

ועידת הסוכנים והיועצים ה-15
מוסיפים לך ערך

22.6

עדיף



גיליון 1235 | יום ה', כ"ז באייר תשפ"ג | 18.5.2023

בתחנה הסופית

לא עזרו הטענות נגד, לא עזרו מסעות השכנועים. רפורמת משלים שב"ן עברה לאישור בקריאה שנייה ושלישית בכנסת



4

תמונה ברקע: אילוסטרציה



השחתת רכוש חקלאי | צילום: השומר החדש

סובלים מפרוטקשן, מרגישים נטושים

דיון בוועדת הכלכלה של הכנסת חשף מצוקה גדולה של חקלאים שחיים תחת איום הפשע המאורגן | רכושם מושחת, הם נסחטים, אבל אינם מקבלים מענה מחברות הביטוח | ומה עמדת רשות שוק ההון? / עמ' 2

פודשות

שרון שחם עוזבת את ניהול חטיבת הביטוח הכללי במגדל, מנכ"ל הבינלאומי סמדר ברבר-צדיק אחרי 16 שנים בתפקיד



8

מימין: סמדר ברבר-צדיק ושרון שחם | צילומים תמר מוצפי ויח"צ AIG

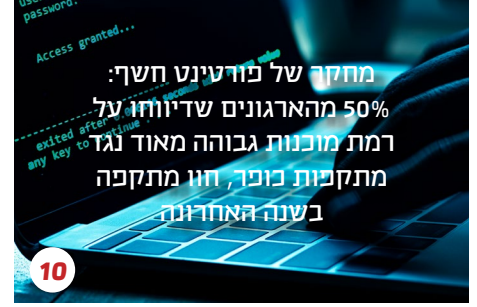
תעודת שליש



18

קרנות הפנסיה ופוליסות הביטוח רשמו תשואות נאות באפריל. לאלטשולר שחם התשואה המצטברת הגבוהה ביותר מתחילת השנה

הרגשה מוטעית



10

מחקר של פודעינט חשף: 50% מהארגונים שדיווחו על רמת מוכנות גבוהה מאוד נגד מתקפות כופר, חוו מתקפה בשנה האחרונה

עוד בשבועון

- 27 **ברנז'ה:** מינוי בביטוח ישיר, פאנל מומחים במטאור, פעילות חברתית, כנסים, הטבות לסוכנים ולעובדים
- 21 **מעוררות אמון:** 7 חברות ביטוח ו-3 בתי השקעות בדירוג 150 החברות האמינות ביותר בישראל. מי בראש מביניהם?
- 12 **כוח עולה:** דינוק בשיעור הנשים בדיקטוריונים של הגופים המוסדיים

דרושים / עמ' 34 | מאמרים ודעות / עמ' 30 | ברנז'ה / עמ' 27 | חדשות חמות / עמ' 2

חברות הביטוח מסרבות לבטח חקלאים שסובלים מפרוטקשן

גילי טפטפות שהועלו באש ליד בית זרע, 2018 | צילום: השומר החדש

יו"ר ועדת הכלכלה דוד ביטן קורא להקים קרן ייעודית לשם כך: חברות הביטוח צריכות לשים חלק, אבל המדינה צריכה לשים את החלק הכי גדול | רשות שוק ההון: לא מדובר בנזק פתאומי שזה בסיס הביטוח

חברות ביטוח שמסרבות לבטח. "מה זה הקרטל הזה?, בגרמניה יש 350 חברות ביטוח על 80 מיליון, לנו על 10 מיליון יש 5 חברות רציניות ולא רוצים לבטח חקלאים שהיה להם נזק בזדון או מטרור, הם רוצים רק זקנות בקומה 8 שלא קרה להן כלום עשר שנים", אמר.

נציג רשות שוק ההון, **שמואל זקן**, אמר כי "ככל שתופעת הפשיעה מתרחבת, הנזק הביטוחי הוא לא פתאומי, והבסיס של הביטוח הוא לבטח מפני מקרה לא צפוי. ככל שהתופעה מתרחבת, הבעיה הביטוחית היא תוצר שלה, ואז נוצר מצב שחקלאי מתקשה לרכוש ביטוח. אני מכיר שחברות הביטוח באות לקראת המבוטחים במקרים האלה ולא משאירות אותם תלויים באוויר".

זקן ציין כי "מקרי טרור מבוטחים במס רכוש, ואז זה לא נספר בפוליסה. ב-2018 אישרנו שלוש פוליסות נגד נזקי זדון, וביורר העלה שהיענות החקלאים הייתה קרובה לאפס. קיבלנו תגובות מהשטח שלקבל פיצוי בגין נזק חוזר זה לא המענה שהחקלאי רוצה". זקן הוסיף כי היה ניסיון למצוא פתרון בדיון מול החשב הכללי באוצר.

היו"ר ביטן אמר כי חברות הביטוח הן ציבוריות, ואם הן צריכות מענה מהמדינה הן יכולות לבקש. הוא הוסיף כי רשות שוק ההון לא יכולה להשאיר את המצב הקיים כפי שהוא.

סמנכ"ל הרגולציה של איגוד חברות הביטוח, **בוני סטמבלר**, טען שזה לא קשור לביטוח, וכי יש עלייה במאות אחוזים של גניבות וישראל פרוצה. לדבריו, המדינה חייבת להציג תכנית ייעודית וזה לא ראוי ונכון שחברות הביטוח יישאו בעלויות. "החברות מוכנות להיכנס מתחת לאלונקה יחד עם המדינה", אמר.

היו"ר ביטן ביקש מרשות שוק ההון להוציא הנחיה לפיה חברות הביטוח לא יוכלו לבטל פוליסה מעכשיו לעכשיו. בנוסף אמר, כי הוועדה מצפה מהממשלה להקים קרן ייעודית לעניין. "חברות הביטוח צריכות לשים חלק, אבל המדינה צריכה לשים את החלק הכי גדול ולאפשר למשטרה להילחם בפשיעה. אם ממשיכים לשלם פרוטקשן אז לא נלחמים בפשע", אמר.

עוד ציין כי הוועדה תקיים דיון המשך בעניין, וקרא לרשות שוק ההון להיכנס לעובי הקורה. בנוסף הוא קרא למצוא פתרון ביניים, עד שהממשלה תיכנס לעניין.

ועדת הכלכלה של הכנסת, בראשות ח"כ **דוד ביטן**, התכנסה השבוע (ג') לדיון בקושי של חקלאים שתבעו את חברת הביטוח שלהם לרכוש פוליסות חדשות, וכן גם בקושי של צרכנים שתבעו את חברת הביטוח בה הם מבוטחים לרכוש פוליסות חדשות.

היו"ר ביטן פתח את הדיון ואמר כי חברות הביטוח מסרבות לבטח חקלאים ועסקים אחרים שנפגעו מגניבה או מפשיעה, ולא מסתפקות אפילו בהעלאת תעריף. "זה גורם לדבר אחד פשוט, שהפשע המאורגן והסחיטה ממשיכים להתקיים כי אין ברירה לאנשים אז הם משלמים. אי אפשר לזרוק את הכל על האנשים שצריכים להילחם יום יום בפשע הזה לבד", אמר.

ח"כ **רם בן ברק**, שיזם את הדיון בנושא החקלאים, אמר כי אנחנו בתקופה בה הפרוטקשן מרים את הראש, ואין כמעט עסק בצפון או בדרום שלא משלם דמי חסות בצורה כזו או אחרת. "העניין הזה הוא פשלה של המדינה. זה לא יכול להיות שבעלי עסקים ישלמו מסים ודמי חסות. אותו בעל עסק עומד, זה לא משנה אם רפתן או מסעדן, ובא אליו ארגון פשע שאומר לו תשלם לנו עשרת אלפים שקל בחודש, נשמור לך על הדברים. אם הוא לא רוצה, הם יורים לו צרור על החלונות, ואז חברת הביטוח הודיעה לו שהיא לא מבטחת את העסק שלו כי הוא תחת איום. אז עכשיו הוא צריך לחשוב מה לעשות, לשלם או שישפרו לו את העסק. מאחר שהמדינה לא מסוגלת למגר את התופעה יוצא שחלק משלמים".

החקלאי **דור נבו**, תושב בקעת הירדן, סיפר לחברי הוועדה כי אחרי שקיבל איומים, שרפו את בית האריזה שלו והנזק הוערך ב-10 מיליון שקלים, ורק חלק ממנו כוסה על ידי חברת הביטוח. "התחושה היא הפקרה מצד המדינה, שמשאירה אותנו לבד לשמור על רכושנו", אמר. הוא הוסיף כי אחרי שקרה האירוע, חברות הביטוח סירבו לבטח אותו כי הוא בסיכון מוגבר. "הדרישות שלנו החקלאים מהמדינה זה שישמרו עלינו מעבריינים וטרוריסטים, שתיקחו אחריות ותפצו אותנו על נזק שנגרם לנו".

סוכן הביטוח של נבו, **שמעון כהן**, אמר כי כמו שפותחים את המדינה לייבוא חקלאי, אולי צריך לייבא גם חברות ביטוח, כי בארץ יש רק חמש

התכנסות, מפגש עם קולגות ושותפים עסקיים

08:00-09:00

המליאה מרכזית

09:00-11:30

פגישה אישית עם מומחה

משפט ורגולציה

עו"ד ג'ון גבע

מיסוי ופנסיה
מלכיאל רחמים

ביטוחי בריאות
איילת ערוסי

זכויות רפואיות
עודד שראל

תביעות רכב
אמיר שגב

פיתוח עסקי
טל דן

מכירות ותסריטי שיחה
ארז שלו

שיווק דיגיטלי
רעות אברם

אומנות הפרזנטציה
אבי גמבש

מיתוג העסק
רוני יונג

מנחה: דורון הורנפלד

דברי פתיחה, סקירה ותחזית
יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

אשראי, פיננסים וסוכני ביטוח:
מהי האסטרטגיה של ראשי הענף?
רצף ראינות 1X1

אייל בן סימון, מנכ"ל קבוצת הפניקס
יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים
מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח

סוכני הביטוח מול הרגולציה
שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח

תקשורת וביטוח: מדוע סוכני הביטוח
על הכוונת של העיתונות הכלכלית?
איתי ברדה, יו"ר קוואליטי, בשיחה פתוחה עם
גד ליאור הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-Ynet

אתגרי השיווק של חברות סוכנים
רצף ראינות 1X1

שרון רייך, מנכ"ל איילון חברה לביטוח
דורון גינת, מנכ"ל שלמה ביטוח
רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד-דיידישילד

פנסיה במציאות משתנה

ריאיון 1X1

ענת כנפו תבור, מנכ"לית אלטשולר שחם פנסיה וגמל

פאנל: כיצד נערכים הגופים לשינויים הצפויים

מנחה: אבי רוזנבאום, יו"ר ברוקר סוכנות לביטוח
שלומי תמן, משנה למנכ"ל, מנהל מערך הסוכנים,
כלל ביטוח ופיננסים
עמוס רוקח, משנה למנכ"ל, מנהל אגף מכירות סוכנים,
מנורה מבטחים
רועי פורמן, מנהל מכירות ארצי, הכשרה חברה לביטוח
עומר דגני, סמנכ"ל שיווק ומכירות, ילין לפידות

המסלוק הפנסיוני צועדת קדימה

עמיר טל, מנכ"ל המסלוק הפנסיוני

שינויים במפת הפיננסים 2023

איל איליה, סמנכ"ל החטיבה הפיננסית,
הכשרה חברה לביטוח

אירוע רפואי כהזדמנות

אורן אל און, הר הזכויות, לשעבר משנה
למנכ"ל הפניקס

סדנאות מקצועיות

12:00-16:00

אולם A3

מנחה: דורון הורנפלד

צעדים להשבת תיק הביטוח

איך הופכים שירות לבוסטר מכירות

השקעה בכלים שמחוץ לקופסא

ניהול אירוע רפואי ומיצוי זכויות

אולם A2

מנחה: יוסי ברונהיים

השקעות בחו"ל

צמיחה עסקית בשוק משתנה
בהשתתפות בכירי אלטשולר שחם

מדעיכה לצמיחה

טופס 161: הזדמנות לבעלי רישיון פנסיוני

איך עושים שיווק ב-2023? עם ניר אידלמן



בין המשתתפים
יוגרו לו כרטיסי
טיסה לחו"ל
ופרסים נוספים!



ועדת הבריאות אישרה לקריאה שנייה ושלישית

את רפורמת "משלים שב"ן"

"הופכים את המבוטחים לשבויים של האוצר"

נחמה גולדוסר, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח, תוקפת בחריפות את ההחלטה | הלשכה שוקלת פנייה לבג"צ | ארגון הרופאים העצמאים: "השפעה לרעה ומיידית על בריאות האזרחים"



ד"ר אייל שפירא | צילום: רמי זרנגר



נחמה גולדוסר | צילום: ניר קיזר

מ-2016. חברת הביטוח ישבבו את השב"ן על כל ניתוח שבוצע באמצעותו למבוטח של החברה. כמו כן, כצעד משלים, מבוטחים בפוליסות 'מהשקל הראשון' יועברו לפוליסות 'משלים שב"ן', בחידוש הביטוח ועם הסכמה אקטיבית למעבר. בתגובה אמרה **נחמה גולדוסר**, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח, **לעדיף**: "אישור הרפורמה לקריאה שנייה ושלישית מעמיד אותנו הסוכנים בפני סוגיה משמעותית של שנמוך פוליסות שהחל משנת 2016 ניתנות לשינוי כל שנתיים. למיטב הבנתי, הרעיון שעמד מאחורי האפשרות לשינוי בתנאי הפוליסה בכל שנתיים, היה להיטיב את מצב המבוטחים לשדרג מוצרים, בהתאם לרפואה המתפתחת ואם צריך גם לייקר פרמיה, ולא על מנת להפוך את המבוטחים לשבויים

לאחר שבעה דיונים ממושכים אישרה בתחילת השבוע (א') **ועדת הבריאות של הכנסת** את הצעת חוק ההסדרים לטיפול בכפל ביטוח (רפורמת "משלים שב"ן") לקריאה שנייה ושלישית במליאת הכנסת. הוועדה דחתה את כל ההסתייגויות שהציבו חברי האופוזיציה, בהם נושא הרטורואקטיביות בהחלת החוק, בהצעת החוק בוצעו שינויים לטובת הציבור הרחב, כמו הגדלת התקציב לסל הבריאות ב-100 מיליון שקלים לפחות, אך לא התקבלו דרישות **לשכת סוכני הביטוח ואיגוד חברות הביטוח**, שלא להחיל את הוראות החוק רטורואקטיביות. הצעת החוק שאושרה מטילה על חברות הביטוח חובת תשלום על ניתוחים שבוצעו בשב"ן בפוליסות 'מהשקל הראשון' ששווקו החל

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, חנית מורנגשטרן ■ **כותבים קבועים**: טל דן, ארז שלו ■ **גרפיקה**: דורון משען, מיקי בסון ■ **פרסום**: אלי שלום ■ **מו"ל**: עדיף תקשורת, האורן 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**



אנו מכבדים זכויות יוצרים ועושים מאמצים לאתר את בעלי הזכויות בצילומים המגיעים לידינו. אם זיהיתם בכתבות או במאמרים צילום שיש לכם זכויות בו, אתם רשאים לפנות אלינו ולבקש לחדול מהשימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד הקודם <<< של האוצר."

