

← **נס**
הביטוח הכללי
נקודת המפנה **ה-19**
SAVE THE DATE
2.3.2025
יום א' | לאגו, ראשון לציון

עדיף

גיליון 1325 | יום ה',
כ"ט שבט תשפ"ה | 27.02.2025

TECH עדיף
קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים
להצטרפות לקהילה <
מנהל הקהילה: ירדן פלד,
מומחה לטכנולוגיה ולשיווק דיגיטלי בענף הביטוח

הצהרות מחייבות

"נשים סוף לעושק ולפעילות
ללא רישיון בשוק ההון",
הודיע הממונה על שוק ההון
| "נפעל בנחישות נגד הונאות
משקיעים ו'חידום לקוחות'",
בישר יו"ר רשות ני"ע

4

עם הפנים לעתיד

האם ענף הביטוח מביט 5 שנים קדימה?
האם הוא באמת מסוגל להתכונן ל"ברבורים
השחורים"? ומה עם סכנות הסייבר
המתגברות? על שאלות אלה ואחרות יענו
ביום א' הקרוב קובעי מדיניות, בכירים
בתעשייה וטובי המומחים, בכנס הביטוח
הכללי ה-19 של עדיף / עמ' 2,6

מבצע אניפה

רשות שוק ההון תטיל
עיצומים כספיים על
נותני שירותים פיננסיים
ברמלה ובלוד | בכוונתה
לדחות בקשות למתן
רישיונות של נותני
שירותים פיננסיים

12

השקעות בחדר ניתוח

מה עולה בגורל השקעות
הגופים המוסדיים בשוק
הנדל"ן בישראל ומחוצה לה?
מה הן נקודות התורפה?

16

ענף שלם מחכה

"הרגולציה בתחום שמאי הרכב
יוצרת עיוות הגורם לניפוח
עלויות חברות הביטוח",
סוענת רשות התחרות | שרת
התחבורה עדיין לא חתמה על
התקנות החדשות

8

מעברים

מינויים חדשים באיילון
נאמנים, יש מנהל חדש למרחב
ירושלים והדרום בכלל ביטוח

26

סגרו עסקה

שקל רוכשת את סוכנות הביטוח
גרנדש, שת"פ בין אופיס שירותי
תפעול לסוכנים ושורנס

27

נסיעה טובה

מגדל זכתה במכרז ביטוחי
נסיעות לחו"ל של מכבי
שירותי בריאות

10

מאמרים ודעות / עמ' 32

בתעשייה / עמ' 26

פיננסים והשקעות / עמ' 16

חדשות חמות / עמ' 2

חדשנות, רגולציה וסיכונים מתפתחים - תמונת מצב עתידית

האם חברות הביטוח ערוכות לשנים הבאות? רק הזמן יגיד, אך ברור שכדי להצליח, עליהן להמשיך להסתגל, לחדש ולמצוא דרכים חדשות לענות על הצרכים המשתנים של הציבור והמשק.

מאת אילן פיש

בלוקצ'יין מאפשרות ניהול חכם של פוליסות, מניעת הונאות ושיפור משמעותי במהירות התשלומים למבוטחים במקרה של תביעות. ככל שהשימוש בטכנולוגיות אלו יתרחב, ייתכן ונראה מעבר גורף למודלים עסקיים דיגיטליים יותר, בהם כל שרשרת הערך של הביטוח - מהחיתום ועד לתביעה - תופעל בצורה דיגיטלית וחכמה יותר.

רגולציה מתהדקת - כיצד ישפיעו השינויים הצפויים על השוק?

הרגולציה בענף הביטוח הולכת ומסתבכת, מה שמצריך מהחברות להיערך בהתאם. ההגנות הצרכניות הופכות מקיפות יותר, דבר שמוביל לחוקים מחמירים בנוגע לשקיפות בפוליסות הביטוח ולמניעת מניפולציות בתמחור.

בנוסף, הרגולציה מתמקדת גם בטכנולוגיות החדשות - שימוש באלגוריתמים חייב להיות מפוקח כדי למנוע אפליה או הטיות לא הוגנות בתהליכי אישור פוליסות. כמו כן, נתוני הלקוחות הופכים להיות מוגנים יותר מתמיד תחת תקנות פרטיות חדשות, הדורשות מהחברות לנקוט באמצעים מחמירים לשמירה על מידע רגיש. דרישה זו מעלה את הצורך בפיתוח פתרונות אבטחת מידע מתקדמים יותר, שיאפשרו לחברות לספק שירותים דיגיטליים מבלי לפגוע בפרטיות הלקוחות.

מגמה נוספת היא עידוד השקיפות מצד הרגולטור. יותר ויותר מחוקקים דורשים מחברות הביטוח להסביר בפירוט את הקריטריונים לפיהם מתקבלות החלטות לגבי חיתום ותמחור. שינוי זה עשוי להגביר את האמון הציבורי בענף, אך גם להכביד על החברות מבחינת ציות לרגולציה. חברות הביטוח שידעו להיערך נכון לשינויים אלו ולשלב פתרונות טכנולוגיים מתאימים, יוכלו להפוך את הרגולציה ליתרון תחרותי ולהבדיל את עצמן משאר השוק.

המשך בעמוד הבא <<<

ענף הביטוח נמצא בתקופה של שינויים מואצים, המונעים על ידי טכנולוגיות חדשות, שינויים רגולטוריים ודרישות לקוחות משתנות. חברות הביטוח נדרשות להסתגל למציאות חדשה שבה אוטומציה, בינה מלאכותית ושירותים דיגיטליים מחליפים מודלים מסורתיים.

במקביל, שינויי אקלים, הגברת הרגולציה ושינויי הרגלי הצריכה יוצרים אתגרים חדשים שחייבים לקבל מענה. אז כיצד יראה ענף הביטוח בעתיד הקרוב, ומה יהיו הגורמים המשפיעים עליו? אילו שינויים נוכל לראות במבנה השוק, וכיצד תתמודד התעשייה עם מגמות הגלובליזציה והדיגיטציה ההולכות ומתרחבות?

טכנולוגיה וביטוח - האם הבינה המלאכותית תחליף את סוכני הביטוח?

ההתפתחות הטכנולוגית משנה את ענף הביטוח מקצה לקצה. הבינה המלאכותית משמשת כיום להערכת סיכונים, אוטומציה של תהליכים ולמתן שירות ללקוחות. מערכות אלו לומדות מהיסטוריית התביעות ומנתחות נתונים ממקורות שונים כדי לספק הערכות מדויקות יותר של סיכונים ולשפר את תהליכי החיתום.

בנוסף, כניסתם של צ'אטבוטים מתקדמים, המסוגלים לטפל בשאלות לקוחות ולבצע פעולות מורכבות, משפרת את זמינות השירות. עם זאת, ההתפתחות הזו מעלה שאלות לגבי עתיד סוכני הביטוח האנושיים - האם תפקידם יהפוך למיותר, או שהם יידרשו להתמחות בתחומים אחרים כמו ייעוץ מותאם אישית והבנת צרכים מורכבים של הלקוחות? יש הסבורים כי התפקיד של סוכני הביטוח יתפתח לכיוון של יועצים פיננסיים רחבי היקף, עם דגש על תכנון פיננסי מקיף ושירות אישי.

כמו כן, חברות ביטוח רבות מאמצות טכנולוגיות בלוקצ'יין כדי לשפר את אבטחת המידע ואת שקיפות התהליכים. פלטפורמות מבוססות

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגשטרן ■ כותב קבוע: ירון פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ פנשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת
 צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים,
 תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך בעמוד הבא <<<

עמית גל: "נשים סוף לעושק ולפעילות ללא רישיון בשוק ההון"

הממונה על שוק ההון הצהיר בוועידת שוק ההון לחיסכון ארוך טווח, על הגברת הפיקוח על עמלות מופרזות ופעילות ללא רישיון, הדגיש את הישגי רפורמת בכר לצד האתגרים שבמערכת הדיגיטלית, והבהיר - לבעלי השליטה יש אחריות מוגברת על ניהול סיכונים



עמית גל | צילום: מורג ביטן

זינגר דיבר על השקעות בקריפטו, המהווה תחום פרוץ ברגולציה: "עולם הקריפטו הוא עולם לא מפוקח, ואנו רואים רבים שנכנסים אליו. בחודשים האחרונים התרנו תשקיפי קרנות נאמנות עוקבות קריפטו, כחלק מתפיסה אסטרטגית לפתיחת אפיקים ומכשירי השקעה נוספים. אנו מאמינים שעדיף להכניס מכשירים מורכבים ומסוכנים לעולם המפוקח, מאשר להשאיר אותם מחוץ לגדר וללא כל הגנה לציבור".

זינגר התייחס בחומרה לתופעת "חימום לקוחות", שבה גורמים מספקים ייעוץ השקעות ללא רישיון במסווה של הפניה ליועצים מורשים: "אנו מגלים מקרים רבים של מתן ייעוץ במסווה, ללא רישיון ובדרכים עקלקלות. מדובר בתופעה חמורה שלא נאפשר לה להימשך. לפני כחודשיים הוצאנו מסמך עמדה בנושא, וכבר התחלנו בפעולות פיקוח ואכיפה", אמר זינגר.

זינגר ציין את השינוי הדרמטי בהרגלי ההשקעה, שנעשה יותר מהיר וחשוף להשפעת הרשתות החברתיות והאפליקציות: "אם בעבר השקעה דרשה פגישה עם יועץ והשקעה לאחר תקופת הבשלה של מספר ימים, כיום הרשתות והאפליקציות משנות את הדרך בה משקיעים צורכים ידע. כניסת הבינה המלאכותית גורמת לעיתים לאנשים להאמין שיש להם אוריינות פיננסית גבוהה יותר ממה שיש להם בפועל".

בהתאם למציאות המשתנה, רשות ניירות ערך שינתה את גישתה הרגולטורית: "בעבר הפיקוח היה בעיקר על יצרנים ומתווכים מסורתיים, אך כיום המשקיעים מדלגים על תחנות אלו ומשתמשים בפלטפורמות דיגיטליות. לכן, לא נוכל להסתפק בפיקוח מסורתי בלבד".

המשך בעמוד הבא <<<

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, הצהיר על כוונתו להילחם בתופעות של עמלות מופרזות ופעילות בלתי חוקית בשוק: "יש תופעות של עושק ועמלות מופרזות, ואנחנו לא יכולים לחיות איתם, גם עם גורמים שפועלים ללא רישיון. נשים לזה סוף".

גל, שאמר את הדברים שלשום (ג') בוועידת שוק ההון לחיסכון ארוך טווח באילת, התייחס בנאומו לציון 20 שנה לוועדת בכר, אשר חוללה שינויים מרחיקי לכת בשוק ההון הישראלי. "אנחנו חושבים שבסוף תחרות נוצרת על ידי מגוון. לא כל החוסכים זהים. לכל אחד יש אוסף שיקולים שונים, ומערכת צריכה יותר, מאשר פחות", אמר גל.

לדבריו, הרגולציה שנבנתה לאורך השנים היטיבה עם הצרכן הפיננסי, וההצלחה נמדדת במידה שבה הרפורמות אכן מביאות תועלת לחוסכים. "יש מספיק הגנות לצרכנים שהאוריינות הפיננסית שלהם נמוכה, באמצעות קרנות בריחות מחדל. כאשר משווים את המערכת הפנסיונית למערכת הבנקאית, אפשר לראות מערכת תחרותית ומבוצרת", ציין.

גל הדגיש גם את הסיכונים הטמונים במערכת הפיננסית הדיגיטלית, אשר הפכה לאחד ההישגים המרכזיים של רפורמת בכר: "המערכת הדיגיטלית היא הישג של רפורמת בכר, אך היא הביאה עימה גם סיכונים רבים - כשלים בעולמות התיווך וההפצה, הונאות, שימוש לרעה במידע וניסיונות להטיית לקוחות".

את נאום סיכם גל במסר חד וברור לדירקטורים ולבעלי שליטה בגופים מוסדיים: "דירקטוריון וגורמים ממונים בתוך החברה הם אלו שצריכים להבטיח זיהוי והערכה של סיכונים. כתפקיד שורשי ומרכזי בחברה, לבעלי שליטה יש אחריות מוגברת בגוף מוסדי, בין אם מדובר בבעלי שליטה קיימים או פוטנציאליים. בעולם הזה, מידת הסיבולת שלנו להתנהלות לא תקינה היא נחרצת".

ספי זינגר: "נפעל בנחישות נגד הונאות משקיעים ו'חימום לקוחות'"

יו"ר רשות ניירות ערך, עו"ד **ספי זינגר**, הציג בוועידה תמונת מצב מדאיגה בנוגע להונאות משקיעים: "בשנה האחרונה הגיעו לשולחננו חשדות להונאות משקיעים בהיקפים של מיליארדי שקלים. בחלק מהמקרים נפגעו גם אנשים בעלי השכלה ואוריינות פיננסית גבוהה".



עו"ד ספי זינגר | צילום: מורג ביטן

מחודשת של מערכת הפטורים ממס, אשר עלותה למדינה נאמדת ב-90-80 מיליארד שקלים בשנה. במסגרת ועדת הארביטראז' הרגולטורי, הוא ציין כי יש לשקול יישור המגרש בין מוצרי החיסכון לטווח קצר ובינוני, כך שהטבות המס לא יינתנו באופן בלעדי לקופות גמל להשקעה, אלא גם למכשירים פיננסיים נוספים, כל עוד עלות הפטור הכוללת לא תגדל.

בנוסף, אהרונביץ' טען כי לצד הרחבת ההטבות, יש לבטל פטורים מסוימים, כמו אלו הקיימים על הכנסות משכירות, כדי לשמור על איזון תקציבי. "אסור לעלות הפטור לחרוג מהרמה הנוכחית של 2 מיליארד שקל בשנה", הבהיר.

הוועידה נערכה בשיתוף **איגוד קופות הגמל** ובארגונם של עו"ד **ארי קניסטר ותמיר פלג**, כאשר על התוכן המקצועי של הוועידה אמון משרד עורכי הדין **גלעד בכר ושות'**.

המשך מהעמוד הקודם <<<

במענה לאתגרים החדשים, ציין זינגר שרשות ניירות ערך מקדמת שני מהלכים מרכזיים: הכנסת קרנות נאמנות על בסיס קריפטו, כדי להרחיב את מגוון המכשירים המפוקחים; וקידום הצעת חוק להקמת קרנות נאמנות להשקעות אלטרנטיביות, מתוך מטרה להנגיש אפשרויות נוספות למשקיעים בצורה בטוחה.

זינגר הדגיש כי הרשות פועלת להתאים את הרגולציה למציאות החדשה ולספק מסגרת פיקוחית יעילה יותר: "אנו מקדמים תיקון חקיקה שיאפשר ייעוץ כללי ולא פרטני, על מנת לאפשר שיח רחב יותר בתחום ההשקעות ברשתות החברתיות. בעידן הדיגיטלי, בו הרשתות והאפליקציות מחליפות את המתווך המסורתי, אנו מחויבים לספק לציבור מידע נגיש ואמין, אך תחת פיקוח הולם".

ועידת שוק ההון לחיסכון ארוך שהתקיימה זו השנה החמישית ברציפות מיועדת לדיירקטורים, נושאי משרה בכירים ובעלי תפקידים בבתי השקעות, חברות ביטוח, קופות גמל ופעילים בשוק ההון ובשוק החיסכון ארוך הטווח. הוועידה עסקה בתכנים מקצועיים רלוונטיים לתחום הרגולציה וההשקעות.

