

**עדיף**  
15 שנים  
מיישמים מנצחים

**SAVE THE DATE**

**22.6.2023**

**לומדים. מיישמים. מנצחים**

# עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1231 | יום ה', כ"ט בניסן תשפ"ג | 20.4.2023

**עדיף TV**

**מדברים אונליין**

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

## החזר עמלות היקף 6 שנים

יובל פנקס צלל לתוך המספרים שמאחורי המתווה והגיע למסקנה שתדיר שינה מסוכני הביטוח

6

4

**בלעדי**

**אין דחייה, אין איחוד, אין תעריפים מאושרים**

רשות שוק ההון אמרה שלוש פעמים לא לחברות הביטוח: לא לדחיית רפורמת ביטוחי הבריאות לנובמבר, לא לאיחודה עם הרפורמה של הממשלה וגם לא לתעריפים החדשים של הפוליסות | רונית מורגנשטרן / עמ' 2

## פסק דין

סוכנות תבעה סוכנות אחרת על "גזל סוד מסחרי". מה קבע בית הדין לעבודה?

14

## הדליקה נורה אדומה

ענת גואטה סיימה את כהונתה כיו"ר רשות ניירות ערך והזהירה מפני ההשלכות הכלכליות מהתנהלות הממשלה

24

ענת גואטה | צילום: ענבל מרמרי

## הדוחות הנספיים לשנת 2022

הנתונים שנחשפים בתחום ביטוחי הבריאות והסיעוד יוצרים יחד את סיפורו המרתק של הענף בשנה החולפת ויכולים ללמד על המגמות המתרחשות בו

16

בני נקבלי

## עוד בשבועון

**ברנז'ה: מינויים חדשים בלשכת סוכני הביטוח, בהפניקס ובהראל; שותפים חדשים בארביטראז' פמילי אופיס**

33

**מחדשות: איילון עם סדרת מוצרים בתחום החא"ט, מנורה עם מערכת תפעול לסוכנים**

20

22

**אלרוב כן תבקש היתר שליטה בחברת כרטיסי האשראי מקס**

27

דרושים / עמ' 38

מאמרים ודעות / עמ' 36

ברנז'ה / עמ' 33

חדשות חמות / עמ' 2



משבר ביטוחי הבריאות

## שלושת הלאווים של רשות שוק ההון לחברות הביטוח

**רשות שוק ההון לא נענתה לבקשת החברות לאחד את רפורמת הבריאות שלה עם זו של הממשלה, לא אישרה את התעריפים שהגישו החברות, למעט AIG - ולא את הבקשה לדחות לנובמבר את כניסת הרפורמה**

את התעריפים, לוקח חודשים עד שהחברות יוצאות עם פוליסות חדשות, לאחר תדרוך המשווקים וכד'. התחושה היא שאין מפקח על הענף; הרשות חייבת לפתור את הבעיה; הרע במיעוטו כעת במצב שנוטר זה לדחות את הרפורמה הבסיסית בחודש, תוך קביעת לוי"ז ברור ושקוף לאישורי הפוליסות ותחילת שיווק תוך הענשת חברות שימשכו זמן. ניתן במצב זה אולי להניח את פרק הניתוחים בצד עד ההחלטה הצפויה של הכנסת".

### החברות רצו להעלות תעריפים בכלל ובמיוחד בניתוחי משלים שב"ן

לעדיף נודע, כי חברות הביטוח ביקשו להעלות תעריפים במסגרת הפוליסות החדשות תואמות רפורמת הרשות, וחלקן אף התאימו את התעריפים להוצאות שיושטו עליהן במסגרת רפורמת הממשלה לגבי תשלום ראשון שיחול על החברות בניתוחים שמבוצעים באמצעות השב"ן. הרשות לא אישרה את ההעלאות. בקרב החברות נטען, כי נדרשת התאמת התעריפים למוצרים חדשים: "הטכנולוגיה משתדרגת כל הזמן, יש מוצרים חדשים שצריך לממן מחקרים עליהם, וחוף מזה היו שינויים בפוליסות החדשות ויש עלויות על ההתאמות בפוליסות", טענו בכירים בחברות הביטוח. החברה היחידה שהרשות אישרה את התעריפים החדשים שלה היא **AIG**.

### סוכנים חוששים מהורדת עמלות

לטענת סוכני ביטוח, החברות לא אמורות להעלות תעריפים משום שאין באמת הצדקה להעלות תעריפים כי המוצר בבסיסו לא השתנה. עם זאת, בקרב הסוכנים קיים חשש, כי החברות ינצלו את המשבר, כמו שהיה עם ביטוח תאונות אישיות, ושהן מכינות את השטח להורדת העמלות בביטוחי בריאות, כמו שהיה עם ביטוח תאונות אישיות.

### מאת רונית מורגנשטרן

חברות הביטוח ביקשו **מרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** לאחד את הרפורמה של הרשות בביטוחי הבריאות (רפורמת "הפוליסה האחידה") עם זו של הממשלה ("רפורמת משלים שב"ן") ולדחות את היישום לחדש נובמבר. בין החברות נמצאות הגדולות בתחום: **הראל, מגדל ומנורה מבטחים**. נודע, כי החברות עדיין מנסות ללחוץ לדחות ולאחד לפחות את פרק הניתוחים.

מרשות שוק ההון נמסר **לעדיף**, כי הרפורמה (שכבר נדחתה יותר מפעם אחת) תיכנס לתוקף ב-1 במאי 2023, ולא תהיה דחייה נוספת. "יהיה טירוף". "למעט מחלות קשות ותאונות אישיות, לסוכנים לא יהיה מה למכור החל מה-1 במאי בתחום הבריאות". "הכי הגיוני היה לאחד את הרפורמות". אלה היו חלק מהתגובות בענף לאור עמדת הרשות שלא לדחות את הרפורמה ולא לאחד אותה עם רפורמת ביטוחי הבריאות בחוק ההסדרים.

"כדי שכללי המשחק יהיו ברורים ויהיה פשוט יותר למשווקים, חשוב שהרפורמה תהיה עד כמה שיותר סופית וברורה. אי לכך עדיף להימנע מטעויות 2016 שבאותה שנה יש מהדורות פוליסות שונות בפרק הניתוחים עם רשימות הסדר ועם תקרה לכל רופא. מומלץ לאחד רפורמות ולצאת עם מוצר סופי אחד פשוט ליישום והבנה לטובת הצרכן הסופי", טוענת **נחמה גולדוסר**, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח.

"אני יכול להבין שכל דחייה נוספת של רפורמת הרשות תהיה בעייתית", אומר **איגור מורי**, לשעבר יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכה, "אבל אי אפשר לצאת עכשיו עם רפורמה כשבעוד כמה חודשים תהיה רפורמה נוספת של הכנסת".

לדבריו, השוק יהיה משותק החל מה-1 במאי: "גם אם יאשרו לחברות

היי,  
אפשר סלפי?

# Selfie 360°

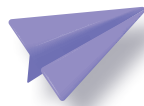
דשבורד תפעול מתקדם

## חדש במנורה מבטחים

דשבורד תפעול דיגיטלי בעל יכולת אקטיבית  
לקידום תהליכי מכירה ושירות ללקוח - בכל קווי העסקים!



הפקות



ניודים



הצטרפויות



ממתינים  
לטיפול



החתמה על  
אישור תנאים



ממתין/קבלת  
פרמיה ראשונה



השלמת חוסרים/  
צירוף מסמכים

לפרטים נוספים פנו למפקחים.ות במחוזות

## חדשות חמות

### להלן הנתונים:

הנחת יסוד: עלות שעת עבודה (הערך שהוא מביא לשוק) 300 שקלים. במקרים רבים, לא כל הסגירות מתורגמות לפוליסה משולמת, "לכסף" בפועל.

תמחור אישי	עלות ב-ש"ח	מרכיבי ההוצאות
	18	עלות מסלקה
	400	כדי שתצא פגישה אחת עם סגירה יש לקנות 4 לידיים בעלות 100 ש"ח לליד (כמובן שיש לידיים יקרים יותר)
	225	זמן ניתוח מסלקה והר ביטוח - 45 דקות
	300	עלות זמן נסיעה ללקוח (40 דקות) + דלק + מוטוריזציה
	450	זמן פגישה - שעה וחצי
	200	נסיעה חזרה מהלקוח (30 דקות) + דלק + מוטוריזציה
	1,175	מכל 4 לידיים שנקנו, יוצאות שתי פגישות, פגישה איכותית אחת ופגישה בזבז. <b>עלות פגישה בזבז:</b> (זמן ניתוח מסלקה, נסיעה הלך וחזור וזמן פגישה)
	200	מילוי ניירת - 40 דקות
	100	חלק יחסי של עלות משרד, תוכנות, תקשורת, משרדיות וכו'
	150	מעקב רג'קטים עד לתשלום שתי פרמיות ראשונות - חצי שעה
	<b>3,218</b>	<b>סה"כ</b>

עכשיו, אחרי שפרטנו את כל המרכיבים והעלויות, כל אחד מאיתנו יכול לעשות את הניתוח העסקי שלו, ולראות מהי עלות הבאת לקוח אליו לתיק המבוטחים שלו.

אחרי שתמחרנו את כל העלויות להבאת לקוח לתיק המבוטחים שלנו, עלינו לראות את הסכמי עמלות ההיקף שאנו מקבלים מחברות הביטוח / מבית הסוכן שאנו עובדים ולראות את הרווחיות שלנו בין מה שאני כסוכן מוציא בפועל לבין מה שאני מקבל. ההבנה של % הרווחיות תחדד כל אחד ואחת מאיתנו עסקית ותייצר לנו "טריגר" עסקי לשיפור. **שימו לב** - בשורת קניית הלידים בטבלה ניתן לכתוב במקום: עלות שת"פ, עלות פרסום ממומן ברשתות חברתיות או גוגל, עלות תשלום

## החזר עמלות במהלך 6 שנים יביא להפסדי ענק לסוכנים

הבאת לקוח חדש לתיק המבוטחים שלנו מחייבת אותנו להיות על המספרים ועל העלויות | ההתייחסות שלנו לביטולים/ניודים/שחלופים/יחס וקשר למבוטח, הופכים להיות משמעותיים הרבה יותר בהתחשב לעלות הבאת לקוח חדש



מאת יובל פנקס

הרווחיות עבור עמלת ההיקף היא נמוכה (תלוי בגיל המקצועי של הסוכן).

עלויות הבאת והקמת לקוח הן מאוד גדולות ולרוב יישאר לסוכן מרווח רווח נמוך.

תמחור עלות הבאת לקוח רלוונטי לכל סוגי הסוכנים, אך במאמר זה אתמקד בסוג סוכן מסוים. כל אחד יכול לעשות את התמחור בעצמו לעצמו.

לשם הדוגמה, אקח סוכן עם ותק של שנתיים עד שלוש במקצוע כעצמאי, הסוכן לא בשל מספיק למכור ערך רוחבי ללקוח, אלא בעיקר יודע למכור מוצרים, % הסגירה של הסוכן 50%, תיק הנפרע עדיין נמוך ולכן הוא מושך את עמלות ההיקף לקיומו היום יומי, אין לו עדיין עובדים, עדיין קונה לידיים ו/או מגייס לקוחות בפרסום ממומן ברשתות חברתיות.

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ גרפיקה: מיקי בסון, דורון משען ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק:  עדיף תקשורת

## על הסוכנים לשאול את עצמם את השאלות הבאות:

**1.** שאלת הבסיס: כמה שווה שעת עבודה שלי?

**2.** מהו "המשפך השיוקי" שלי? כיצד אני מייצר

לעצמי פגישות ומהי עלות ייצור הפגישות: קניית לידים, פרסום ממומן ברשתות חברתיות, הפניות, עלויות שיווק אחרות של הרצאות וכו', עבודה על התיק הקיים?

**3.** מהו זמן ניתוח של הנתונים שבהר ביטוח ובמסלוקה הפנסיונית שנדרש ממני והאם אני יכול לקצר את זמן?

**4.** האם לא יהיה נכון יותר להביא את הלקוח אל"י למשרד? ייתכן שזה דורש שינוי במשרד, עיצוב וכו', אז מהי העלות והאם ומתי עלות העיצוב/שיפוץ/החלפת משרד, יתאזנו אל מול הנסיעות ובזבוזי הזמן?

**5.** האם אני יכול לקצר את זמן הפגישה עם הלקוח? האם נכון יהיה לטפל בכל המוצרים באותה פגישה או לייצר מספר פגישות המשך?

**6.** מהו % הסגירה שלי וכיצד אני יכול לשפר אותה? אני חייב לזכור כסוכן, שרוב רובם של הלקוחות קונים אותנו ממש בדקות הראשונות של הפגישה וכל השאר זה רק זמן שאנחנו יכולים להרוס בו את הקנייה שלהם אותנו.

**7.** מי עושה את מילוי הניירת והתפעול? האם אני מחזיק רפרנט/ית בעלות נמוכה יותר ממני? האם תמחרתי את עלות החלק היחסי של השטח במשרד, עמדת מחשב עם תוכנות וכו'? האם אני מנהל את העובד/ת או שאני מנהל? אולי אני צריך ללמוד איך לראיין ולמצוא עובדים ואיך עלי לנהל?

להרצאות ומימון גורמים מפיצים, וכמובן לא לשכוח לתמחר אם אתם מקבלים פגישות ביומן מבית הסוכן שלכם, הרי אתם מקבלים פחות עמלה, תמחרו את זה בבקשה.

אני משער שחלק מהסוכנים שעדיין לא גובים כסף עבור פגישה (אני לא מדבר כרגע על שכר טרחה חודשי מלקוח), יבינו שהרבה ברירות עסקיות כבר לא נשארו.

ככל שאנחנו נכנסים למספרים, עלות הבאת לקוח נהפכה ונהפכת יקרה יותר ויותר, והשרידות העסקית שלנו "על הגריל".

### בואו נמשיך להיכנס למספרים:

על פי מתווה האוצר, נכון לעכשיו (בתקווה גדולה שישתנה), החזר עמלות עד 6 שנים במקרה של טוויסטינג/שחלוף פנימי, ניוד פנימי, או מינוי סוכן, שחלוף, ניוד טוויסטינג של סוכן אחר יגרור קיזוז עמלות היקף באופן הבא:

■ בשנה הראשונה - החזר 100%

■ בשנה השנייה - החזר 80%

■ בשנה השלישית - החזר 60%

■ בשנה הרביעית - החזר 40%

■ בשנה החמישית - החזר 20%

■ בשנה השישית - החזר 10%

נמשיך את הדוגמה של הסוכן הצעיר, שנתתי בתחילת המאמר, ונראה כיצד המתווה החדש ישפיע עליו.

### מכירת סיכונים

עמלת היקף עבור מכירת סיכונים, 70% לאחר שעמד ביעד (עמלת הבסיס 65%).

הסוכן מכר למשפחה ביטוח בריאות בפרמיה של 350 שקלים לחודש. נכפיל ב-10 (אני נוהג לכפול ב-10 ולא ב-12 מכיוון שיש חלק מהכיסויים שאיננו מקבלים 100% עמלה בניגם, אלא קיטומים מסוגים שונים).

$10 * 350 = 3,500 = 70\% * 2,450$  שקלים עמלת היקף.

$2,450$  שקלים עמלת ההיקף -  $3,212$  עלות הבאת לקוח חדש =

**הפסד של 762 שקלים.**

רק אם המבוטח יהיה בתיק הסוכן במשך 46 חודשים (3 שנים ו-10 חודשים,  $3,212$  שקלים /  $70$  שקלים עמלת נפרע בחודש, הסוכן יוכל להגיע לאיזון על החזר ההשקעה שלו בהבאת המבוטח, דרך עמלת הנפרע (לפי 20% נפרע), וזאת אם לא היה שום טיפול / שירות במשפחה במהלך הזמן.

המשך בעמוד הבא <<<

**המשך מעמוד קודם <<<**

מעלה) + 1,500 שקלים (עמלת היקף עבור מכירת פיננסים) = 3,950 שקלים.

3,950 שקלים עמלות היקף ממכירה פחות 3,212 שקלים עלות הבאת מבוטח = 738 שקלים.

כדי להגיע לאיזון של החזר ההשקעה בהבאת המבוטח, ללא חישוב עמלות נפרע, על הסוכן לייצר שימור מבוטח לאורך 5 שנים וקצת. 3,950 שקלים עמלת היקף שהתקבלה ממכירת שני מוצרים \* 80% עמלה שנשארת אצל הסוכן לאחר ביטול בשנה החמישית = 3,160 שקלים.

**רק אחרי 5 שנים וקצת הסוכן מתחיל להרוויח על המבוטח; לפני כן הסוכן מגלגל כסף.**

**לסיכום**

עלות הבאת לקוח חדש לתיק המבוטחים שלנו מחייבת אותנו להיות על המספרים ועל העלויות.

לחלקנו הרווחיות נכונה והגיונית ולחלקנו הרווחיות נמוכה מאוד. בהתחשב בכך שגזרות האוצר יתממשו בצורה כזו או אחרת, והכוונה להחזר עמלת היקף 6 שנים (בתקווה שיגיעו לפשרה יותר סבירה), ההתייחסות שלנו לביטולים/ניודים/שחלופים/חס וקשר למבוטח, הופכים להיות משמעותיים הרבה יותר בהתחשב לעלות הבאת לקוח חדש. **חייבים להילחם על הפרנסה שלנו, זה לא הגיוני עסקית, חייבים להילחם.**

מדובר על בעיה גדולה, שיש לה פתרונות. על כך במאמר המשך.