ביטוחי בפוליסה מסוג 'שקל ראשון' בביטוח הקבוצתי שהגיע לסימו, לא ימשך ובעת מימוש זכותו למעבר לפוליסה פרטית מסוג 'שקל ראשון' יועבר לביטוח שונה מסוג 'משלים שב"ן' (כאמור, בעל היקף כיסויים נחות ביחס ל'שקל ראשון').

"אין כל סיבה והגיון בריא להטיל דופי בבחירתו החופשית של אדם שבחר להתקשר בחוזה ביטוח במטרה להקיף עצמו בכיסוי ביטוחי מסוים", טען אייזיק.

לדבריו, קיים אף חשש שהמהלך של העברה אוטומטי למוצר 'משלים שב"ן', "יביא לפגיעה באוכלוסיות מיוחדות, בדגש על ילדים (פער דמי הביטוח בהתייחס אליהם זניח יחסית) בעלי מוגבלויות שאינם ברי ביטוח וכאלו שאינם ברי חיתום רפואי 'נקי', זאת לאור העובדה שמצבם הרפואי השתנה מאז הצטרפו לביטוח המקיף מסוג 'שקל ראשון' (ויתכן מאוד שכבר עשו שימוש בפוליסה לשם תביעת פרוצדורה ניתוחית)".

פנייה דומה העבירה הלשכה ביום חמישי האחרון אל חברי ועדת הבריאות של הכנסת, בה טענה כי לטובת אזרחי המדינה, המבוטחים הקיימים, יש להימנע מהחלת הוראות הצעת החוק באופן רטרואקטיבי, לרבות להימנע ממתן הוראה המחייבת העברת מבוטחים קיימים בפוליסת 'שקל ראשון' לפוליסת 'משלים שב"ן'.

בפנייה הפנתה הלשכה את תשומת לב חברי הוועדה לפתרון שהציעה לרשות שוק ההון ואגף התקציבים לשיווק פוליסת בריאות ייחודית, המכילה שלוש שכבות של כיסויים ביטוחיים, "פוליסה אשר יש בה כדי לתת מענה מצוין לכוונת הרשות ואגף התקציבים ובדגש על תיקון מידתי ביחס למוצע בהצעת החוק".

בסופה של ההצבעה התברר כי הניסיונות עלו בתוהו.

איגוד חברות הביטוח, שנציגים בדיונים, המנכ"ל ד"ר **גיא רוטקופף**, ניסה לאורך הדיונים הארוכים לשכנע את חברי הוועדה להתנגד לרפורמה, נמנעו מלהגיב אחרי ההחלטה להעביר את הצעת החוק לקריאה שנייה ושלישית.

רוטקופף היה נחרץ בדבריו בוועדה נגד הרפורמה, ובין היתר אמר: "אנחנו הולכים פה לרידוד קומוניסטי סובייטי. האוצר רוצה לשלוט ברופאים מתוך מחשבה שאם ישלוט ברופאים וחברות הביטוח יסו את האנשים אל השב"ן, יהיה נוח יותר לשלוט בעלויות הרופאים, שיחזרו וישרתו בשירות הציבורי. זו טעות".

בדיון אחר טען מנכ"ל איגוד חברות הביטוח: "כל המטרה של הסיטואציה הזו היא להחליש את הרפואה הפרטית. שימו בצד את הביטוח. אני לא מבין מדוע משרד האוצר, אגף התקציבים שמתקצב את משרד הבריאות, עוסק בשאלה של כפל ביטוח שמשרד האוצר, אגף שוק ההון, עוסק בדיוק בכפל ביטוח. ואני נגד כפל ביטוח. צריך גם לשאול את השאלה האם יש פה כפל ביטוח והאם זה אותו ביטוח... לא מדובר פה בכפל ביטוח כי לא מדובר פה באותו כיסוי - יש פה כיסויים שהם כיסויים שונים, אחד חוזי ואחד שיכול להשתנות".

עוד אמר רוטקופף: "למה זה בכלל מגיע מהאוצר? ולמה קופות החולים

"נושא החלת השינויים בפוליסות בריאות רטרואקטיבית, הוא רציני בכדי לא להתייחס אליו באופן משמעותי ולדעתי אף לא יעמוד במבחן בית משפט", הדגישה גולדוסר. מקורות מקורבים ללשכה טוענים, שלא מן הנמנע שיוגש בג"צ נגד המדינה בנושא הרטרואקטיביות.

עוד אמרה יו"ר ועדת הבריאות בלשכה: "אנו ניצבים בפני מדרון חלקלק; זהו תקדים בלתי מקובל שלא נעשה בעבר והוא עתיד לחול כעת רק בעבור תזרים המזומנים של האוצר. בנוסף, חברות הביטוח יעבירו לשב"ן גם ניתוחים בנין מצבי בריאות מוחרגים. כלומר, כל נושא תמחור הסיכון, הצהרת בריאות והחרגות יעבדו רק אם הניתוח מבוקש דרך הביטוח. עצוב שבאחד הנושאים הכי חשובים בחיינו ואחרי שעברנו עם הלקוחות תהליך בירור צרכים מקיף, משתמשים בלקוחותינו ככלי למילוי כספי הש"בנים", סיכמה גולדוסר.

ניסיונות של הרגע האחרון

סמוך למועד ההצבעה, ניסתה לשכת סוכני הביטוח לשנות את רוע הגזרה, מבחינתה. נשיא הלשכה, **שלמה אייזיק**, פנה בפנייה דחופה אל יו"ר ההסתדרות **ארנון בר-דוד**, וקרא לו למנוע החלה רטרואקטיבית של הצעת חוק ההסדרים (בעניין כפל ביטוחי בריאות) לגבי מבוטחים קיימים.

"על-פי הצעת החוק", טען אייזיק, "מבוטחים קיימים בפוליסת בריאות מסוג 'שקל ראשון' שרכשו פוליסה זו (החל משנת 2016), יועברו במועד החידוש הראשון של הפוליסה באופן אוטומטי לפוליסה שונה ונחותה בהיקף הכיסויים מסוג משלים שב"ן, זאת מבלי שדעתם תישמע ומבלי שרצונם החופשי יבוא לידי ביטוי טרם המהלך".

עוד הסביר אייזיק במכתבו לבר-דוד, כי "הוראה במסגרת הצעת החוק רלוונטית לאוכלוסייה רחבה של עובדים שכירים המבוטחים במסגרת ביטוח קבוצתי, וכך עולה מתוך הצעת החוק:

"מבוטח שמבוטח בפוליסה קבוצתית לביטוח ניתוחים 'מהשקל הראשון', שזכאי לפי הפוליסה לעבור לפוליסת פרט לפי תנאי הפוליסה, יחולו במועד מימוש זכותו למעבר לפוליסת פרט כאמור, כל ההוראות לפי סעיף זה כאילו הועבר במועד החידוש הראשון מפוליסה מקורית לפוליסת ביטוח ניתוחים משלים שב"ן".

אייזיק הסביר, כי כיום בעת סיום התקשרות עם מבטח בביטוח קבוצתי, בוחר הקולקטיב באם להמשיך הביטוח לתקופת ביטוח נוספת או לסיים את ההתקשרות עם המבטח. הכיסוי בפוליסה הקבוצתית בא לסימו גם בעת עזיבת המבוטח את הקבוצה המבוטחת, למשל, בעת עזיבת העובד את מקום העבודה; וחשוב להדגיש, סיום הכיסוי הביטוחי מתייחס הן עבור העובד והן עבור בני משפחתו. במצב זה, שמורה לעובד הזכות להמשיך את הכיסוי הביטוחי בו היה מבוטח עד אותה עת באופן פרטי באותו היקף כיסויים בו היה מבוטח במסגרת הביטוח הקבוצתי.

"אך לא עוד... על פי המוצע בהצעת החוק, ההמשכיות לגבי כיסוי

המשך בעמוד הבא <<<

חדשות חמות

המשך מעמוד הקודם <<<

■ אובדן זכויות עבר ביטוחיות. יו"ר ארצ"י, ד"ר **אייל שפירא**: "אישור החוק הוא בכייה לדורות. החוק יפגע במטופלים ובמבוטחים, יקפיץ את מחירי פוליסות הבריאות המסחריות ויביא למצב של רפואה לעשירים ורפואה לעניים. כרופאים עצמאיים שמטפלים בציבור רחב של מטופלים, גם במערכת הציבורית וגם במערכת הפרטית, אין לנו את הזכות להרים ידיים. נעשה הכל כדי לשמור על מערכת הבריאות שלנו גם אל מול הגורמים שמתעקשים בכוח להרוס אותה".

שותקות? האם השב"נים יוכלו לעמוד בהסטה של כל הניתוחים האלה? לא. אז למה הן שותקות? כי הן הולכות לקבל קצת כסף. נאמר פה בשקט, מי שיש לו שב"ן לא ייפגע. מי שיש לו שב"ן בסיטואציה הזו או רק שב"ן, לכאורה אמור להרוויח. אם מסיטים כסף לשב"ן, השב"ן צריך להרוויח. הוא צריך לקבל יותר שירותים. הוא צריך להיות מוזל יותר. אבל זה לא מופיע בהצעה, לא כהבטחה וגם לא כרמיזה, אלא אומרים - אנחנו נשקול בעתיד מה לעשות".

ד"ר אייל שפירא: אישור החוק הוא בכייה לדורות

מנכ"לית הארגון **סיגל משהיוף**: "בדיונים הארוכים בוועדת הבריאות נתקלנו באטימות הדרג המקצועי במשרד האוצר. למרות אזהרות חוזרות ונשנות של מומחים בתחום, סרב האוצר לשנות את החוק שיזם. בנוסף, במקום לקחת אחריות על סירוס מערכת הבריאות הציבורית לאורך שנים, גלגל האוצר את האשמה לבעיות דווקא לרופאים המסורים. באמצעות החוק החדש הצליח האוצר להשתלט גם על שירותי הבריאות הממומנים בכסף פרטי. החוק יביא להתארכות תורים בשב"ן ולעלייה במחירי שירותי הבריאות שלנו. נמשיך לפעול לשיפור זמינותם של שירותי בריאות איכותיים בישראל ולמען זכותם של הרופאים לתת שירות לכל חולה".

גם **בארצ"י**, ארגון הרופאים העצמאים בישראל, תוקפים את אישור הרפורמה בוועדת הבריאות. לדעת הארגון, האישור ישפיע לרעה ובאופן מיידי על בריאותם של אזרחי ישראל, והוא מונה את הסיבות:

- עלייה במחירי הביטוח - מסחרי ובהמשך גם בשב"ן.
- פגיעה בזמינות ובאיכות הפעולות הניתוחיות שיוצעו במסגרת השב"ן.
- צמצום התחרות תוך עצירת ההתפתחות בשירותי הבריאות.
- בריחת מוחות ואובדן ידע רפואי שיהפוך לזמין רק עבור מי שידו משגת.
- רכישת ביטוח מסחרי מלא (מהשקל הראשון) במחיר גבוה יותר מהקיים היום.



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 טרנול לחו"ל (מבית ביטאט) עם 20% הנחה



רוכשים 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 ביטאט 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.

בכלל צואגים
להריאות שלכם
זק בביטוח החיים

כלל ביטוח ופיננסים גאה להציג הטבה חדשה ובלעדית למצטרפים חדשים לביטוח החיים "ספיר" בדיקות סקר בבית הלקוח

באמצעות חברת MPCHECK מצטרפים חדשים בפוליסת ספיר יוכלו ליהנות
מבדיקות רפואיות מתקדמות מבלי לצאת מהבית.
כי מה שחשוב זה החיים עצמם



הבדיקה מתבצעת
בבית הלקוח



סכום השתתפות סמלי
של 50 ₪**



בדיקות סקר
אחת לשנתיים*

לפרטים פנו למפ"ע שלכם במרחב

כלל
ביטוח ופיננסים


MPCHECK
YOUR HEALTH - YOUR HOME

המידע המוצג אינו מפרט את כל ההוראות, התנאים והסייגים הכלולים בפוליסה ו/או בדף הנלווה. בכל מקרה של סתירה בין האמור לעיל לבין הפוליסה ו/או הדף הנלווה, תנאי הפוליסה ו/או הדף הנלווה גוברים, והכל בהתאם להסדר התחיקתי. החברה אינה אחראית על כל נזק שיגרם בגין הסתמכות על המידע המוצג לעיל. | למצטרפים חדשים לפוליסת ספיר לביטוח חיים למקרה מוות בפרמיה משתנה מבית כלל חברה לביטוח בע"מ בסכום של 1,300,000 ₪ (להלן "הסכום המינימלי") | הזכאות למימוש ההטבה הינה לאחר חלוף תקופה של שנה ממועד רכישת הפוליסה | בהתאם למפרט שהוסכם עם הספק המפורט בדף הנלווה לפוליסה | *מוגבל לביצוע עד 7 בדיקות סקר במהלך תקופה של 15 שנה ממועד תחילת הביטוח בפוליסה | **הסכום בתוספת מע"מ וצמוד למדד המחירים לצרכן | התשלום ישולם ע"י הלקוח ישירות לספק הבדיקות MPCHECK | בדיקות הסקר יבוצעו בבית הלקוח בהתאם לזמינות נציגי הספק באזור המגורים של המבוטח ובהיעדר זמינות נציגי הספק יוצע פתרון פרטני ע"י הספק | המידע שימסור הלקוח לספק המבצע את בדיקות הסקר והמידע שיתגלה בעקבותיהן ישמר בסודיות ולא יועבר בשום צורה ואופן לכלל ביטוח ולא ישמש את כלל ביטוח בשום צורה ואופן | ט.ל.ת.

פחות משנה לאחר מינויה: שרון שחם פורשת ממגדל

מגדל תודיע בימים הקרובים מי יחליף את שחם בניהול חטיבת הביטוח הכללי



שרון שחם | צילום: יח"צ AIG

רכוש, חבויות ופיתוח עסקי באגף הביטוח המסחרי ב-AIG ואף שימשה כמנהלת הייטק וסיכונים מיוחדים במגדל ביטוח. מגדל ביטוח תודיע בימים הקרובים מי יחליף את שחם בתפקיד.

שרון שחם, מנהלת חטיבת ביטוח כללי במגדל ביטוח, ביקשה בשבוע שעבר מהנהלת החברה לסיים את תפקידה. עדיין לא נקבע המועד המדויק לסיום התפקיד.

שחם מונתה ביולי 2022, ולא ידועה הסיבה לבקשתה לפרוש. היא החליפה את **שלומי נחום** שכיהן בתפקיד במשך שנתיים. בשנתיים וחצי האחרונות לפני מינויה למנהלת חטיבת ביטוח כללי במגדל, כיהנה שחם כמנכ"לית **בטח תורן סוכנות לביטוח**. מגדל הודיעה אז, כי עם הצטרפותה של שחם לחברה, מונה ההנהלה הבכירה של החברה שבע נשים, המהוות 50% מההנהלה הבכירה. קודם לתפקידה בסוכנות בטח תורן, שימשה שחם בתפקידים שונים ומגוונים בתחום הביטוח הכללי ובהם סמנכ"לית ביטוח מסחרי וחברת הנהלה בכירה ב-AIG ישראל, בכפיפות ישירה למנכ"ל החברה, מנהלת

לאחר 16 שנה בתפקיד מנכ"ל הבינלאומי: סמדר ברבר-צדיק הודיעה על פרישתה

מועד סיום הכהונה ייקבע לאחר מינוי מחליף ותקופת חפיפה

מקצועית ומסורה ובזכות מנהלי ועובדי הבנק שנרתמו במסירות, בכישרון ובאחריות ליישום התהליכים שהביאו לתוצאות מובילות, ועל כך תודתי".