"יישור המגרש במיסוי החיסכון לטווח קצר ובינוני"

עו"ד **שי אהרונביץ'**, מנהל רשות המיסים, הדגיש את החשיבות בבחינה



Le Bonnet | לואי בונט

אולי יש לכם ביטוח נסיעות לחו"ל אבל אין לכם הראל

ביטוח שמגיע עד האלפים והרבה מעבר

הראל
ביטוח ופיננסים
אולי יש לכם ביטוח אבל אין לכם הראל

בכפוף לתנאי הפוליסה וסייגיה ולהנחיות החיתום של החברה

ביום א': כנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף

הכנס יעסוק בנושאים בוערים, בהם מוכנות הענף לאירועים בלתי צפויים, התקפות סייבר ומבט לעתיד

והגלובליזציה; **אוהד מעודי**, לשעבר סגן בכיר למומנה על רשות שוק ההון; **מתן גרוס**, סמנכ"ל, אקטואר ראשי ביטוח כללי, מגדל; **אודי דגן**, מנכ"ל ובעלים, טאץ' ביטוח; **גיל ארזי**, מייסד ושותף FINTLV, **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף Tech.

רב שיח נוסף יתקיים תחת הכותרת "ביטוח כללי זה אלמנטרי?", בהנחיית **מעין בר אור**, ישראל ביטוחים; והשתתפות: **ישראל גלעד**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח; **אלון קרן**, יו"ר איגוד השמאים; **רן גבאי**, מנכ"ל שגריר רשת מוסכים ושירותי דרך וגרירה; **אייל אוחיון**, דירקטור ושותף, VERIFY; **סיגל עמיר בהיר**, מרצה בכירה, שותפה במטאור בהיר.

גם נושא הסייבר יקבל ביטוי נרחב – ברב שיח "עלייה להתקפה", שבו ינתחו המשתתפים את העלייה בהתקפות הסייבר ויבחנו את ההיערכות הביטוחית בתחום. את הדיון ינחה **רועי אל נר**, משנה למנכ"ל לידור נ.ע.ר, וישתתפו בו **שלמה צרפתי**, כלכלן ראשי, מערך הסייבר הלאומי; עו"ד **שלומי הדר**, משרד עורכי דין ג'ון גבע-הדר ושות'; **רועי מושאלוב**, מנכ"ל RSecurity;

אביתר עמירה, יועץ למוצרי ביטוח ויוצר תוכן. בנוסף לרבי שיח יתקיימו הרצאות שונות. **אורי אומיד**, מייסד ומנכ"ל אנקור, ירצה בנושא "ביטוח וסוכנים: עושים את זה אחרת". על "ביטוח נסיעות לחו"ל - פוליסה או חווייה", תשוחח **רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד. "ביטוח קבלנים: אתגרי השוק וההזדמנויות", הוא נושא ההרצאה של **אסף שקד**, מנהל המחלקה ההנדסית, שלמה ביטוח.

עו"ד **ארז שניאורסון**, משרד עורכי הדין שניאורסון, דיאב ושות', ירצה בנושא "תביעות ביטוח: התערבות אקטיבית בלוחות הזמנים של חברת הביטוח". עו"ד ד"ר **גדעון פישר**, משרד עורכי הדין ד"ר גדעון פישר ושות', ישוחח בנושא "מסכסוכים להסכמות: בוררות בענף הביטוח".

קובעי מדיניות, בכירים בתעשייה וטובי המומחים, ישתתפו ביום א', 2 במרץ 2025, בכנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף. הכנס, תחת הכותרת "נקודת המפנה", מתקיים זו השנה השנייה בצל המצב הביטחוני בארץ והמגמות המשמעותיות בשוק הגלובלי אשר משפיעים על השוק המקומי בכלל ועל תעשיית הביטוח הכללי בפרט.

הכנס, שיערך בלאגו, ראשון לציון, במתכונת של רבי שיח, הרצאות וראיונות, מעניק הזדמנות יוצאת דופן לבניית ולהרחבת רשת הקשרים עם פעילי ענף הביטוח: סוכני ביטוח, יועצי ביטוח, חברות הביטוח, נותני שירותים, נציגי רגולציה ובעלי עניין נוספים.

את כנס הביטוח הכללי, בהנחיית עו"ד **ריטה בעל טכסא**, יפתח מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, אשר בהמשך הכנס ישוחח עם רו"ח **ודיע עואד**, סגן בכיר, אחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון, על האתגרים והתוכניות של הרגולטור.

ארבעה רבי שיח יתקיימו במהלך הכנס. ברב השיח "שגרת הברבורים השחורים" ידונו המשתתפים בשאלה האם ענף הביטוח באמת מסוגל להתכונן ל"ברבורים השחורים" –

אתם אירועים בלתי צפויים שמציבים אתגרים בלתי נמנעים המחייבים התאמות מתמידות במודלי החיתום, המוצרים והשירותים? עו"ד ריטה בעל טכסא תנחה את רב השיח בו ישתתפו: **אורן אשד**, מנהל מוצרים ופיתוח עסקי, תחום ביטוח כללי, קבוצת הפניקס; **אתי חנן**, סמנכ"ל, מנהלת מטה החטיבה לביטוח כללי וחתמת ראשית, כלל ביטוח ופיננסים; **יואב בן אור**, מנהל התחום העסקי, מנהל החטיבה לביטוח כללי, הראל ביטוח ופיננסים; עו"ד **סיגל שלימוף-רכטמן**, נציגת לויסד בישראל, שותפה במשרד גרוס אורעד שלימוף ושות'; עו"ד **עדי נחמיאס**, מנכ"לית משרד עורכי הדין גורניצקי ושות'.

מבט לעתיד יספק רב השיח "האם ענף הביטוח מסתכל 5 שנים קדימה?", אותו תנחה **מורן זיסר**, מנכ"ל באפי ובעלים cheeps וישתתפו בו: ד"ר **אשר עידן**, מרצה בינ"ל בעולמות החדשנות



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

כנס הביטוח הכללי

נקודת המפנה ה-19

לפרטים ולהרשמה <

2.3.2025

יום א' | לאגו, ראשון לציון

כשרואים רחוק רואים תוצאות!

קרן השתלמות מגדל
מסלול מניות עם

25.38%

תשואה בשנה
האחרונה



מגדל
ביטוח ופיננסים



למידע נוסף פנו למפקחת שלכם במגדל

מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ | מגדל חברה לביטוח בע"מ

קרן השתלמות במסלול מגדל מניות מספר מסלול 869. תשואה מצטברת ב- 12 חודשים האחרונים 25.38%, תשואה נומינלית ברוטו ממוצעת ב- 36 חודשים אחרונים 8.41%, ב- 60 חודשים אחרונים 10.48%; סטיית התקן החודשית ב- 5 שנים האחרונות 4.00%. הנתונים מתייחסים לתקופות שהסתיימו ביום 31 בינואר 2025, ולפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי. סטיית התקן - מדד סטטיסטי לתיאור הפיזור של התשואות סביב הממוצע שלהן. סטיית תקן נמוכה מעידה על רמת תנודתיות נמוכה של התיק. האמור אינו מהווה המלצת השקעה, ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתוני הלקוח.

שרת התחבורה טרם חתמה על התקנות החדשות של שמאות הרכב

רשות התחרות לוועדת הכלכלה: "הרגולציה הקיימת בתחום שמאי הרכב יוצרת עיוות הגורם לניפוח עלויות חברות הביטוח - בהיקף של מאות מיליוני שקלים בשנה - אשר מתגלגלות לכיסו של הציבור הישראלי דרך העלאת מחירי פרמיות ביטוחי הרכב"



מאת רונית מורגנשטרן

"מזה מספר שנים מתקיימים דיונים בין-משרדיים לשם קידום מהלך לשינוי ההנחיות המקצועיות לשמאי הרכב תוך גיבוש תקנות מחייבות חדשות. הרגולציה הקיימת כיום בתחום שמאי הרכב יוצרת עיוות הגורם לניפוח עלויות חברות הביטוח - בהיקף של מאות מיליוני שקלים בשנה - אשר מתגלגלות לכיסו של הציבור הישראלי דרך העלאת מחירי פרמיות ביטוחי הרכב. הארכת התקופה טוביל הלכה למעשה להותרת כשל שוק זה על כנו.

"לאורך התקופה האחרונה פעלה **רשות התחרות** בשיתוף עם **משרד התחבורה, משרד הכלכלה ורשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** להשלמת המהלך. מהלך זה מצוי כבר תקופת מה בישורת האחרונה ומשרד התחבורה היה מודע כל העת לחובה להשלימו עד למועד הנקוב בחוק - קרי 17 בפברואר 2025".

כך נכתב בנייר העמדה של רשות התחרות שהוגש ליו"ר ועדת הכלכלה ח"כ **דוד ביטן**, לקראת דיון שהתקיים שלשום (ג') בנושא. בדיון היום אישרה הוועדה את בקשת משרד התחבורה להאריך בחצי שנה, עד 18 באוגוסט, מספר הסדרים קיימים לפי חוק רישוי שירותים ומקצועות בענף הרכב, בהם הוראות בדבר התנאים למתן רישיון יבואן זעיר ליבואנים של רכבים שאינם רכבי נוסעים או רכבים מסחריים, וכן הוראת שעה המאפשרת יבוא רכבים שטרם חלפו 12 חודשים ממועד יצורם ועד מועד רישומם בישראל.

במהלך הדיון התברר כי ההסדרה החדשה של ענף השמאים טרם נחתמה על ידי שרת התחבורה **מירי רגב**. מדובר בהסדרה ובה מחירון שיתבסס על מחיר ריאלי של חלפים/מחיר שוק, שישמש את שמאי הרכב בהערכתיהם לשומת הביטוח.

"עוד לא יצא עשן לבן"

נציגת משרד התחבורה עו"ד **חווה ראובני**, ציינה בהקשר זה, כי "יש עדיין מחלוקת מהותית בין השחקנים וטרם נפלה ההכרעה". לדבריה: "התקנות מוכנות שלוש שנים בערך, השאלה מה יהיה מחיר מוצרי התעבורה בשומת הרכב. אלה תקנות בסמכות השרה והיא צריכה לחתוך אבל היא לא פועלת בחלל ריק, יש עוד שחקנים ממשלתיים שקשורים לזה ומתקיימים דיונים ועוד לא יצא עשן לבן. כיום כתוב בהוראות מקצועיות שמחיר מוצרי התעבורה צריך להיות

המחיר הקטלוגי. אין מחלוקת שהוא מטה את השומות כלפי מעלה כי הוא לא נכון ולא המחיר הנהוג בשוק. השאלה היא איך מחשבים את המחיר הנכון באופן שלא ייתן יתרון לא הוגן לחברות הביטוח מצד אחד, אך מצד שני כן יאפשר להן לנצל את כוחן להפחית מחיר לטובת הצרכן והפחתת מחיר הביטוח".

ח"כ **שלום דנינו**, שמילא את מקומו של דוד ביטן כיו"ר, הזכיר כי ביטן הקדיש עשרות ואף מאות שעות לטיפול בנושא, בין היתר בישיבות הוועדה, והייתה אופטימיות באשר ליכולת להגיע לפתרון. הוא הצר על כך שהדבר עדיין לא נפתר.

"הנושא אמור להיות פתור"

נציגת רשות התחרות עו"ד **נעם לוי**, אמרה מנגד, כי "להבנתנו אין מחלוקת, לפחות לא בין משרדי הממשלה. ראינו נוסח שאושר ודיבר על מחיר שוק של מוצר תעבורה. אנחנו לא מכירים מחלוקות, אנחנו מכירים נושא שצריך להגיע לסימום. זה נושא חשוב תחרותית, מבחינתנו אין דיונים יותר. הנושא אמור להיות פתור". עו"ד ראובני אמרה בתגובה כי הדיונים הם במשרד התחבורה פנימה.

יו"ר ענף הרכב באיגוד השמאים **רן וולף**, חלק גם הוא על הקביעה כי יש מחלוקת בעניין ההסדרה. "ישבנו כולנו בחדרו של היו"ר ביטן, אנחנו ונציגי משרד התחבורה, רשות שוק ההון ורשות התחרות והגענו להסכמה. כל הגופים מתואמים ומחכים להכרעה של השרה", אמר. סגן יו"ר איגוד השמאים, עו"ד **איציק מלכה**, הוסיף: "10 שנים אנחנו מחכים לתקנות וזה פוגע בנו קשות".

מנורה All Stars

לחסוך עם גופי ההשקעה המובילים בעולם,
בכל מוצרי החיסכון

קרן פנסיה ✦ קרן השתלמות ✦ פוליסת חיסכון
קופת גמל להשקעה ✦ קופת גמל

אז למה להשקיע בשחקן אחד
כשאפשר ליהנות מנבחרת כוכבים מנצחת?

לחצו והכירו את המודל החדש

לפרטים נוספים פנו למפקחות ולמפקחים במחוזות

מודל All Stars זמין רק במסלולי משולב סחיר שבכל מוצרי החיסכון וההשקעה במנורה מבטחים. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ עוסקות בשיווק (ולא בייעוץ) פנסיוני. האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין כדי להוות תחליף לייעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. מדיניות ההשקעה המוצהרת של מסלולי משולב סחיר במוצרים השונים מפורסמת באתר האינטרנט של קבוצת מנורה מבטחים, והיא עשויה להשתנות מעת לעת, בהתאם להוראות הדין.

מגדל זכתה במכרז ביטוחי הנסיעות לחו"ל של מכבי שירותי בריאות

תחליף את כלל ביטוח | היקף ההתקשרות מוערך בכ-300 מיליון שקלים ב-5 שנים



יגאל וידאל ומיכל גור כנן | צילומים: עופר חניוב וניקולה וסטרפל

יגאל וידאל: "אני מבקש לברך על שיתוף הפעולה עם מגדל בכל הקשור לביטוח הנסיעות לחו"ל של חברות וחברי מכבי. אנו נמשיך ונספק לכ-2.7 מיליון חברי מכבי מדן ועד אילת את השירותים הרפואיים המקצועיים והטובים ביותר, ולצד גם שירותים נוספים, כמו גם ביטוח נסיעות לחו"ל לחברי מכבי, באמצעות חברת מגדל, בכדי להעניק עבורם את החוויה הנעימה, הבטוחה והרגועה ביותר גם מחוץ לגבולות המדינה".

מגדל ביטוח ופיננסים נבחרה כזוכה במכרז ביטוחי הנסיעות לחו"ל של **מכבי שירותי בריאות**. במסגרת זו, תוכל מגדל להציע ביטוח נסיעות לחו"ל לכ-2.7 מיליון חברי מכבי בהיקף מוערך של למעלה מ-50 מיליון שקלים בשנה וסה"כ כ-300 מיליון שקלים לתקופה כולה. תוקף ההסכם הינו ל-5 שנים עם אופציה להארכות נוספות. עד כה הייתה **כלל ביטוח** מבטחת ביטוחי הנח"ל של חברי מכבי. נמסר, כי במסגרת ההצעה של מגדל למבטחי מכבי, יהיה באפשרותם ליהנות מפוליסת נסיעות לחו"ל במחירים ותנאים אטרקטיביים. יישום ההסכם החדש יחל בחודשים הקרובים.