(סייעו בדיוק המאמר ובנתונים: אייל סיאני, ראובן טיטואני, קובי סויסה, רון קשת, דורון הורנפלד, אסף כץ, אודי בן שך, ציון צרור, יוסי בן צבי וכפיר לוי)

הכותב הינו מנטור סוכני ביטוח ומרצה בכיר בענף הביטוח

אם "סתמית המוקדנית" או כל סוכן אחר יעשה מינוי סוכן/שחלוף והסוכן יאלץ להחזיר את העמלה, אנו מדברים על הפסד מאוד גדול. לדוגמה, המבוטח ביטל לאחר 3 שנים, על הסוכן להחזיר לחברת הביטוח  $2,450 * 60\% = 1,470$  שקלים. **הסוכן עוד לא הגיע לאיזון והוא מחזיר לחברת הביטוח 1,470 שקלים.**

(אפשר להיכנס לחישוב המשך/חישוב עומק של הפסד בקיזוז עמלות הנפרע - אבל בכוונה לא נכנסתי לכך, מכיוון שרק בחישוב הזה ניתן לראות את הפסד המהותי הקיים. כמו כן, מזמין אתכם להכניס למשוואה את נתוני העמלות והעלויות שלכם)

**מכירת פיננסים**

עמלת היקף עבור מכירת פיננסים: 5,000 שקלים לכל 1 מיליון שקלים. הסוכן נייד למקום טוב יותר 350,000 שקלים בממוצע.

עמלת היקף = 1,500 שקלים. 1,500 שקלים עמלת היקף פחות 3,212 עלות הבאת לקוח חדש = **הפסד של 1,712 שקלים.**

אם סוכן אחר יעשה מינוי סוכן/שחלוף והסוכן יאלץ להחזיר את העמלה, אנו מדברים על הפסד מאוד גדול.

לדוגמה, אם המבוטח ביטל לאחר 3 שנים, על הסוכן להחזיר לחברת הביטוח  $1,500 * 60\% = 900$  שקלים. **הסוכן עוד לא הגיע לאיזון ועליו להחזיר לחברת הביטוח 900 שקלים.**

(אפשר להיכנס לחישוב המשך/חישוב עומק של הפסד בקיזוז עמלות הנפרע שהיא נמוכה מאוד - אבל בכוונה לא נכנסתי לכך, מכיוון שרק בחישוב הזה ניתן לראות את הפסד המהותי הקיים. כמו כן, מזמין אתכם להכניס למשוואה את נתוני העמלות והעלויות שלכם)

**שילוב שני מוצרים שטופלו/נמכרו ללקוח בפגישה**

2,450 שקלים (עמלת היקף עבור מכירת הסיכונים - לפי הדוגמה

סוכן/ת יקר/ה!  
**מוכרות את התיק שלך?**

**יש לנו קונים איכותיים**

דיסקרטיות מלאה מובטחת

שאלה  
גליל אקספרט

03-9480949



ועידת  
הסוכנים  
והיועצים  
ה-15



עדיף

מוסיפים לך ערך

SAVE THE  
DATE

22.6.2023

ביתן 10 | אקספו | תל אביב

לומדים. מיישמים. מנצחים

הוועידה שמה את הזרקור על צמיחה עסקית,  
התמודדות עם צרכי הלקוחות המשתנים והתאמת האסטרטגיה.  
דיונים, הרצאות, מגוון סדנאות ונטוורקינג במתחם חווייתי.

הרשמה מוקדמת עד 10.05.2023

לפרטים והרשמה <

## "גמרתם אומר לחסל את עסקינו ולהעביר את פרי עמלנו לחברות הביטוח"

מאות סוכני ביטוח חתמו על מכתב לממונה על שוק ההון ולשר האוצר בעקבות טיוטת התקנות ותזכיר החוק לגבי החזר עמלות ההיקף בביטוחי חיים, פניסיה וגמל | הסוכנים מאשימים את חברות הביטוח בשיתוף פעולה עם הרשות נגד הסוכנים

### "ביקשתם התייחסות רק מחברות הביטוח"

במכתב עצמו, וגם לפי פוסטים והתבטאויות סוכנים, הם מפנים גם אצבע מאשימה נגד חברות הביטוח, בטענה שהן משתפות פעולה עם הרשות והאוצר: "להרגשת חלק נכבד מאיתנו גמרתם אומר לחסל את עסקינו ולהעביר את פרי עמלנו לחברות הביטוח", נכתב במכתב שנשלח הבוקר לממונה ולשר האוצר.

עוד נכתב בהקשר זה: "לא ברור לנו מדוע, חרף העובדה שציינתם שגם כלל הציבור וגם אנחנו צפויים להיות מושפעים מתוצאות הליכי החיקוק שבטיוטות, בחרתם להפנות את המכתב ולבקש התייחסות רק מחברות הביטוח; האם כיוון שהליך החיקוק נערך ומבוצע עבורם ולמענם (כפי שחלק מאיתנו סבורים); האם כיוון שאינם רוצים לנהל איתנו שיג ושיח? האם מדובר ב'הטרלה' מכוונת או שמא טעות סופר?".

גם ברשתות החברתיות מופנה זעם סוכנים רבים כלפי חברות הביטוח. בין הפוסטים שפורסמו:

■ "חברה שלא תיתן גב לסוכני הביטוח בקנס 6 שנים תמצא אתנו מבקרים במשרדי מנהליהם ודורשים תשובות".

■ "בתי סוכן, סוכנים ומפקחים שלא יצטרפו למאבק ויפעלו איתנו ביחד, יזכרו כמחריבי הענף הזה בגלל אדישותם המחפירה למפעל חייהם. בעלי תפקידי ביניים בחברות הביטוח ששותקים וישתקו יזכרו גם הם כנותני יד לחיסול עצמאי הביטוח... עובדי חברות הביטוח, מפקחים, רפרנטים ומנהלי ביניים ימצאו את עצמם ללא עבודה כי אנחנו נשבית הכל, כולנו - גם עסקית וגם אידיאולוגית, מקווה מאוד שאתם בקשר עם הוועד שלכם כי אנחנו באותה סירה".

■ "אם היה לנו קצת אומץ היינו סוגרים להם על הדלתות ולא נותנים להם לפתוח את המחוזות לשבוע שלם. היד שהאכילה אותם שנים (הסוכנים) עתה ננשכת (בידי חברות הביטוח) שוב ושוב".

מרשות שוק ההון נמסר לעדיף בתגובה לטענות שהועלו במכתב: "טיוטת החוזר פורסמה להערות הציבור והרשות מזמינה כל גורם המעוניין בכך להעביר את הערותיו כמקובל". תגובת משרד האוצר לא התקבלה.

התארגנות מחאתית בהיקף נרחב של סוכני ביטוח נגד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ומשרד האוצר, נרשמה בשבוע שעבר בעקבות הפרסום בערב פסח של טיוטת התקנות ותזכיר החוק לגבי החזר עמלות ההיקף בביטוחי חיים, פניסיה וגמל.

ההתארגנות שלוותה בפתיחת קבוצות וואטסאפ ופייסבוק ייעודיות, היא בנפרד מלשכת סוכני הביטוח, שאף היא פועלת בנושא, ויש סוכנים לא מעטים שמתחו ביקורת על כך שאין תיאום במהלכים עם הלשכה. לטענתם, זה לא נראה טוב שיש פעילות נפרדת מהלשכה, זה מחליש את הלשכה ומראה, לטענתם, שאין אמון בלשכה. עוד נודע, כי ההתארגנות הנפרדת של סוכני הביטוח שוקלת הגשת בג"צ בנושא, אם המאבק לא ייפתר בתיקון החקיקה/התקנות לטובת הסוכנים.

471 סוכנים וסוכנות, רבים מהם חברי לשכת סוכני הביטוח, חתמו על מכתב שנשלח ביום חמישי שעבר אל שר האוצר בצלאל סמוטריץ' ולממונה בפועל על רשות שוק ההון עמית גל. את שליחת המכתב יזם סוכן הביטוח בועז אופלר, שאינו חבר לשכה, בגיבוי המלא של סוכן הביטוח קובי סויסה, שמנהל קבוצות וואטסאפ ופייסבוק בנושא וההתארגנות למכתב הייתה בקבוצות שהוא מנהל. "אני חתמתי על המכתב ומחזק כל יוזמה כנגד הפשע של הרצון לחסל עצמאי הביטוח באמצעות רגולציה תקנות וחקיקה דרקונית", אמר סויסה לעדיף. במכתב דורשים הסוכנים להאריך את פרק הזמן המוקדש למתן הערות לטיוטות וקיום שיחות עד ה-4 באוגוסט לפחות, זאת לאחר שהרשות הגבילה את זמן ההערות והתגובות עד ל-26 באפריל. לטענתם, יש רק שבעה ימי עבודה רגילים בתקופה שנקבעה על ידי הרשות, כשכל השאר הם ימי חגים, חוה"מ וסופי שבוע.

"אנו סבורים שדברי החיקוק בטיטות הם בעלי השלכה דרמטית עלינו, רכושנו ועתידנו העיסוקי", כותבים הסוכנים במכתב. "ברצוננו להבין כיצד ביססתם את הקביעה כאילו כל ההשפעה עלינו היא עניין של התאמות מינוריות, לפיכך נבקש להמציא לידנו את המסמכים שעליהם מתבססת קביעה זו... נשמח אם השיח אתכם יעבור להתנהלות מכבדת ועניינית - דבר אשר להרגשתנו לא מתרחש, כיוון שאתם מבכרים להימנע מכל שיג ושיח עמנו בכלל, ושיח קשוב ומכבד בפרט".



עמית גל  
צילום: מארק קניימן, לע"מ



צלאל סמוטריץ'  
צילום: שלומי דעי



(אלדד חמוקין & דרעיסקין) אגוסט



יום עצמאות 75 שמח!  
תחגגו, תבלו, תרקדו  
**ותשמחו**  
שאתם בכלל

**אכלל**  
ביטוח ופיננסים

## פורום קהלת מציע להקשות עוד יותר על סוכני הביטוח בעמלות המכירה

לדעת הפורום, יש להוסיף להצעת החוק לטובת מניעת "הטיות מכירה" חיוב הגוף המוסדי לפרוס עמלת ההיקף לתקופה של 5 שנים לפחות | סוכני ביטוח הגיבו בזעם

חודשיים (לפחות 5 שנים ורצוי אף 10 שנים), ולהתנות את המשך התשלום של עמלה זו בכך שיתרת החיסכון של הלקוח אכן ממשיכה להתנהל בגוף המוסדי שקיבל את ההעברה. זאת, על מנת לנטרל את ניגוד העניינים החמור שקיים היום בין התמריץ של הסוכן להעברה תכופה של יתרות חיסכון בין גופים מוסדיים לבין טובת הלקוח.

2. לחייב כל גוף מוסדי לשלוח הודעה מקוונת ללקוח המבקש להעביר את יתרת חסכונותיו אל גוף זה ולפרט בהודעה את סך העמלה שיקבל הסוכן בגין ההעברה אותה יום. בהודעה תינתן הזדמנות ללקוח לבטל את הוראת ההעברה באופן מיידי. רק במידה והלקוח לא ביטל את ההעברה בתוך 24 שעות מקבלתה, יבצע הגוף המוסדי את ההעברה המבוקשת. עמדה זו של פורום קהלת נתקלה בתגובות נזעמות של סוכני הביטוח ברשתות החברתיות. "לא חיים פה וזורעים פה הרס וחורבן", "גוף אמריקאי בכלל; ממש סרטן עלינו הסוכנים בפרט ועל המדינה בכלל", היו בין התגובות שהובאו בקבוצות.

ד"ר מיכאל שראל, ראש פורום קהלת לכלכלה, פרסם השבוע (ג') נייר עמדה לפיו יש להוסיף שני סעיפים להצעת החוק בחוק ההסדרים המתייחסים לחובת עמלה אחידה מגוף מוסדי לסוכן ביטוח ושיקוף העמלה ללקוח. פורום קהלת עומד מאחורי עיקרי המדיניות הכלכלית והמשפטית של הממשלה, ויש לו השפעה גדולה על חברי כנסת מהקואליציה, שאמורים לדון בחקיקה הנוגעת לסוכני הביטוח.

"אנחנו מסכימים עם שתי ההצעות ורואים בהן כלים חשובים מאד לטיפול בעיוותים החמורים הפוגעים בטובתו של החוסך, הנובעים ממבנה העמלות של סוכני הביטוח וחוסר השקיפות של העמלות. אולם, יישום הצעות אלה לא צפוי לטפל באופן מלא בבעיות אלה ובמיוחד בהטיית המכירה", נכתב במסמך.

לכן מציע ד"ר שראל להוסיף עוד שני סעיפים להצעת החוק:

1. לחייב כל גוף מוסדי לפרוס את העמלה המשולמת על ידו לסוכן הביטוח עבור העברת יתרות חיסכון של לקוח למספר רב של תשלומים

אולי יש לכם  
ביטוח נסיעות לחו"ל של הראל,  
אבל אין לכם חו"ל אקסטרה.



## הראל גאים להציג: חו"ל אקסטרה! מהיום הלקוחות שלכם יכולים לקבל יותר

חבילת תקשורת eSIM  
מולטי טרואל לחו"ל (מבית ביטאיט)  
עם 20% הנחה



כוכשים ביטוח  
נסיעות לחו"ל



\*הכיסוי הביטוחי הינו בכפוף לתנאי הפוליסה המלאים. הקבלה לביטוח הינה בכפוף לתנאי ההצטרפות והחיתום בחברה. חבילת תקשורת eSIM לחו"ל אינה חלק מהכיסוי הביטוחי ומוצעת על ידי חברת ביטאיט בע"מ ("הספק") אשר הינה אחראית בלעדית לחבילת התקשורת, לשירות, לטיבו ולכל מצג שמסרה בהקשרו. למכשירים תומכים בשירות בלבד. החברה יכולה להפסיק את מתן ההטבה בכל עת ו/או לשנותה בהתאם להסכמות עם הספק.

**הראל**  
ביטוח ופנינים  
אולי יש לכם ביטוח  
אבל אין לכם הראל



# גם סיבוי זה חו"ל

וביטוח נסיעות לחו"ל זה PassportCard

**No Matter What**

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מספר: 514831742 החברה המבטחת - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי. ללא השתתפות עצמית בשירותים רפואיים בחו"ל באמצעות הכרטיס, ובכפוף למגבלות השימוש בכרטיס. עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות בכספומטים השונים. שירות "חדר רופאים" ניתן באמצעות ספק חיצוני בהסכם ואינו מהווה תחליף לקבלת טיפול רפואי.

## אורן מזרח רכשה סוכנות ביטוח נוספת: עיתים מעיזבון לוי רחמני ז"ל

עיתים עוסקת בעיקר בביטוח כללי ובביטוחי בריאות |  
מנכ"לית הסוכנות היא יעל סקל



אורן כהן, מנכ"ל אורן מזרח

לאחר חודשים ארוכים של משא ומתן, רכשה סוכנות אורן מזרח מקבוצת הפניקס את סוכנות הביטוח עיתים מעיזבון לוי רחמני ז"ל, אותו מנהל עו"ד מורן מאירי. הסוכנות הייתה בבעלות מלאה של רחמני ז"ל, יו"ר איילון אחזקות, שנמכרה לחברת ווישור גלובלסקי. מנכ"לית הסוכנות היא יעל סקל. עיתים עוסקת בעיקר בביטוח כללי ובביטוחי בריאות. במשך שנים רבות היא מטפלת בביטוחי אגד, ובעיקר בתיק ביטוח החובה של החברה, בנוסף טיפלה בחברת דן. היא מתמחה בביטוחי ועדי בתים וטיפלה גם באגודה לתרבות הדיור.

בעסקה יוצגה אורן מזרח בידי משרד עורכי הדין ג'ון גבע, הדר ושות'. אורן מזרח, שהמנכ"ל שלה הוא אורן כהן, בולטת בשנים האחרונות ברכישת סוכנויות אחרות. היא רכשה בקיץ 2020 את סוכנות הביטוח הגדולה צפונית, מסוכני הביטוח אורי צפירי ואלי שטרק. בסוף 2021 רכשה את הסוכנות הירושלמית אל-עד סוכנות לביטוח, מידי מרדכי מונין ובנו אריאל. עוד ב-2021 סוכנות הביטוח צפונית-ארי, מקבוצת אורן מזרח, מיזגה לתוכה את עדיפים סוכנות לביטוח. בעקבות כך מחזיקה אורן מזרח ב-70% בסוכנות הממוזגת.

בלעדי

## משפחת רחמני במו"מ למכירת שבע הקומות שבבעלותה בבית איילון ברמת גן תמורת כ-170 מיליון שקלים

מדובר על שש קומות משרדים של כ-1,000 מ"ר כל אחת ובקומת קרקע מסחרית אותה שוכר בנק דיסקונט | במסגרת העסקה יימכרו לרוכש שבע הקומות וזכויות בנייה ל-10 קומות נוספות מעל 20 קומות המגדל כיום

20 קומות המגדל כיום. היקף העסקה מוערך ב-170 מיליון שקלים. לאחר מכירת איילון ביטוח לווישור גלובלסקי, החליטה משפחת רחמני למכור את סוכנות עיתים שהייתה בבעלותה לאורן מזרח ואת נכסי הנדל"ן שבבעלותה. בבעלות המשפחה גם קומה וחניון בבית איילון הישן, רחוב הנגב 2 תל אביב, בו ממוקמים משרדי החברה להגנת הטבע.

משפחתו של לוי רחמני ז"ל, מנהלת בימים אלה משא ומתן למכירת שבע הקומות שבבעלותה שבמגדל "בית איילון" ברמת גן. כך נודע לעדיף. מדובר על שש קומות משרדים של כ-1,000 מ"ר כל אחת ובקומת קרקע מסחרית אותה שוכר בנק דיסקונט. במסגרת העסקה יימכרו על ידי המשפחה לרוכש שבע הקומות וזכויות בנייה ל-10 קומות נוספות מעל

# Business Is Cool

כל המקומות אזלו

**הפניקס Business School יוצאת לדרך!**

תודה לכל המבקשים להירשם, לצערנו המקומות אזלו.