יו"ר הבנק, **רון לבקוביץ**, אמר: "בשם הדירקטוריון אני רוצה להביע את תודתי העמוקה לברבר-צדיק על ניהול מבריק, מחויב, מקצועי ואנושי של קבוצת הבינלאומי. סמדר הובילה בכישרון רב, בחכמה, בנאמנות ובשליטה מוחלטת את הקבוצה, ומיצבה אותה כקבוצה בנקאית איתנה, תחרותית, חדשנית וצומחת. ניהולה הביא ליצירת ערך לאורך זמן למגוון בעלי העניין כפי שניכר בתוצאות הבנק שמשקפות את פירות העשייה המוצלחת לאורך השנים ומחיר המנייה המשקף את האמון של שוק ההון בניהול האיכותי. סמדר משאירה בנק איתן ומשגשג שיהווה בסיס איתן לצמיחה לעוד שנים ארוכות. הדירקטוריון ואני מצטערים על פרישתה, מכבדים את החלטתה ומאחלים לה הצלחה בהמשך".

הבינלאומי פרסם היום דוחות לרבעון הראשון של שנת 2023; הרווח הנקי של קבוצת הבינלאומי הסתכם ברבעון הראשון של שנת 2023 ב-631 מיליון שקלים בהשוואה ל-322 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול בשיעור של 96%. סך הכנסות הבנק ברבעון הראשון של שנת 2023 הסתכמו ב-1.7 מיליארד שקלים, גידול של כ-45% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.



סמדר ברבר-צדיק | צילום: תמר מוצפי

סמדר ברבר-צדיק, מנכ"ל הבינלאומי, הודיעה אתמול (ד') לדירקטוריון הבנק על כוונתה לסיים את תפקידה לאחר כהונה של כ-16 שנה כמנכ"ל וכ-20 שנה במצטבר בתפקידים בכירים בבנק. טרם נקבע מועד לסיום הכהונה והוא ייקבע לאחר שהדירקטוריון יחליט לגבי מינוי מנכ"ל חדש לבנק ולאחר העברה מסודרת של התפקיד.

בישיבת הדירקטוריון שהתקיימה היום אמרה ברבר-צדיק: "הגעתי לבנק הבינלאומי לפני 20 שנה כדירקטורית, לאחר מכן מוניתי לראש החטיבה העסקית וב-16 השנים אחרונות אני מכהנת כמנכ"ל הבנק. נפלה בחלקי הזכות, יחד עם הנהלת הבנק, להוביל תהליך אסטרטגי יוצא דופן של בניית קבוצה בנקאית דרך רכישות בנקים ומיזוגים, שאפשרו לבנק הבינלאומי יותר מאשר להכפיל את גודלו, לצמוח ולחזק את תחום הבנקאות הקמעונאית והפרטית במקביל לחיזוק הובלת הבנק בתחום שוק ההון ולצמיחה בתיק האשראי".

"צמיחת הבנק לוותה במהלכי התייעלות, במדיניות ניהול סיכונים מידתית ובחשיבה ארוכת טווח. כל אלו הובילו לתוצאות המרשימות שהבנק מפרסם ולאמון המשקיעים והלקוחות שמתבטא בשווי השוק הגבוה של הבנק", ציינה ברבר-צדיק והוסיפה: "השינוי המהותי שעבר הבנק הבינלאומי, הצמיחה, ההתייעלות וחיזוק היכולת התחרותית, התאפשרו בזכות הנהלה מוכשרת,



הכירו את כיסוי הכבודה הייחודי
של PassportCard

Find My Luggage

תשלום של עד \$1,000 בעת עיכוב המזוודה
ישירות לכרטיס ה-PassportCard!

הלקוח שלך הגיע לחו"ל והמזוודה שלו לא? טוב שעשית לו פספורטכארד.
במקום שהלקוח יחפש את המזוודה בעצמו אנחנו נעשה את זה עבורו.



לקוחות הרוכשים כיסוי כבודה נהנים ללא
עלות נוספת משירות Find My Luggage
יחידת איתור כבודה הפועלת 24/7 אשר
תסייע ללקוחותיכם באיתור המזוודה בחו"ל



עברו חמישה ימים מלאים
והמזוודה עדיין לא הגיעה ליעד בחו"ל?
אנו נטעין לכרטיס \$850 נוספים!



המזוודה לא הגיעה עם נחיתת
הלקוח בחו"ל? אנו נטעין \$150
מיידית לכרטיס ה-PassportCard

הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה וכפוף לרכישת כיסוי כבודה ובתנאי שהכיסוי בתוקף בזמן קרות האירוע והלקוח נמצא עדיין בחו"ל במועד הגשת התביעה. כפוף למגבלות השימוש בכרטיס, עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות בכספומטים השונים. אם יתברר כי המזוודה אבדה, יבנו הסכומים הנ"ל מתגמולי הביטוח המגיעים למבוטח בשל אובדן המזוודה. שירות Find My Luggage אינו חלק מהכיסוי הביטוחי. איתור הכבודה מבוסס על נתוני מערכת לאיתור כבודה ונעשה בכפוף למגבלותיה, אין באמור התחייבות למציאת הכבודה. החברה רשאית להפסיק את מתן השירות בכל עת.

50% מהארגונים שהרגישו מוכנים למתקפות כופר נפלו קורבן למתקפה בשנה האחרונה

עוד עולה מהסקר של פורטינט: יותר ארגונים מבעבר משלמים את הכופר; האתגרים המרכזיים למניעת מתקפת כופר היו קשורים לאנשים או לתהליכים בארגון



ZTNA והתחברות מאובטחת לדוא"ל עלה כמעט ב-20%. בהינתן בכך שמתקפות פשינג בדוא"ל נותרו כשיטה הנפוצה ביותר שמובילה למתקפת כופר על ידי המשיבים, יותר ויותר ארגונים מבינים את החשיבות של ההתחברות המאובטחת לדוא"ל. יחד עם זאת, הגנות חיוניות אחרות, כמו (23%) Sandboxing וחלוקת רשת (20%) נותרו במקומות האחרונים הרשימה.

בעתיד, העדיפויות המרכזיות עבור המשיבים יהיו השקעה בטכנולוגיה מתקדמת המבוססת על בינה מלאכותית ולמידת מכונה (50%) כדי לאפשר איתור איומים מהיר יותר וכלי ניטור מרכזיים כדי להאיץ את זמן התגובה לתקריות אבטחה. השקעות אלו יסייעו לארגונים להיאבק בנוף האיומים המתפתח במהירות, כאשר התוקפים הופכים לתוקפניים יותר ומטמיעים אלמנטים חדשים במתקפות שלהם.

בדוח של פורטינט, נמצא כי ארגונים המשתמשים במוצרים נקודתיים היו בסיכון הגבוה ביותר ליפול קורבן למתקפת כופר בשנה האחרונה, בעוד כי ארגונים אשר ביצעו איחוד למספר קטן יותר של פלטפורמות היו בסבירות הנמוכה ביותר להיפגע. בנוסף לכך, 99% מהמשיבים ראו את החשיבות בפתרונות או בפלטפורמה משולבת למניעת מתקפות כופר. ממצאים אלו מדגישים את החשיבות שבמינוף גישה של פלטפורמה אחודה כדי להתגונן מפני מתקפות כופר.

ג'ון מדיסון, סגן נשיא לתחום מוצרים ומנהל שיווק ראשי בפורטינט, אמר כי, "לפי המחקר של פורטינט, אומנם שלושה מתוך ארבעה ארגונים איתרו מתקפות כופר מוקדם, מחציתם עדיין נפגעו מהם. ממצאים אלו מדגימים את הדחפויות לעבור מאיתור פשוט לתגובה בזמן אמת למתקפות. אך זהו רק חלק מהפתרון, היות והמשיבים ציינו כי האתגרים העיקריים שלהם במניעת המתקפות קשורים לאנשים ולתהליכים בארגון ולכן, יש צורך בגישה הוליסטית לאבטחת סייבר שלא מסתפקת רק בהשקעה בטכנולוגיות הכרחיות ונותנת עדיפות גם להדרכת העובדים".

פורטינט, מהבולטות בעולם באבטחת סייבר המניעה את האיחוד בין ביצועי תקשורת ואבטחה, פרסמה את ממצאי דוח מתקפות הכופר הגלובלי לשנת 2023. הדוח מבוסס על סקר שנערך בקרב 569 מובילי אבטחת סייבר מ-31 מדינות ברחבי העולם, כולל ארה"ב, בריטניה, צרפת, הודו, יפן, ישראל ועוד - ממגוון תעשיות כמו ייצור (29%), טכנולוגיה (19%), תחבורה (12%), בריאות (11%) ועוד.

הסקר הגלובלי בחן את נקודת מבטם של מובילי אבטחת הסייבר לגבי מתקפות כופר, השפעתן על הארגונים שלהם בשנה האחרונה והאסטרטגיות למניעת מתקפות.

המחקר של פורטינט חושף כי ישנו פער משמעותי בין רמת המוכנות של המשיבים עם האסטרטגיות שברשותם לבין היכולת שלהם לעצור מתקפת כופר בפועל. אומנם 78% מהארגונים העידו על מוכנות טובה ואף מוכנות גבוהה מאוד למניעת מתקפה, אבל 50% מכלל הארגונים שהשתתפו בסקר נפלו קורבן למתקפת כופר בשנה האחרונה, כאשר 46% הותקפו פעמיים או יותר.

עוד עלה מהסקר כי, ארבעה מתוך חמשת האתגרים המרכזיים למניעת מתקפת כופר היו קשורים לאנשים או לתהליכים בארגון, כאשר האתגר השני בגודלו היה חוסר בהירות לגבי התגוננות מפני איום כתוצאה ממחסור במודעות והדרכה של המשתמשים ומחסור באסטרטגיית שרשרת פיקוד ברורה להתמודדות עם מתקפות.

בסקר של פורטינט נמצא כי 72% מהארגונים מאתרים תקריות אבטחה בפרק זמן של שעות - ולעיתים אף דקות - ועדיין, אחוז הארגונים המשלמים את דמי הכופר נותר גבוה, כאשר יותר מ-70% מהמשיבים שילמו לפחות חלק מדרישת הכופר.

בהשוואה בין תעשיות, ארגונים במגזר הייצור קיבלו דרישות כופר גבוהות יותר והיו בסבירות גבוהה יותר לשלם אותן. בפרט, 25% מארגוני הייצור שהותקפו, קיבלו דרישת תשלום כופר בסכום של מיליון דולר או יותר. כמו כן, בעוד כי 88% מהארגונים דיווחו שיש להם ביטוח סייבר, כמעט 40% לא קיבלו את הכיסוי המצופה ובמקרים מסוימים, לא קיבלו כיסוי כלל עקב חריגה מהביטוח.

חרף סביבה כלכלית גלובלית מאתגרת, 91% מהארגונים צפויים להגביר את תקציבי האבטחה בשנה הבאה. הטכנולוגיות שנתפסו כחיוניות ביותר להתגוננות מפני מתקפות כופר בקרב ארגונים הן אבטחת IoT (62%), גישה מאובטחת לשירותי קצה - SASE (58%), הגנת סביבות עבודה בענן (56%), התקני אבטחת רשת - NGFW (55%), איתור ותגובה לנקודות קצה - EDR (54%), בקרת גישה מבוססת אמון - ZTNA (54%) והתחברות מאובטחת לדוא"ל (51%).

בהשוואה לשנת 2021, אחוז המשיבים אשר ציינו את החשיבות של



יואב כספי
מנהל מחלקת חו"ל,
הפניקס

אפרת מוגאני
מנהלת תהליכים עסקיים
חסכון ארוך טווח, הפניקס

פורצים גבולות גם באג"ח

חדש!

מסלול השקעה הפניקס BlackRock אג"ח, בניהול השקעות BlackRock העולמית.

המסלול החדש מצטרף למגוון מסלולי ההשקעה של פוליסת ההשקעה של הפניקס, לצד מסלולי ההשקעה: "הפניקס BlackRock כללי" ו"הפניקס BlackRock מניות חו"ל". המסלולים פתוחים ללקוחות קיימים ומצטרפים חדשים המעוניינים בחשיפה להשקעות בחו"ל.

למידע נוסף אפשר לפנות למנהלי המכירות

הפניקס BlackRock אג"ח (מ"ה 14663). פוליסת השקעה מתייחסת למוצר ביטוח חיים תכנית פרט "מסלול לחיים" (להלן: "פוליסת חיסכון פרט"). הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס") עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני), ולה זיקה למוצרים פנסיוניים ו/או פיננסיים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ו/או פיננסי ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדיון, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. "הפניקס BlackRock" אלו מסלולי אירוח בפוליסות חיסכון פרט בניהול הפניקס אשר ניהול השקעות בהם מבוצע ע"י חברת BlackRock. הצטרפות למוצר ולמסלולי ההשקעה ותנאי המוצר הינם בהתאם לתנאי פוליסת הביטוח, נהלי החברה והוראות הדיון. החברה רשאית לשנות את מדיניות ההשקעות בהתאם לשיקול דעתה, בכפוף לתנאי פוליסות הביטוח ולהוראות הדיון. אין באמור לעיל התחייבות להשגת תשואה. BlackRock אינה מנהלת, תומכת, נותנת חסות, מציגה מצגים או התחייבויות כלשהן לגבי כדאיות ההשקעה במסלולי ההשקעה "הפניקס BlackRock" המנוהלים ומסופקים לך על ידי הפניקס. ל-BlackRock אין חבות, אחריות או התחייבות כלפי עמיתים, מבוטחים, או משקיעים של הפניקס. BlackRock הוא סימן מסחרי רשום של BlackRock, Inc ושל החברות הקשורות אליה ונעשה בו שימוש ברישיון.

שיעור הנשים בדירקטוריונים בגופים המוסדיים עלה ל-32% בממוצע, לעומת 18% בלבד ב-2018

רשות שוק ההון תכנה לגופים בהם הוראת הגיוון המגדרי אינה מיושמת עדיין כנדרש



על פי עמדת הרשות, שהוצגה בעבר, ישנה חשיבות רבה בקיומם של מגוון דעות ונקודות מבט בדירקטוריון גוף מוסדי, שישקפו, בין היתר, את הרכב האוכלוסייה והחברה בישראל, ויתרמו לאיכות דינוי הדירקטוריון, וכפועל

יוצא גם לביצועי הגוף המוסדי ולקידום ענייניהם של לקוחותיו. במכתב של מ"מ הממונה **עמית גל**, אל כל מנהלי הגופים המוסדיים, הוא מדגיש, כי בין השיקולים של הרשות לאישור דירקטור בגוף מוסדי, יובא בחשבון קיומו של גיוון מגדרי נאות בהרכב הדירקטוריון אליו מונה הדירקטור.

מסקירת הגופים המוסדיים שביצעה לאחרונה **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** עולה, כי שיעור הנשים בדירקטוריונים עלה ל-32% בממוצע, כשבחלק מהמוסדות הוא עומד על 50% ואף יותר.

היזומה להעלאת שיעור הנשים בדירקטוריונים של הגופים המוסדיים החלה ב-2018, בתקופת הממונה לשעבר **דורית סלינגר**, לאחר שהרשות מצאה כי ב-22 גופים מוסדיים הסתכם חלקן של הנשים בדירקטוריונים בכ-18% בלבד.

מדובר בשיפור משמעותי ובמגמת עלייה מובהקת, אך עדיין יש גופים מוסדיים שבהם הייצוג של נשים בדירקטוריון נמוך, וזאת בניגוד להוראות הרשות שנכנסו לתוקף באפריל 2022, לפיהן בדירקטוריון גוף מוסדי יינתן ייצוג הולם לשני המינים.

נודע, כי הרשות תכנה לאותם גופים לשם בחינת יישום ההוראות המופיעות בחוזר "דירקטוריון גוף מוסדי". על פי הוראות החוזר: "בדירקטוריון גוף מוסדי יינתן ייצוג הולם לשני המינים".

AIG נכנסת לסקטור העסקים הקטנים והפריילנסרים

משיקה פלטפורמה דיגיטלית לסגמנט זה שישווק בשלב הראשון גם באמצעות סוכני ביטוח



יפעת ריטר | צילום: אוהד רמנו

מ-50% מכלל העצמאים בישראל אינם מבוטחים. חברת AIG זיהתה את הצורך הקיים בשוק ואנו משיקים פוליסת ביטוח חדשה התפורה למידותיהם ולצרכיהם, בהליך דיגיטלי

מהיר וללא תשלום מיותר על כסויים שהם אינם נדרשים להם. המוצר החדש מהווה יריית פתיחה להשקת ערוצים דיגיטליים מתקדמים נוספים עבור הלקוחות עסקיים שלנו."

יפעת ריטר, מנכ"לית AIG, הסבירה: "מדי שנה נפתחים בישראל עשרות אלפי עסקים חדשים הכוללים עשרה עובדים ומטה. בעלי עסקים אלו אשר טרודים ביום יום בבניית העסק החדש שלהם, זקוקים לכתף מקצועית שתסייע להם בבניית מטריה ביטוחית עסקית מתאימה. כחברה מובילה בתחום ביטוחי הפרט בדיגיטל, הכניסה הבוקר לסגמנט עסקים חדש בהליך דיגיטלי מלא תאפשר לנו לעשות את זה טוב יותר עבור מבוטחינו גם בביטוח העסקי".

AIG השיקה אתמול (ד') פלטפורמה דיגיטלית חדשנית עבור פוליסת ביטוח מיוחדת לסקטור העסקים הקטנים והפריילנסרים. בחברה מסבירים, כי הביטוח החדש, המשווק באמצעות הליך דיגיטלי מלא, מאפשר למבוטח לבצע התאמה אישית ומודולרית לפוליסה - להרחיב או להסיר כסויים הרלוונטיים עבורו ובכך לחסוך בעלויות. עוד נמסר, כי שיווק הפוליסה החדשה ייעשה בשלב הראשון באמצעות סוכנים ושת"פים נבחרים.

מהחברה נמסר, כי בשנים האחרונות חל שינוי משמעותי בכלכלה העולמית והמקומית, במסגרתו מגור העסקים הקטנים והפריילנסרים גדל באופן עקבי. "הלקוחות המשתייכים למגזר זה, הם למעשה לקוחות פרטיים לכל דבר, כשצד הצרכים הפרטיים שלהם - ביטוח רכב, דירה, בריאות וכו' - קיים גם צורך עסקי - ביטוח לקליניקה או לסטודיו שלהם, ביטוח אחריות מקצועית, ביטוח חבות מעבידים, ביטוח חבות כלפי צד שלישי וביטוחים נוספים. לטובת סקטור זה הושקה הפלטפורמה החדשה.

ארה חיים, סמנכ"ל אגף מסחרי בחברת AIG, ציין: "בישראל, ישנם למעלה מכחצי מיליון עסקים קטנים המהווים נדבך משמעותי בכלכלה הישראלית. על פי מחקרים פנימיים שערכנו, אנו רואים כי למעלה

ועידת הסוכנים והיועצים ה-15

יום ה' | 22.6.23 | 10, אקספו, תל אביב



מוסיפים לך ערך

מציאות חדשה לאן מובילים בכירי הענף?



אייל בן סימון
מנכ"ל קבוצת
הפניקס

יורם נוה
מנכ"ל כלל
ביטוח ופיננסים

מיכאל קלמן
מנכ"ל מנורה
מבטחים ביטוח

שלמה אייזיק
נשיא לשכת
סוכני הביטוח

רונית סגל
מנכ"לית
פספורטקארד דיווידשילד

שרון רייך
מנכ"ל איילון
חברה לביטוח

ענת כנפו תבור
מנכ"לית אלטשולר
שחם פנסיה וגמל

דורון גינת
מנכ"ל
שלמה ביטוח

לפרטים נוספים והרשמה <



צילום: יחצ מנורה מבטחים | סיון פרג | ענבל מרמרי | עזרא פרג | אורן קאן | רמי זרנגר | אריק סולטן | יחצ סוכני הביטוח

חדשות חמות

אלטשולר שחם תאפשר ללקוחות כשירים בישראל להשקיע לצד גופים מוסדיים

זאת במסגרת שיתוף פעולה עם קבוצת פנתיאון, חברת ניהול השקעות בינלאומית, אשר תעניק למשקיעים חשיפה לתחומי Private Debt ו-Private Equity



אדם בן דרור | צילום: סם יצחקוב

את הפעילות מטעם אלטשולר שחם ינהל **אדם בן דרור** שהיה עד כה מנהל ההשקעות האלטרנטיביות של קופות הגמל והפנסיה באלטשולר שחם בחמש השנים האחרונות. לבן דרור עשר שנות ניסיון בעולם הלא סחיר, בהשקעות בכל עולם האקוויטי הלא סחיר, לרבות קרנות השקעה ונידור, חברות פרטיות והשקעות נדל"ן.
 בן דרור: "אנו גאים לפתוח לציבור המשקיעים בישראל שער לאחת מקבוצות ההשקעות הבינלאומיות הבולטות בעולם ושהיה שמור עד כה לרוב למשקיעים מוסדיים בלבד. הקרן תכלול תקופת השקעה בת שנה אחת עם קריאה אחת לכסף, חיי קרן קצרים ושילוב של שתי אסטרטגיות השקעה ב-Private Equity".

אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות, בשיתוף פעולה עם קבוצת **פנתיאון**, חברת ניהול השקעות בינלאומית, תאפשר למשקיעים פרטיים בישראל להשקיע לצד גופים מוסדיים.

במסגרת שיתוף הפעולה, הוקמה קרן אשר תעניק למשקיע חשיפה לתחומי Private Debt ו-Private Equity. מאלטשולר שחם נמסר, כי ההסכם הינו המשך ישיר של הקמת פעילות לניהול השקעות אלטרנטיביות עליה הודיעה אלטשולר שחם פיננסים בתחילת השנה. עוד נמסר, כי פנתאון תמונה להיות מנהלת ההשקעות של הקרן על ידי אלטשולר, ובמסגרת זו היא תספק שירותי ניהול השקעות לקרן. "לראשונה, פותחת אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות עבור לקוחות כשירים את האפשרות להשקיע במוצר של פנתאון, כל זאת עם סכום התחייבות להשקעה בקרן של לפחות 200 אלף דולר", נמסר מאלטשולר שחם.

- היתרונות הבולטים אותם מציינת החברה כהזדמנות השקעה:
- שילוב שתי אסטרטגיות השקעה בתחום ה-Private Equity: Co Investment ו-Secondary, יחד עם אסטרטגיית השקעה של Private Debt (עד 25% מהקרן).
 - קריאה אחת לכסף ושנת השקעה אחת.
 - תקופת קרן של 6 שנים (בתוספת שתי תקופות הארכה בנות שנה אחת).
 - מינימום השקעה נדרש של 200 אלף דולר.

מהיום קליטת עובד חדש פשוטה יותר קורס היכרות עם ענף הביטוח

מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

נושאי לימוד

- מבוא וניהול סיכונים ■ מחזור החיים של הביטוח ומושגי יסוד
- עולמות הביטוח ■ עקרונות הביטוח ■ עיקרי חוזה הביטוח



ב-1.7.23 חוקי המשחק משתנים

טופס 161 החדש

השתלמות
פרקטית
שהיא חובה
להמשך
הפעילות בענף

תמיכה מקצועית
למשך חודשיים
מתום השתלמות

להרשמה ומידע נוסף

רשות המסים בישראל

חלקים א' ו-ג' בטופס זה ימולאו על ידי המעסיק (1).
חלק ב' בטופס זה ימולא ע"י העובד (2).
לאחר מילוי חלק ג' בטופס זה, חובה על המעסיק לה
הטופס לפקיד השומה וכן לעובד / לשאייריו, או למי
במקרים בהם ניתנו על ידי המעסיק הנחיות לקופ
בחלק ג.ו, באחריות העובד למסור טופס זה לקופות
הטופס כתוב בלשון זכר - מתייחס גם לנקבה

הודעה על פרישה מעבודה
שתו המוחלטת והסופית של העובד, כאשר לעובד הפורש נצברו סכומים וזכויות בגין תקופת
ש וזאת, בין אם הכספים משולמים על ידי המעסיק במישרין ובין אם באמצעות קופות גמל.

טופס זה: מקורי מתקן טופס קודם מתאריך / /

שם פרטי	שם משפחה	תאריך לידה
תובת	<input type="checkbox"/> העובד הוא בעל שליטה (3) במעסיק <input type="checkbox"/> העובד הוא קרוב (4) של בעל השליטה במעסיק, הקרובה: מספר טלפון/נייד	
ישוב	מיקוד	
שם	כתובת	
רחוב	מס' בית/דירה	מספר טלפון/נייד
מיקוד	ישוב	
4.א תקופת העבודה		
תאריך התחלת העבודה	תאריך הפרישה (6)	תקופת העבודה (7)
שנה	חודש	יום
שנה	חודש	יום
שנה	חודש	יום
יעורי המשרה / הפחתות שכר (8)		
שיעור המשרה ב - %	משכורת אחרונה (9) לתקופה	תאריך התחלה שנה
שנה	חודש	יום
שנה	חודש	יום
שנה	חודש	יום
משכורת מבוטחת אחרונה (11)	משכורת - חבות פיצויים (12)	
זיהוי תקציבית (1), בגין תקופת העבודה (יש לסמן V לפי העניין)		
המשכורת לפיה מוחשבת הפנסיה התקציבית		

חדשות חמות

הפניקס ציינה שנה לשת"פ עם BlackRock והשיקה מסלול השקעה חדש

ההשקה נערכה בכנס פיננסים והשקעות בהשתתפות יותר מ-500 סוכני החברה ובנוכחות המנכ"ל אייל בן סימון, נשיא ומייסד BlackRock העולמית רוב קפיטו, ומנכ"לית BlackRock ישראל ענת לוין



מימין: ענת לוין, אייל בן סימון ורוב קפיטו | צילום: תומר פולטין

בסוכנים במטרה להוביל את הלקוחות שלנו לעתיד פיננסי ופנסיוני בטוח יותר, יצרנו מעטפת פתרונות עם פורטפוליו מוצרים רחב, שכולל בין השאר מגוון מסלולי השקעה בפוליסת השקעה, מסלולי השקעה למעוניינים בחשיפה לחו"ל במוצרי הגמל וההשתלמות, קרנות פניסיה והרחבה משמעותית של הפעילות בהשקעות אלטרנטיביות".
נמסר, כי מסלול ההשקעה החדש 'הפניקס BlackRock אג"ח' יחשוף את המשקיע הישראלי לאג"ח גלובלי ובכך יאפשר ללקוח לגוון את תמהיל ההשקעות במוצר, בהתאם לצרכים האישיים של הלקוחות.

הפניקס ערכה השבוע (ב') את כנס הפיננסים וההשקעות שלה. במסגרת האירוע לסוכני החברה, ציינה הפניקס שנה לשיתוף הפעולה בינה לבין **BlackRock** והשיקה מסלול השקעה חדש "הפניקס BlackRock אג"ח", מסלול השקעה בפוליסת השקעה שבניהול הפניקס.
האירוע נערך באולם שבע בתל אביב בהשתתפות יותר מ-500 סוכני הפניקס ובנוכחות מנכ"ל הפניקס **אייל בן סימון** ונשיא בלאקרוק העולמית **רוב קפיטו**; הנהלת הפניקס וחברי הדירקטוריון; **ענת לוין**, מנכ"לית BlackRock ישראל; **דניאל כהן**, משנה למנכ"ל הפניקס, מנהל תחום חיסכון ארוך טווח וסיכונים חיים ובכירים נוספים.
המנכ"ל בן סימון מסר כי: "כחלק מהאסטרטגיה של קבוצת הפניקס, יש לנו מחויבות ואחריות לציבור הלקוחות והמשקיעים להביא את הידע והמקצועיות הטובים מסוגם בכל תחום. בתוך כך, מערך ההשקעות המקצועי והמוביל של הפניקס עם למעלה ממאה מנהלי השקעות בתחומי ההשקעה השונים, חברו למקבילה העולמית והמובילה בלאקרוק. זאת במטרה להביא ולהנגיש פתרונות השקעה ליחידים ברמה וביכולות של בלאקרוק, ושיווקם באמצעות מערך הסוכנים הפיננסים של הקבוצה".
כהן אמר לנוכחים כי "מתוך המחויבות שלנו להמשיך ולהוביל ולתמוך

סוכן/ת יקר/ה!
מוכרות את התיק שלך?
יש לנו קונים איכותיים

דיסקרטיות מלאה מובטחת



03-9480949



השתלמות חובה למנהלי עסקים בסוכן תאגיד

מנהל עסקים,

האם אתה פועל בהתאם להוראות הדין?

קורס
ייחודי
ובלעדי בענף



בין הנושאים הנלמדים:

- ✓ מה נדרש ממנהל עסקים בתאגיד?
- ✓ מה המעמדו המיוחד?
- ✓ מה הוא החוק לרגולציה הנדרשת מסוכנות תאגיד?
- ✓ איך לתרגם את החוקים להנחיות יישומיות?
- ✓ מה הם מאפייני האוכלוסיות המיוחדות תוך עמידה בדרישות רגולטוריות?
- ✓ כתיבת נהלים, הסכמי שכר טרחה ועוד...



מנהל אקדמי:

עו"ד שלומי הדר

שותף במשרד ג'ון גבע - הדר ושות',
עורכי דין ומגשרים

מרצים בקורס:

רו"ח יניב בר צבי | שוש בורנשטיין |
דר' אלכס קפלון | דורון הורנפלד

להרשמה ומידע נוסף

adif@adif-college.co.il | 073-7966655 | דרך משה דיין 52, תל אביב

מכללת אדיף
מוסיפים ערך למקצוע

ח ד ש ו ת ח מ ו ת

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות: אלטשולר שחם מתבססת במקום הראשון

הקדימה באפריל את החברות האחרות עם תשואה של 2.23% במסלול עד גיל 50 ו-1.95% במסלול לגילי 50-60 | מדורגת ראשונה בשני המסלולים בתשואה מתחילת השנה: 4.88% (עד גיל 50) ו-4.49% (גילי 50-60)

מגדל, שרשמה את התשואות הנמוכות באפריל, 1.14% (עד גיל 50) ו-1.06% (גילי 50-60) משדורגת שלישית בשני המסלולים בתשואה מתחילת השנה - 3.49% (עד גיל 50) ו-3.19% (גילי 50-60). מתחילת השנה רשמו הקרנות במסלול עד גיל 50 תשואה מצטברת שלילית ממוצעת של 0.19%, כאשר רק למגדל (0.24%) ולמנורה מבטחים (0.17%) תשואות חיוביות.

במסלול לגילי 50-60, כל החברות, למעט אחת, עם תשואה מצטברת חיובית ב-12 החודשים האחרונים, בהובלת מגדל (0.74%), לפני **הפניקס** (0.56%) ומנורה מבטחים (0.50%). **הראל** היא היחידה במסלול זה עם תשואה שלילית (0.52%) ב-12 החודשים האחרונים. התשואה הממוצעת של הקרנות במסלול זה ב-12 החודשים האחרונים היא 0.28%.

הקרנות הכולטות בתשואה המצטברת לשלוש שנים - עד גיל 50: מנורה מבטחים 33.44%, **כלל ביטוח** 33.16%, הפניקס 32.76%. מסלול לגילי 50-60: מיטב 31.02%, מנורה מבטחים 30.74%, כלל ביטוח 28.51%.

הקרנות הכולטות בתשואה המצטברת לחמש שנים - עד גיל 50: הפניקס 39.07%, כלל ביטוח 36.69%, מיטב 37.67%. מסלול לגילי 50-60: מיטב 37.69%, מנורה מבטחים 36.43%, כלל ביטוח 34.24%.

קרנות הפנסיה המקיפות רשמו בחודש אפריל תשואות חיוביות, גבוהות מאלה שהשיגו חודש קודם לכן. הקרנות המקיפות במסלול עד גיל 50 השיגו תשואה ממוצעת של 1.61%, בהשוואה לתשואה הממוצעת במרץ שהייתה 0.38%. הקרנות במסלול לגילי 50-60 השיגו באפריל תשואה ממוצעת של 1.48%, לעומת תשואה ממוצעת של 0.40% שנרשמה במרץ.

אלטשולר שחם ממשיכה את פתיחת העונה החזקה, כאשר השיגה באפריל תשואה של 2.23% במסלול עד גיל 50 ותשואה של 1.95% במסלול לגילי 50-60. התשואה שהשיגה מתחילת השנה מדרגת אותה במקום הראשון בשני המסלולים, עם תשואה של 4.88% במסלול עד גיל 50, ותשואה של 4.49% במסלול לגילי 50-60. הן בחודש אפריל והן מתחילת השנה מדורגת אלטשולר שחם במקום הראשון.

במסלול עד גיל 50 השיגה **מיטב** בחודש אפריל תשואה של 1.87% והיא שנייה לאלטשולר שחם לא רק באפריל, אלא גם בתשואה מתחילת השנה - 4.01%. כך גם במסלול לגילי 50-60, שבו רשמה מיטב תשואה של 1.75% באפריל ומתחילת השנה 3.70%.

בשני המסלולים מדורגת **מנורה מבטחים** שלישית באפריל עם תשואה של 1.80% במסלול עד גיל 50 ותשואה של 1.64% במסלול לגילי 50-60.

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה אפריל 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ 2023	היקף נכסים אפריל 2023
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	1.95%	4.49%	0.29%	17.73%	27.55%	3,231	3,328
מיטב לבני 50 עד 60	1.73%	3.70%	0.40%	31.02%	37.69%	5,930	6,084
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	1.64%	2.91%	0.50%	30.74%	36.43%	11,698	11,937
הראל ילידי שנות ה-60	1.50%	2.99%	-0.52%	25.36%	31.40%	5,957	6,119
הפניקס לבני 50 עד 60	1.30%	2.71%	0.56%	26.76%	32.70%	4,811	5,015
כלל מקיפה בני 50 עד 60	1.19%	2.87%	0.02%	28.51%	34.24%	7,499	7,765
מגדל מקפת אישית עד 60	1.06%	3.18%	0.74%	24.95%	30.71%	4,675	4,837
מוצע	1.48%	3.26%	0.28%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה אפריל 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ 2023	היקף נכסים אפריל 2023
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	2.23%	4.88%	-0.88%	21.51%	31.80%	16,231	16,367
מיטב לבני 50 ומטה	1.87%	4.01%	-0.06%	31.52%	37.67%	16,277	16,736
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	1.80%	3.28%	0.17%	33.44%	37.25%	8,606	8,817
הראל לבני 50 ומטה	1.55%	3.07%	-0.27%	28.74%	33.97%	27,763	28,257
הפניקס לבני 50 ומטה	1.39%	2.93%	-0.07%	32.76%	39.07%	38,184	40,424
כלל מקיפה בני 50 ומטה	1.30%	3.06%	-0.46%	33.16%	38.69%	24,014	24,762
מגדל מקפת אישית עד 50	1.14%	3.49%	0.24%	28.89%	34.15%	17,277	17,756
מוצע	1.61%	3.53%	-0.19%				

* במיליוני שקלים



באים ללמוד. ליישם ולנצח!
ועידת הסוכנים והיועצים ה-15

יום ה' | 22.6.23
ביתן 10, אקספו, תל אביב

לפרטים נוספים והרשמה <<



חדשות חמות

הפוליסות המשתתפות ברווחים: תשואות חיוביות באפריל בהובלת מנורה מבטחים והכשרה

מנורה השיגה בפוליסות הישנות והחדשות תשואה של 1.62% הכשרה עשתה זאת בחדשות | התשואה הממוצעת של החברות באפריל: 1.26% במשתתפות ברווחים הישנות והחדשות

חיובית, של 2.15% בישנות ו-2.29% בחדשות, אך לא היה בכך כדי לחלץ אותן מתשואות שליליות מצטברות ב-12 החודשים האחרונים: 2.39% בממוצע בפוליסות הישנות ו-2.75% בממוצע בחדשות. מגדל מדורגת ראשונה בתשואה ל-12 חודשים בפוליסות הישנות, עם תשואה שלילית של 0.89%, לפני הכשרה והפניקה והראל שלהן תשואות מצטברות שליליות של 1.26% ו-2.15% בהתאמה. את הפוליסות החדשות מוליכה ב-12 החודשים האחרונים הכשרה עם תשורה שלילית של 2.03%, לפני הפניקה ומגדל - להן תשואות שליליות של 2.05% ו-2.32% בהתאמה.

החברות הבולטות בתשואה המצטברת לשלוש שנים - הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים: הפניקה 29.09%, הכשרה, כלל ביטוח 26.31%. מגדל 23.04%, מנורה 21.91%. החברות הבולטות בתשואה המצטברת לחמש שנים - הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים: הכשרה 37.62%, הפניקה 35.51%, כלל ביטוח 30.76%. הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים: הפניקה 31.56%, הכשרה 31.02%, כלל ביטוח 27.29%.

הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות, הציגו גם באפריל תשואות חיוביות - גבוהות מאלו שנרשמו בחודש מרץ. הפוליסות הישנות עם תשואה ממוצעת של 1.26%, לעומת 0.34% בחודש מרץ. הפוליסות החדשות רשמו באפריל גם הן תשואה ממוצעת של 1.26%, בהשוואה ל-0.37% במרץ. את החברות מובילה באפריל **מנורה מבטחים** עם תשואה של 1.62% בשני המסלולים, כאשר שותפה לה בככורה באפריל **הכשרה** עם 1.62% בפוליסות החדשות. בפוליסות הישנות מדורגת **הראל** שנייה עם תשואה של 1.41%, תוך שהיא מקדימה את הכשרה שרשמה 1.40%. בפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים, מדורגות **הראל והפניקה** אחרי מנורה מבטחים והכשרה. הראל עם תשואה של 1.29% והפניקה עם 1.28%.

את הפוליסות הישנות מובילה מתחילת השנה **מגדל** עם תשואה מצטברת של 2.82%, לפני הכשרה 2.49% והראל 2.42%. את התשואה הגבוהה ביותר מתחילת השנה בפוליסות החדשות השיגה הכשרה עם 3.02%, לפני מגדל 2.61% והראל שמדורגת שלישית עם תשואה של 2.41%. מתחילת השנה רשמו הפוליסות המשתתפות ברווחים תשואה ממוצעת

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים							
שם הקרן	תשואה אפריל 2023	תשואה מתחילת החודשים 2023	תשואה 12-ל האחרונים	תשואה מצטברת 3-7 שנים	תשואה 5-7 שנים	היקף נכסים אפריל *2023	היקף נכסים מרץ *2023
הכשרה - כללי	1.62%	3.02%	-2.03%	20.84%	31.02%	4,413	4,401
מנורה - קרן י' החדשה	1.62%	2.08%	-3.56%	19.81%	21.72%	10,362	10,328
הראל - כללי	1.29%	2.41%	-2.74%	20.02%	24.35%	21,891	21,893
הפניקה - כללי	1.28%	2.10%	-2.05%	26.31%	31.56%	19,013	18,995
כלל - כללי	1.06%	1.73%	-3.37%	23.04%	27.29%	14,363	14,388
איילון - כללי	1.04%	2.06%	-3.17%	18.70%	22.35%	1,326	1,315
מגדל - כללי	0.93%	2.61%	-2.32%	21.91%	25.30%	33,422	33,250
ממוצע	1.26%	2.29%	-2.75%	21.91%	25.30%		

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים							
שם הקרן	תשואה אפריל 2023	תשואה מתחילת החודשים 2023	תשואה 12-ל האחרונים	תשואה מצטברת 3-7 שנים	תשואה 5-7 שנים	היקף נכסים אפריל *2023	היקף נכסים מרץ *2023
מנורה - קרן י'	1.62%	2.08%	-3.56%	19.81%	21.72%	11,894	11,764
הראל - קרן י' ישנה	1.41%	2.42%	-2.52%	22.03%	27.49%	23,291	23,157
הכשרה - קרן י'	1.40%	2.49%	-1.26%	26.94%	37.62%	1,655	1,655
הפניקה - קרן י'	1.36%	1.79%	-2.15%	29.09%	35.51%	31,666	31,320
כלל - קרן י'	1.03%	1.55%	-3.39%	25.89%	30.76%	37,996	38,014
איילון - קרן י'	1.00%	1.89%	-2.97%	20.82%	25.49%	1,755	1,739
מגדל - קרן י'	0.98%	2.82%	-0.89%	25.07%	29.59%	72,265	71,545
ממוצע	1.26%	2.15%	-2.39%	25.07%	29.59%		

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

מיטב בראש חברות ביטוח ובתי השקעות שנכללים בדירוג 150 החברות האמינות ביותר בישראל

כך בסקר שפורסם על ידי גלובס בשיתוף פעולה עם Statista הבינלאומית | הסקר נעשה ב-17 ענפים שונים - המוסדיים נכללו בענף שירותים פיננסיים, פינטק וביטוח

חברות. עבור כל ממד אמון הוצגה רשימה מפורטת של שאלות. בסך הכל הוגשו יותר מ-17 אלף הערכות של חברות. הסקר נערך ה-20 בנובמבר 2022 ל-18 בדצמבר 2022. דירוג של ענף שירותים פיננסיים, פינטק וביטוח, שבו 22 חברות, נכללים שבע חברות ביטוח ושלושה בתי השקעות. במקום הראשון בענף זה מדורגת הבורסה לניירות ערך. את רשימת חברות הביטוח ובתי השקעות מובילה מיטב בית השקעות שנמצאת במקום ה-3 בין החברות שבענף שירותים פיננסיים, פינטק וביטוח, לפני ליברה חברה לביטוח 4, הראל השקעות בביטוח ובשירותים פיננסיים 5, אלטשולר שחם 6, מנורה מבטחים החזקות 7, מור השקעות 10, כלל החזקות עסקי ביטוח 11, הפניקס אחזקות 13, מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים 19, איילון אחזקות 20.

עשרה גופים מעולמות הביטוח והחיסכון ארון הטווח נכללים בסקר מיוחד שבוצע על ידי גלובס בשיתוף חברת המידע הבינלאומית Statista אשר מביא לראשונה את דירוגן של 150 החברות האמינות ביותר בישראל. הסקר בחן 600 חברות ציבוריות והדירוג נעשה ב-17 ענפים שונים ועל סמך המלצות. החברות האמינות ביותר נבחרו על סמך גישה מקיפה להערכת אמון. נלקחו בחשבון שלושה ממדים: אמון הלקוחות, אמון המשקיעים ואמון העובדים. בסיס הניתוח הוא סקר אנונימי עצמאי במדגם של כ-5,000 ישראלים, שדירגו חברות שהם מכירים, וזאת בהתאם לשלושת ממדי האמון. למשתתפים הוצג מבחר אקראי של חברות רלוונטיות שמהן יכלו לבחור עד שש חברות שהם מכירים היטב. כל משתתף העריך בממוצע כארבע

החברות האמינות ביותר בענף שירותים פיננסיים, פינטק וביטוח

מקום	חברה
1	הבורסה לניירות ערך
2	ישראלכרט
3	מיטב השקעות
4	ליברה חברה לביטוח
5	הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים
6	אלטשולר שחם
7	מנורה מבטחים החזקות
8	הבנק הבינלאומי הראשון
9	בנק לאומי לישראל
10	מור השקעות
11	כלל החזקות עסקי ביטוח
12	בנק מזרחי טפחות
13	הפניקס אחזקות
14	בנק ירושלים
15	פלוס 500
16	בנק הפועלים
17	דיסקונט השקעות
18	בנק דיסקונט לישראל
19	מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים
20	איילון אחזקות
21	קבוצת פנינסולה
22	צור שמיר אחזקות

כלל ביטוח מעניקה בדיקות סקר רפואי ביתיות למצטרפים חדשים לביטוח חיים למקרה מוות 'ספיר'

הזכאות היא אחת לשנתיים, בסכום ביטוח העולה על 1.3 מיליון שקלים, במסגרת שיתוף פעולה עם חברת MP Check



ישראלה חן |
צילום: עידן גרוס



משה ארנסט |
צילום: עידן גרוס

כלל ביטוח ופיננסים תעניק בדיקות סקר רפואי לגילוי מוקדם בבית הלקוח, כהטבה למצטרפים חדשים לביטוח חיים למקרה מוות מסוג 'ספיר', בסכום ביטוח העולה על 1.3 מיליון שקלים. ההטבה, בהשתתפות עצמית של 50 שקלים, היא חלק משיתוף פעולה נוסף של כלל עם חברת **MP Check**, שבמסגרתו מוענקת ההטבה. נמסר כי הזכאות הינה לבדיקת סקר אחת לשנתיים - מוגבל לביצוע עד שבע בדיקות סקר במהלך תקופה של 15 שנה, ממועד תחילת הביטוח בפוליסה.

משה ארנסט, משנה למנכ"ל ומנהל החטיבה לחיסכון ארוך טווח: "מדובר במהפכה שכלל מובילה בענף ביטוח החיים, בתחום ביטוחי ריסק. לראשונה בישראל, חברת ביטוח דואגת לכך שלקוחותיה יהיו מוגנים, ערים לבריאותם ואיכות חייהם, ולא חלילה, רק בקורות מקרי אסון. צעד זה, מהווה רובד נוסף בהגשמת מטרות החברה להובלת שוק הביטוח בישראל בחדשנות המוצרים שאנו מציעים, במעטפת השירות הכוללת ובערך הרב שאנו מספקים ללקוחותינו".

ישראלה חן, סמנכ"לית בכירה, מנהלת מטה חיסכון ארוך טווח, אגף מקצועי ומערכות מידע ביטוח חיים: "אני שמחה על הרחבת שיתוף הפעולה עם חברת MP Check אשר עושה שימוש בטכנולוגיות חדשניות ופורצות דרך, המאפשרות ביצוע של בדיקות רפואיות מורכבות

בבית הנבדק, לגילוי מוקדם של מחלות מסכנות חיים. אנו מאמינים, כי שילוב טכנולוגיות חדשניות בסל השירותים המוצע ללקוחותינו מקנה ערך מוסף משמעותי, משפר את חווית הלקוח ומגביר את שביעות הרצון".

ניצן להט, מנכ"ל MP Check: "אני בטוח, כי פתרון פורץ דרך זה, יחזק את הקשר בין המבוטחים לחברת הביטוח, ויקדם את עולם הרפואה המונעת לחיים בריאים יותר ואיכות חיים טובה יותר".



רק למנויי עדיף

לוח עדיף

לוח הדרושים של ענף הביטוח והפיננסים למנויים בלבד: פרסום מודעות חנם - עד 15 מילים מודעות ללוח ניתן להעביר למייל:

Sales@anet.co.il

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

אלון קצף: מוצר ביטוח שדורש התאמה אישית ללקוח אי אפשר למכור עם קוד קופון באינטרנט

נשיא קבוצת פספורטכארד-דיוידשילד מתח בכנס של פספורטכארד ביקורת על חברות ביטוח שנוהגות כך באמצעות משפיעני רשת | בכנס הושק שירות חדש שיעדכן את המבוטחים בכל רגע נתון על מיקום המזוודה שלהם



מימין: אלון קצף, שלמה אייזיק ורונית סגל | צילום: מיכאל טומרקין

אלון קצף, נשיא קבוצת **פספורטכארד-דיוידשילד** מתח השבוע (ב') ביקורת על חברות ביטוח שמשמשות במשפיעני רשת שמחלקים קופונים מטעם החברות לרכישת ביטוח נסיעות.

"לא מדובר בתמרוקים. מדובר במוצר ביטוח שדורש התאמה אישית ללקוח. בואו לא נעשה צחוק מהמקצוע ומהמקצועיות שלנו. בואו לא נפתח פתח שיגידו שאולי גם את ביטוחי הנסיעות יעבירו לקופות החולים עוד מעט", אמר כשהוא רומז לרפורמת "משלים שב"ן" בביטוחי הבריאות.

הדברים נאמרו בכנס הסוכנים השנתי של פספורטכארד שנערך באולם האירועים לאנו בראשון לציון, בהשתתפות 1,600 סוכנות וסוכני ביטוח. במהלך הכנס הושק שירות חדש של פספורטכארד שיעדכן את המבוטחים בכל רגע נתון היכן נמצאת המזוודה שלהם. השירות החדש שניתן החל מיום ב' נקרא Find My Luggage והוא מבוסס על מידע המתקבל מ-500 חברות תעופה ומ-2,000 נמלי תעופה ברחבי העולם. לצורך השירות, הוקם בפספורטכארד צוות Luggage Assistance באמצעות blueribbonbag שפועל 24/7.

על פי נתוני פספורטכארד, בשנתיים החולפות הוכפל מספר המזוודות האבודות, ועל פי נתוני מדד פספורטכארד - בממוצע אחת ל-78 מזוודות אינה מגיעה ליעדה המקורי. המשמעות היא שבכל טיסה ישנם מספר נוסעים שהמזוודה לא תמתין להם ביעד אליו הם טסים.

בפתיחת הכנס נשא דברים נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק**, ועם הדוברים נמנו גם **רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד **ואריאל קזניץ**, סמנכ"ל קשרי ספקים בפספורטכארד. את הכנס הנחו אלון מעברי, סמנכ"ל חטיבת הסוכנים ונקודות הפצה בפספורטכארד **וירדן הראל**, שגרירת פספורטכארד ברשתות החברתיות. בסיום הכנס נערך מופע על חושי של **נמרוד הראל**.

הנהלת החברה סיכמה שנה מוצלחת שבה חזרו הישראלים לטוס לחו"ל, ואף במספרים גדולים יותר מהתקופה שקדמה להתפרצות מגפת הקורונה. קצף התייחס למגמות בביטוחי נסיעות ורילוקיישן. סגל סקרה את הישגי השנה והכריזה על השקתו של השירות החדש. קזניץ שיתף בידע ובניסיון של פספורטכארד בחילוץ והצלה, טיפול במקרים מורכבים של ישראלים בחו"ל.

לדברי אייזיק, "אין ספק שפספורטכארד חרטה על דגלה שהיא חברה העובדת עם הסוכנים כערך מרכזי. מעריך מאוד את ההחלטה של פספורטכארד להקדים את תשלום העמלות ל-10 בכל חודש. תפקידנו בלשכת סוכני הביטוח הוא לשמור הן על ציבור המבוטחים והן על ציבור סוכני הביטוח, והלוואי לעוד פספורטכארדים במחוזותינו".

סגל ציינה כי "סוכני הביטוח הם השותפים שלנו להצלחה, ולכך שאנו מובילים בתחום ביטוחי הנסיעות לחו"ל וזוכים לאמון הלקוחות ולשיעור רצונם".

בכנס הוענקו תעודות הוקרה לכמאה סוכני ביטוח – טופ 100 המצטיינים בעבודתם עם פספורטכארד ואשר הגיעו השנה להישגים מרשימים.

בין שגרירי פספורטכארד הפעילים ברשתות החברתיות שהשתתפו בכנס: **יובל כספית**, **דניאל עמית**, **עמית ויזל**, **דור דמארי**, **אוהד הנווד**, **עמית שגיא**, **מיכל לוי** ועוד.

מגדל שדרגה את שולחן העבודה עבור סוכניה

במסגרת השדרוג יקבלו הסוכנים שירותים שלא היו מונגשים עד כה | בין היתר יוכלו הסוכנים לקבל את תיק הביטוח המלא של לקוחותיהם, ללא הפרדה מוצרית, קבלת חדשות, טיפים למכירות והצגת תהליכים דחופים



גיל שניב | צילום: אהד רמנו

תהליכים דחופים וכן תפריט צף המכיל פעולות, דוחות מועדפים, רשימת לקוחות וטפסים שנצפו לאחרונה.

גיל שניב, סמנכ"ל שיווק ודיגיטל במגדל: "אנחנו גאים להשיק את שולחן העבודה המשודרג של הסוכנים. שדרוג זה ובמרכזו דף הבית החדש, מהווה את תחילתו של תהליך שיפור חוויית המשתמש של סוכני הביטוח, תהליך שיכלול שדרוגים נוספים שיעניקו חוויית משתמש עדכנית וחדשנית לסוכנים, וכתוצאה מכך גם שירות טוב יותר ללקוחות".

מגדל ביטוח ופיננסים השיקה שדרוג לשולחן העבודה לסוכנים, במסגרתו עמוד בית חדש המעניק, לדבריה, לסוכנים יכולות רבות ומשופרות.

נמסר כי שולחן העבודה המשודרג משפר את חוויית המשתמש ומאפשר לסוכנים לנהל את תיק הלקוחות שלהם בצורה טובה ויעילה יותר, על ידי הנגשת מידע חשוב ומתן מגוון אפשרויות לביצוע פעולות רבות בצורה קלה ומהירה.

"שולחן העבודה הינו כלי מרכזי של הסוכנים לניהול תיק הלקוחות שלהם המאפשר לאותם סוכנים לבצע מגוון רחב של פעילויות, בהן הפקת דוחות ומסמכים, שליחת בקשות וקבלת סטטוס הטיפול בפניות שונות של לקוחותיהם", מסבירים במגדל.

עוד נמסר, כי בלב שדרוג שולחן העבודה נמצא דף בית חדש לחלוטין, שמנגיש שירותים רבים ישירות לדף הבית, שירותים שלא היו מונגשים עד כה. כמו כן, הדף החדש מכוון לקוח, מוביל את הסוכנים לפעולה ומדגיש נתונים חשובים ורלוונטיים.

לדברי מגדל, דף הבית החדש מאפשר לסוכנים לקבל את תיק הביטוח המלא של לקוחותיהם, ללא הפרדה מוצרית, גישה מהירה לשירותים מועדפים ושימושיים לכל לקוח, קבלת חדשות וטיפים למכירות, הצגת

עדיף
WhatsApp
 ומקבלים מידע מקצועי
 ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >

או שלח הודעה
 למספר 03-9076010

נמחקה בהסכמה תביעה של בעל מניות במגדל שדרש מהחברה לקיים הוראת רשות שוק ההון

מדובר על הוראה להפריד בין מקום מושבו של יו"ר מגדל אחזקות חנן מלצר, לבין בעלי תפקידים בחברה בת מגדל ביטוח



יו"ר מגדל אחזקות חנן מלצר | צילום: אתר בית המשפט

וכן לאור העדר יריבות בין התובע לנתבעים והעדר עילה. ב-27 באפריל 2023, הציע בית המשפט לצדדים, בין היתר, לאור העובדה שעדיין מתנהל דין ודברים בין החברה ומגדל ביטוח לבין הממונה בעניין, כי כתב התביעה למתן צו עשה ימחק, ללא צו להוצאות, כאשר לתובע תישמר האפשרות להגיש בקשתו מחדש, ולנתבעים לחדש טיעוניהם, אם וככל שתינתן החלטה סופית על ידי הממונה בעניין.

כאמור, לאחר הסכמה בין הצדדים, נמחק כתב התביעה.

בעקבות הסכמה בין הצדדים, מחק בית המשפט המחוזי בתל אביב, כתב תביעה של בעל מניות נגד **מגדל אחזקות**. הצדדים הסכימו למחיקה ללא צו להוצאות תוך שמירה על זכויותיהם וטענותיהם של הצדדים.

מדובר בכתב תביעה שהגיש בעל מניות במגדל אחזקות ב-20 בפברואר 2023, למתן צו עשה לביצוע הפרדה מוחלטת בין מקום מושבו של יו"ר דירקטוריון החברה **חנן מלצר** לבין מקום מושבם של בעלי תפקידים בחברה בת, **מגדל חברה לביטוח**, בטענה כי "יו"ר דירקטוריון החברה לא ציית לדרישת הרגולטור לעניין הפרדה במקום מושבו". לטענתו, בכך הפר חובת אמונים וחובת זהירות כלפי החברה.

הדרישה של **רשות שוק ההון** ממגדל הייתה להפריד את מקום מושבם של בעלי התפקידים במגדל אחזקות החברה אם הנסחרת בבורסה, ומגדל ביטוח, החברה התפעולית הפרטית. במכתב התשובה של מגדל לממונה בפועל **עמית גל**, טענה החברה כי לא ניתן לבצע הפרדה כזו מעצם החוק שמחייב את מגדל אחזקות להעביר למשקיעים ובעלי המניות מידע שוטף על הפעילות של מגדל ביטוח.

כמו כן, טענה החברה כי מכתב הממונה מהווה פגיעה קשה, לא מידתית ומקוממת בשופט בדימוס מלצר, והוא חסר ביסוס משפטי. החברה דיווחה לפני כחודשיים, כי הן היא והן מגדל ביטוח הגישו את הערותיהן והשגותיהן לממונה, ובשלב זה טרם התקבלה התייחסותו. ב-30 במרס 2023 החברה ויו"ר הדירקטוריון שלה הגישו בקשה לסילוק על הסף של כתב התביעה למתן צו עשה, בין היתר, משום שמדובר בתביעה תיאורטית, שכן לא התקבלה כל החלטה סופית של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון בנוגע למקום מושבו של יו"ר הדירקטוריון



אצלנו כל סוכן הוא יוניקור

*מספר המקומות מוגבל

U FIRST

חדשות חמות

פספורטכארד תעניק ללא תוספת תשלום את הכיסוי המקיף לקורונה

הכיסוי נכלל במסגרת הביטוח המכסה ביטול או קיצור נסיעה מסיבות רפואיות | המנכ"לית רונית סגל: החלטנו להעניק את הביטוח המקיף לקורונה ללא תוספת תשלום, ולמרות שהמחלה לא חלפה, ועדיין יש מבטחים הנזקקים לכיסוי

חשיפה לחולה, כניסה לבידוד ועלות שהייה במלון בחו"ל בשל הצורך בבידוד. "עלות הביטוח נאמדה ב-2.5 דולר ליום, וכאמור מעתה יינתן ביטוח הקורונה המקיף ללא כל תוספת תשלום במסגרת הכיסוי המבטח ביטול או קיצור נסיעה כתוצאה מצורך רפואי, ללא שינוי בעלות העומדת על 0.8 דולר ליום".

רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד: "במסגרת המחויבות שלנו ללקוחות פספורטכארד, החלטנו להעניק את הביטוח המקיף לקורונה ללא תוספת תשלום, וזאת על אף שהמחלה לא חלפה, ועדיין יש מבטחים הנזקקים לכיסוי. החלטה זאת היא כחלק מהמדיניות העקבית שלנו בפספורטכארד להעניק ללקוחותינו את חווית הנסיעה הבטוחה ביותר שיש".



רונית סגל | צילום: אריק סולטן

בהמשך להודעת **ארגון הבריאות העולמי** שקבע בשבוע שעבר כי הקורונה אינה מוגדרת עוד מצב חירום עולמי, החלה **פספורטכארד** להעניק למבטחיה מיום ששיי שעבר, ללא תוספת תשלום, את הכיסוי המקיף לקורונה, וזאת במסגרת הביטוח המכסה ביטול או קיצור נסיעה מסיבות רפואיות.

מפספורטכארד נמסר כי היא "הייתה חברת ביטוחי הנסיעות לחו"ל הראשונה בעולם, שהשיקה באוגוסט 2020 ביטוח מקיף לקורונה, וכעת היא הראשונה בישראל, המבצעת מהלך זה ומתאימה את הביטוח לשינוי בהגדרת הסטטוס הבינלאומי של הקורונה".

עוד נמסר כי ביטוח הקורונה המקיף כיסה הוצאות נלוות למחלה, דוגמת ביטול נסיעה בעקבות הדבקות בנגיף או

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו

שירות מבוקשים בנושאים ותחומים על פי בחירה

ניזולטר יומי

מרכז את אירועי היום

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

מרכז מומחים משיבים

מוסחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

עדיף ב-WhatsApp

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

עדיף TV

מתחם טוכן הסרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

נישה לפורטל עדיף

לפרטים נוספים 03-9076000
info@anet.co.il



למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

מירי לוין מונתה לסמנכ"לית אגף מכירות ושירותי בביטוח ישיר



מחליפה את ליאור דיטמן שמכהן כיום בתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל אגף אלמנטרי במנורה מבטחים | בתפקידה האחרון הייתה לוין מנכ"לית חברת RED

הרב בניהול מערכי שירות ומכירות וכן הובלת תחומים מרכזיים כמו חוויית לקוח ושימור לקוחות, יתרמו רבות לקידום אגף מכירות ושירות, וכי החברה כולה תהנה מניסיונה ומכישוריה. אני משוכנע שיחד עם הצוות הניהולי האיכותי והעובדים המצוינים של אגף מכירות ושירות, נעמוד ביעדים ונגיע לפסגות חדשות".



מירי לוין | צילום: אבישי פינקלשטיין

ביטוח ישיר הודיעה על מינויה של **מירי לוין** לסמנכ"לית אגף מכירות ושירות. היא מחליפה בתפקיד את **ליאור דיטמן**, שעבר למנורה מבטחים **ביטוח**, לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל אגף אלמנטרי.

בחברה מצוינים כי ללוין (49) ניסיון רב שנים בניהול מערכי מכירות, שירות, שיווק ותפעול בחברות תקשורת גדולות ומובילות והיא בעלת יכולת ניהול והובלת מערכות אסטרטגיות בסביבה תחרותית, מרובת שינויים ורגולציה.

בתפקידה האחרון הייתה לוין מנכ"לית חברת **RED**, ובתפקידה הקודמים שימשה כסמנכ"לית בחברות **הוט**, **פרטנר** ו-**012** וניהלה מערכי מכירות ושירות של אלפי עובדים.

ללוין תואר ראשון מאוניברסיטת **תל אביב** במדעי המדינה וסוציולוגיה ותואר שני במנהל עסקים של **הקריה האקדמית אונו**.

מנכ"ל ביטוח ישיר, **קובי הבר**: "ברצוני לברך את מירי על הצטרפותה למשפחת ביטוח ישיר. אני משוכנע כי ניסיונה

מגדל ביטוח משיקה מועדון הטבות המיועד לילדי הסוכנים



סוכנים החברים במועדון 'גדולים במגדל' יוזמנו לרשום את ילדיהם למועדון ובמהלך חופשת הקיץ הקרובה ישתתפו הילדים במגוון רחב של אטרקציות, יקבלו מתנות למימוש ועוד

"בשנים האחרונות הולכת ומתחזקת התפיסה הניהולית שבני משפחותיהם של עובדי החברות הם חלק בלתי נפרד מעולמם של העובדים וחברות רבות משקיעות משאבים ארגוניים בפעילויות והטבות גם לבני המשפחה. בהתאם, וכיוון שאנחנו רואים בסוכני החברה חלק בלתי נפרד ממשפחת מגדל, החלטנו להשיק מועדון ייחודי וראשון מסוגו ששם במרכז את ילדי הסוכנים ומציע להם שלל פעילויות מותאמות. אנחנו בטוחים שהפעילויות המושקעות יעניקו חוויות בלתי נשכחות ובכוונתנו להמשיך ולפתח פעילות זו".



רון אוזילבו | צילום: עידן גרוס

מגדל ביטוח משיקה בימים אלה את 'מגדלנד' - מועדון הטבות המיועד לילדי הסוכנים. ממגדל נמסר, כי בשבועות הקרובים יוכלו סוכנים החברים במועדון 'גדולים במגדל' (כסף, זהב, פלטינה ונשיאים של כבוד) לרשום את ילדיהם למועדון ובמהלך חופשת הקיץ הקרובה ייהנו הילדים מדי שבוע ממגוון רחב של אטרקציות, מתנות למימוש ועוד.

עוד נמסר, כי בחברה מתכננים להגדיל ולהרחיב משמעותית את פעילות המועדון בהמשך, כך שהוא יציע לאורך כל השנה פעילויות מגוונות לילדים, בהם מפגשים עם כוכבים, כרטיסים לאירוע ספורט ואירועים נוספים.

לאחר סיום הליך ההרשמה למועדון, תקיים החברה אירוע השקה חגיגי בלונה פארק תל אביב, שיכלול הופעה ומגוון אטרקציות.

רון אוזילבו, סמנכ"ל, מנהל מטה ומכירות ארצי במגדל:

ברנז'ה

איילון ביטוח קיימה אירוע לסוכנים המובילים בהיקף פעילותם בתחומי חיים, בריאות וכללי



מנכ"ל החברה שרון רייך ציין כי איילון החלה את דרכה כחברת ביטוח המציעה ביטוחים אלמנטריים וכיום מנהלת פעילות עסקית רחבה בשלושת התחומים המרכזיים - בריאות, חיים וכללי

שרון רייך | צילום: רמי זרנגר

איילון ביטוח קיימה השבוע (ב') אירוע לסוכנים הבכירים

והמובילים בהיקף פעילותם בתחומי ביטוח חיים, ביטוח בריאות וביטוח כללי בחברה. האירוע נערך ב'וויסקי בר' במתחם שרונה בתל אביב.

באירוע השתתפו **שלמה אייזיק**, נשיא לשכת סוכני הביטוח; **שרון רייך**, מנכ"ל איילון ביטוח ובכירים מצוות ההנהלה של איילון. רייך הדגיש את החזון האסטרטגי של החברה, המיקוד העסקי ואת הפעולות המגוונות בהן נוקטת לרווחת סוכניה ומבוטחיה, כגון השקתם של המוצרים החדשים שהצטרפו לאחרונה לסל הכיסויים שמציעה החברה, ביניהם איילון Future ומגוון כיסויים בביטוחי בריאות.

בנוסף, ציין מנכ"ל החברה כי איילון החלה את דרכה כחברת ביטוח המציעה ביטוחים אלמנטריים וכיום מנהלת פעילות עסקית רחבה בשלושת התחומים המרכזיים - בריאות, חיים ואלמנטרי, "הודות לפעילות הענפה של החברה והצעת סל מוצרים תחרותיים בכל תחומי פעילותה, איילון צמחה להיות החברה החמישית בגודלה בביטוח כללי, השלישית בגודלה בביטוחי עסקים ומובילה במתן מגוון פתרונות בתחומים עסקיים".

רייך הודה לסוכנים על עבודתם המסורה, על הבעת האמון הרב ועל הפעילות המשותפת שהובילו להישגים ניכרים של החברה ברבעונים האחרונים והוסיף כי: "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 לכם, סוכני החברה".



בית הסוכן מטאור משיק פאנל מומחים מקצועי



היועצים שיעניקו מענה לסוכנים של מטאור הם איילת ערוסי בביטוחי בריאות, שמוליק מיוני בתחום החיסכון הפנסיוני ועו"ד ליאור קן-דרור בהיבט המשפטי | הצורך בגיוס מומחים נבע מהעלייה הדרמטית של לקוחות בעניין רפורמת הבריאות וחוק ההסדרים

בית הסוכן **מטאור** מרחיב את התחום המקצועי בניהולה של **צליל אלקיים**, ומשיק פאנל מומחים שייתן מענה אונליין לסוכני מטאור, טלפונית, בוואטסאפ ובדוא"ל. היועצים, בכירים בתחומם, הם **איילת ערוסי** (ביטוחי בריאות), **שמוליק מיוני** (פנסיוני), ועו"ד **ליאור קן-דרור** (משפטי).

"מטרת המהלך היא מתן מעטפת מקצועית 360, הן לתהליכים בזמן אמת והן לסוגיות רעיוניות. הבאזז התקשורת, בעיקר ברשתות החברתיות בעניין הרפורמה בבריאות וחוק ההסדרים, הביא לעלייה דרמטית של פניות מצד לקוחות, ורק המחיש את הצורך להרחיב את התמיכה המקצועית, על מנת לשפר את השירות ללקוחות, ולייצל את תהליכי השיווק של סוכני מטאור", נמסר מבית הסוכן.

אורון מכלוף, מנכ"ל מטאור: "הערך השני בשבעת ערכי מטאור הוא 'מקצוענות' ולכן גייסנו את תומכי הלחימה הטובים בענף על מנת להגביר את הערך המקצועי למטאורים. בחירת היועצים נעשתה בעצה אחת עם מנהלי המרחבים והיחידות במטאור, ואנחנו גאים על כך".

"תפיסת 'חכמת ההמונים' שלנו הוכיחה את עצמה לאורך הדרך, ואנחנו כבר רואים את פאנל המומחים מתורגם לפעילות בשטח. אין ספק שהבחירה של מנהלי המרחבים מאפשרת לנו להתהדר ביועצים מקצועיים כמו איילת ערוסי, שמוליק מיוני ועו"ד ליאור קן דרור", הוסיף מכלוף.



אורן מכלוף, מנכ"ל מטאור



שמוליק מיוני



עו"ד ליאור קן-דרור



איילת ערוסי



קבוצת הקטרגל של כלל ביטוח התמודדה מול נשרים עירוני כרמיאל המשלבת כ-20 שחקנים על הספקטרום

החברה מלווה זו שנה שנייה את הקבוצה במסגרת הפרויקט "מתקשרים מהלב" | כלל פתחה השנה עבור עובדי החברה שהם הורים לילדים עם צרכים מיוחדים, קהילת הורים מיוחדת לשיתוף, ייעוץ, התמודדות ויצירת תמהיל פעילויות מותאם

עוד נמסר כי לצד שיתוף פעולה זה, כלל ביטוח ופיננסים פתחה השנה עבור עובדי החברה שהם הורים לילדים עם צרכים מיוחדים, קהילת הורים מיוחדת לשיתוף, ייעוץ, התמודדות ויצירת תמהיל פעילויות מותאם.



תמונה משותפת של קבוצת כלל ביטוח ונשרים עירוני כרמיאל
צילום: גל אבידור

קבוצת הקטרגל של **כלל ביטוח ופיננסים**, המשחקת בליגה למקומות עבודה, התארכה למשחק ידידות נגד **נשרים עירוני כרמיאל**, קבוצה המשלבת כ-20 נערים ובוגרים על הספקטרום האוטיסטי, המהווה עבורם מסגרת ספורטיבית, חברתית ורגשית. המשחק הסתיים בניצחון 4:5 לזכות נשרים עירוני כרמיאל. המשחק נערך באצטדיון בכרמיאל, בנוכחות ראש עיריית כרמיאל **משה קונינסקי**, סמנכ"לית משאבי אנוש בכלל ביטוח **שירלי בר**, יו"ר ועד העובדים בכלל **רוני גז**, יו"ר הפועל עירוני כרמיאל **עומרי דרור** ומאמן הקבוצה **איתמר חיים** מלמד. לפני המשחק קיימה קבוצת הקטרגל כלל סיור בבית ספר **כרם גפנים** היושב בתוך תיכון **אורט כרמיאל**, בו לומדים הנערים.

כלל ביטוח ופיננסים מלווה את נשרים עירוני כרמיאל זו שנה שנייה, במסגרת הפרויקט "מתקשרים מהלב", פרויקט שהחל משיתוף פעולה של כלל עם מועדון **Autism Friendly**, העוסק בקידום ובמתן אפשרויות והזדמנויות שוות לילדים על הרצף האוטיסטי.

ביטוח ישיר אירחה כנס מקצועי להתאחדות יועצי המשכנתאות

ביטוח ישיר אירחה במשרדי החברה את יו"ר התאחדות יועצי המשכנתאות **נופר יעקב** ואת חברי ההנהלה לכנס מקצועי, לטובת חיזוק הקשר ושיתוף הפעולה בין הצדדים. מנכ"ל ביטוח ישיר, **קובי הבר**, ציין כי החברה מובילה במתן פתרונות ייעודיים עבור יועצי המשכנתאות ולקוחותיהם.



נופר יעקב וקובי הבר | צילום: יח"צ ביטוח ישיר

טופס 161 החדש - אני מאמין

שתי החלטות חשובות קיבלה רשות המסים: הטלת אחריות עיקרית לטיפול של המעסיקים בנוסף לאחריות שהייתה להם עד עתה, וכן יצרה טופס 161 חדש שאיחד לתוכו את טופס 161 וטופס 161א' | היועץ הפנסיוני מלכיאל רחמים מפשט את המהלכים החדשים

בימים אלו, החליטה רשות המסים שתי החלטות חשובות:
1. הטלת אחריות עיקרית לטיפול של המעסיקים בנוסף לאחריות שהייתה להם עד עתה.

2. במקום המצב הקיים (טופס 161 מצד המעסיק, וטופס 161א' מצד העובד) יצרה רשות המסים **טופס 161 חדש** שאיחד לתוכו את טופס 161 וטופס 161א' והוסיף שלב בו העובד ממלא את שאיפותיו לגבי כספי הפיצויים בקופות פיצויים, חותם ומוסר את הטופס חזרה למעסיק. המעסיק בוחן את תשובות העובד, חותם על הטופס, ומחליט במסגרת ההנחיות החדשות:

א. להורות לקופות הפיצויים כיצד לפעול עם כספי הפיצויים של העובד.

ב. או שהמעסיק מחליט שאין לו סמכות (חייב לציין בחלק ג' החדש בטופס מדוע?) ומבקש מהעובד לפנות לפקיד השומה ולסיים את התהליך. באחריותו של המעסיק:

i. לשלוח את טופס 161 החדש לפקיד השומה בעיר מגורי העובד/פורש.

ii. למסור את טופס 161 החדש לעובד או לבא כוחו או לשארו על מנת שייגשו לקופות הפיצויים להמשך טיפול, או שהעובד ייגש למס הכנסה לטיפול, ולאחר מכן לגשת לקופות הפיצויים להמשך טיפול.

איך אני רואה את המצב:

3. מבחינת תוכנות השכר לא שונה דבר למעט חמישה דברים:

א. המעסיק/חשב השכר חייב להוסיף בחלק א' בסעיף 1.א את מספר הטלפון + כתובת המייל שלו על מנת שפקיד השומה ו/או העובד או מי מטעמו יוכל ליצור אתו קשר במידת הצורך, לשאול מדוע טופל הטופס בצורה שטופל, ומדוע סומנו הסעיפים שסומנו, ולהחזיר לחשב השכר במייל הטופס עם הנחיות. למשל, יש תקלה בקובץ, נא תקן, או, לפי נתוני הצבירות של העובד המשך הטיפול הוא באחריותך מול קופות הפיצויים (ולא של פקיד השומה) נא המשך טיפולך בהתאם.

ב. תוכנות השכר ימשיכו את הדיווח של הפיצויים באותו אופן כמו שנעשה עד עתה, אך הצגת הנתונים לפורש על גבי טופס 161



מלכיאל רחמים

רשות המסים רוצה ליעל את מהלך פורשים מרגע עזיבת עבודה/ פרישה ועד השלב בו קופות הפיצויים של העובד 'יצבעו' את כספי הפיצויים נכון בקופות. בכפוף להוראות החוק והחלטות העובד. היינו, רצפי קצבה/פיצויים יירשמו נכון, פיצויים במזומן יופקדו לרצף בקופות או יימשכו לפי רצון העובד והכספים ימוסו נכון בפטור או בתשלום מס נכון על ידי הפורש/עוזב

בעבר, אפשרה רשות המסים למעסיקים מספר אפשרויות אשר יכלו לעזור לעובד לטפל טוב יותר בכספי הפיצויים, אך בפועל, רוב המעסיקים נמנעו מכך, ניפקו לעובד טופס 161, מסרו אותו לעובד, לפעמים צירפו לטופס 161 גם שעון זהב - שי לפרידה, ושנה טובה. בפועל, העובד או שלא עשה דבר עם טופס 161 שקיבל מהמעסיק או שהלך למס הכנסה, ניסה להסביר מה הוא מבקש, פקיד השומה הקשיב לו וניסה לתרגם מה רצונו וניפק לו

מס ל פ י ה ב נ ת .
ה ע ו ב ד א ו ש ה ע ב י ר א ת א י ש ו ר ה מ ס ל ק ו פ ו ת ה פ י צ ו י י מ א ו ה ש א י ר א ו ת מ ב י ת ו ל א ע ש ה א י ת מ ד ב ר , מ ה ש ג ר מ ל א י ס ג י ר ת מ ע ג ל ה ט י פ ו ל ב כ ס פ י ה פ י צ ו י י מ .



i. יסביר ינחה יבחן כל חלק א' בטופס 161 חדש שימולא על ידי המעסיק וימסר לעובד.

ii. ידע לקבל חזרה טפסים בהן חלק ב' מולא על ידי העובד ולוודא שהטופס נכון מבחינת האפשרויות המבוקשות במסגרת החוק.

iii. יבחן כל מענה של חלק ג' שימולא על ידי המעסיק הן חלופות א' ו/או ב' בחלק ג.1 או יבחן את בקשת המעסיק שפקיד השומה ינחה את המעסיק והקופות כאמור בסעיף ג.2 על מנת שלא יקרה מצב שהמעסיק/חשב השכר היה יכול/אמור לטפל בעובד אך בשל אי הבנה או חוסר ידע העביר בטעות בקשה לפקיד השומה להמשך טיפול במקרה.

ג. חשבי השכר אצל המעסיקים או בלשכות השכר - הרמה המקצועית של חשבי השכר תגדל. אם עד אתמול מילאו חשבי השכר את טופס 161 ומסרו אותו לעובדים מבלי להשתמש באפשרות שהקנה החוק לחשבי השכר לבצע הנחיות שהחוק התיר להם. מעתה, כל חשב שכר יבדוק באופן מקצועי את:

i. סעיף א.10, א.11, א.12, ובמיוחד את סעיף א.13 לפני שימסור

את טופס 161 החדש לעובד

ii. חלק ב' - לאחר שחשב השכר יקבל את הטופס מלא וחתום על ידי העובד או יחליט על פי הנתונים שיש לכספי הפיצויים של העובד ולא ימתין למענה העובד ואם הנ"ל עומד בסעיף א.12 ניתן לא להמתין לחתימת העובד על חלק ב', לסמן את חלופה א' בסעיף ג.1 לחתום בסעיף ג.3 ולמסור את טופס 161 החדש ל: 1. פקיד השומה בעיר מגורי העובד.

2. עובד או לשאיריו או למי מטעמו. ועל העובד להפיץ את הטופס החתום על ידי המעסיק לכל הקופות שלו להמשך טיפול. iii. כל חשב שכר יבנה לעצמו או יקבל סימולטור שיבחן את התקרות המופיעות בסעיף א.13 או ב.1 שאכן עומדים בתקרות בחוק.

ד. העובד - יזכה לקבל טופס 161 חדש איכותי יותר ובעל נתונים רבים יותר, ימלא ויחתום על חלק ב' לאחר שיקבל הדרכה ויעוץ מבעל רישיון פנסיוני, ידאג שחלק ב' יחזור למעסיק על מנת שהמעסיק ימלא את סעיפים ג.1 בחלופה א' או בחלופה ב', וימלא את חלק ג.2, ויחתום על חלק ג.3 על מנת לשלוח הטופס לפקיד השומה ובמקביל לשליחה לעובד על מנת שהעובד יעביר את טופס 161 החדש לקופות הפיצויים לשם ביצוע ההנחיות.

ה. ממליץ לכל עובד שמסר את האישורים לקופות הפיצויים לקבל מהם אישורים חזרה שכספי הפיצויים נרשמו כמו שהוא ביקש, וישמור את האישור עד הגעה לגיל הזכאות או קבלת פנסיה, המאוחר מביניהם

החדש יופיעו באופן שונה.

ג. הצגת כספי פיצויים שמוסו בעת הפקדתם לקופות הפיצויים,

בטופס 161 החדש יש להציג גם עם הרווחים ליום הפרישה

ד. בטופס החדש הוסיפו לפרש שדות נתונים חדשים שלא הוצגו בטופס 161 הקודם. למשל, משכורת מבוטחת אחרונה, סה"כ

סכומים מרביים לפרישה - נתוני עזר לעובד, סכום המענק הכולל,

סכום רצף קצבה, סכום רצף פיצויים, סכום המענק הפטור ממס,

סכום המענק החייב במס. להבנתו, תוך תקופה קצרה תוכנת השכר

ישתלטו על יכולת החישוב והצגת הנתונים החדשים, כאשר חשבי

השכר יהיו חייבים לדעת לבדוק/לחשב את התוספות הנ"ל ולתקן

אותם לפני מסירת הטופס החדש לעובד.

ה. כל תוכנת שכר חייבת להוסיף נספח קצר שיסביר באופן פשוט

כיצד חושבו/הגיעו לכל סכום שהוצג בסעיף א.13 בטופס.

4. מבחינת תוכנות הייעוץ לבעלי רישיון פנסיוני ומציגים לא השתנה דבר

למעט אופן הצגת הנתונים שיתקבלו **בטופס 161 החדש** מהמעסיקים.

בעלי הרישיונות הפנסיוניים:

א. יקלידו או יקלטו באופן אוטומטי לתוך תוכנות הייעוץ את נתוני

המעסיק, יבדקו שאין טעויות בסעיף א.13 **סכומים מרביים לפרישה**

נתוני עזר לעובד, ויאפשרו מתן יעוץ והסבר מקצועי ועזרה לעובד

כיצד למלא את חלק ב' בטופס + מילוי הסעיפים ב.1 + ב.2 + ב.3

לפי הצורך המבוקש בהתאם.

ב. יחתימו את העובד. ימלאו ויפיקו טיוטה לחלק ג' כדוח עזר

למעסיק, ויעבירו את הדוח החתום למעסיק/חשב השכר להמשך

טיפול.

ג. גם תוכנות הייעוץ חייבת להוסיף נספח קצר שיסביר באופן פשוט

כיצד הגיעו לכל סכום שהוצג בסעיף א.13 בטופס, ואשר פורטו

לבקשת העובד בסעיף ב.1 + ב.2 בחלק העובד.

5. מעסיקים/חשבי השכר. יקלידו או יקלטו את חלק ב' בטופס שמולא

ונחתם ע"י העובד לתוך תוכנת השכר. תוכנה השכר:

א. תבחן את בקשת העובד ותבדוק שלא חרג מהתקרות המותרות,

ותעתיק את נתוני הסכומים בסוף סעיף ב.1 לסעיף ג.1.

ב. אזי המעסיק/חשב השכר:

i. ימלא הנחית ביצוע לקופות בסעיף ג.1 חלופה א' או חלופה ב'

ii. או

iii. יבקש בסעיף ג.2 את העברת הטיפול לפקיד להפקת הנחיות

למעסיק ולקופות כיצד לפעול אם לא מתקיימת אף לא אחת

מהחלופות בחלק ג.1 ויבקשו מהעוזב/פורש לפנות לפקיד השומה

על מנת שיתן הנחיות למעסיק ולקופות הגמל ביחס לסכומים

המדווחים בטופס.

6. מכל הנרשם לעיל עולה ש:

א. רשות המיסים בנתה מסלול טיפול שאמור ליעל עבור פורשים

רבים את תהליך הפרישה באופן יעיל ונכון

ב. בעל רישיון פנסיוני - כל מעסיק יהיה חייב להיעזר בבעל רישיון

פנסיוני המתמחה בפרישות לצורך:

הכותב הינו יועץ פנסיוני ויועץ לוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח

שיחות היכרות

תקראו את זה | אם מצאתם את עצמכם מזדהים, אתם תבינו לבד מה הצעד הבא

מה יקרה לעסק שלך אם מחר אתה לא מתפקד מכל סיבה?
אמממ... לא חשבתי על זה.
אתה מפריש לפנסיה? גמל? ביטוח מנהלים? אובדן כושר?
לא. יש לי נפרעים. זה לא מספיק?
מישהו מהילדים עובד איתך?

כן. הבן שלי. בן 39.

הוא בעלים גם?

לא. הוא יקבל את העסק כשאני אסיים.

שאר הילדים?

לא.

אתה עקרונית רוצה שהוא ימשיך את העסק?
כן.

מה עשית כדי שזה יקרה?

כלום. הוא עובד פה. אני צריך לעשות עוד משהו?

אתה חושב לפרוש?

אולי. לא בטוח. לא יודע מתי. לא חשבתי על זה.

חתמת על שטר העברת מניות לטובתו?

לא.

SHOOT פופיות

מה חיבר ביניכם?

עבדנו יחד בחברת ביטוח.

מה תחום האחריות של כל אחד מכם?

לא חילקנו באופן ברור.

כמה עובדים יש בסוכנות?



עוצרים לשם שינוי
טל דן

המאמר הזה הולך להיות שונה. אין בו כלים פרקטיים. אין בו תיאוריות. אין בו רעיונות מחוץ לקופסה. יש בו רק ציטוטים משיחות היכרות שבוצעו בשנה האחרונה עם סוכני ביטוח / מתכנני פרישה / מתכננים פיננסים / יועצי משכנתאות. ארבע דוגמאות בלבד. כי היריעה קצרה מלהכיל יותר.

תקראו את זה. אם מצאתם את עצמכם מזדהים, אתם תבינו לבד מה הצעד הבא.

DOR 2 DOR

בן כמה אתה?

63.

מתי הוקמה הסוכנות?

לפני 40 שנה.

כמה עובדים יש היום?

15.

יש הסכמי עבודה?

לא.

יש נהלי עבודה?

לא.

יש ישיבות צוות?

לא. בכלל.

אתה בעל מניות יחיד?

כן.

איך אתה מושך כסף?

אני לא מושך דיבידנדים. רק משכורת כשכיר.

צוואה יש?

לא.

יפוי כוח מתמשך?

לא.

אתה יודע מה זה?

לא ממש.

יש חובות פתוחים?

כן. בערך חצי מיליון.



ההשקעות.

למה את לא גובה?

כי אני חדשה. לא מרגיש לי נוח לבקש.

אבל את אומרת שאת עושה את זה כבר 15 שנה...?

כן. אבל יש כאלה שעושים את זה בחינם אז למה שישלמו לי? חוץ מזה אני רק שנתיים עצמאית אז אני לא יכולה לבקש...

מהיכן מגיעים אליך לקוחות?

יש סוכן שמפנה אלי. אנחנו חולקים בעמלות.

יש ביניכם הסכם חתום?

לא. הוא בסדר. אני סומכת עליו.

ועל מי רשומים הלקוחות בחברות הביטוח?

על שמו. למה?

למה קראת לי בעצם?

כי אני מרגישה שאני רוצה להשתפר במה שאני עושה, אבל לא יודעת איך.

TIME IS MONEY

ספר לי על הסוכנות.

זו סוכנות רגילה, את יודעת. לא משהו מסובך. שלוש פקידות ואני. כמה זמן זה ייקח את אומרת? הפגישה...?

שעתיים. דיברנו על זה בטלפון, כשקבענו. סגרנו לך שעתיים ביומן. למה?

שעתיים זה המון. אני חייב לסיים כאן המון דברים. עוד לא נגעתי במיילים היום ויש לי עוד חידושים לעשות ועכשיו לקוח שלח לי תוך כדי שאנחנו מדברים שהוא רוצה החלפת רכב, אז חייב לטפל לו בזה דחוף.

מה עושות הפקידות שלך? הן לא עושות חידושים? לא מטפלות בשירות?

כן... ברור... אבל הן עמוסות נורא אז אני עוזר להן.

כמה חידושים יש לך בממוצע בחודש (הכל כולל הכל...דירות / עסקים / רכב)?

זה משתנה. כל חודש משהו אחר.

אני יודעת... בגלל זה שאלתי כמה יש בממוצע...

אה... אני מעריך ש-90 בערך.

שלוש פקידות... 90 חידושים... רק אלמנטר... אתה בטוח שהן עמוסות?

כן. זה מה שהן אומרות כל הזמן.

תגיד... למה בעצם קראת לי?

כי אני גומר כל יום בסביבות שמונה בערב ואני לא מספיק כלום ואין לי יותר כוח לכל הכאב ראש הזה, אז התחלתי לחשוב שאולי כדאי למכור את התיק.

לפעמים, כל מה שנדרש הוא לעצור. לשם שינוי.

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

6. אנחנו ועוד 4 בנות.

יש לכם הסכם שותפים?

לא ממש.

מה זה אומר "לא ממש"? יש או אין?

אנחנו צריכים לעשות.

כמה זמן הסוכנות פועלת?

4 שנים.

שניכם בעלי רישיון?

לא. רק הוא.

ואם קורה לו משהו מחר?

וואלה לא חשבנו על זה...

אתם עובדים עם CRM?

...מה זה? אה! תוכנת לקוחות...לא. עובדים על אקסלים. ויש לנו תיקיות במחשב. עם כל החומר שמור.

יש ביניכם פגישות קבועות בתדירות כלשהי לחשיבה אסטרטגית, עדכונים, סיעור מוחות?

לא. כשרק התחלנו עשינו, אבל כבר יותר משנתיים לא.

מי מנהל את העובדים?

שנינו ביחד. גם בגלל זה קראנו לך. יש עם זה בעיה.

על כמה עומדים הנפרעים?

45,000 חודשי.

אתם מושכים כסף כל חודש?

כן. 20,000 חודשי כל אחד. חייבים. יש לנו התחייבויות של משכנתא לכל אחד.

מאיפה מגיעים לקוחות?

אנחנו קונים לידים.

מה יחס ההמרה?

אמממ... לא יודעים לומר.

לפרוש בשיא

ספרי לי על עצמך.

אני לימור, בת 45, נשואה לגדי ואמא לשני ילדים מדהימים - עומר וניצן. זהו?

מה עוד לספר על עצמי?

מה את עושה?

אני מתכנתת פרישה.

כמה זמן?

אה...אני חדשה. שנתיים.

שנתיים בענף?

לא! מה פתאום. אני כבר 15 שנה בענף. עשיתי תיכנוני פרישה כשכירה בחברת ביטוח.

אז איך שנתיים?

שנתיים עצמאית...

כמה שכר טרחה בממוצע את גובה על תכנון פרישה?

אני לא גובה שכר טרחה. רק מקבלת עמלות מחברות הביטוח ובתי

ד ר ו ש י ם

◀ **לחברת ביטוח מובילה:**
חתמת 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

◀ **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 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 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

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

◀ **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, שלישי עד חצי משרה, לפי שעות. ayala@citreen.net

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

◀ **לחברת ביטוח מובילה:** חתמת פרט מחוז מרכז תיאור התפקיד: ניהול קשר עם הסוכן באופן אקטיבי לטובת שימור התיק, טיובו 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



לוח דרושים

עדיף ט

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
בסדרת הפקות תוכן



עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף