את אות מנכ"ל סיטי סוכמת



**חזי הירשפלד**  
בהולקת כר חנטכה וססירות



**דורון הראל**  
הישראלי הראשון על האוורסט



# טיול ט"ו בשבט



כאן ניסע באהבה נצץ שומרה



מיטל אופה פיתות



שחונה, קלריט, מאיה ושיבי



בנות סיני



הרצאה על נצצי אי"ל



סדריך אישוי למתוו מרכז



מאזנים למדריך



שחונה לביי לסני הוורקה



אירנה זיבאל בתשחקי חבדיה



הפירות היבשים - אימך לאורך כל הדרך



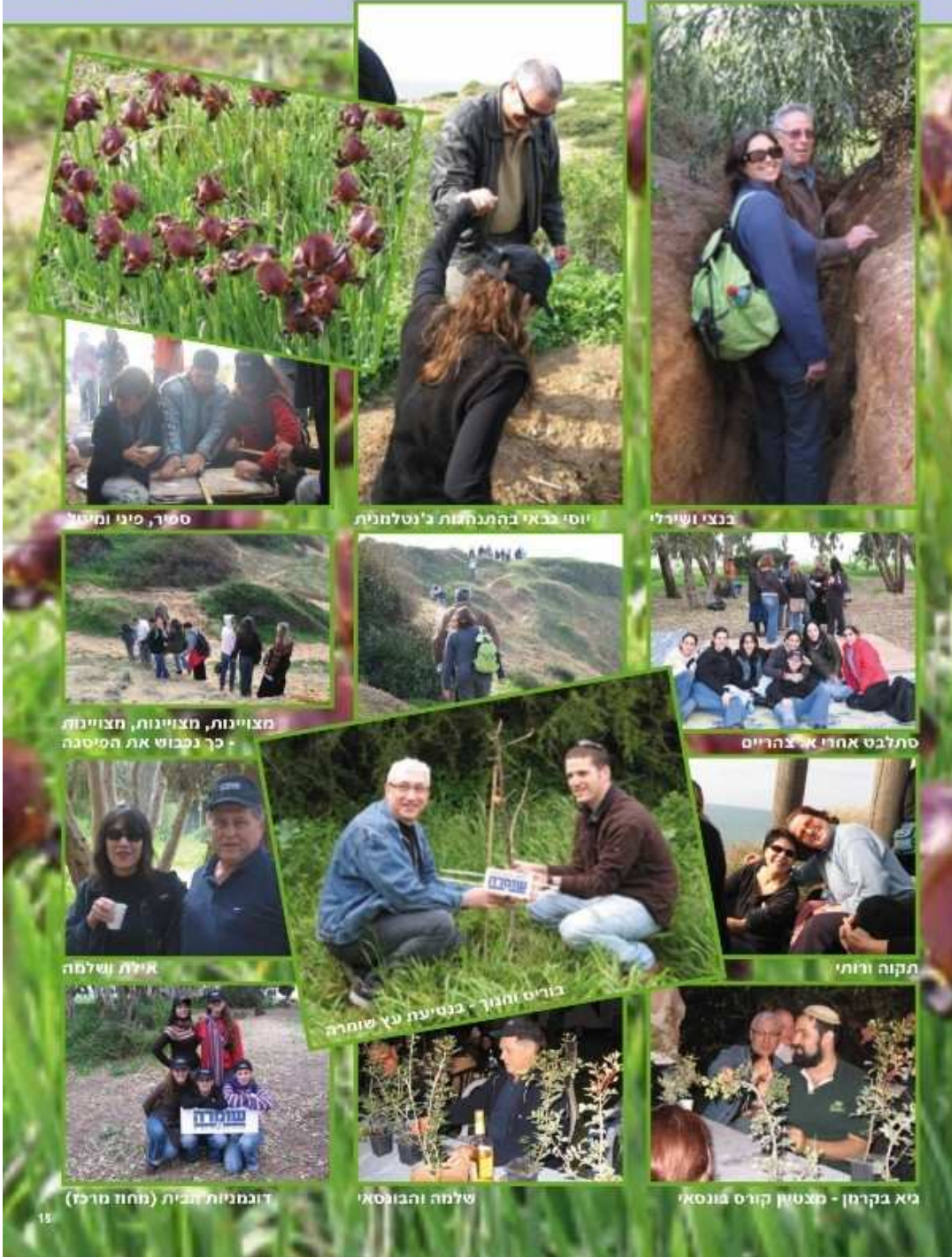
איילת הייסטן



נאדים וולגטינה חנסים להשתחרר

# פברואר 2007

צילום: בוריס חנוב ואילת חייסמן



ספיר, מינו ומיעל

יוסי באי בהתנהלות ב' נטלחית

בנצי ושירלי

מצוינות, מצוינות, מצוינות  
- כך נמכוש את המיסנה

סתלבט אחו אי צהריום

אילת ושלמה

תקוה ורומי

בוריס וחנוך - בנטיעת עץ שומרה

דובמניות הבית (מחוז מרכז)

שלמה והבונסאי

ביא בקרמן - סטטן קורס בונסאי

# הכדורגלנים הקטנים

## קבוצת הכדורגל של ילדי מכבי שוהם

קבוצת משחקים כ-26 ילדים, ילידי 1997. 14 שוהם ושאר מחצית מודיעין. קבוצת עוברת תחת "עמותת המכבים" הקשורה עם אגודת הכדורגל של מכבי ת"א. "שוהם" העניקה הסות לקבוצה, והילדים "לובשים שוהם" ארבע פעמים בשבוע, שלושה אימונים ומשחק.

הקבוצה משתייכת לליגת הילדים. טורס ב' מחוד שסלה - ליגה בת 14 קבוצות, שיחקה עד כה ב-14 משחקים. ג-ו ביצה ובשלושה הפסידה. הקבוצה ממוקמת במקום השלישי בטבלה עם אפשרות לעלות לחקום השני. בגביע המדינה לילדי 1997 עברה הקבוצה את השלב הראשון (ניצחון 3:0 על מכבי חוד השרון) וכרע מסתינה למשחק בסיבוב השני. ניתן בתחלת לומר שחשישים אלו שומרים על רוח הסיסמה "שוהם נפרה..."

בהודמנות זו אני רוצה להעביר ליוסי וינסיסוק המנכ"ל ולכל חשפה "שוהם" את תודת הקבוצה וחורי הילדים על נתינת החסות. נסיים בברכת הצלחה לקבוצה בהמשך הליגה.

סאלה ניר הרמתני, אקטואר החברה



מח, שכן הכחון חושב בשניות הסיים ממש הרבישת הכחון הטובה מתחזקת כפליים, כשהבלתי יאמן קורת, ושומרה סבבה את הטוענת לומר - מלייב קרע, שידה מחלינה חלואנית ומאומנת ל"י מוסי אראסטי".

ובחמשך לדברים אלה, יעדו של שומרה משנה הוא לסיים את הטעה באחד משלושת המקומות הראשונים. העמידה כיעד תושב בעיקר באמצעות הקרבת, רוח לחימה ורצון עד לבח - רצון משוחף לכל שחקן הקבוצה כמו, והם: **אלון, אליעד, אחיקם, איתן, ארי, גיא, דובי, דדור, מייס, הנך, ניר ועמית והמאמן עדי**

סאלה וסאל פריי, קפטן הקבוצה



קבוצת הכדורסל של שומרה משחקת זו טעונה השנייה בליגה למקומות עבודה. מה שמייתר את הקבוצה היא הרשימת ה"ביחד" המאפיינת כל כך גם את שומרה כתבירה לאור התצלחה הכבירה בשנה שעברה. קדמה הקבוצה לליגה במחנה יותר. ועם היקרת - גם העבודה הקשה... ואולם, העבודה הקשה (כמו תמיד, בד"כ...) משתלמת: קבוצת הכדורסל שלט ממוקמת בסוף הסיבוב הראשון, במקום השלישי ומרחקת בקורה אתה בלבד מהמקום הראשון!

שומרה ניצחה בסיבוב הראשון. קבוצת חוקת ותיקת כמו מלייב קרע, שופרסל, בוק, רשת חילטון, סלקום ועוד... וכמו בכל סרט חלילודי טוב, גם המשחקים מהם חושג הכחון היו רוי



# הסוכנים מדרגים - שומרה מובילה

## סקר גיאוקרטוגרפיה קובע: סוכני שומרה מדרגים אותה כחברה המובילה בעמידה לצד הסוכנים בשעת משבר

מדורגת ראשונה גם בפרמטר של "הוגנות בתשלום עמלות לסוכנים"



אנו בודקים את עצמנו כל העת. לכן, ביצענו בנובמבר האחרון, באמצעות סוכן גיאוקרטוגרפיה בניהול פרופ' אבי דגני, מחקר שהקיף מאות סוכני ביטוח. מהמחקר עולה כי סוכנים העובדים עם שומרה מעריכים אותה גבוה יותר בכל הפרמטרים הנבדקים לעומת סוכנים שאינם עובדים עדיין עם החברה. תוצאות המחקר כוללות מידע רב ומסורט שמסייע למחלקת השיווק שלנו. מהממצאים עולה, כי שומרה נתפסת על ידי סוכניה כחברת וטכנולוגית. בנוסף, קיבלה החברה מסוכניה "ציונים" מעולים גם בקטגוריית שירות - הכוללת תשלום תביעות ותשלום עמלות לסוכנים, וגם בקטגוריית משפחתיות ועמידה לצד הסוכן בעיתות משבר.

- הערות:**
- בקרב סוכני "שומרה", התברר שמצאת במקום הראשון על פני כל הפרמטרים הנדושים בעקר בולטת תפיסת המשפחתיות והעמידה לצד הסוכן בשעת משבר.
  - מבט סכי ששוק, אילון תופסת כחברה משפחתית, אילו קבלה בין מניין בעמדה ליד הסוכן.
  - מפת חקלאי קיבלה מבט, עמדה צדדים יותר מרבים נדושים, היא קיבלה מבט מנין והבטיח.

**מקרא:**  
● משפחתיות  
▲ נאמנות  
■ עמידה לצד הסוכן



**גיאוקרטוגרפיה**  
 אבטרוטית על מידע

## מחשיכים לרוץ קדימה

"מנוע החימום" מביאנו לצורך למנוע סיכונים כבר בשלב עריכת הביטוח ולאחר את הלכות שיהנה גם מתערוך מועדף. חימום נכון הוא כזה שיאפשר בשלב התיבוע לשרת את המבוטח באופן מהיר ויעיל ולסייע למבוטח לחזור מרוצה לשגרת יומן, שהרי לשם כך כרת עימנו מלכתחילה את חוזה הביטוח.

שמירה על קו פעילות זה יסייע בידים לשמירה על תוצאות חימומות טובות, לקוחות מרוצים וסוכנים רבים שיהנו מ"פירות" עמלת הרווח המופעלת בשומרה כחלק מסיפמת "שוממות בהצלחה".

אנו מודלים באופן מדויק את עלות הביטוח תוך שימוש במנגנון הנחת "הלכות המועדף" בעת חידוש הפוליסה, דרוג הלכות וסימון היתום מועדפים, בולטת במסמכי הפוליסה ומאפשרת לכל נורמי החברה וספקיה לחוות את אותו לקוח ולהעניק לו שירות V.I.P. חשוב להדגיש כי התחרות הקשה אינה מסתכמת רק במחירי השירות היעיל והערך המוסף של המוצר הוסכים אך הם חלק מכריע בעסקה, מרווחי הרווח צרים יותר ולפיכך נדרשת עבודה מאומצת יותר של כל העוסקים במלאכה, יכולת תגובה מהירה וכמובן פיתוח יחמה חדשה.

### בקרב שומרה E ...

- בברכת שוממות בהצלחה
- דרוו סופר
- מנהל מחלקת חיתום

שוק הביטוח חייב יחמה שיווקית מתחדרת. בתקופה של תחרות חזקה על השממת לינו של הלכות, הופך "שדה התחרות" למגרש עם כללים וחוקי משחק אגרסיביים.

הסוכן חייב להתאים עצמו ואת צוות פשרו במחירות למתחרים הרבים ולבחון את הכלים העומדים לרשותו במאמץ "להביע ראשון" אל הלקוח.

המחשבה כיצד לסייע לסוכנים להביע ראשון אל הלקוח היא הבסיס להעמקת הדיפרנציאציה ויצירת מסלולים ממותנים ומועדפים שיקל על המכירה ושימור הלקוחות הטובים בחברתנו.

**איכות המוצר, מהירו ומינותו** על המדף הם מרכיבים חיוניים בהשגת יתרון יחסי מול המתחרים.

עקרונות הדיפרנציאציה שהופעלו והשתכללו בענפי הרכב מופעלים כעת גם בענפי הדירות וכן בישות מסוימות "פמותנות" בענפי הדירות והעסקים ואין ספק שמנחה זו תתרחב עוד יותר.

על "מדפי המנות" שלנו בחברה מוצבים היום יותר מסלולים ייעודיים ומועדפים.

שומרה C, שומרה D, בומס למשרד, בומס לקניון, מסלולים משופרים לבתי כנסת, ועדי בתים משותפים, קוסמטיקאיות ומספרות ועוד... כל אלה מסלולים הכוללים תרחבות רבות ותעריפים נוחים במיוחד. הקו המנחה היום המחיר כרטיית הביטוח לפיו הסיכון הגלום בו תוך בחינת הפרמטרים הרלוונטיים, היכולת המיובית מאפשרת לכתת זאת ולקבע למסלול מועדף.

# אובדן כושר עבודה תפקודי

## 2 יי ציפורים במכה יי: הזדמנות עסקית לסוכן לצד הגנה מתחייבת למבוטח

רמת הרפואה העולה באופן מתמיד בעולם המערבי, ובכלל זה בישראל, גרמה לעליה משמעותית של תחלת החיים, לצד המלה ניכרת בסיכון אובדן הכושר התפקודי, שמשמעותו הכלכלית ובכלל, כידוע, כבדות ביותר.

אנו, בסיני סוכנות לביטוח, מאמינים בציבור סוכני הממלא באמנות ובמקצועיות את שליחות לחול ציבור מבוטחיהם. כמו כן, אנו רואים את התפקיד לחיות עבורם שוקים חדשים וחדמניות עסקיות ואת אור שאיפתנו למקסם הכנסותיהם. חלק מאמונתנו זו, ראוי לזכור כבר במהלך שנת 2004 להתמקד בשיווק פוליסות הסיעוד, שמטרתן דחיקה של הסיכון כנגד דמי ביטוח חודשיים. מוצרים אלו נחשבים בעלי רמת שימור גבוהה, כמו גם בעלי רמת עליות (שוטפת ותקפית) ראויה. למוצר קראנו - **אובדן כושר תפקודי**.

במשך תקופה ארוכה התחבטנו יחד אך להביא להצלחה והטמעה של המוצר, דבר הכרוך בהקניית ידע ובתהליכי מכירה יעילים לאורך זמן. להבדיל משיטת "הגום וגמרנו" (דחיסת ידע רב בזמן קצר) שחייבה נחונה עד כה בחברות הביטוח, בחרו לערוך סדרת מפגשים; תהליך ארוך ומובנה הכולל בחוכו רכישת ידע מקצועי מהצד האחד, והטמעה בפעילות שטח, מן הצד השני. לצורך סדרת המפגשים ה"ל" (נו במספר), נוסף מומחים בתחום - אבי רייטן ויוסי שיינברג העגלים של חברת אופק זהב בע"מ, חברה מובילה במתן הכשרה וידע בתחום הסיעוד.

סדרת המפגשים החלה במהלך חודש יולי 2005, בו קיימנו מפגש פתיחה במלון קרלטון במל-אביב. למפגש הוזמנו סוכני סיני הפעילים בתחום החיים. במסגרת המפגש התנינו נחשפו הסוכנים לרעיון תוכנית האיתון בתחום הסיעוד. במהלך המפגש, הציג **אבי רייטן** - שמשמש גם כיועץ שר הבריאות לענייני סיעוד - את התכנים המקצועיים, וביניהם: הסבר בנוגע לבעיה הסיעודית המהווה בעיה אסטרטגית במדינת ישראל כסרט ובעולם כולו ככלל; הסבר בנוגע לסיני הקיים באמצעות הביטוח הלאומי; דגשים לעניין החוק והחבות החלה על המשפחה במדינת ישראל (חוק הסיעוד); התייחסות מעמיקה ללימוד הכיסיים הנזכרים דרך שיחתי בראות נוספים (ש"ן) של קופות החולים; ביטוח קבוצתי ולימוד יסודי של כלל מוצרי חברות הביטוח בתחום הסיעוד. **יוסי שיינברג**, הציג את תהליך האיתון וההטמעה בנושא המכירות: החל מפילוח הלקוחות, מימוניות מכירה ושיסור ביצועים (גם באמצעות הטלפון) ועד הפיכת לקוחות שעד היום בוטחו בביטוח מהגלים בלבד, ללקוחות הממוסחים בנסף גם בביטוח סיעודי.

במהלך המפגשים (ערכו סיריט במסודות סיעוד שונים כגון מוסד לחולי אלצהיימר (שם נחשפה הקבוצה ל"פנסה הלבנה" בהוצאה מאלפת שינתה על ידי מנהלת המוסד) ועוד, בנוסף, ניתנה לסוכנים אפשרות להצטרף ל"סירט הסיעוד" בתאי שיעמדו במספר התחייבויות. את איתון הסירט, אגב, סיימו בהצלחה 15 סוכנים.

כתוצאה מאינטנסיביות המפגשים, גובשה לה קבוצה איכותית ותקצועית של סוכנים. הסוכנים הללו, הן בעזרת הליווי של אנשי "אופק זהב",

והן בזכות הידע, המיומנות והביטחון שצברו, החלו להמיל בצורה משמעותית את קצב מכירת הפוליסות. הסוכנים שיהפו איש את רעהו כחוויות מכירת פוליסות הסיעוד ולמדו למקסם את הפרמיה החודשית של מוצרי הסיעוד. הסוכנים אף שברו שיא - פרמיה חודשית למבוטח אחד בגובה 2,200 ש.

לקראת סיום סדרת המפגשים, תחיתם הסוכנים את קבוצת הלקוחות הוותיקה והאיכותית שלהם למפגש, שנערך בכסר המכבייה, אותו כיכדו בנוכחותם **ב.צ. וינשטוק** יו"ר סיני החוקות, מוטי שפירא מנכ"ל סיני סוכנות לביטוח וכן מנהלים בכירים בחברות הביטוח. למפגש הגיעו למעלה מ-150 לקוחות (שיא בקנה מידה ארצי) סטוד-אפ מחקים ביותר. לסיום סדרת המפגשים הוכתרו הסוכנים המצטיינים: אבי בלאיש ודור דובנברג, שנחני המכירה שלהם עמדו על כ-20,000 ש (מסוקט סיעוד ב-4 חודשים), כמו כן, לכל משתתפי סדרת המפגשים הוענקה תעודת C.U.D (תעודת הכשרה בתחום ההגנה הסיעודית בישראל) מטעם אופק זהב. יצוין, כי אותותיו של תהליך ארוך וממושקף זה, מורגשים גם במהלך פתיחת שנת 2006 והסוכנים בוגרי ההשתלמות ימשיכו להיות מפירות המיומנות שרכשו. אין כל ספק כי בעקבות הצלחת ההשתלמות בתחום הסיעוד, נמשיך ונערוך פעילויות שיסור מיומניות ופעילויות הכשרה מקוקות עבור מוצרי ביטוח נוספים.

מאת: **אלי שמעוני**, מנהל תחום ביטוח חיים - סיני סוכנות לביטוח.

## מניעת הטרדות מיניות במקום העבודה

כי הערך הראשון המופיע הוא "בית ומשפחה", זו לשוננו: "שומרה היא חברה משפחתית, המעריכה ערכי מסורת וקהילה ועל כן סוכניה ועובדיה הם כבני בית... בעידן הטכנולוגי חשובה עוד יותר תשומת הלב האמיתית וסביבת עבודה נעימה ותומכת". כאמור, מדיניות החברה הגה יצירת סביבת עבודה נעימה ושוויונית לכל עובדיה ועל כן ראה בחומרה גילוי אלימות לכל סוגיה, ותפעל ביד קשה בכל אייזע מסוג זה. בימים אלה מוציאה החברה תקנון מסודר בנושא מניעת הטרדות מיניות. התקנון יכלול פירוט והסבר של התנהגויות הנכנסות להגדרת הטרדה מינית והתנכלות על רקע זה, מהן הזכויות של העובד במקרה הטרדה מינית, למי עליו לפנות וכו'.

החברה מינתה כאחראית לנושא את הגב' **גלי מנדל**, ראש מדור רכב (טל: 03-9258050). בין תפקידיה: 1. קבלת תלונות; 2. קיום בירור לשם מתן המלצות למעביד בדבר הטיפול במקרה של הטרדה מינית או התנכלות במסגרת יחסי עבודה; 3. מתן ייעוץ, מידע והדרכה לעובדים הסוגים אליה.

את התקנון, יחד עם מוסח החוק למניעת הטרדה מינית, ניתן לקבל בכל עת. אצל האחראית למניעת הטרדות מיניות בחברה, וכן אצל מנהלת משאבי אנוש, הגב' **אירנה צ'רישנינה**. כמון כן, התקנון יסודרם באתר האינטרנט של החברה.

מאת: **עו"ד שני אלקיים**, אחראית על הרגולציה ומוכיתת החברה

נושא הטרדות מיניות במקומות העבודה עלה לכותרות לא פעם בימים אלה והסערה הצבורית סביב הטרדות מיניות רבה. במסגרת מאמר זה אציג בקצרה את המצב החוקי כיום בישראל ואת מדיניות החברה בכל הקשור לנושא.

ישראל נחשבת למובילה מבחינת חקיקה נגד הטרדה מינית ובשנת 1998 נתקק בישראל החוק למניעת הטרדה מינית. החוק מגדיר סוגי התנהגות המהווים הטרדה מינית, וקובע כי התנהגות כגון זו היא בגדר עבירה פלילית ועולה אחריות.

על פי המסיקה בישראל מטרת החוק הגה לשנות דפוסי התנהגות שרווחו בחברה, בצבא ובמקומות עבודה ולהבטיח מקום עבודה בטוח ושלו השומר על צלם אנוש וכבוד האדם, חשיבותו של החוק רבה: הוא מחנך את הציבור להתנהג בהתאם לטרמה החדשה ומטרתו לפטע התייחסות מינית, מקום בו נדרשת התייחסות מקצועית, ואת, כיוון שהתייחסות מינית במקומות אלה פוגעת בביטחונם, בכבודם ובפרטיותם של בני אדם. שיון לב, החוק אינו מבחין בין הפיכים בכל הקשור להטרדה מינית וגם אישה יכולה להטרוד נגר. כולנו שווים, כולנו בני אדם ולכולנו זכויות לכבוד ולפרטיות.

החברה מאמצת את הוראותיו ורוחה של החוק במלואן: החברה הרטה על דגלה מסי' ערכים: שותפות בהצלחה, יושר והגינות, חתירה למצוינות ודו-חיות. אך אם תצינו לרגע באתר האינטרנט של החברה, תמצאו

## מדל טוב!

### מדל טוב לסוכנים!

ברכות איחולי הצלחה ושגשוג לצוות **סוכנות מליניאק** לרגל הצטרפותם לקבוצה! **ברוכים הבאים!**

אשר ועשר **לנבע הולצמן** שהתחתן ב- 9/11/06 מי יתן ויזכו לבריאות ואהבה!

ברכת חיים מאושרים **לעדן**, הבן של **שמעון כהן** שחגג בר מצווה ב- 11/11/06. שתזכי למצוות!

ברכות לבביות **לרותם**, הבת של **רני מוספי**, שחגגה בת מצווה. שתזכי למצוות!

צורר איחולים **לחיים רוזן**, לרגל חתונת הבן **רמי**. מי יתן ויזכו לחיים מלאי אהבה!

שפע של ברכות חמות **לעדן**, הבת של **סיני דודן** לרגל בת המצווה. שתזכי לחיים מאושרים!

**אנם** נולדה. במשפחה של **תמיר בלם** שמחה גדולה. מדל טוב!

איחולי חיים טובים ומאושרים **לאור** הבת של **זיו אביבי** לרגל חתונתה!



מדל טוב **לבילה לוי** שחיתנה בת! היה אירוע מרשים ומרגש והערים מספרים על טקס החינה שהיה מקסים ואותנטי!

### מדל טוב לסוכנים עם כניסתם למשכנם החדש!

**חיים לוי** - אשכולת  
**נחל משה**  
**אריה ארליך**  
ג. דלל סוכנות לביטוח  
**רקובסקי ישעיהו**  
**אורית כהן**  
צנטוריון סוכנות לביטוח

### מדל טוב לעובדים!

מדל טוב **לימית בורגלר** להולדת הבן **עילי** שחצטרף אליה ולישראל ב- 16/12/06!

בת חדשה הצטרפה למשפחת **בראל** היקרה ב- 11/1/07 - **ליהי** אחות למאי ורני. **שחר** - מדל טוב!

ב- 17/1/07 נולד בן ראשון למשפחת **בקרמן** - **יונתן**. מדל טוב **ליא** כמוני!

וטרי טרי, ישר מחדר הילדות... מדל טוב **למיה בילה** שילדה בשעה טובה, ב- 9/2/07 בת שלישיה. ממש בן **עדן**!

שמחה וחגיגה! בת חדשה למשפחה. ב- 15/9/06 נולדה **שוהם**. מדל טוב **להגית סיסוי**!

מדל טוב **לשמחה כהן** לרגל הבריתה הנכדה **נופר** שנולדה ב- 31/12/06!

אשר ושמחה **למאיה** בן **שיטריה**. נולדה לה בת ב- 30/9/06 ושמה הוא **אמה**!

איחולים לבכיים **לדליה הלל** להולדת הנכדה **רוני** (28/5/06)!

מדל טוב **לשרה כהן** להולדת הנכד **ליאור** (8/9/06)!

צורר ברכות **לשולה בושמי** להולדת הנכד **אורי** (8/12/06)!

שפע של איחולים **לאטי משי** להולדת הנכד **נעם** ב- 12/8/06!

**אהרון יחזקאל** בא לעולם ב- 26/07/06. איחולי מדל טוב **לאטיה שקולניק**!

**למלי ארניאס** ששבה אלינו מחופשת לידה, מדל טוב לרגל הולדת הבת **סתי** ב- 16/10/06!



## והמון מדל טוב לזוכי מבצע ברצלוטה

- |               |                   |
|---------------|-------------------|
| מוטי אוליבר   | ויקטור ז'אן       |
| שמעון אחלמי   | זאב הסד           |
| ידידה בימבלך  | שאול הסדיל        |
| אלי ברזני     | אבי יעקובוביץ     |
| משה ברמן      | צביקה כהן         |
| אריה ברמן     | רני מוספי         |
| צבי ברנשטיין  | רפי מצנור         |
| יוסי נבע      | ארי משולם         |
| עמוס גאטס     | אבי סיבוגי        |
| יוסי נטוירט   | בן ציון סמורליק   |
| שמואל נוטנטג  | אמנון פילסון      |
| משרד נמא נולן | יוסי פינרמן       |
| משה דובין     | ישראל פלד         |
| איציק הורוביץ | שחר קורן          |
| זרת וייס      | אלי קרידו - אורטל |
| יפים ויזבקי   | צביקה רובינשטיין  |

# שומרה וקהילה

## שומרה משייטת לבייג'ין 2008



**ורד בוסקילה**, 24, סטודנטית שנה 3 ללימודי משפטים בריימן, ועדי גלבוז, 19, מורה חיילת המלמדת שיט במכמורת, הן הצוות הישראלי האולימפי שלנו. הן נחשבות לצוות הדש יחסית אך עם פוטנציאל רב, ויש ביניהן חיבור מושלם.

הבטת שטות על סירה מדגם 470. הסירה - שהיא למעשה סירת מפרש מדגם אולימפי - בקראת 470 לנוכח נודלה: 4 מטרים ו-70 ס"מ. בסירה יכולים לשוט צוות של 2 אנשים - בנים או בנות.

ורד מספרת כיצד הניעה לתחום: "יום אחד הניע לבית הספר שלי **אילן תשת**, שעד היום הוא המאמן שלי, וסיפר לכל הילדים על חוב חדש - חוב שיט. עוד באותו היום הניעו 50 ילדים לחוב, ואני היחידה שנשארה בחוב עד היום" אומרת ורד בחיך.

התחום הוא תחום קשה, אך המוטו של ורד ועדי הוא שעם נחישות, התמדה והחשבים מכלום - ניסיון וכשרון - אי אפשר להפסיד!

ורד כאמור בתחום מגיל 9 ומביאה עימה ניסיון רב. עדי היא חדשה יחסית בתחום אולם מביאה עימה כשרון רב, המפצה על אותן "שנים אבודות". שניהן בניה חובבות לפיה הן פוסעות בעקבות החלום שלהן - עבורן, הים והמים הם אוויר לנשימה. כשהן בים, הן אינן חושבות מתי יסתיים האימון אלא רק חושבות על "שעות הים" שעליהן לתת, והן עושות זאת מכל הלב. על מנת לזכות באולימפיאדה, מעריכות השתיים כי יש להם מינימום של 2000 "שעות ים".

הבטת מתאמנת 6 ימים בשבוע. בנשם בחורף וגם בסערה - הן בים. עבודה קשה ללא כל ספק. מה שמפתיק ומתמם את הלב (הרתי משמע) בימות החורף הקרים, הוא האופק - האופק האולימפי אותו שואפות ורד ועדי לכבוש ובגדול. כך יוצא, שמלבד קריירה, יש להן גם סימוק אישי רב. במסגרת עיסוקן הן גם מבקרות הרבה בחו"ל ו"חאות עולם".

מעבר לכך, עורכות השתיים הקבלה מעניינת בין יוסי ויגשוקי מנכ"ל שומרה, ובין ספורטאים מצטיינים: "יוסי יכול היה להיות ספורטאי מצטיין; הוא בעל מוטיבציה אדירה, הוא חד אכנה, קליל ומעל כל זה - המוטו של החברה "מצוייטת מצוייטת מצוייטת" מתחבר לעולמם בצורה אידיאלית. כל מנכ"ל הוא למעשה גם ספורטאי החי ונשם את העולם התחרותי, ולכן כשנתנים צריך לתת מכל הלב, זה ההרשעה שאנן מקבלות משומרה. אנחנו כל כולנו תקווה שבחמורה לבית שאנן מקבלים מהם, גם אם נציק לכם בחמורה את הדכות להיות נאים בט".

אלה הן ורד ועדי שלנו - אימנו ביחד כל הדרך לאולימפיאדת בייג'ין 2008. אנהם כמובן נעקוב אחרי כל התחרויות אותן תעבורנה הבנות. פרטים נוספים אודות התחרויות השונות והחסות, ניתן למצוא באתר שומרה - בעמוד שומרה וקהילה (שיט אולימפי) - [www.shomera.co.il](http://www.shomera.co.il)

ראיינו: עו"ד יעל נרקיס, מנהלת לשכת מנכ"ל שומרה

על שומרה מספרת לנו ורד: "המיד היה לי חלום, שהעמוד מאחורי הברה שמעניק לי גב, לא רק בזמן הכלכלי של המילה אלא גם ובעיקר בזמן האישי. עוד בית. וכך אכן היה. החיבור ליוסי ויגשוקי ולשומרה היה מייד. יוסי הוא מדהים, ויש לו ולשומרה את כל התכונות שמאפיינות אתן חסות איכות".