מיכל גור כנן, מנהלת חטיבת חא"ט ובריאות במגדל ביטוח ופיננסים: "אנו נרגשים על שיתוף הפעולה החדש עם מכבי שירותי בריאות ומוזים על האמון והבחירה בנו להציע ביטוחי נסיעות לחו"ל לחברי מכבי. ההסכם מהווה נדבך נוסף בצמיחתה של מגדל בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל, בו אנו מעמיקים את פעילותנו, תוך העשרה משמעותית של הצעת הערך שלנו למבטחים, הן ברמת השירותים והן בהיבט של נוחות התפעול".

המשנה למנכ"ל וראש חטיבת התפעול במכבי שירותי בריאות,

ישראלכרט תפצה את הפניקס ב-9 מיליון שקלים

שדירקטוריון הפניקס ודירקטוריון ישראלכרט אישרו את תנאי ההתקשרות. שבוע לאחר החתימה על מזכר ההבנות, הודיעה ישראלכרט כי התקבלה הצעה לרכישה מלאה שלה על ידי הראל. "נוכח האמור", טענה הפניקס, ישראלכרט ונושאי המשרה שהובילו את המשא ומתן מטעמה, הפרו חובות - חוזיות ונזיקיות - כלפי הפניקס, בכך שהם הסתירו את המגעים המקבילים שנוהלו עם הראל, נקטו בחוסר תום לב במשא ומתן ובכך למעשה הפרו את ההסכם המחייב שנכרת בין הצדדים.

הפניקס טענה עוד ששתי העסקאות - המיזם המשותף להפניקס ולישראלכרט מצד אחד, ורכישת ישראלכרט על ידי חברת הראל מצד שני - הן עסקאות נוגדות שאינן יכולות להתקיים יחד, וכי אין כל תוחלת או אפשרות כי הראל, מתחרה ישירה של הפניקס, תעמיד אשראי ללקוחותיה של הפניקס (מטעמים ברורים וגם מטעמי הגבלים עסקיים).

מישראלכרט נמסר אז בתגובה: "ישראלכרט דוחה את הטענות על הסף. מדובר בניסיון נואש למחזר טענות חסרות שחר שכבר נענו על ידינו במלואן, ושעולה חשש בדבר המניעים שבבסיסן. העובדה שהתובעת בחרה להפיץ את התביעה לתקשורת מבלי שטרחה להמציא אותה לחברה מעידה שהגשתה אינה אלא תעלול יחסי ציבור".

בית המשפט המחוזי בתל אביב אישר השבוע (ב') הסכם פשרה שנחתם בין **ישראלכרט להפניקס**, שבמסגרתו סולקה התביעה של הפניקס, בתמורה לתשלום של 9 מיליון שקלים, בתוספת מע"מ.

התביעה של הפניקס, בסך 120 מיליון שקלים, הוגשה בקשר לאי יציאתו לפועל של מיזם משותף בתחום האשראי הצרכני, לאחר שישראלכרט חתמה עם **הראל** על רכישתה המלאה על ידי קבוצת הביטוח - עסקה שבסופו של דבר לא הושלמה בשל התנגדותה של **רשות התחרות** לכך בינואר 2024.

הפניקס, שהגישה ב-23 במרץ 2023 את התביעה נגד ישראלכרט, יו"ר דירקטוריון ישראלכרט **תמר יסעור** מנכ"ל ישראלכרט **רן עוז**, טענה כי "התביעה הוגשה בגין הנזקים שנגרמו להפניקס כתוצאה מהפרת התחייבותה של ישראלכרט להקים עם הפניקס מיזם משותף בתחום האשראי הצרכני, וניהול משא ומתן מקביל לעסקה נוגדת עם הראל, בחוסר תום לב".

כמפורט בכתב התביעה, ב-1 בינואר 2023 חתמו הפניקס וישראלכרט על מזכר הבנות מפורט להקמת מיזם משותף בתחום האשראי הצרכני, זאת לאחר משא ומתן ממושך בהובלת צוותים ייעודיים משתי החברות ולאחר

כשרואים רחוק רואים תוצאות!

מגדל מקפת אישית

מסלול מניות

במקום
הראשון!

קרן הפנסיה המובילה
בתשואות בחמש השנים
האחרונות



מגדל
ביטוח ופיננסים



למידע נוסף פנו למפקחת שלכם במגדל

מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ | מגדל חברה לביטוח בע"מ

קרן פנסיה מגדל מקפת אישית מניות מסלול מספר 2142. המידע מתייחס לתקופה שהסתיימה ביום 31 בינואר 2025 והינו על פי הנתונים המפורסמים באתר משרד האוצר על בסיס תשואה לפני ניכוי דמי ניהול. הבחינה נעשתה בהשוואה לכל קרנות הפנסיה המקיפות במסלול מניות. המסלול במקום השני בתשואה כוללת לחמש שנים (צירוף תשואה נומינלית ברוטו בצירוף תשואה דמוגרפית), במקום השלישי בתקופה של שנה שהסתיימה במועד האמור ובמקום שני בתקופה של שלוש שנים שהסתיימה במועד זה. אין במידע על התוצאות שהושגו בעבר כדי להצביע על התוצאות שתושגנה בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי. האמור אינו מהווה המלצת השקעה, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המותאמים לנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.

נמשך מבצע האכיפה בחברה הערבית

רשות שוק ההון תטיל עיצומים כספיים בסך מיליון שקלים על מספר נותני שירותים פיננסיים ברמלה ובלוד | בכוונתה לדחות בקשות למתן רישיונות של נותני שירותים פיננסיים



מבצע אכיפה לאומי למאבק בפשיעה החמורה בחברה הערבית, התקיים שלשום (ג') בערים רמלה ולוד, בהובלת **משטרת ישראל** והמטה למלחמה בפשיעה בחברה הערבית **במשד ראש הממשלה ורשות המסים**. נציגי **רשות שוק ההון** לקחו חלק בפעילות החפ"ק המקצועי שהוקם במסגרת מבצע האכיפה המשולב וליוו מקצועית את גורמי האכיפה בשטח.

הרשות מדווחת, כי בהמשך לכך, דחה בשבוע שעבר בית המשפט לעניינים מנהליים בתל אביב, את עתירתו של אמג'ד מחאמיד, אחד מיעדי מבצע ערים הקודם שנערך באום אל פאחם. בקשתו של מחאמיד לחידוש רישיון נדחתה על ידי הממונה לפני כחודש בשל מידע חסוי הקושר אותו לעבירות הלבנת הון.

בפסיקתו קבע בית המשפט שהחלטת הממונה התקבלה לאחר תהליך מעמיק ומקצועי, תוך שהיא באה להגשים את מטרת החוק למניעת כניסת גורמים עבריינים לשוק השירותים הפיננסיים והדרת גורמים בלתי לגיטימיים המהווים צינור להלבנת הון לגורמים עבריינים מהשוק, תוך מתן דגש לאינטרס הציבורי ולשלום הציבור ובטחונו.

"פעולות אלה מתווספות לשורה של פעולות להגברת האכיפה כנגד נותני שירותים פיננסיים בהן נקטה הרשות בשנים האחרונות, במסגרתן הוטלו עיצומים כספיים בסך מיליוני שקלים והורחקו מאות גופים מהשוק בשל אי עמידה בקריטריונים הקבועים בחוק או לאחר שהפרו את הוראות הדין והממונה", מסרה רשות שוק ההון.

במקביל למבצע, הודיע היום הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל**, על כוונה להטיל עיצומים כספיים בסכום של כמיליון שקלים, על מספר נותני שירותים פיננסיים באזור בו התקיים המבצע, אשר הפרו לכאורה את הוראות הממונה לעניין דיווח וניהול סיכונים הלבנת הון. כמו כן, הודיע על כוונתו לדחות בקשה למתן רישיון של נותן שירותים פיננסיים. בהמשך לאמור, קיבלו כל המפרים הזמנה לשימוע טרם הטלת העיצומים.

מהרשות נמסר, כי פעולות אלו התבצעו בעקבות קבלת מידע מקדים שהתקבל טרם למבצע, ונבדק זה מכבר על ידי גורמי המקצוע ברשות, זאת כחלק מן הפעילות השוטפת שמבצעת הרשות בתחום האכיפה כנגד נש"פים.

"הרשות ממשיכה לפעול בשיתוף פעולה עם כלל רשויות האכיפה לניתוח הממצאים אשר עלו במהלך המבצע בזמן אמת, ותבצע פעולות אכיפה נוספות בתחום אחריותה, ככל שאלה תידרשנה", נמסר בהודעת הרשות.

מדובר במבצע השני בסדרת מבצעי אכיפה משולבים כנגד מחוללי פשיעה בחברה הערבית, כאשר המבצע הקודם התקיים בחודש שעבר בעיר אום אל פאחם.



מחפשים סביבה עסקית מצמיחה?
רוצים להגדיל את התיק בצורה אורגנית ואיכותית?
תכלס, רוצים להרוויח יותר ולבנות עתיד יציב?
בארביטראז' מלווים אותך לעצמאות עסקית,
מספקים כלים לשיווק אורגני ותומכים
מול חברות הביטוח.

מתחברים? להצטרפות לחץ כאן <<



איילון ביטוח

במקום הראשון

בפוליסות חיסכון פרט מסלול "כללי"!

השוואת תשואות במסלול השקעה "כללי"

שארפ ריבית חסרת סיכון ל-5 שנים	תשואה ממוצעת שנתית - 5 שנים אחרונות	תשואה ממוצעת שנתית - 3 שנים אחרונות	תשואה מצטברת 12 חודשים אחרונים 01/25-02/24	מסלול השקעה "כללי" בחברה
0.76	6.50%	5.50%	15.31%	איילון ביטוח
0.66	5.49%	4.56%	14.93%	הכשרה באמצעות "מור ניהול תיקים"
0.65	5.63%	4.91%	14.92%	אי.די.אי
0.89	7.67%	5.79%	14.91%	הפניקס
0.90	6.82%	6.31%	14.71%	הכשרה באמצעות "מיטב ניהול תיקים"
0.48	4.63%	4.12%	13.84%	הכשרה באמצעות "אלטשולר שחם"
0.65	5.92%	4.75%	13.82%	מנורה - קרן י' חדשה
0.68	6.44%	4.59%	13.67%	כלל
0.74	6.53%	5.07%	13.64%	מגדל
0.64	5.80%	5.11%	13.31%	הכשרה באמצעות "ילין לפידות ניהול תיקי השקעות"
0.84	6.89%	5.36%	13.26%	הכשרה
-	-	-	13.26%	הכשרה באמצעות "אנליסט ניהול תיקי השקעה"
0.67	6.01%	4.48%	12.47%	הראל



פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה

* הנתונים בטבלה נכונים לתאריך 31.1.2025 כפי שפורסמו באתר "ביטוח וט" ביום 19.2.2025 | התשואות נומינליות ברוטו ממוצעות שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול | אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד | האמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי | האמור אינו מהווה המלצת השקעה, או הצעה לבצע פעולות כלשהן ואין בו ייעוץ מותאם לצרכיו המיוחדים של כל לקוח. מסלול השקעה "כללי" פתוח למצטרפים חדשים בפוליסות חיסכון פרט "יתרון פיונסי". בביטוחי מנהלים ותגמולים לעצמאיים המסלול סגור למצטרפים חדשים.

המחוזי אישר פשרה בתביעה ייצוגית נגד דקלה

התביעה הוגשה ביוני 2014 בטענה שדקלה לא שילמה למבוטחים תגמולי ביטוח סיעודי עבור ימי אשפוז בבתי חולים כלליים ושיקומיים, ולא כללה ימים אלה במניין תקופת ההמתנה הקבועה בפוליסה | לחברי הקבוצה ישולם סעד כספי של השלמת תגמולי ביטוח



ערעור על ההחלטה. בחודש יוני 2019 הוגש על ידי המבקשת בבקשת האישור, ערעור לבית המשפט העליון על החלטתו של בית המשפט המחוזי שלא לאשר את ניהול התביעה כייצוגית בעילת תביעה לפיה אי תשלום תגמולי הביטוח בגין תקופת האשפוז עומד בניגוד להוראות הממונה וכן על כך שלא הכריע, לטענת המבקשת, בעילת תביעה נטענת נוספת של הפרת חוזה.

הליך הגישור נכשל

בדיון, אשר התקיים בבית המשפט העליון ב-10 במאי 2021, נדחו בקשת רשות הערעור והערעור, לאחר שהצדדים קיבלו את המלצת בית המשפט למשיכתם, תוך שמירת מלוא טענותיהם. בינואר 2022 הודיעו הצדדים לבית המשפט על הסכמתם לפנות להליך גישור, אולם הליך הגישור שהתנהל בין הצדדים לא צלח והדיון בתובענה שב להתנהל בבית המשפט.

הצדדים הגישו ב-26 ביוני 2024 לבית המשפט המחוזי בתל אביב בקשה לאישור הסכם פשרה, במסגרתו הוסכם כי לחברי הקבוצה הזכאים, כהגדרתם בהסכם הפשרה, ישולם סעד כספי של השלמת תגמולי ביטוח בהתאם למפורט בהסכם הפשרה.

בית המשפט נתן כאמור תוקף של פסק דין להסכם הפשרה בכפוף לתיקונים של בית המשפט. בין היתר אישר בית המשפט את הסכמת הצדדים כי לחברי הקבוצה הזכאים כהגדרתם בהסכם הפשרה, ישולם סעד כספי של השלמת תגמולי ביטוח בהתאם למפורט בהסכם הפשרה, בשינויים המפורטים בפסק הדין.

הראל מסרה בדיווח לבורסה כי היא לומדת את פסק הדין.

לאחר שנים של הליכים משפטיים, נתן בית המשפט המחוזי בתל אביב ביום שישי האחרון, 21 בפברואר, תוקף של פסק דין להסכם פשרה בתביעה ייצוגית שהוגשה נגד **דקלה סוכנות לביטוח** (בשמה הקודם דקלה חברה לביטוח), חברה בת של **הראל**.

התביעה הוגשה ביוני 2024 בטענה, כי בהתאם להוראות פוליסת הביטוח הסיעודי הקבוצתית לחברי **שירותי בריאות כללית** "סיעודי מושלם פלוס", דקלה אינה משלמת למבוטחים, המצויים במצב סיעודי, תגמולי ביטוח עבור הימים בהם היו מאושפדים בבית חולים כללי או שיקומי וכי ימים אלו אינם נכללים במספר הימים לחישוב תקופת ההמתנה הקבועה בפוליסה. זאת, בניגוד להוראות הממונה ולהוראות הדין.

הנוק הכולל הנטען לכלל חברי הקבוצה אותה ביקשה התובעת לייצג, הסתכם להערכת התובעת, לסכום של כ-35 מיליון שקלים. בית המשפט העביר את הבקשה לקבלת עמדת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ביחס למחלוקות נשוא הבקשה לאישור התובענה ייצוגית.

עמדת הממונה על שוק ההון

בחודש ינואר 2016 הבהירה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון כי אין בהגדרת מקרה הביטוח בפוליסה משום הפרה של הוראות הרשות וכי הפוליסה מושא הבקשה אושרה באופן פרטני על ידי רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון.

בית המשפט דחה בדצמבר 2018 את הבקשה לאשר את התביעה כייצוגית בטענה כי אי תשלום תגמולי הביטוח בגין תקופת האשפוז עומדת בניגוד להוראות הממונה, אך אישר את ניהולה כתובענה ייצוגית בעילה של הפרת חוזה ביטוח שעניינו גילוי נאות למבוטח בעת ההצטרפות לפוליסות לביטוח בריאות.

הקבוצה שבשמה נוהלה התובענה הייצוגית כללה את כל מבוטחי דקלה, אשר רכשו פוליסת ביטוח סיעודי לאחר ה-1 באוקטובר 2001, אשר קמה להם זכות תביעה לתגמולי ביטוח בתקופה שבין 29 במאי 2011 ועד ל-29 במאי 2014 ואשר בטופס הגילוי הנאות שצורף לפוליסה שרכשו אין ציון/הפניה לסעיף הקובע כי מועד קרות מקרה הביטוח הוא המועד שבו נכנס המבוטח לראשונה למצב מזכה, או המועד שבו שוחרר המבוטח מאשפוז בבית חולים כללי או שיקומי, לפי המאוחר מבניהם.

דקלה הגישה בחודש מאי 2019 לבית המשפט העליון בקשת רשות

קנט: היקף נזקי הקרה מוערך בכ-120 מיליון שקלים

מאות אלפי דונמים של גידולים נפגעו בגל הקור שהביאה עמה הסופה "קורל"



נזקי הקרה לאבוקדו בקיבוץ אלונים | צילום: אורי תירוש

באזור הגליל, עמק המעינות, בקעת הירדן, עמק יזרעאל וחוף הכרמל. נזקים נרשמו גם באזור הערבה. בין הגידולי הפירות שנפגעו היו אבוקדו, בננות, הדרים וענבי מאכל וכן פגיעה בעצי מנגו, וליצי" ובעצי בננות ואבוקדו צעירים. בקרב גידולי הירקות נרשמה פגיעה בתפוחי אדמה, עגבניות, אבטיחים וכן צמחי תבלין ופרחים. בחלק מהמקרים הקור העז חדר את החממות ובתי הצמיחה ופגע גם בגידולים שבהם.

הסופה "קורל" אמנם לא הביאה עימה שלג משמעותי, אבל הקור העז פגע קשות בחקלאים ובגידולים החקלאיים. מנתונים ראשוניים של **קנט**, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות, עולה כי מאות אלפי דונמים של גידולים שונים נפגעו במהלך הימים האחרונים כתוצאה מהקור, ובמיוחד כתוצאה מהקרה שהתרחשה בלילה בין שני לשלישי. עיקר הנזק נגרם לגידולים מאזור מרכז הארץ, וצפונה.

על פי הערכות ראשוניות, ההיקף הכספי של הנזקים נאמד בכ-120 מיליון שקלים. נזקי הקרה מכוסים ע"י הביטוח של קנט וחקלאים שרכשו ביטוח יפוצו בגין הנזקים. מעריכי קנט נמצאים בימים אלה בשדות ובאזורים שנפגעו לאמוד את הנזקים ומתוך מטרה להעניק לחקלאים פיצוי מהיר שיאפשר להם להתמודד עם הנזק הכלכלי.

הואיל ועיקר הנזק צפוי להיות בפירות וירקות שכבר נמצאים בשלבי הגידול השונים וכן לפגיעה בעצים עצמם, את היקף הנזק הסופי ניתן יהיה לאמוד רק בהמשך ולאחר שמעריכי קנט יסיימו את הערכות הנזק. בקנט מציינים כי הקרה היא אחת מתופעות הטבע שגורמות את הנזקים הגדולים ביותר לגידולים החקלאיים בארץ, היות ובדרך כלל היא פוגעת בשטחים נרחבים, כמעט ללא יכולת של החקלאים להתמודד איתה.

מהנתונים עולה כי החל מיום שלישי בבוקר התקבלו בקנט למעלה מ-1,000 דיווחים של חקלאים על נזקי הקרה. עיקר הנזק נגרם לגידולים

2.3.2025
יום א' | לאגו, ראשון לציון

לפרטים ולהרשמה <

עדיף

כנס

הביטוח הכללי

ה-19

נקודת המפנה

"השקעות המוסדיים סובלות מהקצאת חסר חריפה להשקעות לא סחירות בנדל"ן, בחוב ובתשתיות, בהשוואה לכל סטנדרט בינלאומי"

ד"ר משה ברקת ציין בכנס בנושא "השקעות הגופים המוסדיים בשוק הנדל"ן בישראל ומחוצה לה": "החוסכים לפנסיה עלולים להיפגע מהותית"



מימין: פרופ' דן וייס, קלרה צברגל, ד"ר נעמי שפירר בלפר, רות הוברפלד, ד"ר משה ברקת, שירי קישון, מיכל רביד ופרופ' דני בן שחר | צילום: שלומי מרחי

ישירות כתוצאה מהמנגנון החדש של האג"ח המיועדות, ובוודאי באופן עקיף יותר מההשלכות השונות."

את הכנס הנחתה ד"ר נעמי שפירר בלפר, מנהלת מרכז הראל לחקר שוק ההון, שגם הרצתה בנושא "חשיפת הגופים המוסדיים להשקעה בנדל"ן" והוא נפתח בהרצאותיהם של פרופ' דני בן-שחר ראש מכון אלרוב לחקר הנדל"ן בנושא "חשיפה לנדל"ן בתיק ההשקעה האופטימלי", פרופ' דן וייס ראש מרכז הראל לחקר שוק ההון בנושא "מדידת החשיפה לנדל"ן בתיק ההשקעות המוסדי". פרופ' וייס השווה את החשיפה לנדל"ן בין חסכונות עמיתים בישראל המנהלים על ידי גופים מוסדיים, לקרן הפנסיה קלפרס של עובדי המדינה בקליפורניה. **קלרה צברגל**, מנהלת סקטור הנדל"ן בבנק הפועלים, התייחסה לנדל"ן מהזווית הבנקאית.

ד"ר ברקת הנחה פאנל בהשתתפות: **דרור גד**, יו"ר ריט 1; **עידן גולומב**, מנהל הנדל"ן הבינ"ל בכלל ביטוח ופיננסים; **שירי קישון**, מנהלת מחלקת רכישות נדל"ן במנורה מבטחים, **מיכל רביד**, מנהלת השקעות ותיק נכסי חו"ל בהראל ביטוח ופיננסים, ורו"ח **אריאל רוטר** שותף מנהל ב-JTLV.

"שוק הנדל"ן בישראל הוכיח את חוסנו"

פרופ' בן-שחר הציג נייר עבודה חדש (עם ד"ר **דנה נייער**) שבו הם בוחנים את תיק ההשקעה האופטימלי של המשקיעים. הוא הראה

המשך בעמוד הבא <<<

בכנס בנושא "השקעות הגופים המוסדיים בשוק הנדל"ן בישראל ומחוצה לה" שנערך השבוע ביוזמת **מרכז הראל לחקר שוק ההון ומכון אלרוב לחקר הנדל"ן** בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, הציג ד"ר **משה ברקת**, לשעבר הממונה על שוק ההון, ראש הפורום לחקר השקעות אלטרנטיביות בפקולטה, ממצאים מהספר "תור הזהב של המשקיעים המוסדיים: השקעות הגופים המוסדיים בנדל"ן", אותו חיבר יחד עם רו"ח **גיא לקן** ורו"ח **איתי קדמי**. בין היתר סקר ד"ר ברקת את התפתחות וסטטוס ההשקעות האלטרנטיביות של הגופים המוסדיים בישראל בהשוואה בינלאומית, ותוך התייחסות מיוחדת להשקעות נדל"ן. לדבריו, "השקעות המוסדיים, ובפרט ההשקעות בתיקי הפנסיה של החוסכים, סובלות מהקצאת חסר חריפה להשקעות לא סחירות בנדל"ן, בחוב ובתשתיות, בהשוואה לכל סטנדרט בינלאומי. יתירה מזו, הדבר בולט באופן חריג וצורם בהשוואה לתיק הנוסטרו של חברות הביטוח (תיק ההשקעות אותו מנהלת חברת הביטוח עבור עצמה). ההקצאה בתיק הנוסטרו להשקעות הללו עומדת על 45% לעומת שלישי מזה בלבד, 15%, בתיקי הפנסיה של הציבור. איני זוכר פער כל כך גדול בין ההשקעות הללו בעבר. על אף שאני סבור כי המוסדיים מנהלים את השקעות הציבור בצורה אחראית וטובה, העובדה הזו צריכה להטריד מאוד".

"אני סבור שהחוסכים לפנסיה עשויים להיפגע מהותית מהמצב הזה ככל שיימשך, ובוודאי לטווח ארוך", הוסיף ברקת. "החוסכים נפגעים מספר פעמים: ראשית, מאי קבלת פרמיית אי סחירות המתורגמת בהשקעות ארוכות טווח (כגון גמל ופנסיה) לתשואה עודפת (אלפא) - שנגרעת מהחוסכים. שנית, בויתור על פיזור משמעותי על פני מגוון נכסים לא סחירים, אשר חלקם מתאפיינים בקורלציה נמוכה עם התיק הסחיר או ברכיב הכנסה משמעותי - וויתור המביא לפגיעה בפרופיל הסיכון ויעילות תיק ההשקעות של החוסכים. שלישית, המצב הזה נעדר הצדקה כלכלית במקרים רבים בהם ההשקעות הלא סחירות מאפשרות תנאי כניסה עדיפים להשקעות דומות בשוק הסחיר".

עד ציין כי "קשה לבוא בטענות רק למוסדיים בעניין הזה. הוא נובע בין היתר מרגולציה שרירותית ובעייתית, מחוקי מס קשוחים ושגויים, מהתנהלות אופורטוניסטית וצינית של מתווכים פיננסיים, מגילום עלויות כבדות ומיותרות על גידורים לטווח קצר של השקעות בחו"ל, והיעדר מודעות והכוונה של ציבור החוסכים. החוסך הוא זה שישלם מכיסו על המצב הזה, והמדינה לא רק שלא תהנה מהמצב, היא גם עלולה להיפגע

המשך מהעמוד הקודם <<<

עו"ד גולומב: "בשנים 2020-2021 בכלל ביטוח ופיננסים חשנו לא בנוח עם סביבת המחירים של נכסי מולטיפמילי ותעשייה קיימים בארה"ב, ופנינו ליצירת פלטפורמת ייזום בתחום בשילוב עם חברת הביטוח האמריקאית, מטלייף. ב-2022 ראינו הזדמנות ליצור חשיפה לתחום המלונות בשיא הקורונה וכחלק מתובנה זו נכנסנו לפרויקט ייזום מלונאות גדול בלונדון שנפתח לאחרונה".

רו"ח רוטר: "שילוב כוחות בין המוסדיים ליזמים בתחום הייזום הוא פוטנציאל לשיפור התשואות והפיזור בתיקים במקביל כמובן ליצירת תועלת עצומה ברמת המשק כולו".

פרופ' וייס: "התוצאות מראות כי עיקר החשיפה בישראל לחברות נדל"ן הינה באמצעות השקעה במניות, אג"ח קונצרני וחוב לא סחיר. לעומת זאת, השקעות קלפרס נחשפות לנדל"ן בעקר באמצעות ריטים סחירים ותיקי משכנתאות גדולים. ניכר כי החשיפה בארץ מפוזרת פחות ולכן מסוכנת יותר". פרופ' וייס ממליץ להתאים את מבנה הריטים בישראל לצרכי הגופים המוסדיים ולעודד איגוח תיקי משכנתאות.

רוית הוברפלד, מנהלת מכון אלרוב לחקר הנדל"ן, התייחסה לדיון שנערך בכנס ואמרה: "בעידן של חוסר ודאות כלכלית ותנודתיות בשווקים, חשיבותם של הגופים המוסדיים בשוק הנדל"ן - בישראל ובעולם - רק הולכת וגוברת. יש צורך בהרחבת חשיפת המוסדיים לנדל"ן, בדומה למגמות בשווקים הבינלאומיים, מתוך הבנה שהשקעות ארוכות טווח בנדל"ן יכולות לשמש כעוגן יציב בתיקי ההשקעות, לספק תשואות יציבות לחוסכים ולהפחית את התנודתיות מול השווקים הפיננסיים המשתנים".

כי חלקם של אפיקי ההשקעות בנדל"ן בתיק האופטימלי של המשקיע מגיע עד לכ-50% ברמות סיכון נמוכות (בעיקר באמצעות השקעה בנכסי נדל"ן למגורים) ועד לכ-45% ברמות הסיכון הגבוהות (בעיקר באמצעות השקעה במרכיבים הוניים נדל"ניים כגון ריטים ומניות של חברות נדל"ן). בכל רמות הסיכון, ההשקעה באפיקים הנדל"ניים אינה פוחתת מ-25%. ד"ר שפירר בלפר התייחסה לשוני במדידה ובניהול החשיפה הכוללת לנדל"ן בבנקים ואצל הגופים המוסדיים, המנהלים את תיק ההשקעות ארוכות הטווח של הציבור.

קישון: "כחלק מהאסטרטגיה העסקית שלנו, החלטנו להרחיב את ההשקעות בתחום המגורים. בזירה הגלובלית, זיהינו את תחום מעונות הסטודנטים כהזדמנות צמיחה מבטיחה, ונכנסנו לתחום לצד שותף מנוסה, במהלך שסימן את כניסתנו הראשונה ליזמות מחוץ לישראל. בישראל, אנו מזהים המשך צמיחה בשוק הדיור ומאמינים כי הרחבת פעילותנו תתמקד בעיקר בפרויקטים של התחדשות עירונית".

צברגל: "למרות האתגרים, שוק הנדל"ן בישראל הוכיח את חוסנו. הציבור ממשיך לקנות דירות והקבלנים התאימו את עצמם למצב המשתנה, והם מצליחים לתת מענה לצרכים המשתנים של הלקוחות. אנו בבנק הפועלים ממשיכים להעניק מימון לענף הנדל"ן וללוות פרויקטים רבים".

גד: "92% מהמוסדיים בעולם משקיעים בקרנות ריט כחלק מתיק הנדל"ן שהם מחזיקים. רובם מחזיק את ההשקעה בריטים בחלק הנדל"ני של התיק ולא במניות הסחירות. בנוסף, חוק הריטים הנוכחי מגביל את התפתחות התחום בישראל ביחס לגדלים המקובלים בעולם".

כ-97% מבעלי המניות של ישראלכרט אישרו את מכירת השליטה בחברה לקבוצת דלק

לדלק יש כ-4% אחזקות בישראלכרט, ועם השלמת העסקה היא תחזיק ביותר מ-40%

במזומן בסכום של בין 1.2-1.3 מיליארד שקלים. לקבוצת דלק יש כבר אחזקות בישראלכרט (כ-4%) ועם השלמת העסקה, היא תחזיק למעלה מ-40% בחברת כרטיסי האשראי.

למימוש העסקה נדרשים אישורים רגולטוריים ובראשם קבלת היתר שליטה מבנק ישראל. אישור נדרש גם מרשות התחרות.

בכך תם כנראה המרוץ אחר רכישת ישראלכרט, אותו פתחה מנורה מבטחים בהצעה באוקטובר האחרון, שנדחתה לבסוף וישראלכרט העדיפה לשלם למנורה כ-60 מיליון שקלים קנס לטובת העסקה עם דלק. גם מספר הצעות של בנק ירושלים נדחו לטובת העסקה עם דלק.

האספה הכללית של בעלי המניות של ישראלכרט אישרה ביום חמישי שעבר ברוב מוחץ של 96.68% את מכירת השליטה בחברה לקבוצת דלק. שיעור הקולות שהתנגדו נגד עמד על 3.32%.

על פי ההסכם שאושר, תרכוש קבוצת דלק שבשליטת יצחק תשובה 37.05% מישראלכרט לפי שווי חברה כולל של 3.56 מיליארד שקלים בכפוף להתאמות, לרבות חלוקת דיבידנד מיוחד.

בשלב ראשון תזרים קבוצת דלק כ-1.3 מיליארד שקלים כנגד הקצאה של מניות רגילות של החברה אשר יקנו לקבוצת דלק, במועד השלמת העסקה, 37.05% מהון המניות המונפק של ישראלכרט. בנוסף, יחולק לבעלי מניות החברה ערב השלמת העסקה, דיבידנד מיוחד

רשות ניירות ערך מקימה ועדה לשיפור מבנה הדוחות הכספיים והנגשתם לציבור

יו"ר הוועדה, פרופ' אסף חמדני: "גילוי נאות למשקיעים הוא תנאי הכרחי לשוק הון משוכלל"

הצורך בעדכון ושיפור איכות הדיווח לציבור זה באופן שיותאם לעת הזו". פרופ' חמדני: "גילוי נאות למשקיעים הוא תנאי הכרחי לשוק הון משוכלל. משטר הגילוי והדיווח צריך להתאים את עצמו להתפתחויות מקומיות וגלובליות, בתנאי השוק, צרכי המשקיעים והטכנולוגיה. אנו מודים ליו"ר הרשות על המינוי ונפעל בשיתוף כלל בעלי העניין לגיבוש המלצות שיתרמו לציבור המשקיעים בישראל".

הוועדה תבחן את הצורך בביצוע שינויים במבנה הדיווח הקיים, במטרה שציבור המשקיעים בניירות ערך יוכל לקבל החלטות השקעה מושכלות, תוך הבאה בחשבון של השלכות משטר הדיווח על התאגידים והמשקיעים, של התפתחויות בניהול העסקים ובאופן צריכת המידע, ושל מתכונת הגילוי בשוקי הון מפותחים בעולם.

הוועדה, אשר צפויה להגיש דוח ביניים עם המלצותיה עד תום שנת 2025, כוללת, לצד פרופ' חמדני, את החברים הבאים: עו"ד ניצן סנדור (סמנכ"לית בכירה וראש חטיבת הייעוץ המשפטי בבנק לאומי); רו"ח נבו ברנר (סמנכ"ל הכספים של חברת מטריקס); רו"ח יעל גריסי (ראש המחלקה המקצועית במשרד קסלמן וקסלמן/PWC); רו"ח הדר וינר-שוורץ (סמנכ"לית מחקר בבית ההשקעות ילון לפידות); ד"ר רות רוז (מרצה וחוקרת בתחומי החשבונאות והמימון, אוניברסיטת אריאל); עו"ד אמיר הלמר (מנהל מחלקת תאגידים ברשות ניירות ערך); עו"ד אמיר וסרמן (היועץ המשפטי של רשות ניירות ערך); עו"ד אלי דניאל (סגן מנהל מערך גילוי ודיווח במחלקת תאגידים ברשות ניירות ערך).



פרופ' אסף חמדני
| צילום: ישראל הדר

יו"ר הרשות לניירות ערך, **ספי זינגר**, הודיע אתמול (ד') על הקמת ועדה לבחינת דרישות הגילוי בדוחות עייתיים ומידיים אותם מפרסמים התאגידים המדווחים. בראש הוועדה יעמוד פרופ' **אסף חמדני**, והיא כוללת חברים בעלי מומחיות וידע מגופים מוסדיים, תאגידים מדווחים, האקדמיה, והרשות.

תפקידה של הוועדה יהיה לגבש הצעות לשיפור דרישות הגילוי החלות על התאגידים המדווחים לציבור המשקיעים בשוק ההון הישראלי. בין היתר, הוועדה התבקשה לבחון את הגילוי הנדרש כיום במסגרת הדוחות העייתיים (לרבות גילוי אשר נכלל במסגרת תשקיף), ובפרט דוח הדירקטוריון ופרק תיאור עסקי התאגיד, וכן, את הוראות הגילוי המתייחסות לפרסום דיווחים מיידים.

זינגר: "חצי יובל כמעט חלף מעת שוועדת ברנע אשר בחנה את מודל הדיווח על עסקי התאגיד, הגישה את מסקנותיה. בשנים שחלפו חלו התפתחויות משמעותיות במישורים שונים הנוגעים למידע הנדרש למשקיעים לשם קבלת החלטת השקעה. על מנת שהגילוי יישאר רלוונטי, בכוונתנו לבחון במסגרת ועדה מקצועית האם ההוראות הקיימות עומדות במבחן הזמן והאם יש צורך בעריכת שינויים בהן. אני מבקש להודות לחברי הוועדה על ההיענות לקריאתי ובטוח שתוצרי הוועדה יביאו לשיפור הגילוי לטובת ציבור המשקיעים".

לדבריו, "בחלוף השנים מאז, ועל רקע הגידול המשמעותי בהיקף המידע המדווח לציבור המשקיעים, נראה כי בשלה העת לבחון מחדש את

הכשרה מרחיבה את פעילות ערבויות המכר: מלווה פרויקטים חדשים בהיקף של כ-500 מיליון שקלים

בניהול **אסף רבינוביץ'** הרחיב את הפעילות בשנתיים האחרונות והפך לשחקן משמעותי בתחום עם מעל ל-5 מיליארד שקלים מסגרות ללווי פרויקטים הכוללים ערבויות ופוליסות חוק מכר. מתוכם, הכשרה מלווה בשנים האחרונות כבר מעל ל-3,500 יחידות דיור בכ-100 עסקאות ליווי.

רבינוביץ': "אנו נותנים גב משמעותי ליזמי ההתחדשות העירונית, מקדמים במהירות וביעילות תהליכי אישור ומסייעים בהכוונה וייעוץ. פעילות ליווי פיננסי וערבויות מכר בהכשרה תופסת תאוצה, ואנו יודעים להעמיד היום לזים מעטפת שלימה של פתרונות הכוללת השלמות הון, אשראי בכיר, ערבויות ופוליסות מכר עצמאית וגם באמצעות שיתוף פעולה עם בנקים וגופי מימון חוץ בבנקאיים".



אסף רבינוביץ'

הכשרה דיווחה השבוע (ב') על אישור פרויקטים משמעותיים בהיקף של כ-500 מיליון שקלים של **יעז יזמות וינוב בניה ופיתוח**. שתי החברות פועלות בעיקר במרכז הארץ בפרויקטים של התחדשות עירונית תמ"א 38/2, המאופיינת בהריסת מבנה קיים ובניית בניין חדש לבעלי הקרקע ולשיווק דירות היזם לרוכשי דירות המקבלים פוליסות חוק מכר.

שתי החברות פועלות שנים רבות בתחום היזמות בנדל"ן בדגש על התחדשות עירונית. את הפרויקטים של יעז, הכשרה תלווה בשיתוף פעולה עם **בנק ירושלים** ואת הפרויקטים של ינוב בשיתוף פעולה עם **רובי קפיטל** שיעניקו מימון ליזמים.

המכשרה נמסר כי מערך ליווי פרויקטים וערבויות מכר של הכשרה

לקוחותיכם נוסעים לסקי?

המסלול לחופשה המושלמת מתחיל בפספורטכארד
חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל



מגוון שירותים והטבות ללקוחות פספורטכארד

הטבת e-SIM:

ליהנות מחיבור מהיר, בכל מקום ובכל זמן

Flight Delay:

עיכוב בטיסה? 1,200 טרקלינים מפנקים ברחבי העולם

איתור כבודה:

דסק איתור כבודה ייחודי המסייע לכם באיתור הכבודה
בעיכוב בהגעתה ליעד

חדר המצב של הישראלים בחו"ל:

התראות בזמן אמת בכל מקום בעולם

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ רישיון מס' 514831742. החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ. הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה ובכפוף לרכישת כיסוי לספורט חורף. שירות Find My Luggage אינו חלק מהכיסוי הביטוחי. איתור הכבודה מבוסס על נתוני מערכת לאיתור כבודה ונעשה בכפוף למגבלותיה. אין באמור התחייבות למציאת הכבודה. חבילת ESIM אינה חלק מהכיסוי הביטוחי והיא ניתנת על ידי וויה קישוריות בינלאומית בע"מ, אשר אחראית באופן בלעדי לאספקתה ולטיבה. שווי ההטבות אינו עולה על סך של 250 ש"ח, והן ניתנות בכפוף לתנאי כל הטבה לפי העניין.

סוכני ד.נ.ר התארחו במפגש בסדרה "פיננסים והשקעות על הבר"

מומחים של מנורה מבטחים דיברו על מוצרים שיבדלו אותם בשוק, כמו מודל ההשקעות ALL STARS, שמביא את בתי ההשקעות המובילים בעולם לחסכונות הציבור בישראל | בנוסף, הוסבר כיצד המצב הביטחוני והגיאופוליטי משפיע על עולם ההשקעות וכיצד ניתן להתאים אסטרטגיות השקעה למציאות המשתנה



עמוס רוקח במפגש עם סוכני ד.נ.ר.

הוא סקר בהרצאתו את הגורמים שהובילו את שוק ההון והכלכלה הישראלים לתוצאות נאות בחלקה השני של 2024 ובפתיחת 2025 למרות שהמלחמה לא הסתיימה באופן רשמי, התייחס לסיבות שמשאירות את הכלכלה האמריקאית כדומיננטית ביותר בעולם, והסביר כיצד הנשיא האמריקאי החדש-ישן, דונלד טראמפ, מתכוון לחזק את הדומיננטיות הזו.

יוסי בן צבי, מנכ"ל ד.נ.ר, בירך בפתיחה וקרא למנורה מבטחים להמשיך בפעילות הברוכה להמשיך להעניק לסוכני ד.נ.ר להרגיש בבית במנורה. **רועי פורמן**, משנה למנכ"ל ד.נ.ר הציג את גאנט פעילות הסוכנים לרבעון הקרוב.

האירוע הסתיים בהרצאה של **שי בדיחי**, מתכנן פיננסי וזם, מהנדס תוכנה, מייסד שותף באפליקציית Moneytor ומנכ"ל שותף בקהילה הפיננסית "ידע שווה כסף", אשר מונה יותר מ-250 אלף איש בפלטפורמות השונות.

בדיחי סקר בהרצאתו מגמות בשוק ומדדים מובילים, תוך הצגת ביצועיהם לאורך השנים והשוואת חשיפת תיקי השקעות בין גופים שונים. הוא הדגיש שהמשקיע עצמו הוא האויב הגדול ביותר של השקעות, ציטט את וורן באפט שאמר "האויב הגדול שלנו הוא על עמלות ורגשות", והציג שיטות להגדלת תשואות כמו מינוף והבנת השקעות מוסדיות. בדיחי חתם בסיפור אישי שהדגיש את חשיבות ההתמדה בהשקעות ובניהול פיננסי.

סוכני ד.נ.ר התארחו בשבוע שעבר בבר JEM'S בהרצליה באירוע שנערך במסגרת סדרת המפגשים המצליחה "פיננסים והשקעות על הבר", בהפקת **עדיף**, שמחברת בין ידע מקצועי לחוויה חברתית. במפגש השתתפו בכירים ממנורה מבטחים בהם **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ומנהל אגף סוכנים; **יאב הורוביץ**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים ו**אורן מונטל** מנהל השקעות העמיתים במנורה מבטחים.

רוקח בירך את סוכני ד.נ.ר וסיפר כי מנורה מבטחים מתכוונת לחזק את הקשר עם סוכני הביטוח. "הקשר שלנו איתכם הוא הדבר החשוב ביותר בעיני, ומפגשים כמו זה מאפשרים לנו לשמוע אתכם, כך שנוכל להעניק לכם את הכלים המתאימים והטובים ביותר. כך, בין היתר, הבנו שאנחנו צריכים לפתח עבורכם מוצרים חדשים שייחדו אתכם מול הלקוחות שלכם ויבדלו אותנו מול השוק. כפי שעשינו לפני 20 שנה עם טופ פיננס, ושוב עם סדרת המסלולים הייחודיים שבנינו יחד עם עורך המדדים הבינלאומי אינדקס, הבאנו לכם השנה את מודל ה-ALL STARS, שהוא מודל מנצח", אמר רוקח והוסיף כי מנורה מבטחים צפויה להשיק כלים נוספים במהלך השנה.

מי שהסביר על מודל ה-ALL STARS הוא **רועי קליין**, מנהל פעילות פיננסיים במנורה מבטחים. מדובר במודל השקעות פורץ דרך, שמאפשר להביא את בתי ההשקעות הטובים בעולם לפנסיה ולחסכונות של הציבור בישראל. זהו מודל אקטיבי ובו נבחרים בכל תחום השקעה הכוכבים הרלוונטיים לאותה תקופה, והוא זמין בכל המוצרים של החברה - בקרן הפנסיה הגדולה בישראל, בעולמות הגמל - כולל קופות גמל להשקעה וקרנות השתלמות, ועד לפוליסת החיסכון. הוא מורכב מ-65% רכיב מניות גלובליות ו-35% הנותרים הינם סל מדדי אג"ח, בדגש על אג"ח שקליות.

מונטל התייחס בהרצאתו על "מלחמה ושלוש" להשפעות השינויים במצב הביטחוני והפוליטי על הכלכלה העולמית. "המצב הביטחוני והגיאופוליטי משפיע באופן משמעותי על עולם ההשקעות, כאשר אי-יציבות ומתיחות מדינית מובילות לתנודתיות בשווקים הפיננסיים. משקיעים נוטים להגיב בזריזות יתר בתקופות של קונפליקטים, ומשקיעים חכמים מתאימים את אסטרטגיות ההשקעה שלהם למציאות המשתנה, תוך שמירה על פיזור נכסים ומעקב מתמיד אחר התפתחויות גיאופוליטיות שעשויות להשפיע על תיקי ההשקעות שלהם", אמר מנהל השקעות העמיתים של מנורה מבטחים.

כנס הביטוח הכללי

נקודת המפנה ה-19

הידעת?

רצף הרצאות מרתקות על סוגיות מקצועיות בענף הביטוח הכללי



המכללה לביטוח ופיננסים
בפיקוח משכנת סוכני הביטוח בישראל

הראל
ביטוח ופיננסים

הפניקס
ביטוח ופיננסים

מבטחים
מנורה

PassportCard

מגדל
ביטוח ופיננסים

CLAL כלכל

מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

eyezone

ankor
תגרה לביטוח

חחסי
שירותי דרך

אוטוגם
מאז 1988

bafi
בית הפנסוליה של סוכני הביטוח

שלמה ביטוח

איילון
ביטוח ופיננסים

ituran

שגריר

רשת מוסכים
תמיד פתוחה
שירותי דרך

VERIFY
התאחדות סוכני הביטוח הישראליים

עדיף
TECH

הכשרה
ביטוח ופיננסים

touch.

חחסי
מרכזי שירות

להרשמה <

2.3.2025
יום א' ו לאגו, ראשון לציון

בפעם התשיעית ברציפות: הריבית במשק נותרה ללא שינוי ברמה של 4.5%

ההחלטה התקבלה על רקע התאוששות מתונה של המשק והשפעות ההתפתחויות הגיאופוליטיות | האינפלציה השנתית ממשיכה להימצא מעל הגבול העליון של היעד, אך צפויה להתכנס אליו במהלך המחצית השנייה של השנה



לרדת. עם זאת, היא עדיין נותרה גבוהה יחסית לתקופה טרם המלחמה. בשוק האג"ח נרשמה ירידת תשואות, אף מעבר למגמות העולמיות.

במקביל, מחירי הדירות המשיכו לעלות, כשהקצב השנתי עומד על 7.3%. סעיף הדיור במדד המחירים לצרכן נותר ללא שינוי בינואר, אך מחירי שכר הדירה עלו ב-0.4%. מחירי שירותי דיור בבעלות ירדו ב-0.7%. בהקשר זה, בחודש דצמבר ניטלו משכנתאות בסך 13.8 מיליארד שקלים, בין היתר בשל עליית המיסוי. לעומת זאת, בינואר ניטלו משכנתאות בהיקף של 7.3 מיליארד שקלים, המשקפות חזרה לרמות בחודשים הקודמים.

תחזיות קדימה: אינפלציה בסימן ירידה וסיכונים גיאופוליטיים

לפי הערכות, האינפלציה צפויה להיכנס לתחום היעד במחצית השנייה של 2025. עם זאת, קיימים מספר סיכונים שעלולים להאיץ את האינפלציה או למנוע את התכנסותה ליעד: ההתפתחויות הגיאופוליטיות, מגבלות היצע, תנודתיות השקל והשפעות פיסקליות לא ברורות. תנודתיות זו משתקפת גם בשוק המט"ח, כאשר מאז החלטת הריבית האחרונה השקל התחזק בכ-1.9% מול הדולר וב-1.3% מול האירו.

התפתחויות עולמיות מצביעות על האטה בצמיחה בארה"ב (2.3% ברביע הרביעי), לצד המשך יציבות בשוק העבודה המקומי שם. בגוש האירו, הצמיחה התמתנה לרמה שנתית של 0.4%, כאשר שיעורי האינפלציה בנוש עלו לרמה של 2.5%, מעל הציפיות. ה-FED השאיר את הריבית ללא שינוי, ואילו ה-ECB הוריד אותה ב-25 נקודות בסיס (כל נקודת בסיס שווה 0.01%), במהלך המעיד על מעבר לשלב של מדיניות מרחיבה יותר. מגמות אלה עשויות להשפיע גם על כלכלת ישראל, בהתאם להתפתחויות הקרובות בשווקים הבינלאומיים.

בנק ישראל הותיר את הריבית במשק ללא שינוי, זו הפעם התשיעית ברציפות, ברמה של 4.5%, בהתאם לציפיות השוק. מדובר על תקופה של 14 חודשים מאז שהריבית במשחק הופחתה ב-1 בינואר 2024 ברבע אחוז.

ההחלטה התקבלה על רקע התאוששות מתונה של המשק והשפעות ההתפתחויות הגיאופוליטיות. האינפלציה השנתית ממשיכה להימצא מעל הגבול העליון של היעד, אך צפויה להתכנס אליו במהלך המחצית השנייה של השנה. הירידה במדד המחירים לצרכן בדצמבר (0.3%) לצד העלייה בינואר (0.6%) משקפות את התנודתיות של התקופה האחרונה, כאשר האינפלציה השנתית עומדת על 3.8%. שיעור האינפלציה בניכוי אנרגיה ופוח"י עמד על 3.9%, דבר הממחיש את הלחצים האינפלציוניים במשק.

צמיחה מתונה ושוק עבודה הדוק

ברביע הרביעי של 2024 נרשמה האטה בקצב הצמיחה, שהגיע ל-2.5% בלבד. מגבלות היצע מתמשכות תרמו לכך, לצד ירידה של 4.4% ביצוא השירותים. מנגד, הצריכה הפרטית זינקה ב-9.5%, הצריכה הציבורית עלתה ב-11.5%, וההשקעה בנכסים קבועים גדלה ב-1.4%. עלייה חדה זו בשימושים המקומיים לוותה בגידול ניכר ביבוא (12.5%), מה שמעיד על עודפי ביקוש במשק. נתוני הצמיחה המתוקנים לרביע השלישי מצביעים על שיעור של 5.3%, נתון שמדגיש את התנודתיות הכלכלית בתקופה הנוכחית.

שוק העבודה ממשיך להיות הדוק, עם ירידה בשיעור האבטלה הרחבה ל-2.8%, שהוא אף נמוך מהרמה שנרשמה ערב המלחמה. שיעור הנעדרים זמנית בשל מילואים הצטמצם ל-0.6%, ושיעור המשרות הפנויות נותר יציב על 4.4%. בנוסף, שיעור ההשתתפות בכוח העבודה בקרב גילאי 15+ ממשיך לעלות, מה שמחזק את ההערכה כי שוק העבודה התאושש במידה רבה.

קצב הגידול של השכר הנומינלי האיץ בדצמבר 2024 והשלים עלייה של 6.8% מאז ספטמבר 2023 (5.4% במונחים שנתיים). השכר הריאלי עלה, אם כי רמתו נמוכה מהמגמה ארוכת הטווח.

שוק ההון ושוק הדיור: יציבות עם מגמות מעורבות

העליות בשוק ההון המקומי נמשכות, כאשר פרמיית הסיכון, כפי שנמדדת על ידי ה-CDS ל-5 שנים ומרווחי האג"ח הממשלתיות הדולריות, המשיכה

הסוכן הדיגיטלי 2025

המהפכה הדיגיטלית בענף הביטוח:
השתלמות בבינה מלאכותית AI לסוכן המודרני

הצטרפו עוד היום לקורס מעשי
שילמד אותך איך להפוך את הטכנולוגיה
למנוע הצמיחה החדש שלך

- הבנת המהפכה הדיגיטלית
- בענף הביטוח
- יצירת תוכן שיווקי חכם
- אוטומציה בשירות הסוכן
- ניהול נתונים וידע
- כלים מתקדמים לשיפור חווית הלקוח
- אסטרטגיית AI לטווח ארוך

הקורס כולל:

הדגמה מעשית | תרגול בזמן אמת | דיון ושיתוף תובנות

מועדת פתיחה בת"א: 18/3/2025

מועד פתיחה בחיפה: 8/5/2025

לפרטים והרשמה <

הפניקס גמא עולה שוב בדירוג של חברת מידרוג

עולה ל-Aa2 באופק יציב | מתבססת כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס



מימין: בני אדירי ואה יוסף | צילומים: תמר מצפי ונתי חזד

בהמשך ביסוסה כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס. מהלך חשוב זה תומך בהמשך מימוש האסטרטגיה שלנו - לצמוח באופן אחראי בתיק האשראי ולהרחיב את מגזרי הלקוחות להם אנו מעניקים שירותים. החברה, שעיקר עיסוקה היה בעולם כרטיסי האשראי לעסקים, צומחת בשנים האחרונות הן אורגנית בתחום האשראי לעסקים והן באמצעות הרחבת פעילותה עם רכישת הפניקס ליווי בניה לפני כשנה ועם קליטת הפניקס אשראי צרכני, כך שכיום מעמידה הפניקס גמא שירותי אשראי ללקוחות עסקיים, ללקוחות פרטיים ולקוחות מסקטור הנדל"ן. מהלכים אלו, כמו גם רכישת 19.9% ממניות חברת אל על הנוסע המתמיד, צפויים להגדיל את היקף ומקורות ההכנסה ואת הפוטנציאל להשאת ערך משמעותית בהמשך. העלאת הדירוג תומכת ביכולת החברה להמשיך לצמוח ולהעניק לעשרות אלפי לקוחותיה הצעות ערך משתלמות בתחומי האשראי והשירותים הפיננסיים.

לאבי שלמה ובני משפחתו
משתתפים באבלך הנכד
על פטירתה של אמך

טובה שלמה ז"ל

קבוצת
עדיף

חברת **מידרוג** (MOODY'S) העלתה את דירוג המנפיק ודירוג אגרות החוב של **הפניקס גמא** (גמא ניהול וסליקה בע"מ) מ-Aa3 באופק חיובי ל-Aa2 באופק יציב. זאת לאחר עליה שביצעה בחודש מאי 2024 באופק הדירוג הקודם Aa3 - מיציב לחיובי.

הפניקס גמא, חברת אשראי בבעלות מלאה של **הפניקס פיננסים**, הפועלת כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, מדורגת גם על ידי חברת **S&P מעלות** - בדירוג ilAA יציב. הדירוג הגבוה עומד בקו אחד עם דירוג חברת האם הפניקס פיננסים.

החברה, שעברה בספטמבר 2023 לבעלות מלאה של קבוצת הפניקס, מסמנת עוד שלב משמעותי בהתפתחותה כזרוע האשראי של הקבוצה, וביכולת להמשיך ולחולל תחרות בשוק האשראי והתשלומים בישראל.

מידרוג מציינת כי "העלאת הדירוג נובעת משיפור משמעותי בהלימות ההון של החברה לצד חיזוק הזיקה בין החברה לבין בעלת השליטה הפניקס פיננסים, כפי שבא לידי ביטוי בשינוי מבני שחל בקבוצה, הכולל עלייה לשליטה מלאה של הפניקס פיננסים בחברה, לצד הזרמת פעילויות נוספות לחברה ומיצובה כזרוע פעילות אשראי משמעותית של הפניקס פיננסים". עוד מציינים במידרוג כי "הפרופיל העסקי הולם ביחס לדירוג ונתמך במגוון רחב של פעילויות, בגודל החברה ובהיותה זרוע אשראי מרכזית של קבוצת הפניקס", וכי "פרופיל הסיכון נתמך בתיאבון מתון לסיכון, איכות נכסים טובה, שיפור ברווחיות, פרופיל נזילות וגמישות פיננסית בולטים לחיוב ונתמכים בנגישות גבוהה ובמגוון רחב של מקורות מימון, לצד תמיכת בעלים".

הפניקס גמא מעניקה לאלפי עסקים בישראל שירותי ניכיון כרטיסי אשראי וסליקת כרטיסי אשראי כמאגד; היקף העסקאות השנתי שלה בתחום זה עומד על כ-40 מיליארד שקלים. כמו כן, מעניקה החברה לעסקים וחברות אשראי, ערבויות, וכן מימון וליווי בניית פרויקטים למגורים באמצעות חברת הבת הפניקס ליווי בניה. היקף תיק האשראי הכולל עמד על כ-3 מיליארד שקלים ומסגרות אשראי בסך כ-1.2 מיליארד שקלים, נכון ל-30.9.24.

כחלק מהמשך התפתחות החברה כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, קלטה הפניקס גמא בתחילת 2025 את חברת הפניקס אשראי צרכני ובכך היא נכנסת גם לפעילות אשראי ללקוחות פרטיים. הפניקס אשראי צרכני הוקמה בשנה האחרונה, ופיתחה באופן עצמאי פלטפורמה טכנולוגית ודיגיטלית מלאה להעמדת אשראי צרכני. החברה החלה להעניק הלוואות ללקוחות פרטיים ברבעון האחרון של 2024 בתהליך דיגיטלי מלא מקצה לקצה. בנוסף, תקבל החברה מהפניקס פיננסים, כנגד הקצאת מניות, את מלוא אחזקותיה (19.9%) בחברת אל על הנוסע המתמיד. שתי עסקאות אלו כפופות להשלמת תנאים מתלים בתקופה הקרובה.

אה יוסף, יו"ר דירקטוריון הפניקס גמא ו**בני אדירי**, מנכ"ל הפניקס גמא מסרו: "העלאת הדירוג על ידי חברת מידרוג (MOODY'S) מעידה על מיצובה ואיתנותה הפיננסית של קבוצת הפניקס גמא והינה צעד חשוב נוסף



ביטוח בריאות הלכה למעשה

הקורס שיעשה את ההבדל בקריירה שלך

מעודכן לשנת 2025

חני שפיס

יועצת ומומחית בלתי תלויה
לחדשנות בביטוחי בריאות



רוצה להוביל בשוק ביטוחי הבריאות?

הצטרף עוד היום לקורס מקיף שיעניק לך את כל הידע העדכני,
אסטרטגיות לבניית תיק לקוח רווחי והכלים להגדלת תיקי הלקוחות שלך

מועד פתיחה: 10/03/2025

נושאי לימוד:

- מימוש פוליסות בזמן אמת
- שיווק ביטוחי בריאות: הערכה
- מחודשת ומקצועית
- שינויים בביטוחי בריאות ללקוחות
- קיימים והתאמתם לרפואה של היום
- מוצרי פיצוי - מחלות קשות
- השוואות מפורטות של ההבדלים בין כיסויי הבריאות בישראל
- הכנת מפה כלכלית למטופל
- פרקטיקום

לפרטים והרשמה <

1,900 ₪ - מחיר מלא

1,600 ₪ - מחיר לחברי הלשכה

המחירים לא כוללים מע"מ

מינויים חדשים באיילון נאמנים



מימין: קרן פודים, ראובן כהן וקרן רווח | צילומים: מיקי מיכאל דרען, ניר שמיר ויח"צ

רווח: "אני שמחה להצטרף לאיילון נאמנים ולחבור לצוות מקצועי ומסור. השירות והתפעול הם הלב הפועם של כל ארגון, ואני מאמינה שבעבודה משותפת נוכל להביא למצוינות, ליעול תהליכים ולמתן שירות איכותי ללקוחותינו".

פודים: "ההצלחה שלי נמדדת בהצלחתם של הסוכנים שאני מלווה, ואני נרגשת להתחיל את הדרך החדשה באיילון נאמנים. אני מאמינה בבניית שותפות אמיתית עם הסוכנים, בפיתוח אישי ומקצועי ובהובלת מערך המכירות למצוינות".

סוכנות הביטוח **איילון נאמנים** מינתה את **קרן רווח** לסמנכ"לית תפעול ושירות, ואת **קרן פודים** למנהלת מכירות סוכנים ומיזמים. מהסוכנות נמסר כי המינויים הם חלק מהתפתחותה והתחזקותה בשוק הביטוח.

עוד נמסר כי רווח מביאה עמה ניסיון של יותר מ-25 שנה בתחום הביטוח הפנסיוני, הפיננסי והסיכונים, עם התמחות בניהול תפעול ושירות. בתפקידיה הקודמים ניהלה צוותי תפעול במגוון תפקידים בכירים. במסגרת תפקידה החדש היא צפויה להוביל את מערך השירות והתפעול של הסוכנות תוך שיפור ויעול תהליכים לטובת הלקוחות והסוכנים.

לגבי פודים נמסר, כי היא בעלת ניסיון של יותר מ-20 שנה בניהול מכירות, מתוך כ-7 שנים בענף הביטוח. היא מגיעה לתפקיד לאחר שכיחנה כמפקחת רכישה ומנהלת פיתוח עסקי של כ-30 סוכנים בסוכנות עתיד בטוח. "פודים מאמינה בפיתוח מקצועי של סוכנים ובהובלתם להצלחה באמצעות ליווי אישי ושימוש בטכנולוגיות מתקדמות", מסבירים באיילון נאמנים.

ראובן כהן, מנכ"ל איילון נאמנים: "אנו נרגשים לצרף לשורותינו את קרן רווח וקרן פודים. שתיהן מנהלות בעלות ניסיון עשיר, ראייה אסטרטגית ויכולות מוכחות להובלת תהליכים משמעותיים. אין לי ספק שהידע, המומחיות והמחויבות שלהן יתרמו רבות להתפתחות הסוכנות ולמתן שירות מצוין לסוכנים וללקוחות שלנו".

נעם הברמן מונה למנהל מרחב ירושלים והדרום בכלל ביטוח

ביטוח ופיננסים: "אני סמוך ובטוח, כי ניסיונו העשיר של נעם ויכולותיו המוערכות יתרמו רבות למערך הסוכנים ולהצלחת המרחב, ואני מאחל לו הצלחה בתפקיד החדש.

אני מבקש להודות לרן ברעם על מקצועיותו ותרומתו להובלת מרחב ירושלים והדרום בשנים האחרונות, ומאחל לו הצלחה רבה בדרכו החדשה".



נעם הברמן | צילום: יח"צ

נעם הברמן מונה בתחילת השבוע למנהל מרחב ירושלים והדרום **בכלל ביטוח ופיננסים**. הברמן החליף את **רן ברעם**, שביקש לצאת לדרך חדשה. בכלל מציינים כי הברמן הוא בעל ניסיון רב בענף הביטוח, על תחומי השונים ובתחום המכירות בפרט.

שלומי תמן, משנה למנכ"ל, מנהל מערך הסוכנים בכלל



חשוב מאוד!

סודיות מובטחת



גליל אקספרט שאלא

שמעון גליל | 03-9480949

קבוצת שקל רוכשת את סוכנות הביטוח גרנדש

המנכ"ל עמית קינן: "הקבוצה שמה לה למטרה לחבר אליה סוכנויות מצליחות ואנשי מקצוע מהשורה הראשונה, כחלק מהאסטרטגיה להעניק ללקוחותינו פתרונות 360 מעלות בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים"

סינרגיה מושלמת המשלבת את היכולות והניסיון שלנו. יחד נוכל להציע ללקוחותינו מעטפת שירותים רחבה ומקצועית עוד יותר, תוך שמירה על הערכים והמקצועיות שמאפיינים את שתי החברות".

עמית קינן, מנכ"ל קבוצת שקל: "אנחנו מברכים על הצטרפותה של

סוכנות גרנדש למשפחת שקל. זהו חיבור טבעי בין שני גופים החולקים תפיסת עולם דומה של מצוינות מקצועית ושירות ברמה הגבוהה ביותר. קבוצת שקל שמה לה למטרה לחבר אליה סוכנויות מצליחות ואנשי מקצוע מהשורה הראשונה, כחלק מהאסטרטגיה להעניק ללקוחותינו פתרונות 360 מעלות בכל תחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים".

קינן וגרנדש סיכמו: "יחד נמשיך לפעול למען עתידם הכלכלי

של לקוחותינו. השילוב בין היכולות, הניסיון והמקצועיות של שתי החברות יאפשר לנו להציע פתרונות מקיפים ומותאמים אישית לכל לקוח, תוך שמירה על הסטנדרטים הגבוהים ביותר בענף".



עמית קינן | צילום: זיו בלום

קבוצת שקל, מהבולטות בתחום ההסדרים הפנסיוניים בישראל, מסרה כי סוכנות הביטוח גרנדש מצטרפת לקבוצה.

משקל נמסר כי "המהלך משקף את אסטרטגיית הצמיחה של קבוצת שקל וחזונה להרחיב את סל הפתרונות המקצועיים ללקוחותיה בעולמות הביטוח, הפנסיה והפיננסים". עוד נמסר כי שיתוף הפעולה בין החברות משקף את המגמה בקבוצה לחיזוק היכולות המקצועיות והטכנולוגיות, תוך שמירה על הייחודיות של כל חברה.

סוכנות גרנדש, שהוקמה בשנת 2005 על ידי גלעד גרנדש, משרתת אלפי לקוחות במגזר העסקי והפרטי ברחבי הארץ. הסוכנות מעניקה פתרונות כוללים בתחומי ביטוחי בריאות וחיים, פתרונות פיננסיים ופנסיוניים, ביטוחי רכב, דירה ועסק, ואחריות מקצועית.

"אנחנו נרגשים להצטרף לקבוצת שקל לצעוד יחד בדרך חדשה", אמר גלעד גרנדש, מייסד ומנכ"ל הסוכנות. "החיבור עם קבוצת שקל יוצר

אופיס שירותי תפעול לסוכנים ושורנס בשת"פ לסוכנים

החברות פיתחו שירות של סנכרון משימות ישירות מחשבון השורנס של הסוכן אל צוות עובדי התפעול של אופיס

פלטפורמה טכנולוגית לניהול תהליכי ליבה מקצועיים בתחומי התפעול אשר משלבת בינה מלאכותית (AI) לצד עשרות עובדות חרדיות בעלות ניסיון.

שמואל פסטרנק, סמנכ"ל אופיס: "שיתוף הפעולה הייחודי שנרקם בין החברות יביא התייעלות עצומה לשולחנם של הסוכנים והסוכנות. השירות שמספקת אופיס פתוח לכולם ולא רק לסוכני תלפיות, ומטרתו לאפשר לסוכנים להתמקד במתן ערך מקצועי לציבור ובהרחבת העסק שלהם במקום בתפעול וטפסים".

מחברת שורנס נמסר כי "השימוש במודול תהליכים בשורנס מאפשר לסוכנים ליישם שיטות עבודה יעילות

תוך בקרה מרבית על העסק שלהם. חשוב לציין כי העברת משימות דרך שורנס אל הרפרנטים של אופיס מתבצעת באופן מאובטח ומבלי לייצר חשיפה ביחס למידע פרטי ומסמכים לא רלוונטיים לטיפול הרפרנט".



שמואל פסטרנק

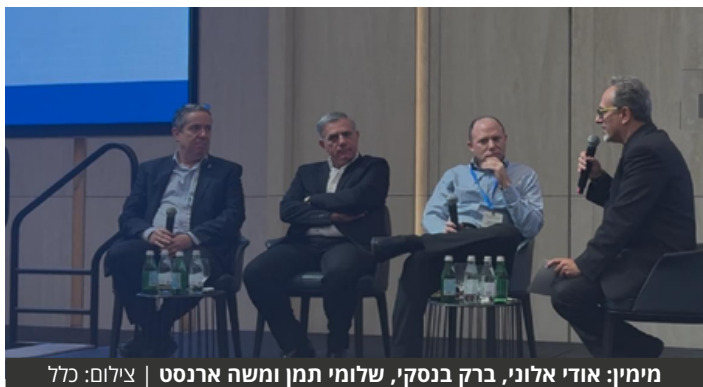
חברת **אופיס שירותי תפעול לסוכנים** וחברת **שורנס**, משתפות פעולה בשירות לסוכנים. במסגרת הפעילות המשותפת, יוכלו סוכנים שביקשו לרכוש את שירותי התפעול של חברת אופיס, להפעיל שירות של סנכרון משימות ישירות מחשבון השורנס של הסוכן אל צוות עובדי התפעול של אופיס. אפשרות זאת תאפשר לסוכן מבלי שיצטרך לפתוח יוזר נוסף ותסייע לו ביעול העבודה ובחיסכון עלויות משמעותי.

"בדרך זו יכול מעתה כל סוכן המשתמש במערכת שורנס לרכוש שירותי תפעול במחיר נגיש, להקים משימות בקלות ולקבל חיווי בזמן אמת על התקדמות הטיפול בהן מצוות ייעודי שהוקם והוכשר לכך בחברת אופיס", נמסר מחברת אופיס.

אופיס שירותי תפעול מבית שמש, בבעלות **ראובן טיטואני, איתמר לחמי ומנורה מבטחים**, מעניקה שירותי תפעול מקיפים לכ-100 סוכני וסוכנות ביטוח בתחומי הפרט, הפנסיוני והפיננסיים באמצעות

כלל ביטוח השיקה את פורום סוכני הפיננסים

הפורום, הכולל כ-100 סוכני פיננסים מהבכירים בענף, הוא חלק מהתפתחות תחום הפיננסים של החברה בשנת 2025



מימין: אודי אלוני, ברק בנסקי, שלומי תמן ומשה ארנסט | צילום: כלל

השקעה חדשים בחו"ל. שלומי תמן דיבר על ענף הביטוח, שוק הסוכנים וההתמודדות עם ענף רווי שינויים ותמורות.

בסיום הפאנל, ניר עובדיה, מנהל אגף השקעות עמיתים בכלל ביטוח ופיננסים, סקר את תחום השווקים הבינלאומיים והמגמות בתחום, ואיך כניסת טראמפ לקדנציה השנייה שלו תשפיע על מצב השווקים.

את הכנס חתמה הרצאתה של הדס לורבר, ראש המכון למחקר יישומי בינה מלאכותית ב-HIT, שדיברה על מהפכת הבינה המלאכותית - איך היא משנה את חיינו, איך היא תשפיע על עולם הפיננסים, ואיך אנחנו יכולים לנצל אותה לטובתנו.

כלל ביטוח ופיננסים השיקה את פורום סוכני הפיננסים, נבחרת של כ-100 סוכני פיננסים מהבכירים בענף, כחלק מהתפתחות תחום הפיננסים של החברה בשנת 2025. ההשקה הייתה באירוע עסקי חגיגי במלון קמפינסקי ת"א בהשתתפות מנכ"ל החברה, חברי הנהלה, מנהלים בכירים וכ-100 סוכני פיננסים.

יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, פתח את האירוע בהרצאה על מימוש אסטרטגיית הקבוצה והצעדים העסקיים של החברה בשנת 2025, לאחריו המשיך **שלומי תמן**, משנה למנכ"ל, מנהל מערך הסוכנים בחברה, שסיפר על החשיבות בהקמת פורום סוכנים פיננסים של כלל והציג מודל שירות ייחודי וכלים בלעדיים שיינתנו לסוכני הפורום.

בהמשך, נערך פאנל מקצועי בהנחיית **אודי אלוני**, בנושא שוק ההון ועולם ההשקעות בהשתתפות **ברק בנסקי**, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת ההשקעות בנושא ראיית ההשקעות בישראל ותנדוטיות התיק, והאתגר המרכזי בניהול מוסדי של סכומי חסכונות ארוכי טווח מהגדולים בישראל.

משה ארנסט, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת חיסכון ארוך טווח, דיבר בפאנל בנושא השיפור המשמעותי שעשתה החברה בתשואות ומיקומה במקומות הראשונים בדירוג התשואות לאורך שנים ועל הבחירה ב-state street, מגופי ההשקעות המובילים בעולם, לניהול מסלולי

איילון משיקה אקדמיה מקצועית בתחום חיסכון לטווח ארוך

תכשיר את עובדי ועובדות החברה העוסקים בתחום

כמו מוצרים, מיסוי, שירות, מבטחי משנה, אקטואריה והשקעות, שסייעו לכל אחת ואחד מהעובדים להעמיק את הידע שלהם ולהתמקצע עוד יותר בתחומם".

מיכל דגן, סגנית מנהל אגף חיסכון ארוך טווח באיילון ביטוח: "השקעה בידע ובמקצועיות היא השקעה בהצלחה - הן עבורנו כאנשי מקצוע והן עבור הסוכנים והלקוחות שלנו. האקדמיה המקצועית היא הזדמנות להרחיב אופקים, להתעמק בתחומים חדשים ולשפר את הכלים שעומדים לרשותנו. אני בטוחה שהתהליך יאפשר לנו להמשיך ולהעניק שירות מקצועי, יצירתי וחדשני לסוכנינו ולמבוטחינו".



מיכל דגן
| צילום: אסף רונן

בימים אלה נפתחה שנת הלימודים הראשונה באקדמיה המקצועית בתחום חיסכון לטווח ארוך של **איילון**. מהחברה נמסר כי "מטרת המהלך היא להעניק לכלל עובדי החברה העוסקים בתחום זה הכשרה מקיפה ועדכנית בתחומים המרכזיים בעולם החיסכון ארוך הטווח, ובכך לשמר ולהעצים את רמת המקצוענות שלהם ואת יכולת המשך ההובלה של איילון בענף".

עוד נמסר כי "פעילות האקדמיה מהווה נדבך מרכזי בהכשרות ובפיתוח המקצועי של העובדים, ומקדמת את ערך המקצוענות המהווה עמוד תווך מרכזי בערכי איילון. התכנית החדשה כוללת מגוון רחב של תכנים מעשירים בתחומים מגוונים

PielaPay זכתה בתחרות הפינטק של מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי ומרכז הפינטק הישראלי

פיתחה מערכת למעסיקים מבוססת AI, לניהול ההפקדות הסוציאליות של עובדים



מימין: נציגי PielaPay - אודליה כהן, מנהלת מוצר; יריב ינאי, מייסד החברה; סיימון צ'ולסקי, CTO; ומארגני התחרות - איריס גולני, מנהלת מרכז הפינטק הישראלי; שמוליק בן טובים, מנכ"ל המרכז; משה פרל, מנהל מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי | צילום: חן גלילי

המקום הראשון בתחרות זכה בהשתתפות בכנס של קהיליית הפינטק הבינלאומית שייערך בלונדון.

יריב ינאי, מייסד PielaPay: "כיום, התשלום של הזכויות הסוציאליות לעובדים בפועל מופרד מניהול המידע עליהם, מצב הגורם לאי שיוך של מיליארדים רבים ופגיעה בעובדים. PielaPay מאחדת את שני התהליכים בפלטפורמה אחת - מדויקת, יעילה ומאובטחת. באמצעות בינה מלאכותית (AI), הפלטפורמה מזהה חריגות, מצמצמת טעויות ומיעלת תהליכים וחוסכת זמן וכסף לכל הגורמים בתהליך". ינאי היה עד פברואר 2021 מנהל החדשנות והפיתוח העסקי בהכשרה חברה לביטוח, ובין היתר היה אחראי לפיתוח ולניהול של המתג go - הביטוח הדיגיטלי של החברה.

ינאי היה עד פברואר 2021 מנהל החדשנות והפיתוח העסקי בהכשרה חברה לביטוח, ובין היתר היה אחראי לפיתוח ולניהול של המתג go - הביטוח הדיגיטלי של החברה.

פרל: "שירותים פיננסיים נתפסו תמיד כמאתגרים ומאיימים עבור ציבור עצום ומגוון. מכון ספרא לבנקאות פועל כדי לקדם פתרונות משני כיוונים - מצד אחד, הגברת האוריינות הפיננסית של הציבור; ומצד שני, עידוד טכנולוגיות שהופכות את הצריכה של שירותים פיננסיים לקלה, יעילה וכזו שמשפרת את עמדת המיקוח של הצרכן. תחרות הפינטק היא עוד צעד בכיוון הזה".

בן טובים: "מיזמי פינטק הפכו גורם שיוצר דיסטרפשיין למערכת הפיננסית המסורתית. הם מקדמים שקיפות, גמישות וחיסכון בעלויות, ומאפשרים גישה נרחבת ופשוטה לשירותים פיננסיים מותאמים ויעילים. אנחנו גאים על השותפות עם מכון ספרא של אוניברסיטת תל אביב ועל בחירת מיזמי הפינטק החדשני של ישראל".

PielaPay שפיתחה פלטפורמה דיגיטלית למעסיקים, מבוססת AI וبنקאות פתוחה לניהול ההפקדות הסוציאליות של העובדים בצורה אוטומטית, הוכרזה השבוע כזוכה בתחרות הפינטק שערך **המכון לבנקאות ותיווך פיננסי** ע"ש ויקי וג'וזף ספרא בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, ביחד עם **מרכז הפינטק הישראלי**.

ההכרזה על הזוכה התקיימה בכנס בו נידונו היבטי חדשנות וטכנולוגיה בעולם הבנקאות, שמשנים את פני עולם הפיננסים המסורתי בקצב הולך וגובר. התחרות פנתה לחברות סטארטאפ ומיזמים דיגיטליים בתחום הפינטק שמרכז פעילותם בישראל.

לשלב הגמר בתחרות עלו גם מנהלת התשלומים הגלובליים **Okoora** שהגיעה למקום השני, ופלטפורמת ההשקעות **בלינק** שהגיעה למקום השלישי. **Sparkil** - פלטפורמה P2P לתיווך אשראי חברתי, קיבלה פרס מיוחד מחבר השופטים על תרומה חברתית-ציבורית.

בכנס שנערך במסגרת אירוע הסיום של התחרות, נשאה ברכות בפתיחת הכנס פרופ' **יעל שטיינהרט**, דיקנית הפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב; ושמוליק בן טובים, מנכ"ל מרכז הפינטק הישראלי נשא דברי סיכום.

בכנס הרצה פרופ' **דני צידון**, מייסד ושותף בקרן ויולה פינטק ונערך פאנל בהשתתפות שופטי התחרות - בנושא מגמות וחדושים בעולם הפינטק, בהנחיית **אילנית נבון אדסמן**, שותפה וראש תחום פינטק KPMG ישראל ובהשתתפות: **גיל ארזי**, שותף ומייסד בקרן ההון סיכון FinTLV; **אלכס בלטוש**, יזם ויועץ פינטק; ד"ר **חדוה בר**, משנה למנכ"ל e-Toro, לשעבר המפקחת על הבנקים; ד"ר **משה ברקת**, לשעבר הממונה על שוק ההון, ו**יעל ויסבורד סוכרי**, שותפה מייסדת Next BD. בנוסף לחבר השופטים שהשתתפו בפאנל, שפטו בתחרות: בן טובים, **משה פרל**, מנהל מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי, ו**ישי וורייט**, יועץ בתחום הרגולציה והתקשורת.



עובדי קבוצת הראל בשיתוף עמותת ביקורים הכינו מארזים למאושפזים בבתי חולים



עובדי הראל ונציגה מעמותת ביקורים | צילום: יח"צ

עובדי קבוצת הראל ביטוח ופיננסים קיימו פעילות התנדבות, שנערכה בשיתוף עמותת ביקורים, שנועדה לחזק ולהרחיב את הקשר של עובדי הראל עם הקהילה בתקופה זו.

עמותת ביקורים פועלת החל משנת 2011 לביקור מאושפזים ושיפור חויית האשפוז במדינת ישראל ללא הבדל דת גזע ומין. כמו כן, עמותת ביקורים, שמה לה למטרה ליצור תרבות לביקור חולים בישראל וליצור שינוי חברתי בקהילה בעזרת מעורבות חברתית.

במסגרת יום ההתנדבות של עובדי הראל בשיתוף עמותת ביקורים, נציגי העמותה הגיעו למשרדי חטיבת ישירים ושת"פים. פעילות ההתנדבות כללה, בין היתר, חשיפת פעילות העמותה בפני העובדים, אריות מארזים מפנקים למאושפזים בבתי חולים וכתובת ברכות אישיות של העובדים לעידוד המאושפזים.

יניב חברוני, מנהל חטיבת ישירים ושת"פים: "אנחנו בהראל ביטוח ופיננסים ממשיכים כל העת את המחויבות שלנו לאחריות חברתית על ידי שילוב העובדים בתרומה לקהילה. אני גאה בעובדים שלקחו

חלק וארזו מארזים למאושפזים ובני משפחותיהם במסגרת פרויקט הראל מתנדבת ובשיתוף פעולה עם עמותת ביקורים".



עדיף
TECH

טרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית

זה הזמן שלכם להביא את העסק לגבהים חדשים בצורה המיטבית

ליווי אישי מקצועי למנהלים:

החל מהדרכה והסבר על היכולות והפתרונות הקיימים ועד ליווי ובקרה על הטמעתם בארגון

בדיקת אבחון ראשונה:

נבין ביחד את הצרכים, נאפיין ונגדיר את הפתרונות הרלוונטיים

סדנת AI:

סדנה קצרה וממוקדת עם המנהלים/עובדים להבנה כללית של בינה מלאכותית ומהם הכלים הטכנולוגיים שיכולים לשמש את הסוכנות על פי האסטרטגיה שתקבע בסדנה

לפרטים לחצו כאן <



מתכנן פרישה

הקורס היחיד שיהפוך אותך לאומן בתכנון פרישה

מעודכן לשנת 2025

בהנחיית אלקנית עוז

מרצה בכירה ומתכננת פיננסית לפרישה



הפוך את הניסיון הפנסיוני שלך להזדמנות

לבנות קריירה מצליחה

• כלים פרקטיים לליווי פורשים בקבלת

החלטות משמעותיות

• התנסות מעשית בתוכנית פרישה מתקדמת

• ניתוח מקרים אמיתיים ומורכבים מהשטח

• הקלטות זמינות 24/7 לחזרה ותרגול גם

אחרי סיום הקורס

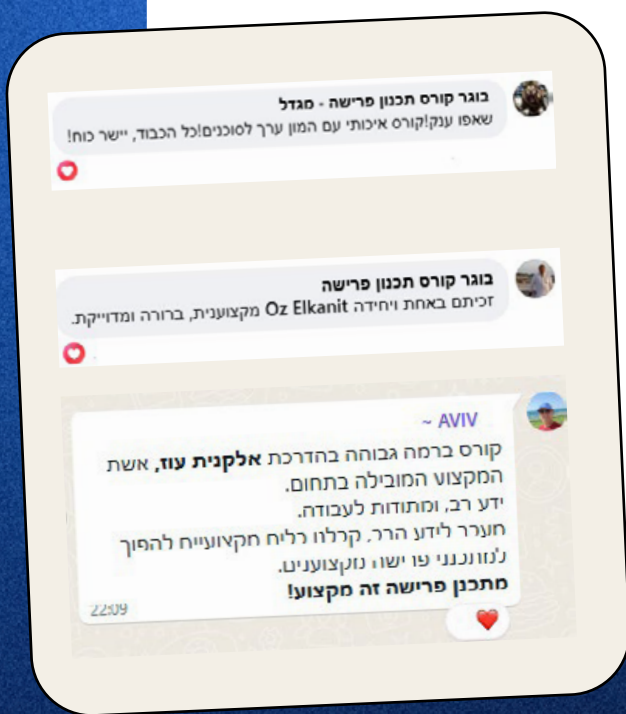
קורס מעשי עם דגש לתרגול ופרקטיקה

מועד פתיחה: 3/3/2025

חודשיים מתנה!

במסלול הפרקטיקום לבוגרי הקורס

לפרטים והרשמה <





הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

טרנספורמציה דיגיטלית בעולם הביטוח: חמש מגמות המשנות את השוק

2. התאמת חוויית הלקוח - המעבר לאסטרטגיה רב-ערוצית (Omni channel)

לקוחות הביטוח כיום מצפים לחוויית שירות חלקה ומותאמת אישית, אך לפי סקר שנערך ב-2023, רק 41% מהלקוחות חשים כי חברת הביטוח שלהם עומדת בציפיותיהם הדיגיטליות. בישראל, חברות הביטוח מבינות את הצורך במעבר לשירות רב-ערוצי הכולל שימוש באפליקציות, בוטים חכמים ומוקדים טלפוניים משופרים, ולכן בשנים האחרונות אנו עדים למענה בכמה פלטפורמות ללקוחות ויכולת להמשיך את השיח עם הלקוחות בכמה ערוצים במקביל כפי שהצרכן מצפה.

דוגמה מהשוק הישראלי: כמה מחברות הביטוח כדוגמת הפניקס השקיעו רבות בפלטפורמות דיגיטליות המאפשרות ללקוחות לנהל את כל פוליסות הביטוח שלהם דרך אפליקציה אחת בה ניתן לראות את המידע האישי כולל תשלומים וביצוע פעולות, לבדוק סטוס תביעות ולהגיש בקשות ללא צורך בפנייה לנציג, דבר המיעל את השירות והחווייה של הלקוחות.

3. שילוב בינה מלאכותית להאצת תהליכים ולשיפור השירות

שימוש בבינה מלאכותית (AI) הופך להיות קריטי בעולם הביטוח, החל מחיתום חכם ועד לזיהוי הונאות. מחקר של Precedence Research מצא כי שוק ה-AI בביטוח יגדל מכ-4.5 מיליארד דולר ב-2022 ל-80 מיליארד דולר ב-2032.

בישראל, סטארטאפים רבים בתחום האינשורטק מפתחים פתרונות מבוססי AI המשנים את התעשייה ומאפשרים ללקוחות ולחברות ביטוח יכולות מתקדמות אשר חוסכות זמן ומשאבים לשני הצדדים.

דוגמה מהשוק הישראלי: חברת למונייד, שהוקמה בישראל, משתמשת בבינה מלאכותית כדי להציע ביטוחים מבוססי נתונים בזמן אמת. האלגוריתם של החברה מאפשר לה להעריך סיכונים ולשלם תביעות בתוך דקות.

דוגמה נוספת הינה של חברה כגון ravenai אשר מאפשרת לנהגים לאחר תאונה לסרוק עם המצלמה את הרכב ולקבל מייד דוח שמאי, הכולל עלויות ואפשרויות גרירת הרכב למוסך קרוב. לאחרונה היא חתמה על שיתוף פעולה עם סטארטאפ נוסף בשם sigma 5 אשר יאפשר הגשת תביעה במהירות ובקלות.

המשך בעמוד הבא <<<

תעשיית הביטוח העולמית עוברת שינויים מהותיים בעקבות שילוב של טכנולוגיות מתקדמות, ציפיות גוברות מצד הלקוחות ותחרות עזה מצד שחקנים חדשים, כולל סטארטאפים מתחום האינשורטק. בישראל, בה פועלות חברות ביטוח מסורתיות לצד חברות טכנולוגיות חדשניות, המגמות הללו משפיעות ישירות על השוק המקומי ומחייבות את החברות לבצע התאמות מהירות כדי להישאר רלוונטיות.

מאמר זה יבחן חמש מגמות מרכזיות המשנות את פני הביטוח ויבחן כיצד הן באות לידי ביטוי בישראל, תוך שימוש בדוגמאות מקומיות ובנתונים רלוונטיים לפי מחקר של חברת הייעוץ concentrix. המגמות הן בחיבור בין דרישות הלקוחות מחברות פיננסיות לנעשה בפועל על ידי הגופים הללו לאור התקדמות הטכנולוגיה. בתרשים המצורף (בעמוד הבא) אפשר לראות בבירור את העדפות הלקוחות כאשר אתר החברה בירידה והאפליקציה והאזור אישי בעלייה.

1. גמישות תפעולית - מעבר לתהליכים מהירים ויעילים

בעולם הביטוח, מהירות ויעילות הן קריטיות. החל משירות לקוחות מהיר במקרה של תאונה ועד ליכולת להשיק מוצרים חדשים במהירות כדי להתחרות בגורמים חדשניים. אחד האתגרים המרכזיים בשוק הישראלי הוא ההתמודדות עם רגולציה מחמירה, אך חברות הביטוח המקומיות מתחילות להבין שהיכולת להתאים תהליכים ולהפוך אותם למהירים יותר יכולה לסייע להן להתמודד עם דרישות השוק המשתנות ולרכוש קהל לקוחות חדש, במיוחד הצעירים כפי שנעשה בחברת למונייד (Lemonade) בארצות הברית. היכולת להיות גמישים בתהליך ההצטרפות, התביעה והחידוש, הם קריטיים לעתיד חברות הביטוח.

דוגמה מהשוק הישראלי: חברות הביטוח הדיגיטליות כגון ליברה, ווישור, AI-5 הכריחו את כל חברות הביטוח לייצר תהליך רכישה דיגיטלי. זו דוגמה טובה לאופן שבו ניתן לשפר את הגמישות התפעולית. החברות מאפשרות רכישת ביטוח רכב דיגיטלי בתוך דקות ספורות, ללא צורך בהתערבות אנושית. תהליכים אלו מפחיתים משמעותית את זמני ההמתנה ואת עלויות התפעול של החברות שיכולות להציע מחירים מותאמים ואף אפשרות לתשלום לפי מרחק הנסיעה.

המשך מהעמוד הקודם <<<

4. המעבר לשירות עצמי (Self-Service) - האם זה הפתרון המושלם?

לקוחות צעירים מעדיפים פתרונות שירות עצמי המאפשרים להם לנהל את הביטוחים שלהם בקלות וללא תלות בנציגי שירות. בכל סקר רואים בבירור את המניעה שלהם מלדבר עם נציג אנושי, למרות הקושי בהבנת המוצר והשינויים. גם בגילים מבוגרים יותר אנו רואים עליה בשימוש בכלים אישיים ובביצוע פעולות באזור האישי, אך עד רמה מסוימת שבה הלקוח מרגיש שהוא לא בטוח ולכן יעדיף עזרה של סוכן או נציג אנושי.

זו הסיבה שסוכנים צריכים להיות היברידיים ולספק שירות דיגיטלי מבוסס אוטומציה עד רמה מסוימת שבה הוא מאפשר ללקוח לקבל שירות אישי וזה מה שיחזק אותו בעתיד הקרוב.

המצב בישראל: בישראל, חברות הביטוח כפי שצינתי בסעיף הקודם מאפשרות מגוון כלים דיגיטליים, אך עדיין לא יכולות להשתמש ב-AI לביצוע המלצות והתאמות מבוססות דאטה ופרסונליזציה תוך הורדת החשש של המבוטחים ממקרים לא מובנים או חשש מטעויות. הדרך לשם עדיין ארוכה יחסית, אך לבסוף תתממש.

דוגמה לבעיה ולפתרון: חברות ביטוח שזיהו כי לקוחות רבים מתקשים להשתמש בפלטפורמות הדיגיטליות שלה, התחילו לשלב צ'אטבוטים חכמים המספקים תמיכה מיידית, מידע והכוונה ללקוחות.

5. התאמה אישית של מוצרים וביטוחים מבוססי נתונים

ביטוחים מותאמים אישית מבוססי נתונים יהפכו לסטנדרט, כאשר בהתחלה נצפה במוצרים יחסית פשוטים כגון ביטוח רכב, קרן השתלמות ולאחר מכן מוצרים מסובכים יותר כגון ביטוח בריאות, חיסכון ועוד. לקוחות מצפים לקבל הצעות מותאמות לפרופיל האישי שלהם ולכן בישראל, חברות הביטוח החלו לאמץ מודלים מבוססי נתונים המאפשרים יצירת פוליסות גמישות יותר.

דוגמה מהשוק הישראלי: חברות כמו הפניקס, איילון, והראל השיקו את "ביטוח נהיגה חכם", המאפשר לנהנים לשלם לפי קילומטראז' אמיתי הנמדד באמצעות אפליקציה, ובכך להוזיל עלויות למי שנוהג פחות.

סיכום

שוק הביטוח בישראל, כמו בעולם, עובר שינוי עמוק הנובע מהצורך בטרנספורמציה דיגיטלית, גמישות תפעולית והתאמה לציפיות הלקוחות. חברות הביטוח המובילות משקיעות בטכנולוגיות חדשות, משפרות את חוויית הלקוח ומציעות פתרונות מותאמים אישית יותר.

ההצלחה בשוק הביטוח העתידי תלויה ביכולת לאמץ חדשנות תוך שמירה על שירות איכותי ותחרותי ושיתוף סוכני הביטוח שעדיין אחראים על מרבית המכירות והלקוחות בשוק הישראלי.

בסופו של דבר, כאשר הטכנולוגיה קיימת, הלקוחות רוצים ומצפים - והדבר מוביל לשיפור הפעילות והקשר למול הלקוחות.