בהצלחה לכל הנרשמים למחזור הראשון!

**ניפגש במחזור הבא - תחילת ההרשמה במאי 2023**

## פסק דין: רשימת הלקוחות לא הייתה בגדר סוד מסחרי

תביעה שהגישה סוכנות ביטוח כנגד סוכנות ביטוח אחרת בטענה ל"גזל סוד מסחרי" על ידי עובד שעזב לטובת הנתבעת - נדחתה על ידי בית הדין האזורי לעבודה | עו"ד חיים קליר: אין זה מובן מאליו שרשימת לקוחות היא סוד מסחרי. כל מקרה נבחן תוך איזון האינטרסים בין הציבור הרחב, העובד והמעסיק



עו"ד חיים קליר | צילום: ירון ברנר

עו"ד חיים קליר, מומחה לדיני ביטוח ונזיקין, בהתייחסות לפסק הדין: "פסק דינה של השופטת אריאלה גילצר-כץ מלמד כי אין זה מובן מאליו שרשימת לקוחות היא סוד מסחרי. כל מקרה נבחן תוך איזון האינטרסים בין הציבור הרחב, העובד והמעסיק: לציבור הרחב הזכות ליהנות מתחרות חופשית מבלי שיגבילו את הגישה אליו. לעובד הזכות להתפרנס בכבוד. העובדה שהוא עוזב סוכנות אחת ומוצא מיד עבודה בסוכנות אחרת, גם אם היא חברה מתחרה, אינה מהווה הוכחה לכך שביצע גזל של סוד מסחרי. לסוכנות הביטוח הזכות להגן על רשימת לקוחותיה, אולם עליה להוכיח כי רשימת לקוחות היא סוד מסחרי כהגדרתו בחוק עוולות מסחריות והוכחה זו אינה דבר של מה בכך".

### הנימוקים בפסק הדין

- התובעת לא נקטה באמצעים כדי לשמור על סודיות רשימת לקוחותיה.
- לא הוכח כי הנתבעת ידעה שהמוקדן עושה שימוש ברשימת לקוחות הסוכנות בה עבד בעבר.
- הנתבעת נהגה בתום לב והורתה למוקדן להפסיק לפנות אל לקוחות הנתבעת כשנדע לה הדבר.
- מהעדויות התחוויר כי לקוחות הנתבעת הושגו דרך לידים. לא הוכח גודל ההשקעה הכספית בעריכת רשימת הלקוחות.

בית הדין האזורי לעבודה בתל אביב דחה תביעה של סוכנות הביטוח אר אנד די נגד סוכנות הביטוח עידן חדש על "גזל סוד מסחרי" באמצעות עובד התובעת שעבר לעבוד עם הנתבעת. הכוונה ב"סוד מסחרי" בתביעה היא לרשימת לקוחות התובעת. הסיפור שהיה הוא שמוקדן מכירות בסוכנות הביטוח אר אנד די, עבד בה חמישה חודשים, ולאחר מכן התפטר והחל לתת שירותים כפרילנסר לסוכנות הביטוח עידן חדש. על פי כתב התביעה, פנה המוקדן ללקוחות הסוכנות התובעת תוך הפרת חובת הסודיות עליה חתם, והעביר אותם לסוכנות עידן חדש. "בכך עשתה זו האחרונה, שימוש פסול ברשימת הלקוחות של הסוכנות שלנו, רשימה שהיא בגדר סוד מסחרי", נכתב בכתב התביעה.

סוד מסחרי מוגדר בסעיף 5 לחוק עוולות מסחריות כ"מידע עסקי שאינו נחלת הרבים ושאינו ניתן לגילוי כדין בנקל על ידי אחרים, אשר סודיותו מקנה לבעליו יתרון עסקי על פני מתחריו, ובלבד שבעליו נוקט באמצעים סבירים לשמור על סודיותו".

בית הדין בראשות סגנית הנשיא, השופטת אריאלה גילצר-כץ, פסקה, כי רשימת הלקוחות של אר אנד די לא הייתה בגדר סוד מסחרי. מתוך העדויות שהובאו במשפט, עלה כי סוכנות אר אנד די לא נקטה באמצעים כדי לשמור על סודיות רשימת לקוחותיה. הרשימה הייתה מצויה גם בידי עובדים אחרים ולא רק שהייתה מצויה בידי עובדים אחרים, אלא שהסוכנות פרסמה מי הם לקוחותיה באתר האינטרנט שלה.

מעבר לכך, קבעה השופטת, כי לא הוכח כי סוכנות עידן חדש ידעה שהמוקדן עושה שימוש ברשימת לקוחות הסוכנות בה עבד בעבר. השופטת גם הדגישה כי מיד כשהדבר הובא לידיעתה, נהגה סוכנות עידן חדש בתום לב והורתה למוקדן להפסיק לפנות אל לקוחות אר אנד די. השופטת ציינה בפסיקתה גם כי אין ערך מסחרי לרשימת הלקוחות אם אין תחרות בין המעסיק הקודם למעסיק החדש, ולא הוכח כי השניים מתחרים על אותו פלח שוק ועל מכירת אותו מוצר.

כמו כן, כותבת השופטת בפסיקתה כי "יש להביא בחשבון גם את ההשקעה של סוכנות אר אנד די ברשימת הלקוחות, ואת החיסכון בהשקעה שהפיקה סוכנות עידן חדש מגילוי וניצול רשימת הלקוחות של אר אנד די. מהעדויות התחוויר כי לקוחות סוכנות אר אנד די הושגו דרך לידים, רשימה של לקוחות פוטנציאליים. לא הוכח גודל ההשקעה הכספית בעריכת רשימת הלקוחות". מנימוקים אלה, דחתה השופטת את תביעת סוכנות אר אנד די נגד סוכנות עידן חדש.

משקיעים  
לעתיד טוב יותר

מנורה מבטחים ממשיכה לחדש ופותחת מסלולים נוספים  
למגוון המסלולים הקיימים ולמסלולי **INDEX** research and development שהושקו לאחרונה

חדש!

## מסלולי קיימות במוצרי הפנסיה והגמל בניהול מנורה מבטחים

עם שיעור חשיפה של עד 80% למניות ומעל 50% חשיפה למט"ח

חשיפה מפוזרת למניות העונות על עקרונות ה-SDG אנרגיה נקיה 🟡 שוויון מגדרי  
🟡 פתרונות מים 🟡 השכלה נגישה לכל 🟡 מחזור והפחתת פליטות פחמן

לפרטים נוספים חייגו \*9699 או פנו לסוכן הביטוח

\*מסלול מנורה מבטחים פנסיה קיימות (מ.ה. 14348, ביחס לנכסי הקרן המושקעים בשוק החופשי), מנורה מבטחים משלימה קיימות (מ.ה. 14349), מנורה מבטחים תגמולים ופיצויים מסלול קיימות (מ.ה. 14351). ההשקעה בכל אחד מהמסלולים בהתאם למדיניות ההשקעה, בכפוף לתקנון. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדן, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

## חדשות חמות

הדוחות הכספיים  
לשנת 2022



# מה מספרים המספרים בענף ביטוחי הבריאות והסיעוד?

בכל הקשור לשורת הרווח הכולל, תוצאות הענף היו חיוביות | המגמות היו מעורבות: הענף המשיך לצמוח ולהפגין את חוסנו ומרכזיותו עבור חברות הביטוח ותרומתו לשורת הרווח הייתה משמעותית, אבל מגמת הירידה המתמשכת בהיקף המכירות החדשות, במונחי פרמיה משוננת, לא הפסיקה

לשורת הרווח הכולל של החברות, ומאידך, המשיכה המגמה של הירידה המתמשכת בהיקף המכירות החדשות של ביטוחים אלה, במונחי פרמיה משוננת.

לנתונים אלה ולמגמות הנגדיות יכולים להיות הסברים שונים. לצד העובדה ששנת 2022 הייתה שנת החזרה לשגרה אחרי שנתיים מאתגרות של קורונה, הייתה זו שנה סוערת במיוחד בשוק ההון. מבחינה זו יש לזכור שלמתרחש בשוק ההון השפעה גדולה מאוד על התוצאות והרווחים של חברות הביטוח וכך גם לרפורמות ולהנחיות רגולטוריות, לסביבת הריבית, להתפתחויות הטכנולוגיות והשינויים במפת התחרות ולגורמים רבים נוספים. הרווחים של חברות הביטוח אינם נובעים רק או בעיקר מהתוצאות החיתומיות ומהפעילות הביטוחית הטהורה שלהן, אלא מושפעים, כאמור, ולעיתים בעיקר, מתוצאות השקעותיהן וממגוון רחב נוסף של נתונים ומגמות כלכליים.

אל מול הפסדי השקעה וההשפעה השלילית של שוק ההון על ביצועי החברות והרעה מסיימת בתוצאות החיתומיות בחלק מהמקרים, מרבית החברות נהנו מהשינויים בעקום הריבית חסרת הסיכון בתקופת הדוח. שינויים אלה הביאו לקיטון בהתחייבויות ובעתודות, בעיקר בביטוחי

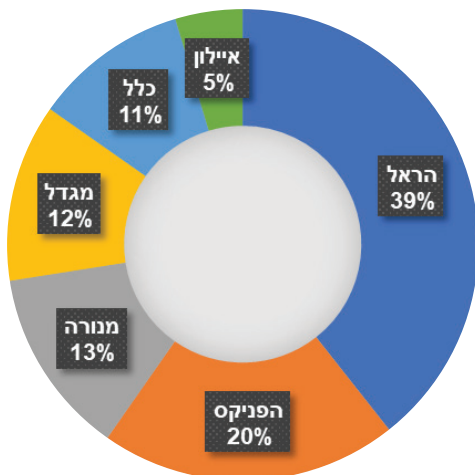


מאת גבי נקבלי

בשבועות האחרונים פרסמו חברות הביטוח את הדוחות הכספיים שלהן לשנת 2022. מדובר במסמכים של מאות עמודים עמוסי מלל, מספרים ונתונים שיוצרים יחד את סיפורו המרתק של הענף בשנה החולפת ויכולים ללמד על המגמות המתרחשות בו.

שנת 2022 היתה שנה חיובית מבחינת תוצאות ענף הבריאות והסיעוד, בכל הנוגע לשורת הרווח הכולל. עם זאת, היא התאפיינה במגמות מעורבות. מחד, הענף המשיך לצמוח ולהפגין את חוסנו ומרכזיותו עבור חברות הביטוח ואף תרם תרומה משמעותית וחשובה מאוד

### נתח שוק פרמיות ביטוחי בריאות וסיעוד 2022



### השוואת פרמיות בריאות וסיעוד (מ"ח)

חברה	2021	2022	שינוי במ"ח	שיעור שינוי
הראל	5,369	5,922	553	10%
הפניקס	2,737	3,055	318	12%
מנורה מבטחים	1,625	1,928	303	19%
מגדל	1,715	1,841	126	7%
כלל ביטוח	1,407	1,599	192	14%
איילון	587	694	107	18%
סה"כ	13,440	15,039	1,599	12%

**ח ד ש ו ת ח מ ו ת**

הגדולות ביותר בענף הן בעלות תיק ביטוחים קבוצתיים גדול, ובראשם ביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים. לביטוחים אלה יש תרומה גדולה להיקף הפרמיות. כך, למשל, היקף הפרמיות שהרווחו על ידי הראל בגין ביטוחים קבוצתיים עמד על כ-3 מיליארד שקלים, מתוכם כ-1.76 מיליארד בגין ביטוחי סיעוד קבוצתיים. תיק הביטוחים הקבוצתיים של הפניקס בשנת הדוח היה בהיקף של כ-1.7 מיליארד שקלים, מתוכם כ-1.1 מיליארד שקלים בגין ביטוח הסיעוד לחברי **מכבי**. מגדל וכלל ביטוח, לעומת זאת, מחזיקות תיק ביטוח שרובו ככולו מורכב מביטוחי פרט. היקף תיק הפרט של מגדל עמד על כ-1.6 מיליארד שקלים ושל כלל על כ-1.4 מיליארד שקלים. מתוך פרמיות אלה, מקורם של כ-1.1 מיליארד שקלים בכל אחת מהחברות הוא בביטוחי בריאות פרט.

מנורה רשמה גם את שיעור הגידול הגבוה ביותר בענף, עם צמיחה של 19% בפרמיות אל מול השנה הקודמת ואחריה **איילון** עם גידול של 18%. הראל והפניקס הגדילו את היקף הפרמיות שלהן בכ-550 ו-320 מיליון שקלים, בהתאמה. מגדל גדלה בכ-126 מיליון שקלים, המהווים שיעור צמיחה של 7%, הנמוך ביותר מקרב החברות בענף. מתוך סך הפרמיות בענף, כ-9.6 מיליארד שקלים מגיעים מביטוחי בריאות. מקורן של כ-58% מסך הפרמיות בענף בביטוחי פרט, אולם בעוד שכ-70% מהפרמיות בביטוחי הבריאות מגיעות מביטוחי פרט, בביטוחי הסיעוד מקורן של מרבית הפרמיות בביטוחים הקבוצתיים ואלה מהוות כ-64% מסך פרמיות הסיעוד.

בשיעור העמלות המשולמות בגין ביטוחי בריאות וסיעוד נמשכה מגמת הירידה שקיימת מזה מספר שנים. בשנת 2022 עמד שיעור העמלות הממוצע בענף על כ-18.1% אל מול 18.8% בשנה הקודמת וכמעט 20% בשנת 2020. כלל דיווחה על שיעור עמלות ממוצע של 26%, אחריה מגדל עם 23.6%, ואילו שיעור העמלות בהראל והפניקס היה הנמוך ביותר כ-12.5%. ייתכן שהפערים הללו נובעים, בין היתר, גם

הסיעוד הפרטיים, ומשכך לעלייה ברווח שרשמו החברות והייתה להם תרומה גדולה ובהיקפים משמעותיים ביותר לרווח הכולל ולתוצאות החיוביות שנרשמו בענף. כך למשל, השפעת גורמים אלה **בהראל** הביאה לקיטון בהתחייבויות הביטוחיות בסך של כ-764 מיליון שקלים לפני מס **הפניקס** לעלייה ברווח בסך של כ-952 מיליון שקלים, אל מול השנה הקודמת.

אל מול רווח אפסי מצרפי כולל בכל תחומי הפעילות והפסדים משמעותיים בחלק מהם, נרשם בתחום הבריאות לבדו רווח כולל של כ-3 מיליארד שקלים בשש החברות העיקריות הפעילות בו. הפניקס הייתה החברה עם הרווח הגבוה בענף, כ-1.1 מיליארד שקלים, אחריה הראל עם כ-780 מיליון שקלים ומגדל עם רווח כולל של למעלה מחצי מיליארד שקלים.

היקף הפרמיות ברוטו שהורווחו בתחום הבריאות והסיעוד של שש החברות העיקריות חצה את רף 15 מיליארד שקלים, גידול של כ-12% אל מול השנה הקודמת וזאת אל מול שיעור גידול של 6% בלבד בסך הפרמיות בכל תחומי הפעילות. פרמיות הבריאות והסיעוד היוו כמעט רבע מסך כלל הפרמיות שהורווחו ע"י חברות הביטוח.

יש לזכור כי הצמיחה בהיקף הפרמיות בענף אינה נובעת רק ממכירות חדשות, אלא גם מתוך התפתחות הפרמיות המובנית בפוליסות הקיימות, מתום תוקף של הנחות זמניות ומשיעור ביטולים ששמר גם בשנה זו רמה נמוכה היחסית אל מול שנים קודמות.

**תרומת ביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים**

הראל היא החברה הגדולה ביותר בענף עם היקף פרמיות כמעט 6 מיליארד שקלים ואחריה הפניקס עם כמחצית הסכום. **מנורה מבטחים** טיפסה למקום השלישי עם פרמיות בהיקף 1.9 מיליארד שקלים ואחריה בצמוד מגדל עם היקף פרמיות נמוך במעט. ראוי לציין, כי שלוש החברות

**המשך בעמוד הבא <<<**

חברה	סיעוד	בריאות	שיעור סיעוד	שיעור בריאות	פרט	קבוצתי	שיעור קבוצתי	שיעור פרט	שיעור קבוצתי
הראל	2,542	3,380	42.9%	57.1%	2,928	2,994	49.4%	50.6%	50.6%
הפניקס	1,375	1,684	45.0%	55.1%	1,352	1,707	44.3%	55.9%	55.9%
מגדל	474	1,368	25.7%	74.3%	1,623	219	88.2%	11.9%	11.9%
מנורה מבטחים	679	1,248	35.2%	64.7%	1,162	765	60.3%	39.7%	39.7%
כלל ביטוח	295	1,308	18.4%	81.8%	1,392	212	87.1%	13.3%	13.3%
איילון	37	658	5.3%	94.8%	265	430	38.2%	62.0%	62.0%
סה"כ	5,402	9,646	36.0%	64.0%	8,722	6,327	58.0%	42.0%	42.0%

**חדשות חמות**

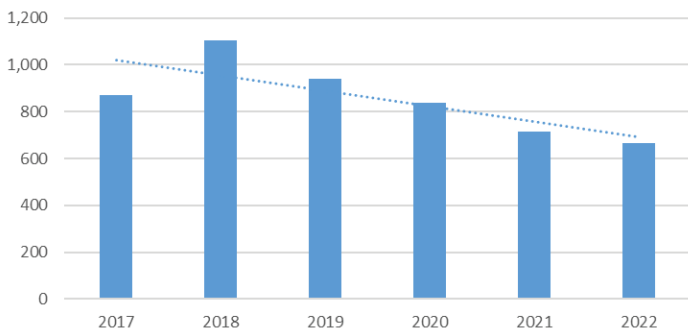
**הדוחות הכספיים  
לשנת 2022**



**המשך מעמוד קודם <<<**

השוואת תפוקה חדשה - פרמיה משוננת (מש"ח)			
שינוי	2021	2022	חברה
-23%	167	128	הראל
5%	109	114	הפניקס
-6%	110	103	מגדל
15%	127	146	מנורה מבטחים
-14%	167	144	כלל ביטוח
-7%	714	664	סה"כ

**עסק חדש פרמיה משוננת לפי שנים  
(תפוקה במש"ח)**



ייתכן ודווקא הרפורמה הצפויה להיכנס לתוקף בעוד מספר שבועות בביטוחי הבריאות, כמו גם השינויים האפשריים שמוצעים בתכנית הכלכלית לשנת 2023-2024 ושיש בהם איומים רבים על התחום, יהיו דווקא אלה שיהווו זרז לכך.

**הכותב הינו מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד ובפיתוח שירותים ועסקים במערכת הבריאות הפרטית. מנכ"ל "אופק זהב" ומנהל שותף בחברת "עולם הבריאות"**

מהיקף תיק ביטוחי הבריאות הקבוצתיים בחברות אלה ומכך ששיעורי העמלות הנהוגים בביטוחים הקבוצתיים נמוכים בדרך כלל מאלה בביטוחי הפרט.

בכל הנוגע לעסק חדש, נמשכת מגמת הירידה בשיעור ובהיקף הגידול שמאפיינת את השנים האחרונות. סך הפרמיה המשוננת בשנת 2022 עמד על 664 מיליון שקלים בלבד, נמוך בכ-7% מהיקף המכירות החדשות במונחי פרמיה משוננת בשנת 2021. בכדי להבין טוב יותר את משמעות המגמה המתמשכת, ניתן לציין כי בשנת 2018 עמד היקף מכירות העסק החדש במונחים אלה על למעלה מ-1.1 מיליארד שקלים, שיא שהגיע לאחר שנים ארוכות של צמיחה עקבית. מנורה וכלל היו החברות שהציגו את היקף המכירות החדשות הגבוה ביותר עם פרמיה משוננת של 146 ו-144 מיליון שקלים, בהתאמה.

**ירידה מתמשכת בהיקף המכירות - הסיבות**

קשה להסכים עם טענות שנשמעות כאילו הירידה המתמשכת בהיקף המכירות החדשות נובעת רק ממיצוי פוטנציאל השוק, הוזלת תעריפים או כתוצאה מהחלטות רגולטוריות וכלכליות שמכבידות על פעילות הענף. הסיבה העיקרית לכך, מצויה, לטעמי, במקום אחר והוא הצמצום בהיצע המוצרים כתוצאה מהפסקת שיווק ביטוחי סיעוד פרט וביטוחי תאונות אישיות, כמו גם קיפאון מתמשך בהשקת וייזום מוצרים חדשים משמעותיים. נתונים אלה מלמדים על חשיבותו של היצע מוצרים ופטרונות מגוון וגדול ועל חשיבותם הרבה של ביטוחים כדוגמת ביטוחי סיעוד וביטוחי תאונות אישיות, כמו גם על הצורך שחברות הביטוח יפתחו ויציעו מגוון רחב של מוצרים ופטרונות מותאמים וחדשניים. מבחינה זו, נדמה שארגז הכלים המצומצם שהותירו החברות בידי סוכני הביטוח, משפיע מאוד על המשך הצמיחה והיכולת לרכוש קהלים חדשים ולהרחיב את היקף הביטוחים.

יש לקוות שחברות הביטוח יזהו את סימני האזהרה ויפעלו על מנת לשנות את המגמה, ישיקו מוצרים משמעותיים חדשים וימקדו מאמצים בהגעה למבטוחים וסיגמנטים חדשים ובמכירות חדשות. מבחינה זו,

**שיעור עמלות מפרמיה**

חברה	2017	2018	2019	2020	2021	2022
הראל	18.0%	17.5%	16.1%	14.6%	13.0%	12.4%
הפניקס	20.5%	23.0%	17.3%	13.9%	12.7%	12.5%
מגדל	27.1%	27.2%	27.1%	24.7%	24.5%	23.6%
מנורה מבטחים	28.2%	25.3%	24.3%	19.8%	19.6%	20.1%
כלל ביטוח	29.0%	30.0%	31.0%	30.0%	27.0%	26.0%
איילון	20.1%	15.3%	16.4%	16.0%	15.7%	13.8%
מומצע	23.8%	23.1%	22.0%	19.8%	18.8%	18.1%

# חדש באיילון!

כיסוי למקרה מוות מתוך ההפקדות  
בביטוח מנהלים ובתגמולים לעצמאיים



d.say

פרטים נוספים אצל המפקחים במחוזות החברה

# איילון השיקה פוליסות מנהלים ותגמולים לעצמאים הכוללות כיסוי למקרה מוות מכל סיבה

מדובר על מוצר ראשון בסדרת מוצרים בתחום  
חיסכון לטווח ארוך כחלק מהשקת איילון FUTURE

להרחבת הפעילות והצעת מוצרים חדשים בתחום חיסכון לטווח ארוך. "המוצר אושר לאחרונה על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ומהווה פתרון נוסף וגמיש בפוליסות ביטוחי מנהלים ותגמולים לעצמאיים כרובד משלים לקרנות הפנסיה", מציינים באיילון. **גיל שלסקי**, סמנכ"ל בכיר, מנהל אגף חיסכון לטווח ארוך באיילון: "אנו שמחים להשיק את הבשורה החדשה של איילון בתחום חיסכון לטווח ארוך, לרווחת סוכני ומבוטחי החברה. סדרת מוצרי איילון FUTURE תסייע להגדיל את הפעילות הקיימת של איילון ותציע שורה של פתרונות בהתאמה אישית במטרה להעמיק את נוכחותה של איילון בתחום. בשנה הקרובה נשיק מגוון פתרונות נוספים וחדשניים במסגרת סדרת מוצרי החיסכון אשר ירחיבו את סל המוצרים וארגז הכלים שאנו מציעים למבוטחים ולסוכנים".

**איילון ביטוח** השיקה השבוע את איילון FUTURE הכוללת סדרת מוצרים חדשים בתחום החיסכון לטווח ארוך וחושפת את המוצר הראשון: פוליסות מנהלים ותגמולים לעצמאים הכולל כיסוי למקרה מוות. מאילון נמסר כי "כחלק מהשקת איילון FUTURE, החברה חונכת את המוצר הראשון בסדרת מוצרי החיסכון החדשים, פוליסות מנהלים ותגמולים לעצמאיים הכוללות כיסוי למקרה מוות מכל סיבה שהיא, הנרכש מתוך ההפקדות לתגמולים. המוצר כולל מגוון יתרונות, והרחבות, כגון: קביעת סכום הביטוח במועד ההצטרפות בכפוף לחיתום רפואי וללא תקופה אכשרה, תשלום בסכום חד פעמי למוטבים שנקבעו בפוליסה במקרה פטירה, עלויות מוזלות לכיסוי למקרה מוות, מגוון מסלולי השקעה אטרקטיביים, דמי ניהול מוזלים ועוד". עוד נמסר כי המוצר החדש הינו חלק ממימוש אסטרטגיית החברה

## הכירו את כתב המנוי משלים אמבולטורי V.I.P הטוב בישראל!

כתב המנוי משלים אמבולטורי V.I.P אשר נותן לכם  
אקסטרות שיספרו את איכות חייכם!

### מה בכתב המנוי?

- ✔ איתור תורים פנויים
- ✔ ייעוץ דיאטטי / תזונאי
- ✔ טיפולי רפואה משלימה
- ✔ טיפולים פסיכולוגיים
- ✔ תרופות עד הבית - חדש
- ✔ חדרי מלח
- ✔ טיפול בגלי הלם
- ✔ טיפולי פיזיותרפיה
- ✔ טיפול בתא חמצן
- ✔ כיסא לחיזוק שרירי רצפת האגן
- ✔ טיפול לייזר מחליף ניתוח לדליפת שתן
- ✔ סל הריון הכולל שירותי דולה ומלונית
- ✔ שירות חקר רפואי - מדינת



סרקו אותי

לפרטים והצטרפות  
צרו קשר עוד היום  
**\*8161**  
שלוחה 6



כתבי מנוי נוספים  
מבית MyDoctor

כתב מנוי שיניים, כתב מנוי אסתטיקה, כתב מנוי לילד,  
כתב מנוי רפואה פרטית עד הבית, כתב מנוי לספורטאים

**MyDoctor**  
שקט נפשי לבריאות שלך.

# מנורה מבטחים

## ממשיכים להוביל בתשואות במוצרי הפנסיה והביטוח



מנורה מבטחים פנסיה  
מסלול יעד לפרישה 2035  
(לגילאי 50-60)\*

מנורה מבטחים פנסיה  
מסלול יעד לפרישה 2045  
(עד גיל 50)\*

מנורה מבטחים ביטוח  
מסלול מט"ח\*\*

מנורה מבטחים פנסיה  
מסלול יעד לפרישה 2030  
(לגילאי 60+)\*

### לפרטים נוספים פנו למפקחים במחוזות

התשואות על פי נתוני תשואה נומינלית ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול, אין בתשואות העבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד.  
\*מנורה מבטחים פנסיה בע"מ הינה החברה המנהלת של מסלולים: מסלול המיועד לבני 50 ומטה "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול יעד לפרישה 2045" (מ.ה. 2016), מסלול המיועד לבני 50 עד 60 "מנורה מבטחים פנסיה - מסלול יעד לפרישה 2040" (מ.ה. 2015), מסלול המיועד לבני 60 ומעלה מסלול "מנורה מבטחים פנסיה מסלול יעד לפרישה 2030" (מ.ה. 2013). \*\*מנורה מבטחים ביטוח בע"מ הינה החברה המנהלת של מסלול מט"ח מ.ה. 43. הנתונים מתייחסים לתקופה מרץ 2022 - פברואר 2023. מקור הנתונים מתוך אתר הפנסיה נט וביטוח נט. מובילים בתשואות אל מול יתר הקרנות בחדתי הגילאים השונים. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

מנורה מבטחים ביטוח בע"מ. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ

**חדשות חמות**

# מנורה מבטחים משיקה לסוכנים מערכת תפעול, מכירה ושימור בכל קווי העסקים

Selfie360 פותחה בתהליך ממושך של בדיקת צרכי השטח ותוך מעורבות סוכנים בשלבי הפיתוח וקבלת משוב שוטף

דיגיטליים' לשליחת נספח ו' הודעה למעסיק על קליטת הכספים".

**עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מכירות סוכנים: "זוהי פעימה ראשונה של ה-Selfie360 ובהמשך השנה יכנסו תכולות נוספות. החידוש בממשק הוא אופן האפיון שלו שהתבצע בשיתוף הפעולה עם סוכני החברה, במסגרת שולחנות עגולים, ראיונות וסקרים נרחבים ובהתאמה לצרכים שלהם בעבודה היום-יומית מולנו ומול הלקוחות.

"המטרה הנה להתמקד במערכת אחת המספקת כמה שיותר פעילויות הן בעולם ניהול המכירות והן בעולם השירות ובנוסף אפשרות לקבל מידע רחבי של תמונת לקוח. החזון שלנו הוא לצמצם עבור הסוכן את עבודתו לכמה שפחות מערכות בדגש על ייעול העבודה במשרדו".

**טל לנגביץ' אברהם**, סמנכ"ל לית דיגיטל וחדשנות: "לראשונה, מנורה מבטחים מייצרת לסוכנים מערכת אחת המורכבת מעשרות רבות של תהליכי שירות ותפעול לסוכן, הכוללים הנעות לפעולה ממוקדות לסגירת מעגלי טיפול מהירים ואפקטיביים. מנורה מבטחים מעצימה את סוכניה באמצעות מערכת Self Service מקצה לקצה, ומאפשרת לסוכן לייעל משמעותית את עבודתו היומיומית, על ידי תהליכים דיגיטליים מותאמים אישית לכל משימה ומשימה.

"בלחיצת כפתור, הסוכן מזניק אישורים וחתימות מול הלקוח, כאשר המערכת מעבירה בממשקי אונליין את האישורים לביצוע אוטומטי במערכות הליבה שלנו, וכל זאת ביצירת סטנדרט עבודה אחיד ופשוט, לחוויית סוכן מדהימה".



**טל לנגביץ' אברהם**  
צילום: דוברות מנורה מבטחים



**עמוס רוקח**  
צילום: יעל צור

**מנורה מבטחים** משיקה את Selfie360 - מערכת תפעולית מתקדמת לקבלת מידע, מעקב וסגירת מעגלי פעילות של הסוכנים מול הלקוחות, בכל קווי העסקים במערכת אחת. הדשבורד התפעולי הדיגיטלי פועל גם מהמובייל. ממנורה נמסר כי המערכת פותחה תוך תהליך ממושך של בדיקת צרכי השטח ותוך מעורבות סוכנים בשלבי הפיתוח וקבלת משוב שוטף. "מטרת המערכת הינה ייעול תהליכי המכירה והעבודה לסוכן בדגש על נוחות עבודת התפעול התומכת במשרדי הסוכנים, ובאמצעות ריכוז כלל הפעילויות של הסוכן, ויכולת אקטיבית לקידום תהליכי מכירה ושירות ללקוח - ריכוז המידע במקום אחד בחלוקה לקווי עסקים (הצטרפויות, ניוזים, ממתין / התקבלה פרמיה ראשונה, הצגת והשלמת חוסרים דינמית מתוך מסכי המערכת), צירוף המסמכים והחתמת המבוטח וכמו כן, מעקב בזמן אמת אחר פעילויות הצטרפויות והפקה הפתוחות והסגורות בהן בוצעו או טרם בוצעו המשימות הנדרשות", מסבירים במנורה מבטחים.

עוד נמסר כי הסוכנים מקבלים במערכת מידע באונליין ממערכות התפעול, המתעדכן ברמה שעתית, ויכולים לדעת באילו סטטוסים הטפסים שהגישו נמצאים. "המערכת מאפשרת הנעות לפעולה על ידי שליחת אישור תנאים לחתימת מבוטח מתוך הממשק וכן השלמת מסמכים על ידי הסוכן ושליחה באמצעות ה-Selfie360 לצוותים לטיפול".

כמו כן, "בעולם הפנסיה ניתן לבדוק סטטוס פרמיה ראשונה - ממתין או שהתקבלה מהמעסיק, ועל מנת לסיים טיפול ניתן לגשת ל'תהליכים

## לומדה להיכרות עם ענף הביטוח

הדרכה דיגיטלית בת שעתיים המרכזת את כל מה שעובד חדש צריך לדעת במהלך הלומד ילמד את מושגי היסוד בביטוח, עקרונות הביטוח, עולמות הביטוח השונים כדי לרכוש את הידע הבסיסי הנדרש לכל מועסק בענף הביטוח (שירות, מכירות, תפעול ותביעות)

**יתרונות הלמידה המקוונת**

- חיסכון רב בעלויות
- למידה בקצב אישי - ללא צורך במדריך
- ניתן ללמידה בכל מקום ובכל זמן
- מנגיש, מפשט ויוצר חווית למידה מקורית
- חווית למידה חדשנית ודינמית

**מכללת עדיף**  
מוסיפים ערך למקצוע

**לסרטון הסבר ביחס ללומדה**

## הרפורמה בביטוחי הבריאות - מה עושים מכאן?

חברת מיי דוקטור, אשר זיהתה מיד את תנודות השוק, התחילה לעבוד כבר לפני מספר חודשים על כתב מנוי חדש בשם "משלים אמבולטורי 2023 VIP"

**טיפול פיזיותרפיה ורפואה משלימה** - מעל 10 תחומים עם מאות נותני שירות בהסדר בפריסה ארצית.



ישי קחמי, מנכ"ל מיי דוקטור

הרפורמה, העתידה להיכנס כנראה ב-1 במאי קובעת שלא ניתן למכור עוד שירותים אמבולטוריים שלא דרך פוליסות הבריאות של חברות הביטוח. שירותים אלה כוללים ייעוצים, בדיקות וטכנולוגיות רפואיות. יחד עם זאת, קיימת אי בהירות רבה בנושא מבחינה משפטית. אנו צופים שרק תוך מספר חודשים נבין עד הסוף לאן השוק הולך בעניין הזה. חברת מיי דוקטור, אשר זיהתה מיד את תנודות השוק, התחילה לעבוד כבר לפני מספר חודשים על כתב מנוי חדש בשם "משלים אמבולטורי VIP 2023".

**פתרונות מתקדמים לדליפות שתן** - שירותים הניתנים בקליניקות הפרטיות של החברה: טיפול עם כיסא אלקטרומגנטי לחיזוק רצפת האגן וטיפול לייזר מתקדם מחליף ניתוח. בנוסף, הלקוח יהיה זכאי לטיפולים פסיכולוגיים, ייעוץ דיאטטי, סל הריון ועוד.

### כתבי מנוי נוספים של מיי דוקטור שמותאמים לרפורמה

- מטרת החברה היא לספק לסוכן הביטוח סל מוצרים נרחב אותו יוכל למכור ללקוחותיו.**
- דנטל +:** מאגד למעלה מ-300 רופאי שיניים, שינניות ומכוני צילום בפריסה ארצית.
- ביוטי +:** טיפולי אסתטיקה מגוונים בפריסה ארצית כגון הזרקות, מיצוק עור הפנים, המסת שומן ועוד.
- קיד +:** כתב שירות לילד גם כן יישר קו עם הרפורמה ומספק אבחונים, טיפולים רגשיים ופיתוח מיומנויות למידה.
- מיי דוקטור מדגישה שוב שמטרתה היא לספק לסוכן הביטוח סל מוצרים אמיתי ורחב, איתו יוכל לתת מענה אמיתי ומיידי ללקוחות שלו ולא רק בקטטורופות.

### אילו שירותים וכיסויים ניתנים בכתב מנוי זה?

- תרופות עד הבית** - בעבר שירות זה ניתן דרך חברות הביטוח בלבד אך הן אינן יכולות לשווק את זה יותר בגלל הפיקוח. כאן נכנסה מיי דוקטור לתמונה והיא מציעה כחלק מכתב המנוי את השירות הזה, בפריסה ארצית ובזמני אספקה מהירים מאוד.
- איתור תורים פנויים** - קיצור זמן המתנה באופן משמעותי של בדיקות שונות כגון CT, MRI ועוד.
- טיפול בתא חמצן בלחץ מתון** - עוזר למגוון רחב של בעיות כרוניות כגון כאבים, בעיות זיכרון, תשישות, לחץ ועוד.

**רק למנויי עדיף**

## איתור מידע מקצועי

מערכת עדיף תאטר עבורך דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין, פוליסות ועוד...

[לאיתור מידע <](#)

**מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים**

ענת גואטה הדליקה נורה אדומה

## "אני מסיימת את תפקידי בתקופה מדאיגה למשק הישראלי, אשר ניצב בפני סיכונים ניכרים"

יו"ר רשות ניירות ערך סיימה כהונה בת חמש שנים בעיצומה של תקופה סוערת ומזהירה: "ההתעלמות מסיכונים אפשריים ליציבות הממשל התאגידי של מדינת ישראל - מערערים את האמון בשוק הישראלי בקרב משקיעים"

**ענת גואטה** סיימה בראשית השבוע (א') את כהונתה כיו"ר **רשות ניירות ערך** לאחר חמש שנים. עם עזיבתה נותר חלל ניהולי ברשות ניירות ערך, שכן שר האוצר **בצלאל סמוטריץ'** עדיין לא מינה לגואטה מחליף או מ"מ שירכז את פעילות הרשות עד למינוי של יו"ר קבוע. בדברי הפרידה שלה ציירה גואטה תמונה קודרת של מצב המשק הישראלי לאור המהפכה המשפטית.

ברשות ניירות ערך מציינים, כי במהלך כהונתה של גואטה, פעלה הרשות בהתאם לתכנית אסטרטגית רב שנתית שביסודה עמדה התפיסה שלפיה פיתוח שוק ההון הציבורי הוא רכיב חיוני בישראל וחלק מן האינטרס הלאומי. "שוק הון פעיל הוא רכיב הכרחי לפעילות כלכלית ומנוע לצמיחה, לפיתוח תעסוקה, להגברת התחרות ולהורדת יוקר המחיה. התכנית נועדה לקדם את טובת ציבור המשקיעים באמצעות שמירה על שוק הון הוגן ופיתוח שוק משוכלל, מגוון, חדשני ותחרותי. כל זאת, כדי למצות את הפוטנציאל הטמון בשוק ההון עבור כלכלת ישראל ועבור אזרחיה", מסבירים ברשות.

"אני מסיימת היום קדנציה של למעלה מחמש שנים, במהלכה הובלנו פעולות שנועדו לפתוח ולפתח את שוק ההון הישראלי בפני משקיעים ושחקנים בינלאומיים מובילים, וזאת כדי להבטיח לציבור שוק הון משוכלל, חדשני ואטרקטיבי", ציינה גואטה עם סיום כהונתה והוסיפה: "עם זאת, איני יכולה להתעלם מהעובדה כי אני מסיימת את תפקידי בתקופה מדאיגה למשק הישראלי, אשר ניצב בפני סיכונים ניכרים". גואטה הסבירה את מקור דאגתה: "השווקים העולמיים חווים סימני מיתון וחוסר ודאות גבוה, והמשק הישראלי, אשר עמד בעשור האחרון כאי איתן של וודאות בים הכלכלה הגלובלית, אינו מספק למשקיעים מקומיים וזרים את תחושת הביטחון אשר אפיינה אותו עד עתה. אנליסטים מרכזיים של גופי השקעות ובנקים זרים הביעו דאגה בשבועות האחרונים מהשפעת מהלכים פוליטיים על יציבות המשק, והורדת תחזית דירוג האשראי של ישראל מחיובי ל'יציב' על ידי סוכנות הדירוג **מודי'ס** אשר התבשרנו עליה ביום שישי האחרון מהווה תמרור אזהרה אליו יש להתייחס בכובד ראש".

יו"ר הרשות היוצאת הדגישה: "ההתעלמות מסיכונים אפשריים ליציבות הממשל התאגידי של מדינת ישראל - מערערים את האמון בשוק הישראלי בקרב משקיעים ומייצרים תפישת סיכון שמקטינה את כדאיות ההשקעה בישראל בעת הזו. על מקבלי ההחלטות בממשלה לנקוט



ענת גואטה | צילום: ענבל מרמרי

לציבור ולמשק". עוד ציינה על עבודת הרשות: "לצד זאת, בדומה לשווקים הבינלאומיים, גם הקטנים שבהם, שוק אינו יכול להתבסס על פלטפורמה אחת, בטח לאור ההתפתחויות הטכנולוגיות שמשנות דפוס עולם – בנינו את התשתית הרגולטורית להקמה של פלטפורמות נוספות ויש מספר חברות בינלאומיות שהביעו עניין. אני מקווה שאלו יבשילו כדי הקמה של פלטפורמות חדשות ומתקדמות בישראל. פלטפורמת מסחר היא התשתית עליה מבוססת פעילות שוק ההון ולכן אנו רוצים להבטיח שתתאפשר תחרות, קדמה ואטרקטיביות לכלל שחקני השוק".

"הרשות פעלה ופועלת באופן עקבי ונחוש לבצע אכיפה על מנת להבטיח שוק הון הוגן ומסחר תקין. בשנים 2018-2022 נפתחו 85 תיקי חקירה פליליים ומנהליים", הזכירה גואטה בדבריה את פעולות האכיפה.

"בתוך כך", הוסיפה גואטה, "אנו בוחנים כל העת את השינויים בשוקי ההון ובכלל במערכת הפיננסית ומגדירים את הגבולות בתחום הנכסים הדיגיטליים. התפקיד שלנו, הוא לשמור על ענייניו של הציבור על ידי גיבוש מסגרת שתאפשר את היתרונות של הטכנולוגיות לציבור והרשות ערוכה לבצע זאת".

## הטמעת חדשנות והגברת התחרות

גואטה ציינה כי בשנים האחרונות רשות ניירות ערך, בראשותה, קיבלה משימה מיוחדת – הגברת התחרות במערכת הפיננסית על ידי אסדרה ויצירת אקו סיסטם שתומך בפיתוח פעילותו של ענף הפינטק בישראל. "אני שמחה לבשר כי עד כה הענקנו תשעה רישיונות לחברות פינטק שמציעות לעסקים קטנים ובינוניים שירותים פיננסיים מתקדמים וכלים שישפרו את בריאות הפיננסית של הציבור. זו אבן דרך משמעותית בדרך לעולם פיננסי פתוח – הרפורמה שניצבת על סדר יומם של הרגולטורים ברחבי העולם".

בעניין זה הוסיפה: "אנחנו מדברים הרבה על הצורך בהטמעת חדשנות ובהגברת התחרות, אבל דיבורים לא יספיקו – צריך להעז ולהאיץ את התהליכים כדי לחבר את הפינטקים למערכות התשלומים ולאפשר לציבור שירותים פיננסיים מתקדמים. אני בטוחה כי הצטרפותן של שחקניות חדשות תביא לשינוי פניו של השוק הפיננסי בישראל ולרווחת הצרכן הפיננסי".

"אני גאה על הזכות להוביל את פעילות רשות ניירות ערך בשנים האחרונות, ומודה על האמון שניתן בי. אני בטוחה, כי המהלכים בהם נקטנו יתרמו רבות לקידום התחרות בשוק הפיננסי בישראל, יסייעו לפיתוח שוק ההון הציבורי בישראל והכל לטובת רווחת הציבור וכלכלת ישראל", סיכמה גואטה.

פעולות אמיצות שתכליתן החזרת האמון והיציבות למשק הישראלי". לדברי גואטה, "הודעת מודי'ס מהווה לא רק סימן אזהרה אלא גם הזדמנות לחשב מחדש את דרכנו, ולהתייחס בכובד ראש לדאגות המשקיעים אשר הזינו בעשור האחרון את צמיחת שוק ההון וצמיחת סקטורים טכנולוגיים מובילים – לכדי הובלה עולמית".

## "לצד הדאגה, מפעמת בי היום גם גאווה גדולה"

על פעולתה ועל פעולת רשות ניירות בתקופת כהונתה אמרה: "לצד הדאגה, מפעמת בי היום גם גאווה גדולה על העשייה וההישגים המרשימים של כל עובדי הרשות בתקופת כהונתי. יחד עם סגל הרשות מיפינו את החוזקות של השוק הישראלי ופעלנו למול השחקנים המובילים בעולם במטרה להציב את שוק ההון הישראלי על המפה ולהגדיל את מספר השחקנים בשוק ואת איכותם.

"במקביל, פעלנו ליישר קו עם הרגולציה בעולם כדי לעמוד בסטנדרטים המקובלים בשוקי ההון מפותחים; בהיעדר תהליכי חקיקה, פעלנו להטמיע סטנדרטים בינלאומיים, באמצעות אימוץ וולונטרי על ידי החברות – שיטה שנהוגה בעולם. על אף הסקפטיות לגבי האפקטיביות של יוזמות וולונטריות – הנתונים מעידים כי השוק החל לאמץ סטנדרטים כמו ESG, iXBRL, גיוון מגדרי, מודל הנפקה בינלאומי ועוד. אלו תהליכים עמוקים של שינוי דפוסי חשיבה, דפוסי פעולה שנהוגים מזה עשרות שנים בשוק ועדיין הצלחנו לייצר שינוי ולהתקדם.

"כל זאת בעוד שוק ההון והמערכת הפיננסית כולה חוו אי יציבות פוליטית עם חמש מערכות בחירות תוך ארבע שנים, מגפה עולמית שהביאה את השווקים לשיאים של שפל וגאות חסרת תקדים ובשנה האחרונה אינפלציה צומחת אשר נתנה אותותיה בשווקים ומשפיעה על דפוסי ההתנהלות הפיננסית של הציבור".

## התמודדות עם משברים ומינוף הזדמנויות

גואטה הסבירה כי "שוק ההון, בראש ובראשונה, הוא מקור חשוב של אשראי והון עבור המשק ואפיק חיסכון והשקעה עבור הציבור. כדי להבטיח פעילות אופטימאלית לשני יעדים אלו – במהלך השנים האחרונות, חיוקנו את התשתיות על בסיסן פועל שוק ההון – הפכנו את הבורסה לניירות ערך בתל אביב לגוף עסקי על מנת להבטיח כי האינטרס של המשקיעים יעמוד לנגד עיניו. כמו כל דבר חדש, כן, יש חבלי לידה -- שכלול לא עוסק רק בהגדלת ההכנסות, אלא בשינוי פנימי עמוק של אופן הפעולה והטמעת סטנדרטים בינלאומיים כדי להתמודד עם התחרות הגוברת. רק כך, נוכל להבטיח תשתית טובה

## איילון הקדימה את תשלום עמלות חודש אפריל

התשלום הועבר לפני חג הפסח ובחברה מציינים כי מדובר על צעד של הבעת אמון בסוכנים וקידום רווחתם לאורך הדרך, בכל ההיבטים



שרון רייך, מנכ"ל איילון | צילום: רמי זרנגר

**איילון** הקדימה את תשלום העמלות לסוכנים בחודש אפריל, כך שהתשלום החודשי הועבר טרם חג הפסח. השינוי בתאריך התשלום כלל שינוי מערכתי מורכב, היערכות מוקדמת והתגייסות של מגוון רחב של גורמים בחברה. בחברה מציינים כי מדובר על "צעד של הבעת אמון בסוכנים וקידום רווחתם לאורך הדרך, בכל ההיבטים".

נמסר כי בהמשך לחתימתה של איילון בשנה האחרונה עם **לשכת סוכני הביטוח** על אמנת שירות ייחודית, הקובעת כי איילון תפעל לחיזוק מקצועי של הסוכנים למען המשך מתן שירות מקצועי למבוטחי החברה, בשקיפות ובהגינות, החברה פועלת ללא הרף לקידום רווחת סוכניה. **שרון רייך**, מנכ"ל איילון: "כחברת סוכנים, אנו רואים את עבודתם המסורה של סוכני החברה ומוזים על הבעת האמון הרב ועל הפעילות הענפה המשותפת. איילון תמשיך להיות חברת סוכנים ותמשיך להיות הבית של סוכני הביטוח בישראל, תוך שאיפה ליצור יתרונות תחרותיים ומבדלים שייתנו מענה מקיף לציבור מבוטחינו ויתרון יחסי להם, סוכני החברה. אנו נמשיך להוות לסוכנים עוגן יציב, בית חם, תומך, אנושי ומקצועי".

## מנהל עסקים בסוכן תאגיד האם אתה מוכן לביקורת?

מכללת עדיף  
מוסיפים ערך למקצוע

### במידה ולא - זוהי השתלמות שהיא חובה

#### במה נעסוק?

- ✓ סקירה וניתוח התקנות וההגבלים של הרגולטור
- ✓ כתיבת נהלי עבודה מחייבים לעמידה בתקנות
- ✓ גיבוש מנגנוני פיקוח יעילים על נהלי העבודה
- ✓ הכרות מעמיקה עם מודלים עסקיים אפקטיביים



**הבטיחו את מקומכם בהשתלמות המקיפה והמקצועית ביותר בישראל**  
בסופה תקבלו מהבכירים ביותר בענף את כל הכלים והידע הנחוץ כדי להימנע מסכנות רגולטוריות

**לפרטים נוספים**

דרך משה דיין 52 תל אביב | 073-7966655

מבין המרצים: עו"ד שלומי הדר  
שוש בורנשטיין | ד"ר אלכס קפלון | עו"ד ג'ון גבע  
רו"ח ניב בר צבי | סו"ב דורון הורנפלד

## משנה כיוון

### אלרוב מצטרפת לעסקת מקס

#### הודיעה כי תגיש בקשה לקבלת היתר אמצעי שליטה בסולק מנג'ד בנק ישראל, בלי לגרוע מזכויותיה וטענותיה

חוב של כ-900 מיליון שקלים. להערכת החברה, נכון למועד זה, התמורה הכוללת עומדת על סך של כ-1.54 מיליארד שקלים מתוכה רכיב המזומן עומד על סך של כ-1.15 מיליארד שקלים.

#### ההתנגדות של אלרוב, ההזרה של כלל

בחודש דצמבר 2022 הודיעה אלרוב כי תתנגד לבקשת היתר אחזקה במקס מהמפקח על הבנקים כבעלת החזקות של 15% בכלל החזקות ביטוח. בתגובה הזהירה כלל את אלרוב, כי היא מסכנת את עצמה ואת בעלי מניותיה בהפרת הוראות הדין, שכן אינה מתכוונת לפנות לבנק ישראל בבקשה למתן היתר החזקה במקס. כלל גם ציינה כי ההימנעות מבקשת היתר החזקה לא תמנע את השלמת עסקת מקס.

"בניגוד לנטען במכתב כלל, סירובה של מרשתי לבקש היתר החזקה בסולק (מקס) מבוסס אך ורק על טעמים ענייניים ולגיטימיים אשר נשקלו בכובד ראש על ידי אלרוב, ואשר בגינם סבורה כי בקשת היתר החזקה בחברת מקס איט היא בניגוד לטובת אלרוב ובעלי מניותיה", כתב עו"ד **אביגדור קלנסברד**, בא כוחה של אלרוב, במכתב התשובה לכלל.

עוד טענה אלרוב, כי "כלל אינה יכולה, על מנת לקדם את טובתה שלה ואגב כך, לכפות על בעל מניות אלרוב צעד עסקי אקטיבי שיש בו לפגוע בטובתו של אותו בעל מניות. טובתה של כלל החזקות אינה חשובה יותר מטובתה של אלרוב". אלרוב גם טענה, כי עסקת מקס לא הובאה בפני אספת בעלי המניות של כלל החזקות כמתחייב על פי דין - "וגם אם הייתה מובאת ומאושרת בה, הרי שבכל מקרה מקבלי החלטות באלרוב חייבים לפעול לטובת אלרוב ולבעלי מניותיה".

לאחר שהודיעה בעבר כי במסגרת מאבקה נגד עסקת כלל ביטוח-מקס, לא תגיש בקשה לקבלת היתר שליטה בחברת **מקס** מנג'ד בנק ישראל, הודיעה השבוע (ב') חברת **אלרוב נדל"ן ומלונאות**, שבשליטת **אלפרד אקירוב**, כי תגיש בפרק הזמן הנדרש לכך בקשה לקבלת היתר להחזקת אמצעי שליטה בסולק מאת נג'ד בנק ישראל.

יש לציין, כי במתן האישור לעסקה ב-23 בפברואר, הודיע **בנק ישראל** לכלל החזקות כי בעל מניות יודיע בתוך 30 יום אם כוונתו להגיש בקשה לקבלת היתר להחזקת אמצעי שליטה בתאגיד החזקה בסולק או האם כוונתו לרדת בהחזקותו, וכל זאת בתוך 30 ימים ממועד זה, לשיעור שלא יעלה על 5% מאמצעי השליטה בכלל החזקות. אלרוב העדיפה שלא להוריד החזקותיה ל-5% כאמור.

אלרוב מעדכנת, כי מסרה לבנק ישראל הודעה לפיה בהתאם להיתר החזקה מיום 1 ביולי 2021 מאת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מחזיקה החברה ב-14.06% ממניות חברת **כלל החזקות עסקי ביטוח** ומבלי לגרוע מזכויות וטענות החברה (וההתנגדותה) לעסקת מקס ולעמדת בנק ישראל בנושא, היא תגיש את הבקשה להיתר החזקת אמצעי שליטה.

העסקה עצמה הושלמה עקרונית לפני שלושה שבועות, לאחר שכלל אחזקות קיבלה את כל האישורים של עסקת מקס, והיא אמורה לצאת לפועל בימים הקרובים. במסגרת העסקה רוכשת כלל החזקות את קבוצת האשראי את מלוא הבעלות בחברת כרטיסי האשראי מקס (לשעבר **לאומי קארד**) ובחברה האחוזת שלה, **הייפ**, העוסקת בתחום התשלומים. היא רוכשת את מקס והייפ מקרן ההשקעות האמריקאית **ורבורג פינקוס ושות' (WPI)** - עמיתי **מנורה מבטחים**, עמיתי **כלל ואל"ד השקעות**. תמורת הרכישה יקבלו בעלי המניות כ-2.47 מיליארד שקלים, שכוללים



אלפרד אקירוב | צילום: גיא אסייג



רק למנויי עזרא

## עזרא עכשיו

שירותי מבזקים בזמן אמת בנושאים ותחומים על פי בחירתך  
שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

להגדרת המבזקים <

### מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

# חברת האינשורטק הישראלית קפיטולה גייסה 15.6 מיליון דולר בהובלת Munich Re

כספי סבב גיוס A ישמשו להאצת הצמיחה, המכירות ולהכפלת מספר העובדים במרכז הפיתוח בישראל | קפיטולה פיתחה פלטפורמה מבוססת AI המחברת בין סוכני ביטוח מסחרי לבין חברות הביטוח



מימין: עמית בן נתן, סיון אירם ונאור רוזנברג | צילום: קפיטולה

חברת האינשורטק הישראלית **Capitola**, שפיתחה פלטפורמת B2B המקשרת בין סוכני ביטוח מסחרי לבין חברות ביטוח, גייסה 15.6 מיליון דולר בסבב גיוס A בהובלת קרן ההון סיכון **Munich Re Ventures**. "הטכנולוגיה של החברה עושה שימוש בבינה מלאכותית כדי לזהות ולאפיין, בין היתר, את אופי הסיכון המועדף על חברות הביטוח ועל ידי כך ליעל ולהזייל את תהליך בניית הפוליסה עבור סוכני הביטוח ולקוחותיהם המסחריים", נמסר מקפיטולה.

עוד נמסר כי כספי הגיוס ישמשו להאצת הצמיחה של הפלטפורמה והגדלת המכירות בארה"ב, כמו גם להרחבת מרכז הפיתוח של החברה בתל אביב והכפלת מספר העובדים של החברה במהלך השנה הקרובה. "סבב הגיוס הנוכחי מתווסף לגיוס סיד של חמישה מיליון דולר, אותו הובילה בשנת 2021 קרן

ההון סיכון **Lightspeed Ventures** שהשתתפה גם בסבב הנוכחי. עוד השתתפו בסיבוב הנוכחי קרן **TriVentures**, ודמויות בכירות מתעשיית הביטוח בארה"ב", מציינים בחברה.

קפיטולה הוקמה ב-2021 על ידי המנכ"ל **סיון אירם**, **נאור רוזנברג** (CTO) ו**עמית בן נתן** (CPO). בחברה שבסיסה בעמק הסיליקון בקליפורניה ומרכז הפיתוח שלה בתל אביב, יש כיום 20 עובדים. אירם מסביר כי "תעשיית הביטוח התפתחה מאוד מבחינה טכנולוגית בשנים האחרונות, אך לא הושקעה מספיק תשומת לב ביעול עבודתם של סוכני הביטוח ובכלי העבודה העומדים לרשותם. כיום, סוכני ביטוח שמבקשים להנפיק פוליסת ביטוח ללקוח מסחרי, נדרשים לפנות ידנית למספר רב של חברות, להגיש מסמכים, להשוות מחירים, לקבל דחיות בדרך ולבסוף להסתפק במוצר שאינו אופטימלי בהתאמתו לצורכי הלקוח".

לדבריו, "הפלטפורמה שלנו מיעלת משמעותית את התהליך באמצעות שימוש באוטומציה ובינה מלאכותית, באופן שמאפשר לסוכני הביטוח להתפנות לעיסוק העיקרי שלהם - והוא מתן ייעוץ ושירות ללקוחות הקצה. אנו רואים עניין רב בפלטפורמה של קפיטולה, הן מצד סוכנויות ביטוח גדולות בארה"ב והן מצד חברות הביטוח, שמבקשות להצטרף למהפכה שאנו מובילים".

אירם מציינ עוד כי "הפלטפורמה של קפיטולה חוסכת זמן ומגדילה את

הפרודוקטיביות של עובדי תעשיית הביטוח, מספקת המלצות שוק חכמות מבוססות בינה מלאכותית להתאמת העדפות הסיכון, מארגנת ומנהלת בקלות תכניות סיכונים מורכבות באמצעות כלים אינטואיטיביים ויוצרת דוחות והצעות ללקוחות באמצעות תבניות מותאמות אישית". **אורי קפלן**, שותף בקרן Munich Re Ventures: "שוק הסיכונים המיוחדים בארה"ב גדל באופן אקספוננציאלי בעשורים האחרונים, והוא זקוק למרקט פלייס דיגיטלי שיעל את התהליכים וירחיב את האפשרויות להנפקת פוליסות ביטוח. אנו מאמינים בגישה הטכנולוגית של קפיטולה לפתרון בעיות אלו, ונרגשים ללוות אותם במסע שלהם". **יוני חפץ**, שותף בקרן Lightspeed Venture Partners: "כמשקיעים פעילים בתחום האינשורטק, התחברנו מיד לחזון של קפיטולה לחולל מהפכה בדרך בה חברות קונות ביטוח מסחרי. אנחנו מאמינים שהצוות החזק של החברה יכול לממש את החזון השאפתני הזה".

Munich Re Ventures היא קרן ההון-סיכון של קבוצת Munich Re, מבטחת המשנה הגדולה בעולם, וספקית גלובלית מובילה של פתרונות ביטוח ראשוני וביטוח סיכונים.

Lightspeed Ventures Partners היא קרן הון סיכון רב-שלבית המתמקדת בהאצת חידושים משבשים בתחומים של ארגונים גדולים, צרכנים, פינטק ובריאות. במהלך שני העשורים האחרונים, תמכה הקרן במאות יזמים וסייעה לבנות יותר מ-500 חברות ברחבי העולם.

# הפניקס תעמיד לחברת הנדל"ן אאורה הון עצמי בארבעה פרויקטים בהיקף של עד 350 מיליון שקלים

בתמורה, זכאית הפניקס ל-30% מרווחי כל אחד מהפרויקטים לאחר החזרת ההון העצמי שלה ושל אאורה שהושקע בפרויקטים | להפניקס זכות קדימה להשקיע 250 מיליון שקלים בפרויקט נוסף



צילום: אילוסטרציה

חברת הנדל"ן **אאורה השקעות** הודיעה על הסכם אסטרטגי עם **הפניקס** המבטא לדבריה את הבעת האמון של חברת הביטוח בפעילות העסקית של החברה ובהנהלתה.

במסגרת ההסכם, תעמיד הפניקס התחייבות הונית להשקעה בפרויקטים בהיקף של עד 350 מיליון שקלים אשר נועדו להעמדת ההון העצמי בארבעה פרויקטים של אאורה בשיעור של 65% (בכל אחד מהפרויקטים). תמורת התחייבות זו, זכאית הפניקס ל-30% מרווחי כל אחד מהפרויקטים לאחר החזרת ההון העצמי של הפניקס ואאורה שהושקע בפרויקטים, כשיתרת 70% מהרווחים נשארים לטובת אאורה, הכול בכפוף לתנאים בהסכם.

להערכת אאורה, בשני פרויקטים שהחברה כבר העמידה את ההון העצמי, בחודש הקרוב יוזרמו לקופת החברה כ-130 מיליון שקלים לצורך העמדת חלקה של הפניקס בהון העצמי בהתאם להסכם. כמו כן, בשני פרויקטים נוספים, אשר צפויים להבשיל באמצע שנת 2024, הפניקס צפויה להשקיע, על פי הערכות החברה, כ-220 מיליון שקלים נוספים. בנוסף תקבל הפניקס זכות קדימה להעמיד מסגרת התחייבות הונית בפרויקט חמישי נוסף, ככל שיתקיימו תנאים מסוימים בקשר להבשלת פרויקט זה (שצפויה עד סוף שנת 2024), וזאת בתנאים דומים. בנין הפרויקט החמישי, הפניקס צפויה להעמיד מסגרת של כ-250 מיליון שקלים נוספים.

"החברה צופה כי ההסכם האמור ומימושו יסייעו לה בקידום והרחבת פעילותה תוך שיפור היחסים הפיננסיים וחיזוק איתנותה הפיננסית של החברה וכן יקטינו את היקף גיוס החוב הנדרש לצרכי פעילותה",

נמסר מאאורה.

את אאורה ייצגו עוה"ד **אסף אנגלרד וגלעד גוני** ממשרד אנגלרד ושות' ואת הפניקס ייצגו עו"ד **לימור חודיר** ממשרד הרצוג פוקס נאמן. **יעקב אטרקצי**, מנכ"ל ובעלים באאורה: "אני רוצה להודות להנהלת הפניקס על הבעת האמון והעמדת הפעילות המשותפת של החברות כך שנבחנו את הרחבתה גם בהמשך. בשנתיים האחרונות הגדלנו משמעותית את היקפי הפעילות והצגנו בשנת 2022 תוצאות שיא. כעת, עם ההשקעה של הפניקס בפרויקטים שלנו, נאיץ את התכניות העסקיות, ללא צורך משמעותי בהעמדת הון עצמי או גיוס חוב בסביבת הריבית הנוכחית. על רקע מהלך זה ולצד הבנייה והשיווק המתקדמים במספר רב של פרויקטים, אנו מצפים לשנה חזקה נוספת".

## מצטרפים לשירות

# עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

**להצטרפות לחצו כאן >**

או שלח הודעה למספר 03-9076010

## בית המשפט אישר את הסדר הנושים שהציעה חברת יונט קרדיט

58% מהכספים ישולמו לנושים המובטחים ו-42% לנושים הרגילים | לפי פסק הדין, "אם תתקבל התנגדותם של הנושים, יביאו במו ידיהם לפירוקה של החברה; רק אישור ההסדר ימנע את פירוקה"

לרצונו. זכות התביעה האישית של כל נושה ונושה בגין הנזק האישי שנגרם לו מחמת מעשיו של צד שלישי היא נכס לכל דבר וענין, ולכן קשה לראות כיצד ניתן לכפות על נושה ויתור על נכס כזה, במיוחד כאשר לא מובטחת לאותו נושה מלוא התמורה שתתקבל בעקבות מימוש עילת התביעה שלו, אלא רק 50% ממנה כמו במקרה דנן. "בנסיבותיו של עניין זה, אין מקום לאשר את הוראות ההסדר הכופות המחאת זכויות תביעה אישיות נגד צדדים שלישיים, וגם לא את ההוראה המונעת הגשת תביעות בין הנושים לבין עצמם. "באשר לשאלת מעמדם של המבקשים הנגזרים להתנגד להצעת ההסדר, התנגדותם של המבקשים הנגזרים, לו תתקבל, תביא בהכרח לפירוקה של החברה ובכך תשמוט מניה וביה את עילת התביעה שלהם עצמם. קשה גם להלום מצב בו מי שטוענים כי טובת החברה לנגד עיניהם, כמו המבקשים הנגזרים, יביאו במו ידיהם לפירוקה של החברה, שהרי רק אישור ההסדר הוא שימנע את פירוקה. משכך, יש לדחות התנגדות זו".

בית המשפט לחדלות פירעון בתל אביב נעתר לבקשת **יונט קרדיט** והורה על אישור הסדר הנושים שהציעה החברה, בכפוף לביטולה של ההוראה הכופה המחאת זכויות תביעה פרטיות של נושים נגד צדדים שלישיים, ושל ההוראה האוסרת על הגשת תביעות בין הנושים לבין עצמם. מדובר על חוב בהיקף של כ-120 מיליון שקלים לנושי יונט קרדיט. לפי ההסדר, כל נכסי חברת האשראי החוץ בנקאי יועמדו לטובת פירעון החוב לנושים, ובשלב השני יגויס משקיע, ויוקצו מניות לנושים. ההסדר שהתקבל: 58% מהכספים ישולמו לנושים המובטחים ו-42% לנושים הרגילים. יונט קרדיט הגישה את הבקשה לפי חלק י' של חוק חדלות פירעון ושיקום כלכלי הסדר חוב שלא אנב צו פתיחה בהליכים. לאישורו של ההסדר הוגשו מספר התנגדויות לנב: מתן פטור לדירקטורים הבלתי תלויים, השפעתה של תובענה ייצוגית שמתנהלת כנגד החברה על הסדר הנושים, חיוב נושה להמחות זכויות תביעה אישיות שיש לו נגד צדדים שלישיים, השפעתה של בקשה לאישור תביעה נגזרת בשם החברה על הסדר הנושים, מינוי משקיף לחברה. לפי פסק הדין -

### בנושא הפטור לדירקטורים הבלתי תלויים:

"אין פגם בהוראת ההסדר אשר מקנה פטור מותנה מתביעות לשלושת הדירקטורים הבלתי תלויים שנותרו בחברה לאחר נטישתם של נושאי המשרה האחרים. אכן, מקובל להתנות מתן פטור מתביעות במה שמכונה 'תרומת בעלים', קרי, הציפיה היא שמקבל הפטור יכניס את ידו לכיסו וירם תרומה לקופת ההסדר כתנאי לקבלת הפטור. ברם, לא מדובר בתנאי בל עבור, והכל תלוי נסיבות".

### בנושא השפעת התביעה הייצוגית על הסדר הנושים:

"מי שהגיש בקשה לאישור תובענה ייצוגית הוא בבחינת נושה מותנה, קרי, נשיתו מותנית בשני תנאים מצטברים: ראשית, שבקשתו לנהל הליך ייצוגי אכן תאושר, ושנית, שבסופו של יום תביעתו גם תוכתר בהצלחה. למרות היותו נושה מותנה, נושה מסוג זה איננו נושה 'סוג ב', רק משום שנשייתו טרם התבררה... יש להעריך את שווי הנשייה על פי סכום התביעה האישית של מי שמבקש לנהל תובענה ייצוגית, ולא על פי סכום התובענה הייצוגית שטרם אושרה".

### חיוב נושה להמחות זכויות תביעה:

"התנאים הרלוונטיים לענייננו לצורך כפיית ההסדר על האסיפה המתנגדת הם שלושה: ההצעה צריכה להיות הוגנת וצודקת ביחס לכל חברי האסיפה שלא אישרה אותה; אם ההסדר לא יאושר, יהיה הכרח לפרק את התאגיד והתמורה שמציע ההסדר לחברי האסיפה המתנגדת אינה נמוכה מזו שהיתה מתקבלת בידם בחלופת הפירוק; ההצעה אינה מבטיחה תמורה כלשהי לבעלי המניות. "לא ניתן לכפות על נושה להמחות את זכות תביעתו האישית בניגוד

### קנט: נזקים של עשרות מיליוני שקלים נגרמו בתוך יומיים לגידולים החקלאיים

מזג האוויר הסוער שפקד את הארץ בשבוע שעבר, בימים רביעי וחמישי, גרם לנזקים גדולים לגידולים החקלאיים. מהערכה ראשונית של **קנט**, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות, מדובר בנזקים של עשרות מיליוני שקלים ולנזקים למאות משקים חקלאיים, בכל הארץ. מנתוני קנט עולה כי עיקר הנזק נגרם לגידולי הפירות השונים כתוצאה מהברד שירד, בעיקר בצפון הארץ. בין השאר נפגעו גידולי דובדבנים, אפרסק, משמש, תפוח, שזיף ונקטרינה. לדברי מנכ"ל קנט **שמוליק תורג'מן**, פירות הקיץ נמצאים כעת בשלב של חנטה מתקדמת והברד העז שירד גרם לפגיעתם ועלול להביא לפסילתם לשיווק. את היקף הנזק ניתן יהיה לדעת רק בשלב הקטיף. נזקים משמעותיים נגרמו גם מהצפות של שטחי גידול נרחבים, של מאות דונמים בערבה. בכלל זה גידולי אבטיח ופלפל. הגשמים המאוחרים, יחסית, הביאו לפגיעה גם בגידולי השחת בכל הארץ. מדובר בגידולים שנקצרו והמתינו להתייבש בשדות. הרטבת השחתות גורמת, במקרים רבים, לתופעות של עובש ולהשמדת התוצרת.

# תאונה הדרכים הקטלנית בדרום קוריאה: הראל ופספורטכארד הוציאו משלחות רפואיות

בהתהפכות האוטובוס שבו היו תיירים מישראל  
נהרגה אשה אחת ו-32 נפצעו, חלקם קשה



המשלחת הרפואית של פספורטכארד, מימין: פרופ' גדי שקד, ד"ר איתי זוארץ, אריאל קזניץ, ד"ר גיא גולני והפרמדיק אביאל קוחר | צילום: פספורטכארד

"בתוך 24 שעות מרגע התאונה הגענו עם משלחת רפואית לפצועי התאונה הקטלנית בדרום קוריאה. אחרי שכולם טופלו במקום, התחלנו בהחזרתם לישראל בהתאם לחומרת פציעתם. פספורטכארד תמשיך להגיע לכל נקודה בעולם שיש בה מבטחים שלנו".

המשלחת הרפואית של פספורטכארד לדרום קוריאה כוללת את מנהל המשלחת אריאל קזניץ, ד"ר איתי זוארץ, ראש מערך הטראומה וכירורג בבית חולים אסותא אשדוד; פרופ' גדי שקד, מנהל הטראומה וכירורג בכיר בבית חולים סורוקה; ד"ר גיא גולני, רופא בכיר בבית חולים סורוקה, מומחה בכירורגיה כללית וטראומה; אביאל קוחר, פרמדיק וסטודנט לרפואה שנה חמישית באוניברסיטת תל אביב.

**כלל ביטוח ופיננסים** עדכנה ביום חמישי שעבר כי צוות חדר החירום של החברה מצוי בקשר הדוק עם כל הגורמים הרלוונטיים לתאונה הקשה בדרום קוריאה. מוקד החירום של החברה עומד לרשות המבטחים וכלל הציבור 24/7. הודעה דומה נשלחה גם לסוכני הביטוח של החברה.

מ**ביטוח ישיר** נמסר כי בין הפצועים בתאונה גם מבטחת של החברה ששבה לישראל להמשך טיפול רפואי. **אביב אריזון**, סמנכ"ל תכנון ותפעול בביטוח ישיר: "מיד עם היוודע פציעתה של המבטחת בתאונה הדרכים הקשה בדרום קוריאה פעלנו לטיפול המהיר והטוב ביותר ולהעברתה לקבלת טיפול רפואי בארץ. אנו מאחלים לכלל הפצועים רפואה שלמה ונמשיך לעמוד לצד מבטחינו ככל שיידרש".

בבתי חולים בדרום קוריאה נותרו מספר פצועים בדרגות פציעה שאינן מאפשרות בשלב זה את החזרתם לישראל. מדובר על פצועים מהתהפכות אוטובוס עליו היו 33 תיירים מישראל, אחת מהם, **מרגריטה שוורצברג**, נהרגה בתאונה.

עם היוודע דבר התאונה שהתרחשה ביום חמישי שעבר, נערכו חברות ביטוח שלהן מבטחים באוטובוס שהתהפך כדי לטפל בפצועים ובבני משפחותיהם. צוות רפואי של **הראל ביטוח** נחת בדרום קוריאה למחרת התאונה ועשה את דרכו לבתי החולים כדי לטפל בכל הישראלים שנוקקים לסיוע ועזרה. בנוסף, הראל ביטוח נעזרה בחמ"ל שלה, במתורגמנים קוריאנים ודוברי רוסית שתווכו בין הצוותים הרפואיים למשפחות של הפצועים הישראלים.

בהודעה שמסרה הראל למחרת התאונה נאמר כי האירוע המטלטל והמרחק עלולים להציף מצוקה רגשית, חרדה וחוסר ודאות. לשם כך, מעניקה החברה למבטחים ובני משפחותיהם גם מענה טלפוני לצורך התייעצות מקצועית בתחום הריגשי, תוך שמירה על דיסקרטיות. השירות ניתן למשך 48 שעות, בהתאם לצורך.

כמו כן, מוקדי שירות הלקוחות של הראל נערכו לקבלת שיחות מבטחים. "הראל פועלת בשיתוף פעולה מלא עם משרד החוץ, ונכונה לסייע לכל ישראלי שחש במצוקה בעקבות האירוע", ציינה בחברה.

**פספורטכארד** עדכנה כי הוציאה ביום התאונה משלחת רפואית לדרום קוריאה. טרם ההחלטה מסרה החברה: "בשעה זאת נעשית הערכת מצב רפואית של מבטחי החברה המאושפזים בבתי חולים. בהתאם לכך יוחלט האם צריך להטיס את חלקם לישראל במטוס שתארגן החברה". פספורטכארד יצרה קשר עם כל משפחות מבטחי החברה שהיו על האוטובוס והמשלחת הרפואית שלה התפצלה לארבעה צוותים כדי להעניק סיוע רפואי למספר הרב של הפצועים. "משלחת הרופאים של פספורטכארד ערוכה לסייע לכל הישראלים המאושפזים בבתי החולים בקוריאה, ללא קשר לפוליסת הביטוח שלהם. המשלחת הרפואית תפעל להבאה מהירה של הפצועים בחזרה לישראל".

בימים ראשון עד רביעי הטיסה פספורטכארד לישראל מספר פצועים בליווי צוותים רפואיים. הפצועים אושפזו בבתי חולים בארץ להמשך טיפול. בדרום קוריאה נשאר עוד פצוע אחד שעדיין מורדם ומונשם, וטיפולו הרפואי נעשה בתיאום עם חברת פספורטכארד.

**אריאל קזניץ**, סמנכ"ל וראש המשלחת הרפואית של פספורטכארד:

# הבורסה משיקה שאלון ESG באנגלית לחברות הנסחרות שטרם פרסמו דוח אחריות תאגידי

המהלך נועד לסייע לחברות לקדם את תחום ה-ESG לסטנדרטים בעולם ובכך להגביר חשיפתן לחברות דירוג האחריות התאגידי הבינלאומית וליותר משקיעים בארץ ובעולם



צילום: Shutterstock

לפני כשנה עמוד ייעודי באתר שלה, בו ניתן למצוא את רשימת החברות אשר פרסמו דוח ESG, כולל קישורים לדוחות באתרי החברות. מהרשימה שפורסמה עולה כי היא כוללת שבע חברות ביטוח (הפניקס, הראל, כלל ביטוח, מגדל, מנורה מבטחים, איילון וביטוח ישיר) וארבעה בתי השקעות (אלטשולר שחם, מיטב, מור ואי.בי.אי). לבורסה שלושה מדדי ESG: ת"א-125 נקי, קלינטק ומדד מעלה הוותיק. "המטרה להשיק בעתיד מדדי ESG נוספים עם עורך מדדים בינלאומי ובכך לאפשר לציבור השקעה בחברות המדווחות דוח ESG מלא או דוח מקוצר בהתאם לשאלון".

כיום נסחרות בבורסה כ-40 קרנות סל וקרנות מחקות על מדדי ESG ישראליים ובינלאומיים, ששווי נכסיהן עומד על כ-1.5 מיליארד שקל. **עברי ורבין**, מנכ"ל Good Vision ויו"ר פורום הקיימות הגלובלי של **Grant Thornton**: "בשנים האחרונות אנו רואים עלייה מתמדת בחשיבות שמייחסים רגולטורים, לקוחות ובעיקר משקיעים לניהול ולגילוי של פעילות חברות ציבוריות בעולמות ה-ESG. בעזרת הנגשת שאלון פשוט וידידותי למשתמש, הבורסה לניירות ערך מסייעת לחברות שחדשות בתחום ליישר קו עם המקובל בעולם, להטמיע תהליכים ולהנגיש את המידע על ביצועי ה-ESG שלהן".

**חני שטרית בך**, סמנכ"לית ומנהלת המחלקה הכלכלית בבורסה: "תחום ה-ESG הפך בשנים האחרונות לנושא חשוב ומהותי עבור המשקיעים המוסדיים והפרטיים ובפרט עבור המשקיעים הזרים. מילוי השאלון על ידי החברות הציבוריות יאפשר לחברות חשיפה גדולה יותר מול המשקיעים הזרים וחברות הדירוג הבינלאומיות וכן יאפשר לבורסה לשתף פעולה עם עורכי מדדים בינלאומיים על מנת לפתח מדדים נוספים בתחום ה-ESG. לתחום ה-ESG חשיבות ערכית הכוללת בתוכה תועלת כלכלית ותרומה אמיתית ליכולת של כולנו להבטיח צמיחה ברת קיימא לצד שמירה על סביבה ויצירת חברה שוויונית והוגנת יותר".

**הבורסה לניירות ערך** פרסמה השבוע לראשונה שאלון בנושא אחריות תאגידי לחברות הנסחרות, זאת במטרה להרחיב את מעגל החברות הנסחרות המתייחסות לנושא ה-ESG, ולאפשר למשקיעים לקבל יותר מידע סביב תחום זה, בדומה לסטנדרטים המקובלים בעולם.

השאלון פותח בשיתוף עם חברת **גוד וילין** (Good Vision), המעניקה שירותי ייעוץ בתחום האחריות התאגידי, ומיועד לסייע לחברות שטרם פרסמו דוח אחריות תאגידי. השאלון הינו באנגלית וכולל כ-40 שאלות שונות המתייחסות לתחומי הסביבה, חברה וממשל, כולל מילון מונחים בסיסי, על מנת להקל על חברות שאינן בקיאות בנושא, ולאפשר לחברות למלא אותו באופן ממוקד, קל ונגיש.

השאלונים של החברות שיבחרו למלא אותו יפורסמו באתר הבית שלהן, וכן יפורסמו קישורים אליהם. בעמוד הייעודי של ה-ESG באתר הבורסה. "בכך החברות יצליחו לגוון ולהגדיל את חשיפתן לציבור משקיעים רחב יותר בארץ ובעולם", מציינים בבורסה.

עוד נמסר כי "בבורסה רואים בפרסום השאלון אבן דרך נוספת בקידום נושא ה-ESG, שצבר בשנים האחרונות תאוצה בכל העולם ובישראל, וזאת על מנת להגביר את החשיפה של החברות הישראליות לחברות דירוג האחריות התאגידי הבינלאומית וכן למשקיעים בארץ ובעולם".

## התייחסות בהשקעות להיבטים של אחריות תאגידי וחברתית

לדברי הבורסה, "תחום האחריות הסביבתית, החברתית והתאגידי (ESG) תפס בשנים האחרונות תאוצה בארץ ובעולם, הן בקרב החברות הציבוריות והן בקרב המשקיעים המתייחסים כיום בהשקעותיהם, גם להיבטים של אחריות תאגידי וחברתית.

מחקרים רבים מצביעים על היתרונות של חברות המתייחסות לנושאי האחריות התאגידי, בין היתר, הגברת השקיפות של פעילותן, הקטנת סיכונים לטווח הארוך, ובמיוחד עקב שינוי האקלים, החלטות שקולות יותר בזכות גיוון בהנהלה ודירקטוריון, מיעוט התערבויות של הרגולטורים בפעילותן, ועוד.

"משקיעים זרים מגלים עניין הולך וגדל בשוק המניות הישראלי, והבורסה במקביל עושה מאמצים רבים על מנת להעצים את המגמה ולהביא משקיעים זרים להיחשף יותר לחברות הנסחרות בתל אביב. על מנת למשוך משקיעים זרים, על החברות לעמוד בסטנדרטיים בינלאומיים, לרבות מבחינת ההתייחסות לנושאי אחריות תאגידי".

בבורסה מציינים כי כיום רק 70 חברות מפרסמות דוחות ESG מלאים, לעומת כ-90% מהחברות הכלולות במדד S&P-500. הבורסה העלתה



**לידור לבקוביץ חוזר לתפקיד יו"ר הוועדה לפיננסים של לשכת סוכני הביטוח**

סטייט בארה"ב, כאשר לאחר תום לימודיו אף עבד בחברת ברוקרים בוול סטריט בשם **Avila Capital Markets**.

לבקוביץ: "אני גאה ושמח לחזור לתפקידי הקודם בלשכת סוכני ביטוח כיושב ראש הוועדה לפיננסים. אני בטוח שיחד עם חברי הוועדה נמשיך לפעול למען מקצועיות הסוכנים ולקידום פרנסתם. אנו עדים לכך שבקרב הסוכנים החדשים ישנם יותר הבוחרים בתחום הפיננסים ותפקידנו לתמוך בהם כדי שיתנו שירות ומענה הולם ללקוחותיהם. אני קורא לכלל סוכני הביטוח להיעזר בנו, הדלת תמיד פתוחה".



לידור לבקוביץ | צילום: אלה מילת

**מחליף את דידי פרידלנדר שהודיע על רצונו לפרוש מהתפקיד**

**לידור לבקוביץ** מונה ליו"ר הוועדה לפיננסים של **לשכת סוכני הביטוח**, תפקיד בו כיהן כבר בשנת 2021 לאחר שלפני

כן כיהן כסגן יו"ר הוועדה. הוא מחליף בתפקיד את **דידי פרידלנדר**, שהודיע על רצונו לפרוש מהתפקיד. לבקוביץ הוא מנהל מחלקת הפיננסים וההשקעות של סוכנות הביטוח **ורדה לבקוביץ**. הוא בעל רישיון פנסיוני וכללי ממשרד האוצר ובן ממשיך לסוכנת הביטוח ורדה לבקוביץ. ללבקוביץ תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת פן



**רון צוברי וקובי לוי הצטרפו כשותפים לארביטראז' פמילי אופיס**

**לשניים רקע עשיר וניסיון רב בתחום ההשקעות, תכנון פיננסי ופנסיוני**

**ארביטראז'** מעדכנת על התרחבות **ארביטראז' פמילי אופיס**. לצוות הפמילי אופיס שבניהולו של **תום ריכטר** הצטרפו שני שותפים חדשים לצוות המוביל של המשרד - **רון צוברי וקובי לוי**, שלהם רקע עשיר וניסיון רב בתחום ההשקעות, תכנון פיננסי ופנסיוני. בנוסף נמסר, כי צוות הפמילי אופיס עבר למשרדים חדשים ברעננה.



תום ריכטר, מנכ"ל ארביטראז' פמילי אופיס

תום ריכטר, מנכ"ל ארביטראז' פמילי אופיס: "השותפות ביני לבין קבוצת ארביטראז' נוסדה לפני מספר שנים מתוך מטרה להוות גוף השקעות מוביל בישראל ולספק פתרונות השקעה יצירתיים ללקוחות הפירמה ושותפיה. אנחנו גאים להוביל את השוק בפרקטיקות מקצועיות ושילוב בין תחומים ייחודיים בארץ. המשרד מציע שירותי ייעוץ וניהול כספי לקוחות כשירים בתחומים שונים כמו השקעות אלטרנטיביות, תכנון פיננסי-פנסיוני וניהול תיקי השקעות".

**עו"ד שרי אילת מונתה למנהלת מחלקת תביעות רכוש בהפניקס**

**זאת בנוסף לתפקידה כמנהלת מחלקת תביעות חבויות**



**הפניקס** הודיעה על מינויה של

עו"ד **שרי אילת** למנהלת מחלקת תביעות רכוש (דירות ועסקים), זאת בנוסף על תפקידה כמנהלת מחלקת תביעות חבויות (גוף ורכוש). אילת עובדת בהפניקס מזה 24 שנים, מתוכן שימשה בארבע השנים האחרונות כמנהלת מחלקת תביעות חבויות. "היא מביאה עמה ניסיון רב וידע מקצועי וניהולי עשיר בתחום התביעות", מציינים בהפניקס.

**סיגל כהן**, מנהלת תביעות אלמנטרי, מסרה:

"מינוי זה ממשיך את המסורת של חברת הפניקס לקדם מנהלים ותיקים לתפקידים בכירים ומרכזיים. אני סמוכה ובטוחה שהיצירתיות והכישורים הניהוליים הגבוהים של שרי יאפשרו לה להוביל את שתי המחלקות להשגת היעדים העסקיים והשירותיים, ומאחלת לה הצלחה רבה בתפקידה החדש".

**הראל פיננסים: שמוליק אודרברג מונה למנהל חטיבת הלקוחות ולמשנה למנכ"לית**



**ביא אינדקסים להשקעות.** לאודרברג תואר שני (MBA) במנהל עסקים - התמחות במימון, ותואר ראשון בכלכלה וניהול התמחות במימון ומערכות מידע. **חגית ציטיאט לוין**, מנכ"לית הראל פיננסים: "לשמוליק ניסיון רב בשוק ההון, והוא האדם המתאים שיביא עמו ידע ויכולת להוציא אל הפועל את השינוי הארגוני החשוב, שישים את הלקוח במרכז ויאפשר לקבוצה להתמקד בפתרונות מגוונים ומותאמים ללקוחות. מאחלת לשמוליק הצלחה עם מינויו למנהל חטיבת הלקוחות ומשנה למנכ"לית".



שמוליק אודרברג | צילום: יוסי זלינגר

**החטיבה הוקמה לאחרונה במסגרת שינוי ארגוני ומיקוד בשיווק ממוקד לקוח שמוליק אודרברג מונה למנהל חטיבת הלקוחות ולמשנה למנכ"לית הראל פיננסים.** חטיבת הלקוחות של הראל פיננסים שבראשה יעמוד אודרברג, הוקמה לאחרונה במסגרת שינוי ארגוני ומיקוד בשיווק ממוקד לקוח. אודרברג יהיה אחראי להטמעת השינוי שבכללו יוצעו ללקוחות מוצרים מיוחדים, כולל מוצרי השקעה אלטרנטיביים ייעודיים ללקוחות כשירים וכן מוצרי קבוצת **הראל**. מהראל נמסר כי לאודרברג ניסיון עשיר של יותר מ-20 שנים בשוק ההון, במגוון תפקידים בכירים והוא בעל רישיון ניהול השקעות ורישיון פנסיוני. בתפקידו האחרון כיהן כמנכ"ל **אלפא**



**פספורטכארד זכתה בפרס BOLD בוונציה בקטגוריית אינשורטק**

שימוש בפתרון החדשני של פספורטכארד. לפספורטכארד, שהיא חלק מקבוצת **דיוידשילד** העולמית, ניסיון של יותר מ-20 שנה בשוק ביטוחי הנסיעות הבינלאומי וביטוחי בריאות לרילוקיישן. לקוחות החברה מצוידים בכרטיס אשראי אשר החברה מנפיקה ישירות מול מאסטרקארד אירופה, שאותו ניתן להטעין אוטומטית בשעת הצורך. **איתן וולף**, מנכ"ל פספורטכארד אירופה: "הזכייה ב-BOLD מעידה על המיקוד הרב שאנחנו שמים בטכנולוגיה, ובחויית לקוח חדשנית. אני רוצה להודות למייסד בעל החזון אלון קצף ולשותפי על הפרס הזה - שפר אבלסון העומדת בראש היכולות הטכנולוגיות ברחבי הקבוצה שלנו. לא פחות מכך - תודה לכם צוות יקר ולקוחות יקרים על שנתתם בנו את האמון". **שפר אבלסון**, מנכ"ל פספורטכארד Labs, היחידה הטכנולוגית של הקבוצה: "פספורטכארד היא פלטפורמת ביטוח הבריאות היחידה שמאפשרת ביטוח אוטומטי מקצה לקצה בזמן אמת - מההצטרפות ועד לתביעות. אנו מפתחים ומספקים חווית לקוח יוצאת דופן כמו שאף חברה אחרת לא עשתה בעבר. האמון והתהליכים נטולי הטרחה יוצרים אפקט וואו ובאמת משמחים את הלקוחות שלנו. התהליכים האוטונומיים החכמים שלנו מקלים על הלקוחות לפעול באופן עצמאי ועדיין לקבל 100% שירות אישי".



איתן וולף, מנכ"ל פספורטכארד אירופה | צילום: פספורטכארד

**בתחרות שבה השתתפו חברות מ-50 מדינות זכו חברות בינלאומיות מובילות, בהן חברת התרופות רוש, חברת הרכבות דויטשה באן וחברת התשלומים איזי פי אינדיה פספורטכארד,** חברת ביטוחי הנסיעות וביטוחי הבריאות לרילוקיישן, הכוללת גם חברות בת באירופה ובאוסטרליה, זכתה בפרס BOLD הבינלאומי, בתחרות שהתקיימה בוונציה. פספורטכארד התמודדה בקטגוריית ביטוח טכנולוגי (אינשורטק) וגברה על שלושה מועמדים נוספים שהגיעו לגמר. ההצבעות לזוכים התבצעו מ-85 מדינות ברחבי העולם והוכרעו באמצעות חבר שופטים מומחים. בתחרות השתתפו השנה חברות טכנולוגיה מ-50 מדינות בעולם ובין הזוכים השנה בפרסי BOLD היוקרתיים גם חברות ענק כמו **דויטשה באן**, חברת הרכבות הבינלאומית של גרמניה; תאגיד התרופות הבינלאומי **רוש (Roche)**, וחברת התשלומים ההודית **Easy Pay India**. בנוסף זכו חברות טכנולוגיה מובילות בפרסים בתחום הבלוקצ'יין והמטאורס. בפספורטכארד מציינים כי "לחברה שיתופי פעולה עם חברות הביטוח הגדולות והבולטות בעולם, כמו **אליאנץ**, ולאחרונה חתמה עסקת ענק עם ענקית תעופה אירופית ומתאגדי התעופה הגדולים ביותר בעולם. במסגרת העסקה יבטוחו יותר מ-23,000 חברי צוות אוויר שיוכלו לעשות

## הראל ערכה בשפרעם אירוע חגיגי לכבוד חודש הרמדאן



המשתתפים באירוע לכבוד חודש הרמדאן

### באירוע שכלל ארוחת שבירת צום השתתפו עשרות סוכנים ממחוז צפון

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** ערכה לראשונה אירוע חגיגי לכבוד חודש הרמדאן, במסגרתו הזמינה עשרות מסוכני מחוז צפון לארוחת שבירת צום בעיר שפרעם.

**יובל גולדפּלם**, מנהל חטיבת שיווק סוכנים בירך את המשתתפים בברכת רמדאן כרים וחג שמח וציין שהסוכנים מהחברה הערבית הם חלק בלתי נפרד ומשמעותי בפעילות הראל וכן בעלי ערך חשוב בחיזוק וקידום ענף הביטוח בישראל.

## יום הזיכרון לשואה ולגבורה: איילון אירחה ניצולת שואה

עדנה גיטלין שפר שיתפה במפגש עם עובדי החברה בסיפור הגבורה האישי שלה



עדנה גיטלין שפר (מחזיקה בזר הפרחים) עם עובדי איילון | צילום: יח"צ

לרגל יום השואה והגבורה שחל שלושם (ג'), קיימה השבוע איילון מפגש זיכרון בוא אירחה את ניצולת השואה **עדנה גיטלין שפר**, אשר שיתפה את עובדי החברה בסיפור הגבורה האישי שלה כילדה יתומה שהצליחה לשרוד כנגד כל הסיכויים. "גיטלין שפר הינה גיבורת שואה הפועלת להמשיך לשמר את זיכרון השואה והנחלתו לדורות הבאים" ציינו באיילון. כמו כן נמסר כי איילון מקיימת לאורך כל השנה שיתופי פעולה הדוקים בתחום האחריות החברתית עם שורה של עמותות וארגונים בתחומים מגוונים, לרבות למען קידום ילדים ואנשים עם מוגבלויות, נוער בסיכון, ניצולי שואה ועוד. "כך, החברה ממשיכה באימוץ ניצולי שואה מעמותת עמך זו השנה החמישית ברציפות עמם אנו שומרים על קשר שוטף", הוסיפו באיילון.

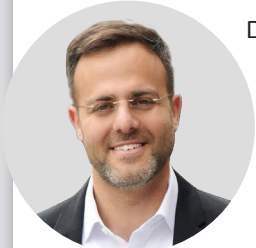
## כלל ביטוח ופיננסים קיימה כנס מקצועי לעובדי נציבות שירות המדינה

בכנס הוצגו מוצרים ייחודיים שפותחו על ידי כלל בשנים האחרונות ותהליכי שירות חדשים



**כלל ביטוח ופיננסים** אירחה את עובדים של נציבות שירות המדינה לכנס מקצועי בנושאי פנסיה וביטוח. במהלך הכנס הוצגו המוצרים הייחודיים שפותחו על ידי כלל בשנים האחרונות ותהליכי שירות חדשים, ביניהם: פנסיה מבטיחה זוגית, חמ"ל בר גפן, אפליקציית הלחצן של כלל ומרכז החוסן של כלל. בין הדוברים שנאמו בכנס היו **עמית חן**, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף קשרי לקוחות; **ציון לוי**, מנהל אגף בכיר פרישה וגמלאות בנציבות שירות המדינה; **לינוי בר גפן**, עיתונאית ומנכ"לית חמ"ל בר גפן ו**משה ארנסט**, משנה למנכ"ל ומנהל החטיבה לחיסכון ארוך טווח שחתם את הכנס.

עמית חן מנהל אגף קשרי לקוחות בכלל ביטוח ופיננסים, ציין: "כאחד הארגונים הגדולים בשוק החיסכון ארוך הטווח אשר פועל בשיתוף פעולה רחב עם מגוון של מעסיקים ועובדים, חשוב לנו להנגיש את המידע אודות המוצרים והשירותים אותם אנו מספקים ללקוחות באופן הנוח ביותר. עברנו מהפכה ממשית בשנים האחרונות, הן בעולם השירות והן בעולם הטכנולוגי, ופיתחנו מגוון רחב של שירותים דיגיטליים מתקדמים. אנו גאים בדרך שעברנו, בפעילות הענפה שלנו וחשוב לנו להביא את הבשורה לשטח".



בסיום הכנס התקיימה הרצאה של **ערן שחר** (ד"ר התלהבות).

עמית חן | צילום: יח"צ

## 20% השקעה, 80% חיוך: כיצד חוק פארטו יכול לשנות את חייכם

חוק פארטו עוסק כולו במציאת גושי הזהב שמכילים הכי הרבה תועלת | זה מרמז ש-20% ממה שאתה עושה נותן לך 80% מהתוצאות | מאוד קל להבין את זה, אם תבינו את החוקיות של החלוקה בין הקטן לגדול

- אנחנו נלבש 20% מהבגדים שלנו 80% מהזמן.
- 20% מהקרובים לנו הם הסיבה ל-80% מההנאה והכיף שלנו בחיים.
- 20% לקוחות יכניסו לנו 80% הכנסות.
- רוצים את זה בכיוון השני?
- 80% טעויות ו-20% למידה.
- 80% קשיים בתקשורת, 20% מערכות יחסים יציבות.
- 80% אכילה ו-20% ירידה במשקל.
- 80% מחשבות ורצונות ו-20% עשייה בפועל.
- 80% חוסר מודעות ו-20% מודעות.
- אני יכולה להמשיך עוד ועוד... אבל נראה לי שהבנתי.
- בסופו של דבר נגיע לאותה המסקנה שכנראה אמורה לגרום לכם לעצור ולחשוב איפה שמתם את ה-80% שלכם ואיפה את ה-20%.
- ונחשו מה? חוק פארטו אינו מיועד רק למחויטים למיניהם בחדרי הישיבות. זה game changer עבור כולם, מהמקצוען העסוק ועד להורה בבית, הספורטאי השאפתן לאמן הנלהב. ניתן ליישם אותו בהיבטים שונים של חיינו ולשחרר את mode חיית היעילות שלנו. הרגלים הם דבר נפלא.
- טעויות גם, בכל אופן לדעתי, אך הפער ביניהם הוא היכולת שלנו לזהות מה משרת אותנו ומה לא.



**ניהול זמן:** כולנו מכירים את ההרגשה הזו בה אנו נמשכים למיליון כיוונים בבת אחת. אבל עם חוק פארטו אתם יכולים לתעדף. זהו את 20% המטלות החיוניות שיביאו לכם 80% מהתוצאות, והשקיעו הכל על אלה. תשכחו מהדברים הטריטוריאליים מוצצי הזמן, והתמקדו בפעולות המשפיעות ביותר שמניעות את הדברים.



**הצלחה עסקית:** חוק פארטו הוא הרוטב הסודי שלכם. זהו את 20% המיומנויות, הפרויקטים או הלקוחות שמביאים 80% מהזכויות שלכם, והכפילו את המאמצים עליהם. חדדו את המיומנויות האלה, המשך בעמוד הבא <<<



עוצרים לשם שינוי  
טל דן

שלום לכם, רודפי יעדים שאתם! מי מאיתנו לא ייחל להשיג יותר מבלי להרגיש שהוא טובע בים של משימות? ובכן, תחזיקו חזק, כי אני עומדת להטיל עליכם כמה "פצצות ידע" שיכולות להגביר את הפרודוקטיביות וההצלחה שלכם. איך? פשוט. לפעמים כל מה שצריך הוא להסתכל על החיים והתוצאות שלנו באחוזים.

בואו נפרק את זה. חוק פארטו עוסק כולו במציאת גושי הזהב שמכילים הכי הרבה תועלת. זה מרמז ש-20% ממה שאתה עושה נותן לך 80% מהתוצאות. במקום לפזר את עצמך עד דק לכל עבר, אתה יכול לכייל את מעט המאמצים החיוניים ולגרום להם להיות ממוקדים היכן שזה הכי חשוב. זה כמו שיש לך נשק סודי שמטעין טורבו אל תוך ההצלחה שלך, בכל תחומי החיים. אני משווה את זה בחיים לכמה אנרגיה אני משקיעה כדי למקסם תוצאות. אני לא כלכלנית, בטח לא רואת חשבון, בקושי מנהלת חשבונות, אבל אתן לכם כמה דוגמאות שיכולות להמחיש את החוק הזה בחיי היומיום שלנו:





## Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים  
בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי  
ביותר להשגת לקוחות חדשים  
וטיפוח לקוחות קיימים.  
עכשיו גם אצלך!



לשיחת היכרות 03-9076000  
www.Anet.co.il | info@Anet.co.il

### המשך מעמוד קודם <<<

הצטיינו בפרויקטים האלה וטפחו את מערכות היחסים האלה. הכל עניין של עבודה חכמה יותר, לא קשה יותר.



**זוגיות:** מי אמר שחוק פארטו חל רק על עבודה? זה game changer גם למערכות יחסים! זהו את 20% החיבורים החיוניים שמביאים לכם 80% מהשמחה, התמיכה וההגשמה. השקיעו את זמנכם ומאמצים במערכות יחסים אלו, הראו הערכה וראו אותם משגשגים. תשכחו מהניסיון לרצות את כולם, והתמקדו במעטים החיוניים שבאמת חשובים לכם. כך תבנו קשרים עמוקים יותר שיאירו את חייכם.



**בריאות ואיכות חיים:** הרווחה שלכם חשובה לא פחות, וחוק פארטו יכול לעזור לכם ליעיל אותה. זהו את 20% ההרגלים או התרגילים הבריאים שנותנים לכם 80% מהתוצאות, והפכו אותם לחלק בלתי נפרד מהשגרה שלכם. תגידו לא לדיאטות אופנתיות או לאימונים אופנתיים שמתפוגגים, והתמקדו בפעולות עוצמתיות שמעלות רמה במשחק הבריאות הפיסית והנפשית שלכם.



**התפתחות אישית:** מוכנים לשפר את הכישורים והידע שלכם? זה עובד ככה - זהו את 20% מהתחומים שמתיישרים עם התשוקות והיעדים שלך, ושימו הכל עליהם. אין צורך להיות מוצף בעומס מידע או לנסות להיות חובב הכל. התמקדו במעט החיוניים החשובים לכם ביותר, ותראו את עצמכם מזנקים לשיאים חדשים של צמיחה אישית והצלחה. שימו לב איפה אתם מבזבזים זמן ואנרגיה ועל מה. מאוד קל להבין את זה, אם תבינו את החוקיות של החלוקה בין הקטן לגדול.

פשוט - הקטן אמור להביא את הגדול ולא להיפך. בקיצור, החיים מלמדים אותנו שאם לא נשתמש בעיקרון הזה כנראה שנהיה עצובים יותר, ממורמרים יותר, כועסים יותר, הודפים ומרוחקים יותר. ומי רוצה להיות כזה? אף אחד. כן, זה קורה גם לי. ברור. אבל אינני מאפשרת לזה להיות 80% אלא להיפך, לומדת איך לא לעבור את ה-20% כי אחרת ... אשתגע.

הכותרת הינה מנכ"ל ISSUE - יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח,  
מרצה ומלווה לפיתוח עסקי

# ד ר ו ש י ם



## לוח דרושים

**← לחברת ביטוח מובילה:**  
**חמת עסקים** תיאור  
 התפקיד: בחינת סיכונים ותמחור, קבלת הצעות לביטוח מסוכנים וניהול מו"מ, מתן מענה מקצועי לסוכנים. דרישות התפקיד: ניסיון בחיתום עסקים בינוניים מחברת ביטוח/סוכנות- חובה. תואר ראשון- יתרון. קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

**← לחברת ביטוח מובילה:**  
**ראש/ת צוות חיתום עסקים**  
 תיאור התפקיד: חיתום בכל ענפי הביטוח העסקי, ענפי רכוש וחבויות, ניהול צוות חתמים. דרישות התפקיד: 5 שנות ניסיון חיתומי בתחום העסקים- חובה. 3 שנות ניסיון ניהולי. קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

**← חתם/ת רכב ודירות לסוכנות בצפון תל אביב.**  
 ניסיון וידע במערכות חברות הביטוח, ובאפי. חובה. תנאים מעולים. 050-2461111

**← חתם/ת רכב דירה לסוכנות ביטוח בצמיחה בפ"ת ניסיון**  
 חובה, תנאים טובים למתאימים rmtmem@gmail.com

**← לסוכנות ביטוח איכותית וצומחת בפתח תקוה דרוש/ה**  
**חתם/ת עסקים מקצועי חובה:**  
 הכרת פוליסות הביטוח, יכולת ניהול צוות תנאי שכר ונלווים מעולים rmtmem@gmail.com

**← לסוכנות ביטוח בצמיחה דרושים: סוכני/ות ביטוח**

**← למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות מעולה במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שפונים אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שליש עד חצי משרה, לפי שעות. ayala@citreen.net**

תביאו רישיון סוכן וכל השאר עלינו תנאים מעולים למתאימים rmtmem@gmail.com

**← רפרנט/ית גבייה למערך**  
 הגבייה בגוף פיננסי מוביל דרוש/ה לנו - רפרנט/ית מנוס/ה. דרישות - ניסיון קודם בתפקיד רלוונטי - חובה. ידע והיכרות מעמיקה עם מכלול תוכנות האופיס - חובה. משרה מלאה בתנאים מצויינים. קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

**← משווק/ת פנסיוני ללקוחותינו דרושים!**  
 משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! בעלי רישיון ייעוץ/שיווק

**← לסוכנות ביטוח בתחום ועדי בתים בחולון,**  
 אוריינטציה שירותית (חובה) תועבר הכשרה בתחום. קו"ח eli@baroz.co.il

**← לחברת ביטוח מובילה: חמת פרט מחוז מרכז**  
 תיאור התפקיד: ניהול קשר עם הסוכן באופן אקטיבי

פנסיוני מטעם משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים! קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

**← רפרנט/ית ביטוח חיים**  
 לסוכנות איכותית 8.5 שעות. התפקיד כולל טיפול בדוחות פיגורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליסה, מסמכי הנמקה, הכנת תיק לפרישה וכו. חובה ניסיון קודם בתפקיד דומה מסוכנות ביטוח. רישיון סוכן - יתרון. שכר גבוה למתאימים Mirilevhar@gmail.com

לטובת שימור התיק, טיוב והגדלתו. ביצוע מכירות יזומות של מוצרים לטובת קידום רווחיות החברה. דרישות התפקיד: ניסיון קודם בחיתום פרט קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חינם בלוח עדיף עד 15 מילים ■ מודעות ללוח עדיף ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il ■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

# מצטרפים לשירות

# עדיף

# WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי  
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <

או שלח הודעה

למספר 03-9076010



# עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף