

# עדיף

חג שבועות שמח!

גיליון 1236 | יום ה', ה' בסיון תשפ"ג | 25.5.2023

## מאחדים נוחות



שלמה אייזיק (ממין) וראובן סיטואני



ראובן סיטואני, היו"ר והבעלים של תלפיות, יהיה מעורב בשיחות של לשכת סוכני הביטוח מול האוצר, רשות שוק ההון וועדות הכנסת, בחקיקות העוסקות בסוכנים

רונית מורגנשטרן / עמ' 6



## נחות, האם גם מיותר?

עשרות סוכנים פנסיונים פנו לשר האוצר, לחברי ועדת הכספים ולרשות שוק ההון בבקשה להגביל את שיווקם בטענה שמדובר על מוצר נחות בהשוואה לקרנות הפנסיה | על פי סקר עדיף 63% מבעלי הרישיון מסכימים עם הטענה, 21.7% מהמשיבים אך חושבים שיש להפסיק לשווקו - והיו עוד ממצאים / עמ' 2

## מחיר ההתעלמות



10

סלייס גמל לא השיבה ל-34 פניות ציבור שהוגשו נגדה, רשות שוק ההון הטילה עליה עיצום כספי בסך 2.04 מיליון שקלים

עמית גל, הממונה בפועל | צילום: מארק קנימן, לע"מ

## לא רק פוליסות יקרות



4

חברות ביטוח מקשיחות את תנאי החיתום בביטוח רכב רכוש | בין הסיבות: אינפלציה, עליית הריבית, התייקרות החלפים, עלייה בשיעור הגניבות ותאונות הדרכים הקשות

שי שדה, יו"ר הוועדה האלמנטרית שלשכת סוכני הביטוח

## הישג



8

מודיט קבעה דירוג A2 בינלאומי להפניקס ביטוח והסבירה: מעמד שוק חזק, רווחיות, יחס הלימות הון ונזילות גבוהים

אילן בן סימון, מנכ"ל קבוצת הפניקס | צילום: ענבל מרמרי

## עוד בשבועון

### ברנז'ה:

מינויים ושינויים ארגוניים במגדל, כנסים מקצועיים, פרס לכלל, שת"פ בין מטאור ללשכה ועוד

26

דרושים / עמ' 32

### עסקי נדל"ן:

מגדל רכשה 50% מפרויקט בתל אביב, איילון שותפה בפרויקט במתחם הבורסה ואלטשולר שחם משווקת נדל"ן

14-16

מאמרים ודעות / עמ' 30

### ניצחון לעמיתים:

העליון קבע כי בית החולים הדסה יגדיל את הפקדותיו לעובדים בסכום של כ-200 מיליון שקלים

9

ברנז'ה / עמ' 26

חדשות חמות / עמ' 2

עשרות סוכנים פנסיונים פנו לשר האוצר ולרשות שוק ההון:

## "ביטוח מנהלים מוצר נחות, יש להגביל את שיווקו"

מותחים ביקורת על כך שהרשות יוצרת רושם מוטעה ומטעה שביטוחי מנהלים שקולים לקרנות פנסיה | עוד טוענים כי העובדה שמסמך ההנמקה אותו יצרה הרשות אינו נותן כל מענה לשמירה על הלקוח מפני שיווקה של תכנית ביטוח מנהלים, היא שהיוותה גורם מרכזי בכשל השוק | סקר עדיף: 63% מבעלי הרישיון רואים בביטוח מנהלים מוצר נחות מקרנות הפנסיה

### סקר עדיף

מה דעתך על ביטוחי מנהלים מ-2013  
לעומת קרנות הפנסיה החדשות

ביטוח מנהלים מוצר נחות, יש להשוותו לתנאים של קרנות הפנסיה	41.3%
ביטוח מנהלים מוצר טוב, יש להמשיך לשווק אותו	37.0%
ביטוח מנהלים מוצר נחות, יש להפסיק לשווק אותו	21.7%

\*התוצאות משקפות השתתפות יזומה של קוראי עדיף ואין מדובר על מדגם מייצג

ביטוחי מנהלים, היוותה כלי מרכזי בשטיפת מוח זו. עוד הם טוענים בהקשר לרשות שוק ההון, כי העובדה שבמבחנים אותם עורכת הרשות לצורך קבלת רישיון סוכן ביטוח, אין כל זכר לעדיפותן של קרנות הפנסיה על פני ביטוחי המנהלים, יוצרת רושם מוטעה ומטעה כי מדובר בתכניות שקולות זו לזו. כמו כן נטען, כי העובדה כי מסמך ההנמקה, אותו יצרה רשות שוק ההון, אינו נותן כל מענה לשמירה על הלקוח מפני שיווקה של תכנית ביטוח מנהלים, היוותה גורם מרכזי בכשל השוק. ההסברים: "סוכן הביטוח נדרש למלא מסמך הנמקה, בפורמט שנקבע על ידי רשות שוק ההון, בו הוא מפרט בפני הלקוח את השיקולים שעמדו לנגד

קבוצה של כמה עשרות סוכני ביטוח פנסיונים בעלי רישיון, פנו לאחריה לשר האוצר בצלאל סמוטריץ', לחברי ועדת הכספים של הכנסת ולרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, בקריאה להגביל את שיווקם של ביטוחי המנהלים.

במכתב ששלחו, הם ביקשו להציג את עמדתם בדבר כוונתה, לדבריהם, של רשות שוק ההון להגביל את שיווקם של ביטוחי המנהלים וציינו כי לדעתם, ביטוחי המנהלים מהווים מוצר נחות למול קרנות הפנסיה החדשות, לפחות מחודש ינואר 2013. לדבריהם, הרשות עצמה הסבירה זאת באופן מפורט במסגרת הצעת חוק ההסדרים האחרון, ומכיוון שהם מסכימים עמה בעניין זה, ניתן להתייחס לכך כהנחת עבודה.

"היות וכך, הרי שמדובר במציאות הקיימת כבר למעלה מעשור (לפחות), במסגרתה מאשרת רשות שוק ההון לחברות הביטוח לשווק תוכנית ביטוח פנסיונית, שהיא עצמה רואה בה נחותה", כתבים הסוכנים ומציינים כי "ביטוחי המנהלים שווקו בעיקר באמצעות סוכני ביטוח, והיוו את אחד הגורמים המרכזיים שפגעו בתדמיתם".

לדבריהם, בניגוד לסברה הרווחת, כי סוכני ביטוח שיווקו ביטוחי מנהלים מתוך בצע כסף, הסיבות לכך היו שונות. לטענתם, חברות הביטוח הפעילו במשך עשרות שנים מנגנון מתוחכם של שטיפת מוח. מנגנון זה כלל קורסים והרצאות לסוכני הביטוח על ידי עובדי חברות הביטוח ועל ידי שלוחייהן. עוד הם טוענים כי העובדה שהרשות אישרה לשווק

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית 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


 עדיף  
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

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

## "המעבר מאידיאולוגיה לפרקטיקה כמעט בלתי ישים"

"עצם הרעיון לקחת מוצר ולשפר אותו או לייצר יותר מוצרים לענף לטובת הלקוח, הוא בוודאי רעיון נהדר. הבעיה, שאם נפרוט את האידיאולוגיה לפרקטיקה, הוא כמעט בלתי ישים", אומר **אלון ספונרו**, הבעלים של חברת פרישה מוקדמת, שמתייחס לדעות שביטוח מנהלים הוא מוצר נחות שיש להשוות אותו לקרן פנסיה.

ספונרו, שמכתב הסוכנים הועבר באמצעותו, מסביר: "אפשר להבין מה בעצם יוצר את היתרון של קרן הפנסיה ואני אפילו לא מתייחס להבטחת התשואה, אני מסתכל כרגע על קרן פנסיה משלימה. אני מתעלם מהבטחת התשואה. הפער לא נובע רק מדמי ניהול. מעבר לכך שדמי הניהול הם יותר זולים, זו לא הסיבה היחידה והעיקרית בחלק מהמקרים לפער. אם מסתכלים על תעריפי הספר של ריסק 1 בחברות הביטוח, הם עולים בממוצע פי 9.7 מתעריפי קצבאות השארים. ואם מסתכלים על תעריפי הספר לאובדן כושר עבודה שמקביל במאפייניו לקצבת הנכות בקרן הפנסיה (ללא הגדרה עיסוקית וביטול קיזוזים וכיוצא באלה) הם פי שלושה".

לדבריו, "כדי שחברת הביטוח תיצור ביטוח מנהלים שמתחרה בקרן הפנסיה, היא צריכה לשווק מוצר שתעריפי הביטוח שבו זניחים באופן קיצוני ביחס לתעריפים שאושרו ברשות, ולא לגבות בניגוד תוספות רפואיות או מקצועיות. היות וסביר להניח שחברות הביטוח לא יבקשו לשווק מוצר כזה, הסיכוי להשלים את המשימה הברוכה של יצירת מוצר שכזה, כמעט ואינו קיים".

ספונרו מציין כי "הרעיון עצמו חיובי, אבל הסיכוי כמעט ואינו קיים. ככל ויווצר מוצר כזה, אני עצמי, יהיה הראשון שיקום להפוך את התקנות לכיוון השני. כי מה שחשוב זה לא קרן הפנסיה, מה שחשוב ללקוח, למבוטח, לאזרח - שיהיה את המוצר הטוב ביותר. זאת המטרה. המטרה לא לשווק קרן פנסיה, המטרה לשווק לאזרח את המוצר הטוב ביותר".



**אלון ספונרו:**

**"כדי שחברת הביטוח תיצור ביטוח מנהלים שמתחרה בקרן הפנסיה, היא צריכה לשווק מוצר שתעריפי הביטוח שבו זניחים באופן קיצוני ביחס לתעריפים שאושרו ברשות, ולא לגבות בניגוד תוספות רפואיות או מקצועיות"**

עיניו כאשר שיווק לו ביטוח מנהלים, כפי שלימדו אותו לעשות חברות הביטוח ושלוחיהן (ומבלי שרשות שוק ההון דרשה ממנו לדעת אחרת). "ככל שסוכן ביטוח, ששיווק ללקוח ביטוח מנהלים, יידרש לעבור ביקורת על ידי הרשות, הוא יעבור אותה באופן תקין לחלוטין. הביקורת תבחן עניינים טכניים בלבד; כל האמור יוצר מצג שווא, הן בפני הלקוח והן בפני הסוכן, כי מדובר בפעולה ראויה, העומדת באופן מלא ותקין בקריטריונים שנקבעו על ידי הרשות.

החתומים על המכתב מבקשים לציין כי מסמך ההנמקה, היוצר לסוכן עבודה רבה והוצאות, ללא כל תועלת ללקוח, פוגע בלקוח, היות ובסופו של דבר עלות עריכתו וההוצאות בגינו יתגלגלו אל הלקוח.

לאחר ששטחו את טענותיהם מבקשים הסוכנים להגביל את שיווקם של ביטוחי המנהלים, מוקדם ככל האפשר, תוך שהם מפצירים בנמענים "לעמוד איתן למול כל מניפולציה ו/או לחץ שיופעלו עליכם להימנע מכך".

"אנו מבקשים להביע חשש כי הגבלת שיווקם של ביטוחי מנהלים למול קרנות פנסיה מקיפות (הזכאיות להבטחת תשואה) בלבד, עלולה לשמש את חברות הביטוח כטענה לעדיפותם של ביטוחי המנהלים על פני קרנות פנסיה משלימות, ולאור זאת נבקשם להבהיר לציבור כי זוהי אינה כוונתכם", סיימו הסוכנים את פנייתם לשר האוצר, חברי ועדת הכספים ורשות שוק ההון.

מרשות שוק ההון, עליה נמתחה ביקורת במכתב, נמסר **לעדיף**: "אין תגובה".

## קולות מהשטח

גורמים שונים בעולם הפנסיה והחיסכון ארוך הטווח, ציינו בשיחות עם עדיף כי אין מקום להגביל את שיווקם של ביטוחי המנהלים, שכן יש פלח באוכלוסייה, שביטוחים אלו מתאימים לו, כך שאין סיבה להפסיק לשווק אותם, כל עוד יש מי שצורך אותם כאלטרנטיבה המועדפת עליו. אחרים מסכימים שביטוחי מנהלים נחותים בהשוואה לקרנות הפנסיה, אבל הם מציעים שבמקום להפסיק לשווק אותם - ראוי לשפר אותם, כך שלא יפלו בהשוואה לקרנות הפנסיה. אחרים רואים בו מוצר טוב לכשעצמו ואין סיבה לא לשווק אותו.

הלך הרוח בשיחות עם אותם גורמים תואם סקר אנונימי שערכה אתמול (ד') עדיף. אמנם לא מדובר על מדגם מייצג, והתוצאות משקפות השתתפות יזומה של קוראי עדיף - אבל הוא מעניק סוג של תוקף לאותו הלך רוח.

63% מהמשיבים רואים בביטוח מנהלים מוצר נחות, אבל רק 21.7% מכלל המשיבים חושבים שיש להפסיק לשווק אותו. 41.3% האחרים מציעים להשוות את התנאים שלו לתנאים של קרנות הפנסיה - ולא להפסיק לשווק אותו.

רק 37% מהמשתתפים בסקר חושבים שמדובר על מוצר טוב, שיש להמשיך לשווק אותו.

## לאחר התייקרות הפוליסות - חברות ביטוח מקשיחות את תנאי החיתום ביטוחי רכב רכוש

מבטלות הנחות, מבצעות חיתום קפדני ומעלות שיעור אובדן גמור ל-60% | עדיין נמשך חיתום לפי מיקוד שפוגע בסוכנים ובלקוחות מהמגזר הערבי



שי שדה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכת סוכני הביטוח

שחברות הביטוח יגלו בתקופה זו סולידריות חברתית וזה לא הזמן להעלות מחירים, הוא מוסיף.

**האם המדיניות של חברות ביטוח לצמצום התשלום למבוטח שלא מתקן את רכבו במוסך הסדר, עדיין נמשכת?**

שדה: "כן. בחודשים האחרונים, בגלל העברת תקציב הממשלה וחוק ההסדרים, הנושא לא היה במרכז העשייה של בית המחוקקים. עכשיו נחזור לפעול בנושא בכנסת. נושא החלפים והמחירון יצא מחוק ההסדרים. יש התחייבות של יו"ר ועדת הכלכלה ח"כ דוד ביטן, שעד סוף השנה לא יהיו מוסכי הסדר ושחברות הביטוח ומשרד התחבורה ימצאו פתרון לנושא החלפים.

"לצד, מתלונות המגיעות מסוכנים, חברות ביטוח עושות חיתום לפי מיקוד, שזה אסור, ובכך מפלות לרעה סוכנים ולקוחות מהחברה הערבית. גם בזה נטפל".

לאחר עליית מחירי ביטוחי הרכב בכ-35% בשנה האחרונה (על פי נתוני **וובי**), חברות ביטוח גם מקשיחות את תנאי פוליסות רכב רכוש. כך עולה מעדכוני החברות לסוכני הביטוח.

כך למשל, חברות ביטוח מקשיחות את תנאי החיתום, בעיקר ברכבים גניבים, וחלק בעיקר ברכבי יוקרה, בהן **מנורה מבטחים**, **שלמה ביטוח והראל**. כך למשל, במנורה דורשים היעדר תביעות ייחודי על רכב יוקרה בסדר גודל של הרכב לו מבוקש הביטוח; בהראל מבקשים מבעל רכב יוקרה שרוצה לבטח את רכבו בחברה, להיות בעל פוליסה נוספת (לא רכב) בחברה.

יש גם החמרות בנושא המיגונים. כך למשל, במנורה לא מאפשרים יותר לוותר על מערכת לאיתור רכב הנדרשות ברמות מיגון מסוימות, שקשודם ניתן היה לוותר עליה תמורת תוספת פרמיה של כמה מאות שקלים. **הפניקס** גם ביטלה לפני מספר חודשים את מסלול ההנחה של עד 10,000 ק"מ בשנה.

עוד החמרות: **איילון** מצמצמת החל מה-1 ביוני הנחות לנהגים צעירים, הפניקס העלתה את הגדרת אובדן גמור לשיעור של 60% במקום 50% עד כה בפוליסת הפניקס זהיר.

לדברי **שי שדה**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכת סוכני הביטוח, בעקבות ההפסדים הגדולים בביטוח רכב בשנת 2022 (כ-1.5 מיליארד שקלים), חברות הביטוח מתמודדות עם התייקרות משמעותית של החלפים, עלייה בגניבות ועלייה בתאונות דרכים קטלניות.

"גם האינפלציה והריבית העולה פוגעות בחברות הביטוח, כשהן משפיעות על החוב שלהן, על תשלומים לספקים וכד", מציין שדה שמוסיף: "עם זאת, אנחנו מצפים בלשכת סוכני הביטוח, כי בתקופה כזו של אינפלציה גבוהה, כשנטל יוקר המחייה מורגש בכל מקום,

## הזורעים בדמעה, ברינה ימכרו



גליל אקספרט  
שאלא

מאחל, שמעון גליל  
ייעוץ במכירות, רכישות ומיזוגים תיקי ביטוח.

08:00-09:00

התכנסות, ארוחת בוקר, ומפגש עם קולגות ושותפים עסקיים

09:00-11:30

המליאה מרכזית

מנחה: דורון הורנפלד

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

אשראי, פיננסים וסוכני ביטוח:  
מהי האסטרטגיה של ראשי הענף?  
רצף ראיונות 1x1

מראיין: עופר נוריאל, יו"ר עדיף ומנכ"ל מכללת עדיף  
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 ראיונות 1x1  
שרון רייך, מנכ"ל איילון חברה לביטוח  
דורון גינת, מנכ"ל שלמה ביטוח  
רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד

פנסיה במציאות משתנה  
ריאיון 1x1

מראיין: אילן פיש, עורך משנה, עדיף תקשורת  
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, ילון לפידות

האתגרים הקרובים של המסלקה הפנסיונית  
עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית

שינויים במפת הפיננסים 2023  
איל אליה, סמנכ"ל, מנהל חטיבת הפיננסים,  
הכשרה חברה לביטוח

אירוע רפואי כהזדמנות  
אורן אל-און

הפסקה - ארוחת צהריים

12:00-16:00

סדנאות מקצועיות

אולם A3

מנחה: דורון הורנפלד

צעדים להשבת תיק הביטוח

הופכים שירות לבוסטר מכירות

השקעה בכלים שמחוץ לקופסא

ניהול אירוע רפואי ומיצוי זכויות

אולם A2

מנחה: יובל פינקס

השקעות בחו"ל

צמיחה עסקית בשוק משתנה  
בהשתתפות בכירי אלטשולר שחם

לנצח את הפיקדון: 3 דרכים להרוויח מעליית הריבית

טופס 161: הזדמנות לבעלי רישיון פנסיוני

שיווק מותאם לשנת 2023: איך לבדל את עצמך למשוך לקוחות חמים עם ניר אילדמן

## 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 אבירם

אומנות הפרזנטציה  
אבי גמבש

מיתוג העסק  
רוני יונג



בין המשתתפים  
יוג'ורלו כרטיסי  
טיסה לחו"ל  
ופרסים נוספים!



\*ייתכנו שינויים בלוח הזמנים ובהרכב המשתתפים.

לפרטים נוספים והרשמה <



## "סולחה" בין שלמה אייזיק לראובן טיטואני

בפגישה שנערכה בין השניים הוסכם על מעורבות טיטואני בשיחות מול משרד האוצר, רשות שוק ההון וועדות הכנסת, ברפורמות המוצעות לרעת הסוכנים

### מאת רונית מורנגשטרן



מימין: שלמה אייזיק וראובן טיטואני בתום הפגישה

סוכני הביטוח. ההפגנה שאם הייתה מתקיימת הייתה יוצרת תקדים בתולדות הלשכה, תוכננה להיערך ביום שני ב-12 בצהריים מול משרד הלשכה בתל אביב. המארגנים, ביניהם טיטואני, מאות מסוכני תלפיות וסוכנים עצמאים, הביטוח של הפגנה יגיעו כ-400 סוכנים וסוכנות המוחים טענו לחוסר שקיפות של אינטרסים שעלולים להיות בצוות הלשכה שמייצג אותה מול הממשלה והכנסת, ודרשו מהנהגת הלשכה לשלב סוכנים עצמאים בצוות, בחקיקה העוסקת בסוכני הביטוח. הם אף הזהירו כי יקימו לשכה חלופית. ואולם, במהלך סוף השבוע החלו גישושים באמצעות קשת להידברות בין הצדדים. ביום ראשון בבוקר, כבר יצאה הודעה בקבוצת הוואטסאפ של מארגני ההפגנה, שההפגנה נדחית בינתיים, וזאת על רקע מגעים שהחלו עם הלשכה לגבי פתרון הבעיות שהציתו את המחאה.

בתום כמה ימים של סערה, שבה הוביל **ראובן טיטואני**, בעלים ויו"ר בית הסוכן תלפיות, מחאה של מאות סוכנים כולל תכנון הפגנה נגד **לשכת סוכני הביטוח** ונשיא הלשכה **שלמה אייזיק**, נפגשו השניים שלוש (ג') אחר הצהריים והגיעו להבנות. הפגישה התקיימה במשרדו בחולון של **רון קשת**, מתכנן פיננסי ומומחה לתכנון פרישה. בסוף הפגישה הוציאו אייזיק וטיטואני הודעה משותפת לפיה: "היום ה-23.05.23, נערכה פגישה בין ראובן טיטואני ושלמה אייזיק, על מנת 'לנקות' ולהבהיר כוונות, ביחס לאתגרים הרגולטוריים העומדים בפתח של ציבור סוכני הביטוח, ומתוך מטרה של שיתוף פעולה ואכפתיות. 'בפגישה הובהר על ידי ראובן טיטואני, כי מעתה והלאה בכל עניין הקשור להתנהלות ביחס לאתגרים הרגולטוריים ובכלל, בו יש לו הסתייגויות ו/או המלצות הדברים יעשו בשיחות ושיתופיות עם נשיא הלשכה.

"שלמה אייזיק הבהיר כי הוא נשיא לשכה של כל סוכני הביטוח, וישמח לקבל סיוע ותמיכה בכל אתגר העומד בפתחם של ציבור הסוכנים לרבות תמיכתו ועזרתו של ראובן טיטואני". עוד הם הודיעו, כי יפגשו מעת לעת (כנראה אחת לשבוע. ר.מ.) בירושלים על מנת לקדם את המו"מ וענייני הסוכנים. בסיום הודעתם קוראים השניים "לאיחוד כוחות למען הצלחתנו במאבקים ובאתגרים אשר בפתחנו ולאילו שיגיעו בעתיד, ולמען חיזוקה של לשכת סוכני הביטוח". בסוף השבוע האחרון החלה להתארגן הפגנה גדולה נגד הנהגת לשכת

**גיל רנדלר**  
סוכן בקבוצת יו פירסט

"יו פירסט הוא מקום שהוא בית, מקום שיש עם מי להתיעץ, לקבל מענה מידי, לפתוח את הראש, לצאת מאיזור הנוחות, לחשוב על שת"פים, ולקדם את עצמי מבחינה עסקית ומקצועית

## הכי רחוק שאפשר."

\*מספר המקומות מוגבל



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, יבוכו 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.

## מודי'ס קבעה להפניקס ביטוח דירוג בינלאומי A2 עם אופק יציב

סוכנות דירוג האשראי הבינלאומי קובעת כי להפניקס ביטוח מעמד שוק חזק, רווחיות, יחס הלימות הון ונזילות גבוהים | הפניקס היא הראשונה מבין חברות הביטוח הגדולות בישראל שמקבלת דירוג אשראי בינלאומי



אייל בן סימון, מנכ"ל קבוצת הפניקס | צילום: ענבל מרמרי

לסיכום נכתב כי הפניקס מציגה מבנה הון חזק עם יכולת גבוהה לביצוע גיוסי הון התומכים בגמישות הפיננסית של הקבוצה. בנוסף, דירוג האשראי, כמו גם אופק הדירוג, משקפים את אפשרויות גיוס ההון של הפניקס גם בשוקי חו"ל והמשך הגדלת נתח המשקיעים הזרים בקבוצה.

סוכנות דירוג האשראי הבינלאומית מודי'ס (Moody's) מדרגת לראשונה את הפניקס ביטוח בדירוג בינלאומי A2 עם אופק יציב. בכך הופכת הפניקס לחברת הביטוח הישראלית הגדולה הראשונה הזוכה לדירוג אשראי בינלאומי. במודי'ס מסבירים כי הדירוג להפניקס ביטוח זהה לזה הניתן לבנקים בישראל, ומשקף את מעמדה של קבוצת הפניקס כגוף הפיננסים המוביל והחזק בישראל. בהתאם לסקירה של מודי'ס, דירוגה של הפניקס מתבסס על מובילות שוק, ביזור רחב של פעילויות הביטוח, רווחיות גבוהה, יחס הלימות הון גבוה, נזילות גבוהה וכן נתמך בשווקים צומחים והזדמנויות עסקיות. במודי'ס מציינים כי לקבוצת הפניקס חשיפה נמוכה לסיכונים שוק בהשוואה לזו הקיימת בפעילויות ביטוח סטנדרטיות וזאת הודות לפעילויות צומחות המייצרות תשואה גבוהה להון. הפניקס מנהלת נכסים פיננסיים, אשראי והפצה ואלו כאמור מסייעים לקבוצה ביצירת רווחים ותזרימי מזומנים המשמשים מקור חשוב ליתרות נזילות ותמיכה בפעילויות הביטוח. עוד נכתב כי לחברת הביטוח יחס הלימות הון גבוה (סולבנסי) המסתכם ב-202% ליום 30 ביוני 2022 כולל הוראות מעבר ו-137% ללא הוראות מעבר, הנחשב לגבוה בענף הביטוח הישראלי.

- ✓ תוכנת הפרישה המובילה בענף
- ✓ מותאמת לכול הוראות החוק
- ✓ ידידותית וקלה לשימוש

עם תוכנת BTA של צביקה משבנק

# קל למלא

# טופס 161 החדש

מכללת עדיף  
מוסיפים ערך למקצוע

צביקה משבנק בע"מ

להזמנות:  
073-7966655

הנחה לקהילת עדיף  
רק 300 ש"ח + מע"מ  
במקום 375 ש"ח + מע"מ לעמדה.

**20%**

# בית החולים הדסה חויב לשלם לעמיתים קרנות פנסיה כ-200 מיליון שקלים בגין אי תשלום דמי גמולים

## בית הדין הארצי דחה את ערעור בית החולים וקבע כי עליו להגדיל את הפקדותיו לקרן הפנסיה עבור עובדיו

**עמי שחר**, שותף במשרד עו"ד נ. פינברג ושות'. המנהל המיוחד של עמיתים **אפי סנדרוב** והיועץ המשפטי עו"ד **רון הירש** הביעו שביעות רצון רבה מדחיית ערעורה של הדסה. "פסק הדין מחזק את האיזון האקטוארי של קופת הפנסיה של עובדי הדסה המנוהלת כאמור בעמיתים, וממשיך לבטא מחויבות בלתי מתפשרת, ערכית ומקצועית, לשמירה על זכויות המבוטחים בכל קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר", נמסר מעמיתים.



**אפי סנדרוב, המנהל המיוחד של עמיתים | צילום: דרור סיתהכל**

**בית הדין הארצי לעבודה קבע כי על בית חולים הדסה לשלם לקרן הפנסיה שבה מבוטחים עובדיה, המנוהלת על ידי עמיתים - קרנות הפנסיה הוותיקות, סכום הנאמד בכ-200 מיליון שקלים.** השופט **רועי פוליאק** שכתב את פסק דינו של בית הדין הארצי, קבע כי על הדסה להגדיל את הפקדותיה לקרן הפנסיה עבור עובדיה. בית הדין הארצי אישר את פסק דינו של **בית הדין האזורי** ודחה את ערעור הדסה שהוגש בעניין.

בעמיתים מציינים כי החלטת בית המשפט בנושא הדסה הינה המשך למספר תביעות משפטיות בהן זכה עמיתים במהלך השנה האחרונה כנגד מעסיקים ובעלי נכסים ולהסדרי פשרה שהושגו בהמשך לאותן זכויות. מדובר בין היתר בהסדר הפשרה עם **אגד** שנחתם בסכום של 618 מיליון שקלים בצירוף ריבית, לגביית חובות מעסיקים נוספים ולגביית חובות בגין שכירות נכסי נדל"ן. "בסך הכל, זכה עמיתים בתוך שנה בודדת בסכום חסר תקדים של למעלה ממיליארד שקלים, שזרמו לחשבונות קרנות הפנסיה במטרה להבטיח את זכויות העמיתים לאורך זמן", נמסר מעמיתים.

בעמיתים מסבירים, כי במסגרת תכנית ההבראה לקרנות הפנסיה הוותיקות שנחקקה בשנת 2003, נדרשו גם המעסיקים לתרום את חלקם להבראה באמצעות הגדלת הפקדות לקרן. הדסה סירבה לעשות זאת, בטענה כי הפקדותיה שלה ממילא היו גבוהות יותר. מעבר לסכום הגדול שעמד במחלוקת וכאמור יועבר לזכות עמיתים, הדסה חויבה בבית הדין האזורי בתשלום הוצאות משפט בסכום גבוה במיוחד של 550 אלף שקלים, מתוכם 400 אלף שקלים לעמיתים והשאר למדינה ובנוסף חויבה כעת בסכום של 55 אלף שקלים, מתוכם סך של 40 אלף שקלים לעמיתים והשאר למדינה. קרן הפנסיה יוצגה במשפט על ידי עו"ד



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 טרזול לחו"ל (מבית ביטויט) עם 20% הנחה



חכשים 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 ביטויט 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.



## רשות שוק ההון הטילה על סלייס גמל עיצום כספי בסך 2.04 מיליון שקלים

**הסיבה: אי מענה ל-34 פניות ציבור שהוגשו כנגדה ועל שלא פעלה כנדרש מול לקוחות שנפגעו מפעולותיה | סלייס גמל: העיצום הכספי משקף כשל טכני בדיווח לרשות שוק ההון על הטיפול בפניות הציבור**

טכניים, חוסר ידע לגבי הוראות הרשות בנוגע לטיפול בפניות הציבור ועוד. לאחר בדיקה וקיום הליך שימוע לחברה, הרשות מצאה מקום להפחית באופן חלקי את סכום העיצום כיוון שבשלוש השנים הקודמות להפרה החברה לא הפרה את אותה הפרה ומתוך התחשבות באופן השפעת הטלת העיצום הכספי על המשך פעילות החברה.

עוד נמסר כי "רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, כגוף המפקח על הגופים המוסדיים, מחויבת לוודא כי השירות שניתן לציבור המבוטחים והחוסכים בישראל הוא מקצועי, יעיל ומכבד והיא מטפלת בכ-15,000 פניות ציבור בשנה המוגשות כנגד גופים מוסדיים וסוכני ביטוח. ביהר תלונות הציבור נועד לסייע לפונים, ככל שניתן, במיצוי זכויותיהם מול הגופים המפוקחים, להגביר את האכיפה על גופים אלו, לסייע בגיבוש מדיניות הפיקוח בנוגע ליחסים שבין הגופים המפוקחים לבין הצרכנים ולאחר ליקויים מערכתיים בשוקי הביטוח, הפנסיה והגמל".

תגובת סלייס גמל לפניית **עדיף**: "רשות שוק ההון הורידה 70% מהעיצום הכספי המקורי בעקבות ההסברים שהחברה נתנה לפיהם סלייס סיפקה שירות מלא ונאות לאותם עמיתים והעיצום הכספי משקף כשל טכני בדיווח לרשות שוק ההון על הטיפול בפניות הציבור. סלייס בוחנת את החלטת הרשות ותשיב עליה בהמשך".

לאחר שחייבה בחודש מרץ את **סלייס גמל** להחזיר ללקוחותיה 2.1 מיליון שקלים, כספים שנגבו שלא כדין, הטילה **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** עיצום כספי על סלייס בסכום של 2,040,000 שקלים בגין אי מענה לפניות ציבור שהוגשו כנגדה.

בהליכי ביקורת של רשות שוק ההון נמצא כי החברה לא השיבה ל-34 פניות ציבור שהוגשו כנגדה ובכך הפרה את הוראות הרשות בנוגע לטיפול בפניות הציבור, וכן לא פעלה כנדרש מול לקוחות החברה שנפגעו מפעולותיה.

בנוסף, הרשות מצאה ליקויים נוספים בהתנהלות החברה בכל הקשור לטיפול בפניות הציבור - סיווגים לא נכונים של פניות המשפיעים על דירוג החברה במדד השירות של רשות שוק ההון, עיכובים משמעותיים במענה לפניות ציבור נוספות.

חברת סלייס גמל (לשעבר **קל-גמל**) הינה חברת ניהול קופות גמל דיגיטלית ועיקר עיסוקה בניהול קופות גמל בניהול אישי (IRA). לחברה היקף נכסים מנוהלים של כ-3.5 מיליארד שקלים. מהרשות נמסר, כי החברה טענה, בין היתר, כי ההפרות נבעו מליקויים



**עמית גל, הממונה בפועל על רשות שוק ההון | צילום: מארק קניימן, לע"מ**

## מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן



# הכי בטוח איתנו

**”שלמה רשת מוסכים ושירותי דרך”**  
**היא רשת מוסכי הסדר של חברות הביטוח המובילות!**


**שומרה**


**קבוצת מגדל**


**הפניקס**


**שלמה ביטוח**  
**תמיד**  
**פן.**


**מנורה**  
**מבטחים**


**AIG**


**ביטוח**  
**ישר**


**איילון**


**הראל**  
**ביטוח ופיננסים**

**לתיאום פגישה: \*6448** שלוחה 3

## רפורמת משלים שב"ן וחוק היועצים הפנסיונים יצאו לדרך

זאת לאחר שהכנסת אישרה בתום ליל דיונים מרתוניים ובהצבעות את תקציב המדינה לשנים 2023 ו-2024 ואת חוק ההסדרים



להתקשר עם יועצים פנסיונים ללא נימוק סביר וללא טעמים ענייניים. ניתן לסרב להתקשר עם יועץ פנסיוני אם מתברר שתנאי ההתקשרות עמו הפסדיים, וגם זה בתנאי שהחברה אינה קשורה בתנאים דומים עם מתווך אחר.

תקופת אי הוודאות והטלטלות שעברה של הפעילים השונים בענפי הביטוח, הפנסיה והפיננסים, ואשר נמשכה כמה חודשים, הסתיימה לאחר שהכנסת אישרה שלשום (ג') בבוקר אחרי לילה ארוך של דיונים מרתוניים והצבעות, את תקציב המדינה לשנים 2023-2024 ואת חוק ההסדרים, אשר כולל את הרפורמות בביטוח (משלים שב"ן) בריאות ואת חוק היועצים הפנסיונים.

רפורמת משלים שב"ן נועדה לטפל בנושא של כפל בביטוחי בריאות. על פי החוק שאושר, מבוטח אשר מימש זכאותו לניתוח במסגרת השב"ן וברשותו פוליסת ביטוח פרטית מסוג "מהשקל הראשון", תשלם חברת הביטוח לקופת החולים עבור הניתוח.

עוד ברפורמה משלים שב"ן, כצעד משלים, מבטחים בפוליסות 'מהשקל הראשון' יועברו לפוליסות 'משלים שב"ן', בחידוש הביטוח ועם הסכמה אקטיבית למעבר. מי שאינו מעוניין לעבור אלא להישאר, יהיה עליו להודיע לחברת הביטוח שאינו רוצה לעבור.

באשר לחוק היועצים הפנסיונים, הוא אוסר על חברות ביטוח לסרב

## עדיף ערכה וובינר מקצועי בנושא החרפת הרגולציה והסיכונים שבפתח

כ-300 בעלי ומנהלי סוכנויות ביטוח תאגיד צפו בוובינר אותו הנחה מנכ"ל עדיף יובל נוריאל והעביר עו"ד שלומי הדר



מימין: עו"ד שלומי הדר ויובל נוריאל באולפן עדיף TV

יודע'. צריך ללמוד את הנוהל, להכיר אותו מאנשים מנוסים בתחום, כמו הסכמי שכר טרחה, כתיבת נהלים, הכרת הפיקוח, לראות את התמונה הרחבה, זו הדרך הנכונה להיות מקצוען ולדעת בדיוק איך לגשת ללקוחות שלכם ולתת להם את השירות המקצועי והנכון. זה סוד המשחק". לצפייה - לחצו כאן

כ-300 בעלי ומנהלי סוכנויות ביטוח תאגיד לקחו חלק בוובינר מקצועי שערכה עדיף בתחילת השבוע (א') בנושא החרפת הרגולציה והסיכונים שבפתח. את הוובינר הנחה מנכ"ל עדיף תקשורת יובל נוריאל והעביר עו"ד שלומי הדר, ממשד ג'ון גבע - הדר ושות', עורכי דין ומגשרים. עו"ד הדר הציג בפני המשתתפים מצגת ובה הסבר על האחריות של מנהלי עסקים בתאגיד ביטוח שבו הרגולציה גדלה, הסיכונים גדלים והמגמה של רשות שוק ההון היא לדאוג שהעבודה תיעשה באופן מקצועי מבחינת הדרשות והציפייה של הרשות מאותו מנהל עסקים. כמו כן, על מנת להימנע מעיצומים כספיים, הסביר עו"ד הדר על הפרות דיווח נפוצות שכדאי להימנע מהן, התייחסות לאוכלוסיות מיוחדות כגון אזרחים ותיקים, כיצד לעדכן לקוח קצה, מהן דרכי השיווק הגליטימיות במסגרת החוק וכן כתיבת נהלים, בקרה והפיקוח שתהא בהלימה לחוזרי הפיקוח המעודכנים של הרשות. עו"ד הדר: "הפילוסוף סוקרטס אמר 'החכמה היא לדעת שאתה לא

# כשהרפרנט מקצועי העסק מרוויח



רפרנט אלמנטר



רפרנט פנסיוני



רפרנט פיננסי



רפרנט בריאות מוכר

קורסים מקצועיים עם שיטות לימוד חדשניות המשלבים  
ידע מקצועי רחב ביותר לצד פעילות פרקטית בעולם  
הביטוח והפיננסים

למידע נוסף והרשמה <

כלים העומדים לשרות הסטודנט: ZOOM | שיעורים מוקלטים | אתר למידה

דרך משה דיין 52, תל אביב | 073-7966655 | [adif@adif-college.co.il](mailto:adif@adif-college.co.il)

# מגדל רוכשת 50% מהזכויות בפרויקט וייס-בולטהאופ בתל אביב בתמורה לכ-230 מיליון שקלים

שווי הכולל של המגדל בן 12 הקומות שנמצא בשדרות מנחם בגין הוא כ-460 מיליון שקלים | ההכנסה התפעולית נטו הצפויה למגדל - 26 מיליון שקלים (צמוד למדד) | ארז מגדלי: המטרה להניב תשואות רבות לציבור החוסכים

**קארפור**. כמו כן, נמסר ממגדל ביטוח כי המגדל משמש בחלקו גם למגורים, ואף הוא מאוכלס. עוד נמסר כי ה-NOI (הכנסה תפעולית נטו) הצפויה לבניין הינו כ-26 מיליון שקלים (צמוד למדד). **ארז מגדלי**, מנהל חטיבת השקעות במגדל: "תחום הנדל"ן מהווה מזה מספר שנים עוגן משמעותי בתמהיל



ארז מגדלי | צילום גל הרמוני

ההשקעות שלנו ואנו נמשיך להתמקד באיתור הזדמנויות עסקיות ולהתמיד בתנופת ההשקעות בתחום, במטרה להשיא ערך לכל בעלי העניין שלנו. במקרה זה, מדובר במגדל בוטיק במיקום המרכזי והאסטרטגי ביותר בתל אביב, המאכלס במלואו עם שלושה שוכרי עוגן לטווח ארוך. הסכמי השכירות עם השוכרים הינם צמודי מדד, המהווים יתרון בתקופה אינפלציונית כפי שאנחנו חווים כעת, ובפרט כשמדובר בנכסים הנרכשים במימון עצמי וללא עלויות מימון בתקופה של ריבית עולה, תוך מינוף יתרון הגודל של מגדל בענף. אנו מסתכלים על השקעות אלה בראייה ארוכת טווח ומתוך מטרה להניב תשואות רבות לציבור החוסכים."

את קבוצת וייס וחברת בולטהאופ ייצגו בעסקה עו"ד **יוסי חלד** ממשד אסלקה חלד ועו"ד **דור שחם** ממשד המבורגר עברון. את מגדל ייצגו עו"ד **גילי ריזל**, **רועי פרקש** ו**ליאור דרימר** ממשד עו"ד פירון.

**מגדל ביטוח ופיננסים** רוכשת מחברות הייזום והשבחת הנכסים, קבוצת **וייס ובולטהאופ**, מחצית מהזכויות במגדל וייס-בולטהאופ (We TLV) בשדרות מנחם בגין בתמורה לכ-230 מיליון שקלים. שווי הכולל של המגדל הוא כ-460 מיליון שקלים.

מדובר במגדל משרדים מאוכלס, בן 12 קומות, הממוקם בלב מתחם עסקים. המגדל צמוד לבניין מידטאון ולמרכז עזריאלי, סמוך לצירי תנועה מרכזיים, ליציאות לאיילון צפון ודרום וכן בסמוך לתחנת רכבת השלום. בעתיד, צפוי לעבור בסמוך למגדל הקו

האדום והקו הסגול של הרכבת הקלה. מגדל וייס-בולטהאופ, שהוקם כחלק מפרויקט We TLV, כולל קומת מסחר ומעליה 11 קומות משרדים, והוא משתרע על שטח של כ-15.5 אלף מ"ר ברוטו וכולל גם 186 חניות. נמסר ממגדל כי כיום מושכר המגדל במלואו לשלושה שוכרים, לתקופות שכירות ארוכות של כ-10-20 שנים בממוצע - חברת **SwitchUp** שבבעלות **פתאל**, חברת **Spices וינות ביתן**, המקימה במתחם סניף חדש של רשת



מגדל וייס-בולטהאופ | צילום: רוטשילד מערכות שילוט

# עדיף

# בהשקעה של 2.4 מיליארד שקלים: איילון ביטוח וחברות נדל"ן מתכננות פרויקט במתחם הבורסה

הפרויקט המתוכנן, בשטח של כ-8.4 דונם, יאפשר בנייה של כ-250 אלף מ"ר בבנייה גבוהה של 100-90 קומות לשימושים מעורבים



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

אדריכל הפרויקט הנו משרד ישר אדריכלים בניהולו של **אבנר ישר**. **שרון רינר**, מנכ"ל איילון: "אנו מאמינים כי שילוב הכוחות בין הקבוצות היזמים ולור ביירון וב.ס.ר מאפשר לפרויקט גב כלכלי חזק, הנדסה ברמה גבוהה, ניסיון ויזמות אינטנסיבית שסייעו להצלחתו".

**משה בנבנישתי**, מוביל הפרויקט מטעם איילון: "המיקום המרכזי בלב גוש דן, היקפו העצום ועירוב השימושים המגוון הטמון בו, מעניקים לפרויקט יתרון יחסי בשוק תחרותי. תכנית המתאר פורצת הדרך בתכנון משרד האדריכלים המוערך ישר אדריכלים ובגיבוי עיריית רמת גן, יובילו להערכת איילון להשבת זכויותיה ויאפשרו מכפיל ערך לחברה ולמשקיעים".

**איילון חברה לביטוח המחזיקה** בבעלות 79% מבניין משרדים ומסחר בן 7 קומות ברחוב מנחם בגין ברמת גן, התקשרה עם חברות הנדל"ן היזמיות **ולור ביירון נדל"ן וב.ס.ר הנדסה ופיתוח**, בהסכמה לביצוע הסכם קומבינציה לצורך ייזום והקמת פרויקט, שבמסגרתו יאוחדו הנכס האמור וחלקות צמודות נוספות לכדי יחידה תכנונית אחת, תוך הריסת המבנים הישנים והקמת מבני גורדי שחקים חדשים תחתם.

מאיילון נמסר כי שיתוף הפעולה בינה לבין חברות הנדל"ן כולל השקעה של כ-2.4 מיליארד שקלים. כמו כן, הפרויקט המתוכנן, שעתיד להיבנות במתחם הבורסה ברמת גן ברחובות מנחם בגין 12-24 והרקון 13-3, ממוקם באחד ממוקדי העסקים המרכזיים בישראל בצמוד לעורקי תחבורה ראשיים וכן בציר העתידי של הרכבת הקלה והמטרו.

מאיילון נמסרו פרטי הפרויקט אשר ישתרע על פני כ-8.4 דונם המאפשר בנייה לפי תכנית המתאר החדשה של אזור הבורסה בשיעור של 3000%, לכדי כ-250 אלף מ"ר בבנייה גבוהה של 100-90 קומות לשימושים מעורבים. בכך יהפוך הפרויקט לאחד הפרויקטים הגדולים בישראל.

איילון דיווחה לבורסה כי בשלב זה הושגו הבנות ראשוניות בין חלק מבעלי הזכויות בקרקע לבין איילון והיזמים ולור וב.ס.ר, כאשר קידום הפרויקט מותנה בשורה של תהליכים ותנאים עתידיים שהם תנאי לקידום וחתימה על הסכם קומבינציה כאמור, ואשר טרם התקיימו וטרם ידועה התכנותם, ובכלל זה בין היתר חתימת בעלי הזכויות הנוספים בחלקות עליהן מבוקש לקדם את הפרויקט, הגשת תכניות לוועדה לתכנון ובניה וחתימה על הסכמי קומבינציה עם כלל בעלי החלקות.

## חג שבועות שמח!

# אלטשולר שחם משווקת קרן נדל"ן בניהול פנינסולה

הקרן מתמחה בעסקאות ייזום והשבחה בארה"ב | העסקה צפויה לכלול כ-35 נכסים והיא מקיפה מגורי סטודנטים, מגורים לגיל השלישי ונדל"ן למגורים



איתי נרינסקי | צילום: אורי קאן

לשוק הנדל"ן בארה"ב, בו אנו מאמינים כי נכון להשקיע בימים אלו. "ההנגשה עבור המשקיעים מתאפשרת בעקבות היכולת שלנו לבחון כל עסקה בזכויות מגדלת בתהליך מדוקדק, במהלכו כל השקעה עוברת מספר תהליכי בדיקה וצריכה לעמוד במגוון פרמטרים כלכליים, טכניים ומשפטיים, כמו גם בחינה של מבנה העסקה, הסביבה הכלכלית, הנכסים הסמוכים וכן בוחנים התאמה של העסקה לתנאי השוק. אנו מאמינים כי גיוון תיק ההשקעות בהשקעות ללא קורלציה לשוק הסחיר, בעלות סגמנטים שונים, פיזור וחשיפה למגוון אזורים גאוגרפיים מאפשרת למשקיעים ליהנות מערך מוסף משמעותי", הוסיף נרינסקי.

**אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות יוצאת** בימים אלו בשיווק של קרן נדל"ן בניהולה של קבוצת **פנינסולה**, המתמחה בעסקאות ייזום והשבחה בארה"ב. העסקה צפויה לכלול כ-35 נכסים ברחבי ארה"ב והיא מקיפה שלושה תחומי נדל"ן מרכזיים: מגורי סטודנטים, מגורים לגיל השלישי ונדל"ן למגורים (מקבצי דיור).

מאלטשולר שחם נמסר כי ההשקעה בעסקה מסוג זה מאפשרת מנעד רחב וחשיפה לסוגים שונים של נכסים, על מנת לייצר פיזור מקסימלי, הן בעסקה הספציפית והן בתיק ההשקעות של הלקוח. כמו כן נמסר, כי ההשקעה שמציעה החברה כעת היא הזדמנות להצטרף כחלק מקבוצת משקיעים לקרן פנינסולה, הכניסה לקרן היא במהלך הסגירה האחרונה כאשר כבר בוצעו מספר עסקאות, דבר המאפשר וודאות בבחינת הצטרפות להשקעה.

עוד נמסר כי הצטרפות להשקעה פתוחה לגיוס עד תחילת חודש יוני. **איתי נרינסקי**, סמנכ"ל מכירות אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות: "אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות מציעה ללקוחותיה הזדמנויות מעניינות להשקיע בנדל"ן לצד הגופים המובילים בתחום בארץ ובעולם, בהשקעות שלרוב אינן נגישות ללקוחות כשירים פרטיים. אנו מאמינים כי המצב הכלכלי הנוכחי מייצר הזדמנויות השקעה מגוונות, תנופת ההשכלה בארה"ב נמצאת בשיא, דבר התומך בביקושים למגורי סטודנטים - אחד הסגמנטים הייחודיים

## 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





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

יום ה' | 22.6.23

ביתן 10, אקספו, תל אביב

לפרטים נוספים והרשמה <<



**חדשות חמות**

# מארש העולמית השיקה מערכת ביטוח חדשה בשיתוף פעולה אסטרטגי עם ענקית הביטוח האוסטרלית QBE

המערכת תספק לחברות שמבוטחות באמצעות מארש כיסוי ביטוחי אוטומטי במרבית תחומי הביטוח וכן הנחה בפוליסת הביטוח

העולמיים. "לכן החשיבות של שיתוף פעולה כזה הינה אסטרטגית ללקוחות מארש בארץ ובעולם בשני אופנים: מחד, QBE מבטיחה למעשה לבטח את לקוחות מארש בצורה אוטומטית ומאידך, היא מתחייבת לתת הנחה אוטומטית בפרמיית הביטוח", נמסר ממארש ישראל.



**נעמי ניסר, מנכ"לית מארש ישראל**  
| צילום: סמדר כפרי

**לוסי קלארק**, נשיאת תחום Specialty and Global Placement במארש העולמית: "בתקופה של יכולת ביטוח מוגבלת בתעשיות ובאזורים גיאוגרפיים רבים, המערכת החדשה תעניק ללקוחות אפשרות גישה ייעודית, עם קיבולת מוסדרת מראש, שתהיה בלעדית ללקוחות מארש על פני כל קשת היסכונים שלהם".  
**נעמי ניסר**, מנכ"לית מארש ישראל: "יש כאן הבעת אמון גדולה של ענקית הביטוח הגלובאלית QBE, מהגדולות בעולם, בברוקר הביטוח מארש בארץ ובעולם, מה שיאפשר ללקוחותינו ליהנות מעתה באופן אוטומטי מפתרונות ביטוח רחבים ומהנחה בפרמיה".

**מארש** העולמית השיקה את Fast Track, מערכת ביטוח חדשה בהובלת QBE האוסטרלית, אחת מ-20 חברות הביטוח וביטוח המשנה המובילות בעולם. במסגרת שיתוף הפעולה האסטרטגי, המערכת תספק לחברות שמבוטחות באמצעות ברוקר הביטוח מארש כיסוי ביטוחי אוטומטי במרבית תחומי הביטוח. כך, בסופו של דבר, לקוחות מארש בישראל ובעולם ייהנו מעתה באופן אוטומטי גם משירותיו של ביטוח המשנה QBE וגם מהנחה בפוליסת הביטוח. המערכת החדשה עליה דיווחה אתמול (ד') מארש, תהיה מגובה על ידי פאנל של מבטחים גלובליים בדירוג A-, שיפעלו על פי מסגרת תנאים שנקבעה מראש בין הצדדים, עד 10% מהיקף הכיסוי. נמסר כי שיתוף הפעולה האסטרטגי Fast Track עם QBE, מגיעה במהלך תקופה מאתגרת עבור חברות וארגונים עם צרכי ביטוח הולכים וגדלים, שכן על פי מדד שוק הביטוח העולמי של מארש, ברבעון הראשון של 2023 נרשמה זה הרבעון ה-22 ברציפות, עליה של מחירי הביטוח

**מוסיפים לך ערך**

**עדיף עכשיו**

שירות מבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע מקצועי**

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף ב-WhatsApp**

קבלת סידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

**ניוזלטר יומי**

מרכז את אירועי היום

**שבועון עדיף**

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים משיבים**

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

**עדיף TV**

מתחם תוכן המרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

גישה לפורטל עדיף

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



**למקצוענים בביטוח**

**מנוי עדיף**

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

# כלל ביטוח פיתחה והטמיעה מערכת ליבה בתחום ביטוח החיים המבוססת על פלטפורמה של SAP

הפרויקט נועד למיכון תהליכי פיזור כספי מעסיקים בתחום ביטוח חיים לפוליסות המבוטחים, הכולל ממשקי נתונים דיגיטליים, גבייה של תקבולים מול מעסיקים, פיזור דיגיטלי של כספי המבוטחים, החזרי פרמיות למעסיקים ועוד



מירי גלברט | צילום: סיון פרנ'

מתקדמת, בתוך ליבת הארגון, המנהלת את ניתוב כספי המבוטחים המתקבלים על ידי המעסיקים, למסלולים המתאימים, באופן אוטומטי, תוך יצירת תמונה פיננסית מלאה. מערכת הליבה החדשה, המבוססת על פלטפורמה טכנולוגית של חברת SAP, נותנת מענה אופטימלי לדרישות העסקיות של החברה, מאפשרת לחסוך בעלויות תפעול, מייעלת את העבודה היומיומית ומקצרת באופן משמעותי את משכי הטיפול בכספי המבוטחים".

**נועם כהן**, סמנכ"ל, מנהל תחום מערכות בריאות, אשראי ומטה בכלל IT: "פרויקט מסוג זה ממנף מנועים ארגוניים קיימים של חברת SAP לפיתוח פלטפורמות טכנולוגיות הנותנות מענה לצרכים ביטוחיים עסקיים, במטרה לשפר ולהפוך תהליכים עסקיים לתצורה אוטומטית ויעילה. פיתוח עצמי של המערכת וניהולה בתוך הארגון מקנה גמישות וזריזות לטובת מתן מענה לצרכי הצד העסקי, תוך ביצוע בקרה פנימית שוטפת ודיגיטלית, ויש לכך ערך רב לכל היחידות העסקיות בארגון".

**סתיו נבון**, מנכ"לית SAP ישראל: "אנחנו גאים בבחירה של כלל ביטוח ופיננסים בפתרון של SAP לשמש כפלטפורמת הפיתוח של המערכת החדשה של החברה. מהלך זה מעיד על האמון בפתרון של SAP וביכולות שלו, המאפשרות גמישות וקלות יישום, לצד היכולת של כלל לבנות באופן עצמאי פלטפורמה מתקדמת, המזניקה אותם קדימה מבחינה טכנולוגית ומאפשרת להם לספק ערך עסקי חוצה ארגון באמצעות SAP".

**כלל ביטוח ופיננסים** השלימה פיתוח עצמי, הטמעה והפעלה מלאה של מערכת ליבה המבוססת על פלטפורמה טכנולוגית של חברת SAP, לביצוע התאמות ושיוך כספי מבוטחים בתחום ביטוח החיים, למסלולים הרלוונטיים בחברה, תוך יצירת תמונה מפורטת ומלאה של הרישומים הפיננסיים. מדובר בהשקעה של כ-10 מיליון שקלים.

הפרויקט, שארך כשנתיים, הינו חלק מאסטרטגיה ארגונית של מינוף נכסים ארגוניים באופן שימש גם את הליבה הביטוחית ויוביל לאיחוד מערכות.

נמסר, כי הפרויקט כלל מספר רחב של פיתוחים, כשבמרכזם, בניית מנוע להצלבה חכמה בין הפקדות המעסיקים שבוצעו לחשבונות הבנק של כלל ביטוח ופיננסים, לבין בקשות המעסיקים לפיזור כספי המבוטחים, בניית מסכי עבודה יעילים לטיפול שוטף בפיזורי הכספים, פיתוח כלים לתחקור היסטוריית תעבורת הכספים, אוטומציה של החזרי פרמיה למעסיקים, מנגנון לומד לאיתור תקבולים על פי עבודת משתמש והצלבת נתונים תפעוליים ממקורות שונים, לחיזוי ייעוד הכסף שהופקד בחשבונות כלל ביטוח ופיננסים ועוד, תוך קיצור משמעותי במשך זמן הטיפול.

המערכת הארגונית החדשה, עליה דיווחה החברה, מחליפה את מערכת הליבה של חברת **ספיאנס** אשר ניהלה מעבר של מאות מיליוני שקלים בחודש אל מול דיווחי ממשק מעסיקים, מערכות כלל ביטוח והמסלקה הפנסיונית. כעת, נמסר, כי על ידי מנגנון חכם תנהל המערכת תהליך מלא מקצה לקצה, החל מקליטת התקבולים, דרך פיזורם ועד החזרי פרמיות למעסיקים, במערכת אחת, תוך יצירת תמונה אחידה לאופן הטיפול בכספי המבוטחים וקיצור מעגלי הטיפול, עד לשיכום לפוליסות המתאימות.

עוד נמסר כי הפרויקט תומך ב'רגולציית ממשק מעסיקים' שהינה חלק מהתקנות להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני. "רגולציה זו ממומשת בשנים האחרונות כדי להסדיר תהליכי העברת מידע וכספים בין הגורמים השונים בשוק החיסכון הפנסיוני באופן ממוכן, במטרה לייעל את תהליכי העבודה, להגביר את השקיפות ולשפר את זמינות המידע לחסכונות הפנסיוניים של הציבור וכן מוחלת בימים אלו גם על מעסיקים קטנים".

**מירי גלברט**, משנה למנכ"ל, מנהלת מערכות מידע ומנכ"לית כלל IT: "כלל ביטוח ופיננסים פיתחה באופן עצמאי מערכת טכנולוגית

**הפינה המקצועית**  
עם עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי אלטשולר שחם גמל ופנסיה



**האם בניוד לקרן פנסיה מביטוח מנהלים בו קיים כיסוי ביטוח, נשמר הוותק לתקופת האכשרה? ומה קורה כאשר הכיסוי נרכש מחוץ לפוליסה?**

חשוב לשים לב כי במקרה שבו חלה עלייה של מעל 10% בהיקף הכיסוי בקרן המקבלת, תחול תקופת אכשרה חדשה לגבי התוספת. הבדיקה יחסית פשוטה כאשר מדובר על כיסוי לא.כ.ע בפוליסה לעומת קצבת הנכות בקרן הפנסיה. הבדיקה מסובכת יותר במקרה בו הכיסוי למקרה מוות בפוליסה היה מסוג ריסק המשולם בסכום חד פעמי, מכיוון שקרן הפנסיה צריכה לתרגם את סכום הביטוח ל"קצבת שארים רעיונית" (לפי מקדם ייעודי המופיע בתקנון הקרן) לצורך הבדיקה. דוגמה: בן 30 נשוי ללא ילדים, ששכרו הקובע 15,000 שקלים ורכש ריסק בסכום של 1 מיליון שקלים. סכום הריסק יתורגם לקצבת שארים רעיונית לאלמנה בגובה של כ-3,400 שקלים, ולכן תחול תקופת אכשרה חדשה לכיסוי לאלמנה על הסכום העולה על 3,400 שקלים בתוספת 10%, כלומר מעל 3,740 שקלים.

בחוזר העברת כספים בין קופות גמל<sup>1</sup> נקבע כי קרן פנסיה חדשה מקבלת תכיר בוותק שנצבר בפוליסה המעבירה, לעניין תקופת האכשרה לסיכוני מוות ונכות, כאשר מדובר בניוד של עמית פעיל. הוותק שיילקח בחשבון יתייחס רק לחודשי הביטוח הרצופים האחרונים לאותם הסיכונים שבטוחו בפוליסה. הביטוח<sup>2</sup> לסיכוני מוות ו/או נכות יכול שנרכש בתוך הפוליסה או מחוץ לפוליסה (S.A) גם אם נרכש בחברה נפרדת מזו שבה נוהל הכיסוי. התנאי להכרה בתקופת האכשרה הינו שהתשלום עבור הביטוח נפסק בשל ניוד הצבירה לקרן. חשוב לשלוח לקרן אסמכתאות על הכיסוי וביטולו, על מנת שבמועד אירוע הביטוח המסמכים יהיו כבר בידי הקרן, מה שיקל משמעותית על ניהול התביעה מול הקרן.

המאמר מתייחס לנשים ונברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 15.5.2023. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שיינתנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או תחליף ליעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריות הבלעדית של המשתמש.  
1. חוזר גופים מוסדיים 2-9-2020 העברת כספים בין קופות גמל - תיקון  
2. למעט ביטוח חיים קבוצתי, ביטוח אבדן כושר עבודה קבוצתי וביטוח נכות הנספח לביטוח חיים קבוצתי



# עדיף

## WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >

או שלח הודעה  
למספר 03-9076010



## ישראלכרט הטמיעה את פלטפורמת יישומי הענן ההיברידית Red Hat OpenShift

הפלטפורמה נועדה לתמוך במגוון פרויקטים קיימים ועתידיים, כולל שילוב עם הבנקים וחברות הביטוח הגדולים בישראל, להאיץ את זמן ההשקה של שירותים חדשים ולהגדיר מחדש מערכות back-end קריטיות

שמפנה זמן ומשאבים להתמקדות בעבודה יצרנית וחדשנית; שימוש משופר במשאבים, שיפור ביצועים והקמת בסיס טכנולוגי של קונטיינר לפי-דרישה לצורך שיתופי פעולה עם ארגוני בנקאות ופינטק אחרים כחלק מאסטרטגיית הצמיחה של ישראלכרט.

"חיפשנו פלטפורמה טכנולוגית אשר תשמש את הארגון שלנו לשנים רבות קדימה", אמר **דביר בן אהרון**, מנהל טכנולוגיה ראשי בישראלכרט והוסף: "בנוסף לאספקת יתרונות הבנקאות הפתוחה ללקוחותינו, אנחנו משתמשים ב-Red Hat OpenShift כדי להתקדם לכיוון המטרה שלנו להפוך לספק שירותים פיננסיים חדשים גם עבור הלקוחות העסקיים והפרטיים שלנו".

**גילי הור**, סמנכ"ל האסטרטגיה והפיתוח העסקי של ישראלכרט, ציינה: "ישראלכרט מתכננת להמשיך לפעול תוך ניצול הזדמנויות חדשות כדי לבסס את המוניטין שלה כספקית שירותים פיננסיים חדשנית, לרבות שילוב טכנולוגיות מתקדמות של רד האט".

**בת אל אסף-וולצ'ק**, ארכיטקטית בכירה למגזר הפיננסי ב-Red Hat ישראל: "הבחירה בפלטפורמת Red Hat OpenShift מאפשרת לישראלכרט להתמקד באספקת מוצרים ושירותים חדשים ללקוחותיה. באמצעות Red Hat OpenShift, ישראלכרט יכולה לחסוך בעלויות הרישוי, להפחית את עלויות התחזוקה של תשתית וירטואלית ולשפר את היציבות וביצועי היישומים של הארגון".



גילי הור | צילום: תמי בר שי



בת אל אסף-וולצ'ק | צילום: אלישר

**ישראלכרט** הטמיעה את פלטפורמת Red Hat OpenShift, אשר תאפשר, לדבריה, ליצור שירותים דיגיטליים חדשים ולספק שירות ערך מוסף עבור לקוחות ושותפים.

חברת כרטיסי האשראי, שלפני כחודשיים אשרו בעלי המניות את מכירתה ל**הראל**, חיפשה את הדרך המתאימה ביותר לפתח את הסביבה הטכנולוגית של הארגון ולהתקדם לטכנולוגיה חדשה, אשר תאפשר תהליכי פיתוח ואספקה יעילים ומהירים יותר, המבוססים על מיקרו-שירותים ונתמכים על ידי קונטיינרים.

לאחר בחינה של פתרונות אפשריים, ישראלכרט בחרה ב-Red Hat OpenShift כפלטפורמת היישומים החדשה של הארגון. הפלטפורמה של **Red Hat** תומכת בפיתוח, פריסה וניהול חדשניים של יישומים בסביבות הענן.

ישראלכרט הטמיעה את פלטפורמת Red Hat OpenShift במערך המחשוב כדי לתמוך במגוון פרויקטים קיימים ועתידיים, כולל שילוב עם הבנקים וחברות הביטוח הגדולים בישראל, להאיץ את זמן ההשקה של שירותים חדשים ולהגדיר מחדש מערכות back-end קריטיות.

בישראלכרט מסבירים את היתרונות עבור הארגונים: הפחתת זמן הגדרת והכנת התשתית משבועות לדקות באמצעות תהליכים אוטומטיים; הגברת עצמאות המפתחים באמצעות ניהול סביבות בשירות עצמי, מה



**לוח עדיף**

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

Sales@anet.co.il >

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

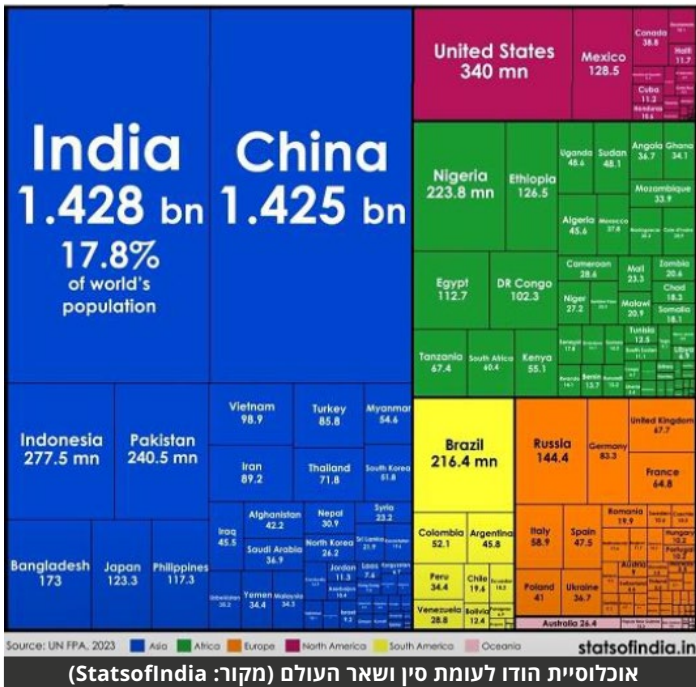
עם מומחי מנורה Finance

# כלכלת הודו: מנוע הצמיחה הבא של העולם

בספטמבר 2022 הודיעה קרן המטבע העולמית כי כלכלת הודו חלפה על פני כלכלת בריטניה והפכה לחמישית בגודלה בעולם | ב-2028, לפי תחזיות, היא צפויה להפוך לכלכלה השלישית בגודלה בעולם, עם תמ"ג של 5 טריליון דולר



מאת בן ציון סטאמקר



## הכלכלה החמישית בגודלה בעולם

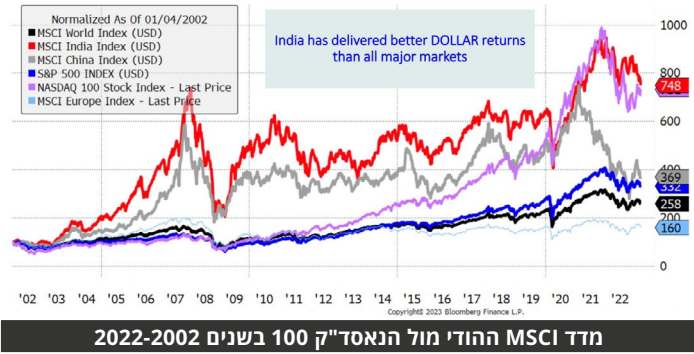
עד תחילת שנות ה-90 של המאה שעברה, כלכלת הודו הייתה כלכלת סוציאליסטית וחקלאית. בשנת 1991 הוחלט לבצע רפורמות מקיפות ולתת למגזר הפרטי ולמשקיעים זרים להיות חלק מהותי ממנה. מאז צמחה הכלכלה ההודית בכ-6.3% בממוצע מדי שנה. הודו מפיקה לעצמה את מזונה באמצעות חקלאות חזקה ועצמאית. עם זאת, הודו תלויה בייבוא של נפט על מנת להניע את כלכלתה. למרות הצפי הגלובלי להאטה כלכלית, כלכלת הודו נחשבת לכלכלה הצומחת ביותר מבין המדינות המובילות בעולם, עם קצב צמיחה של כ-7% בשנת 2022 וצפי לצמיחה של כ-6% ב-2023. התמ"ג הנוכחי של הודו הינו כ-3.2 טריליון דולר. מערכות הבנקאות בהודו הינה גדולה, מפותחת, יציבה וצומחת מאוד.

זר שפרסמה קרן האוכלוסין של האו"ם באמצע חודש אפריל בישר על מהפך היסטורי: הודו הפכה למדינה המאוכלסת ביותר בעולם, כשבדרך לפסגה היא עוקפת את סין - מי שהחזיקה בתואר במשך שנים ארוכות. לפי נתוני האו"ם, אוכלוסיית הודו מונה 1.428 מיליארד אזרחים, לעומת 1.425 מיליארד סינים. המשמעות היא שכמעט כל אדם חמישי על פני הגלובוס, וקרוב ל-20% מכלל אוכלוסיית העולם, הינו הודי - יותר מכלל האוכלוסייה באירופה, באפריקה וביבשות אמריקה. בעוד שמדינות הגבלת הילודה בסין יצרה אוכלוסייה מזדקנת, בהודו מתרחשת מגמה דמוגרפית הפוכה ומתעצמת של אוכלוסייה שהופכת צעירה יותר ויותר. לראייה, כמחצית מאזרחי הודו הם בני פחות מ-30, כשני-שליש בני מתחת לגיל 35 ואילו קצב הילודה, לפי דוחות ומחקרים שונים, מספר על כ-50-43 תינוקות הודים שנולדים מדי דקה. הודו הייתה למעצמה צבאית, מדינית וכלכלית עד שגילוי הנתיב החדש למדינה בשלהי המאה ה-15 הוביל לראשית קולוניאליזציה אירופית של הודו, בעיקר מצידה של בריטניה. תנועת ההתקוממות האנטי האלימה שהוביל המנהיג הפוליטי והרוחני מהאטמה גנדי, הביאה ב-1947 להכרזת העצמאות של הודו ולסיום השליטה והנוכחות של האימפריה הבריטית אחרי כ-350 שנה. לאחר מכן הפכה הודו לדמוקרטיה הגדולה בעולם. הודו מורכבת מכ-30 מדינות מחוז שונות ודוברת עשרות שפות, בעיקר הינדית ואנגלית, כאשר האחרונה נחשבת גם לשפת העסקים במדינה. הספורט הלאומי בהודו הוא קריקט. ה- IPL, הפרמייר ליג ההודית, נחשבת לאחת הליגות העשירות בעולם הספורט עם שווי מוערך של יותר מ-10 מיליארד דולר ומיליוני אוהדים שצופים במשחקיה - במגרשי הספורט, בערוצי הטלוויזיה ובשידורי האינטרנט. תרומתה לכלכלת הודו מוערך במיליארדי דולרים מדי שנה.

**עם מומחי מנורה Finance**

מטוסי נוסעים ב-10 השנים הקרובות.

● האצה ענקית של יזמות בתחום ההייטק - משנת 2014 ועד היום צמחו מעל 100 "חדי קרן", וכ-80 אלף סטרטאפים בהודו (המקום השלישי בעולם, אחרי ארה"ב וסין) בתחומי האיקומרס, הפינטק, התוכנה, הצריכה, הגיימינג, תעשיית הרכב החשמלי, האנרגיה המתחדשת ועוד. תעשיית ההייטק צפויה להמשיך ולהיות מקטרי הצמיחה המובילים בהודו, כאשר ההשקעה מגיעה רבות מנכחות מאסיבית של מנהלים הודים בתאגידי ענק גלובליים כמו גוגל, מייקרסופט, סטארבאקס, IBM ועוד עשרות חברות מובילות בוול סטריט.



**שוק המניות ההודי**

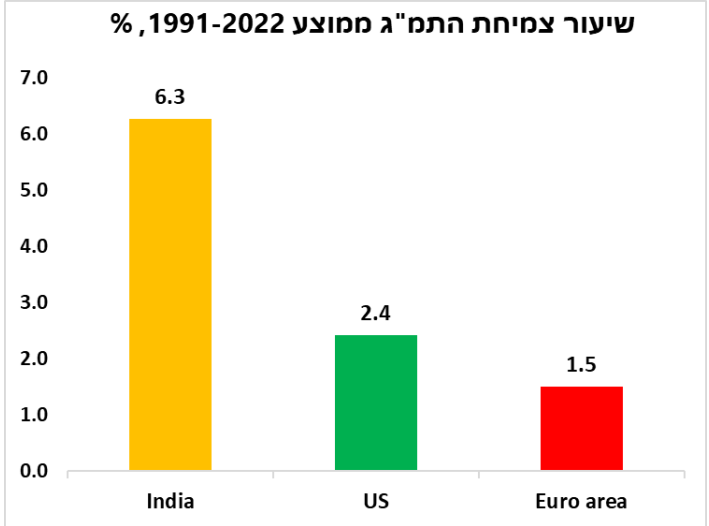
ב-20 השנים האחרונות הניב שוק המניות ההודי תשואה גבוהה של 10% בממוצע רב-שנתי - דומה לזו של הנאסד"ק (מדד מניות הטכנולוגיה בארה"ב) במונחים דולריים. לפי תחזית של בנק ההשקעות מורגן סטנלי, בעוד כ-5 שנים יהפוך שוק המניות ההודי לשלישי בגודלו בעולם.

**הכותב הינו מנהל מאקרו אנליטיקה וסל אג"ח ממשלתי במנורה מבטחים**

מובהר כי האמור בסקירה זו מבוסס על מידע פומבי וכולל הערכות ואומדנים צופי פני עתיד, וייתכן כי בפועל התוצאות תהיינה שונות. אין לראות בסקירה זו משום ייעוץ להשקעה ו/או להסתמך עליה לשם קבלת החלטות השקעה כלשהן ואין בה משום המלצה לרכישת ניירות ערך כלשהם.

שיעור צמיחת האשראי במדינה הינו כ-20%.

משנת 2014, בהנהגתו של נרדנדה מודי, ממשלת הודו החלה להאיץ מחזור עסקים חדש שכלל רפורמות כלכליות ומדיניות אשר מושכות השקעות חדשות. קברניטי חברות הביג-טק - אמזון, גוגל, מטא, מייקרסופט ואפל - רואות בהודו עוגן חשוב לעתיד הכלכלה העולמית והחברות הבינלאומיות צפויות להשקיע בה מאות מיליארדי דולרים בעשור הקרוב. בוב סטרנפלס, מנכ"ל חברת הייעוץ העולמית מקינזי, הכריז כי המאה ה-21 צפויה להיות המאה הכלכלית של הודו והעריך כי עד שנת 2047 כ-20% מכוח העבודה העולמי יהיה תוצרת הודו. בספטמבר 2022 הודיעה קרן המטבע העולמית כי כלכלת הודו חלפה על פני כלכלת בריטניה והפכה לחמישית בגודלה בעולם. בשנת 2028, לפי תחזיות, היא צפויה להתעצם עוד יותר ולהפוך להיות הכלכלה השלישית בגודלה בעולם, עם תמ"ג של 5 טריליון דולר.



**מחקלאות וסוציאליזם לחדי קרן: מה מניע את הכלכלה ההודית?**

לכלכלה בהודו מגוון עצום של מנועי צמיחה, בהם:

- הצמיחה הפרטית - מעמד בינוני רחב מאוד.
- העברה של ייצור תעשייתי מסין להודו לצד פיתוח התעשייה

המקומית. אפל לדוגמה, מייצרת כיום 5% עד 7% ממכשירי האיפון שלה בהודו - זינוק מרשים בהשוואה ל-1% בלבד בשנת 2021. עד 2025 צפויה ענקית הסלולר והטכנולוגיה להעביר 25% מהייצור שלה מסין להודו.

● השקעה של מאות מיליארדי דולרים בבניית תשתיות פיזיות - מג'רים וכבישים מהירים, קווי מטרו בערים הגדולות והרחבת תשתיות הרכבת הכבדה, דרך ייצור אנרגיה מתחדשת ועד לבנייה של ערים חכמות, נמלי ים ותעופה. לשם המחשה, חברות התעופה המובילות של הודו, "אייר אינדיה" ו"אינדיגו", צפויות לרכוש למעלה מ-1,000

# אלטשולר שחם פיננסים: ההכנסות ברבעון הראשון הסתכמו בכ-270 מיליון שקלים והרווח הנקי בכ-39 מיליון שקלים

ברבעון המקביל אשתקד הסתכמו ההכנסות בכ-370 מיליון שקלים והרווח הנקי בכ-66.3 מיליון שקלים | דירקטוריון החברה אישר חלוקת דיבידנד בסך של כ-29 מיליון שקלים בגין רווחי הרבעון הראשון



יאיר לוינשטיין | צילום: סם יצחקוב

ההכנסות של אלטשולר שחם פיננסים הסתכמו ברבעון הראשון של 2023 בכ-269.7 מיליון שקלים, לעומת כ-277.5 מיליון שקלים ברבעון הקודם וכ-369.6 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. סך ההכנסות ברבעון הראשון כולל גם הכנסות מעמלות של 1.8 מיליון שקלים שמקורן בפעילות ניהול וייזום השקעות אלטרנטיביות בענף הנדל"ן.

ההכנסות מדמי ניהול נטו ברבעון הראשון הסתכמו בכ-265.2 מיליון שקלים, לעומת כ-276.3 מיליון שקלים ברבעון הקודם וכ-371.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל של 2022. הירידה נובעת בעיקר מהקיטון בהיקף הנכסים המנוהלים.

הרווח הנקי המיוחס לבעלי המניות של החברה ברבעון הראשון הסתכמו בכ-39.1 מיליון שקלים, לעומת כ-42.9 מיליון שקלים ברבעון הקודם וכ-66.3 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

נכון ל-31 במרץ 2023 מנהלת החברה נכסי גמל ופנסיה בהיקף של כ-162.9 מיליארד שקלים עבור כ-3.4 מיליון עמיתים.

נכסי הגמל שבניהולה של אלטשולר שחם גמל ופנסיה הסתכמו ב-31 במרץ 2023 בכ-136.83 מיליארד שקלים, המנוהלים עבור כ-3 מיליון עמיתים. אלטשולר שחם גמל ופנסיה הינה החברה הגדולה ביותר בשוק קופות הגמל בישראל (לרבות תכנית חסכון לכל ילד) והיא מחזיקה בנתח שוק של כ-20.9% מסך הנכסים המנוהלים בקופות הגמל ובקרנות ההשתלמות.

נכסי קרנות הפנסיה שבניהולה של אלטשולר שחם גמל ופנסיה הסתכמו ב-31 במרץ 2023 בכ-26.05 מיליארד שקלים.

מספר העמיתים בקרנות הפנסיה עלה ועמד על 388,957 ב-31 במרץ 2023, לעומת 383,586 עמיתים ב-31 בדצמבר 2022 ו-383,959 עמיתים ב-31 במרץ 2022. נתח השוק של החברה בשוק הפנסיה עומד על כ-4% נכון ל-31 במרץ 2023.

ההון העצמי של החברה נכון ל-31 במרץ 2023 עמד על כ-499 מיליון שקלים, וזאת לאחר חלוקת דיבידנדים של כ-32 מיליון שקלים בחודש מרץ 2023.

בחודש מאי 2023 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד של כ-29 מיליון שקלים לבעלי המניות, על בסיס דוחותיה הכספיים של החברה לרבעון הראשון לשנת 2023.

נמסר, כי כחלק מיישום אסטרטגיית החברה להרחבת תחומי פעילותה בעולמות הפיננסים ולמיצובה בתחום ההשקעות האלטרנטיביות, לאחר תום הרבעון, השיקה החברה שיתוף פעולה ייחודי עם פנתאון, חברת ניהול השקעות בינלאומית המתמחה בהשקעות פרטיות ומנהלת נכסים בהיקף של למעלה מ-90 מיליארד דולר.

**יאיר לוינשטיין**, מנכ"ל אלטשולר שחם פיננסים: "אנו ממשיכים להציג תוצאות יציבות ולשמור על מיקומנו כחברת הגמל הגדולה בישראל, כאשר אנו מקדישים מאמצים רבים לשמירה על המגמה החיובית בפעילות הליבה לה אנו עדים בחודשים האחרונים. בכוננתנו לפעול להמשך שיפור מעמדנו התחרותי בשוק תוך חיזוק ערכי המותג אלטשולר שחם כאשר במקביל, הודענו לאחרונה על השקת שיתוף פעולה ייחודי עם פנתאון, חברת ניהול השקעות בינלאומית המתמחה בהשקעות פרטיות, זאת במסגרת הקמת פעילות ניהול השקעות אלטרנטיביות אשר צפויה להוות בעתיד זרוע חזקה נוספת בפעילותנו".

# ביטוח ישיר עברה ברבעון הראשון מהפסד לרווח כולל של כ-14.1 מיליון שקלים

ברבעון המקביל אשתקד רשמה הפסד כולל של כ-13.2 מיליון שקלים | הפרמיות שהורווחו ברוטו הסתכמו בכ-656.2 מיליון שקלים בהשוואה לכ-570.1 מיליון שקלים ברבעון המקביל, גידול של כ-15%



קובי הבר, מנכ"ל ביטוח ישיר | צילום: כפיר סיון

בתחום תאונות אישיות אשר בתקופת הדוח חזרה חברה לשווקי תחת הפוליסה החדשה.

הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-10.6 מיליון שקלים לעומת רווח של כ-11.4 מיליון שקלים ברבעון המקביל, קיטון של כ-7%.

**כושר פירעון.** בהתאם לדרישות הפיקוח מציגה החברה יחס כושר פירעון גבוה של כ-146% ליום 31 בדצמבר 2022, ללא התחשבות בהוראות המעבר לתקופת הפריסה, בהשוואה לכ-134% ביום 31 בדצמבר 2021.

## "עלות הגניבות ממשיכה להשפיע בחוזקה על חברות הביטוח"

מנכ"ל ביטוח ישיר, **קובי הבר**: "אנו מסכמים את הרבעון הראשון, עם המשך צמיחה בהיקף הפרמיות בכל ענפי הפעילות ורואים את פירות המהלכים שקידמנו בשנים האחרונות. הוצאות החברה עלו אמנם, אך בשיעור נמוך מעליית המדד, וברמה נמוכה מהעלייה בתוספת הפעילות שלנו, דבר המעיד על ניהול הדוק של הוצאות החברה. בענף הרכב רכוש היקף הפרמיות עלה בכ-30% ביחס לרבעון המקביל, תוך שמירה על חיתום הדוק. עלות התביעה התייצבה בזכות מהלכים עמוקים שקידמנו, אך עלות הגניבות ממשיכה להשפיע בחוזקה על חברות הביטוח גם ברבעון זה. המכירה השולית ברבעון רווחית ואנו מעריכים שנהיה מהראשונים בענף שיעברו לרווחיות.

הבר הוסיף כי "תחום הרכב חובה הושפע ברבעון מעליית המדד ומהפסדי הפוליסה. בהקשר זה יצוין כי החל מחודש יולי יעלו מחירי הפוליסה. מנועי הצמיחה של החברה בתחומי ביטוחי החיים, הדירות והבריאות המשיכו לצמוח כשבענף הבריאות אנו רואים צמיחה נאה של 6%. בנוסף, ברבעון הראשון חזרנו לשווקי פוליסות לתאונות אישיות ואנו רואים תחילת פעילות יפה בתחום. להערכתנו, יתרונותיה הטכנולוגיים של החברה, השימוש בדאטה האיכותי ובמתגים החזקים שלה, ימשיכו לתמוך בצמיחת החברה וברווחיותה בשנים הבאות."

הרווח הכולל של **ביטוח ישיר** הסתכם ברבעון הראשון של 2023 בכ-14.1 מיליון שקלים, לעומת הפסד כולל של כ-13.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

הפרמיות ברוטו עלו ברבעון בכ-35% והסתכמו בכ-849.6 מיליון שקלים בהשוואה לכ-630.9 מיליון שקלים ברבעון המקביל. הגידול בפרמיות ברוטו הושפע מעלייה בהיקף הלקוחות ובהיקף הפעילות בכל הענפים בהם פועלת החברה, ומתהליך התאמת התעריף לסיכון בענפי הרכב. הפרמיות ברוטו ללא חשכ"ל צמחו בכ-18% ביחס לרבעון המקביל והסתכמו לכ-745 מיליון שקלים.

הפרמיות שהורווחו ברוטו הסתכמו בכ-656.2 מיליון שקלים בהשוואה לכ-570.1 מיליון שקלים ברבעון המקביל, גידול של כ-15%. הפרמיות שהורווחו ברוטו ללא חשכ"ל צמחו בכ-12% ביחס לרבעון המקביל והסתכמו לכ-639 מיליון שקלים.

**תחום ביטוח כללי.** הפרמיות ברוטו צמחו בכ-43% והסתכמו בכ-691.1 מיליון שקלים, לעומת כ-481.6 מיליון שקלים ברבעון המקביל. הפרמיות ברוטו ללא חשכ"ל צמחו בכ-22% ביחס לרבעון המקביל והסתכמו לכ-587.6 מיליון שקלים.

הרווח הכולל לפני מס ברבעון הסתכם בכ-8.6 מיליון שקלים בהשוואה להפסד של כ-47.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע משיפור בתוצאות החיתומיות בענפי הרכב והחבויות האחרים ובעלייה מהכנסות מהשקעות אשר קוזזו בחלקם מירידה ברווחיות החיתומית בענפי הרכוש האחרים.

**תחום ביטוח חיים וחיסכון.** הפרמיות שהורווחו ברוטו מעסקי ביטוח חיים ללא חיסכון צמחו בכ-7%. הגידול נובע בעיקר מעלייה במספר הלקוחות ובהיקף הפעילות וכן מעליית המדד. הפרמיות בגין מוצרי חיסכון ירדה בכ-15% בעקבות הפסקת שיווק מוצר חיסכון במתכונתו הישנה. מוצר החיסכון המעודכן של החברה (חווה השקעה), אינו מקבל ביטוי בסעיף הפרמיות אלא רק במרכיב דמי הניהול.

סה"כ הפרמיות שהורווחו ברוטו מעסקי ביטוח חיים צמחו בכ-6% והסתכמו בסך של כ-89.8 מיליון שקלים, לעומת סך של כ-84.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל.

הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-13 מיליון שקלים לעומת כ-19 מיליון שקלים ברבעון המקביל, קיטון של כ-31%, שנובע מעלייה ביחס התביעות אשר קוזז בחלקו מירידה בשיעור ההוצאות.

**תחום ביטוח בריאות.** הפרמיות שהורווחו ברוטו מעסקי ביטוח בריאות הסתכמו בכ-68.6 מיליון שקלים, לעומת כ-64.5 מיליון שקלים בתקופה



## מגדל השלימה שינוי ארגוני ומינויים פנימיים בחטיבת תפעול חא"ט

**בין השינויים: תמר ביטון מונתה למנהלת תחום תביעות שיכלול את מחלקות תביעות חיים, בריאות ופנסיה, מחלקת תשלומי קצבה וחשבונות השכר | דני קפלן ינהל את תחום תפעול יחידות מתמחות ואליהם תצטרף יחידת תפעול גמל**



רון רגב | צילום: גל חרמוני

תעבור לתחום מטה תפעולי בראשותה של **עידית גביש**. מחלקת רכש רפואי בראשותה של **שירי שלום** תצטרף להנהלת החטיבה ותוכפף ישירות למנהלת החטיבה. רגב: "אני גאה שכלל המינויים הנבחרים הם קידומים פנימיים. אני מברכת את המנהלים ומאחלת להם הצלחה רבה בדרכם המקצועית החדשה המאתגרת ומלאת האחריות. אין לי ספק שהמנהלים בחטיבה, יחד עם העובדים, יובילו כל אחד ואחת את תחומם במקצוענות חסרת פשרות, כפי שעשו עד כה. אני מודה להנהלת החטיבה על האמון, ההירתמות ושיתוף הפעולה הטובת התמודדות והעמידה בכל אתגרי ויעדי החטיבה".

**מגדל ביטוח ופיננסים** השלימה תהליך שינוי ארגוני ומינויים פנימיים בחטיבת תפעול חיסכון ארוך טווח, בניהולה של **רון רגב**. ממגדל נמסר כי כלל המינויים בחטיבה הינם מינויים פנימיים, וזאת חלק מתפיסת פיתוח הקריירה הפנימית של החברה. כל המינויים ייכנסו לתוקף ביום חמישי הבא, ה-1 ביוני 2023.

**תמר ביטון** מונתה למנהלת תחום תביעות אשר יכלול את מחלקות תביעות חיים בניהולה של **מיטל מבשוב מוסאי**, מחלקת תביעות בריאות בניהולה של **מיטל לוי לויאן**, ומחלקת תביעות פנסיה בניהולה של **מוריה שוורץ**. לתחום התביעות יצטרפו גם מחלקת תשלומי קצבה בראשותה של **קרן סימון** וצוות חשבונות השכר בניהולה של **יוליה זילבר**. **דני קפלן** מונה למנהל תחום תפעול יחידות מתמחות וינהל את היחידות: ניוידים, עיקולים, תפעול קולקטיב ואליהם תצטרף יחידת תפעול גמל. מחלקת הטיוב בניהולה של **ליזה פורטנוי**

## אלטשולר שחם קיים וובינר לכ-450 מעסיקים בנושא טופס 161 החדש

**הטופס שצפוי להיכנס לתוקף ב-1 ביולי, מחייב היערכות בארגונים ומעורר שאלות רבות בקרב המעסיקים | ימי עיון נוספים צפויים בקרוב**



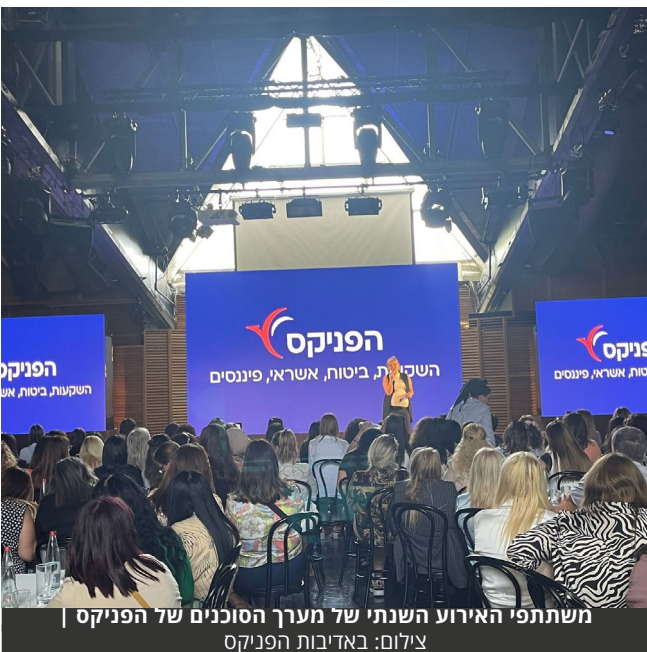
עומר בן יאיר | צילום: סם יצחקוב

שכר צריך לתפעל ולהיערך ברמת משאבי האנוש של הארגון. לכן, יצרנו את ההדרכה הזו. השאלות הרבות שנשאלו וההשתתפות הרחבה מראים את הצורך בשטח להבין לעומק את הרפורמה הזו". בובינר ניתנו למשתתפים הסברים מקצועיים, החל מתחומי האחריות של המעסיקים, דרך דוגמאות למקרי סיום העסקה שונים ועד דרך החישוב של התקורות החדשות. בסיום הובינר קיבלו המעסיקים מצגת וקישור להדרכה המוקלטת. "לאור ההיענות, אנו ניכנס לשיתוף פעולה פרטני עם המעסיקים, ונקיים בקרוב ימי עיון פרונטליים בהם נוכל להעמיק בנושא, ולסייע לפי הצורך", סיכם **בן קאופמן**, מנהל מחלקת מכירות למעסיקים מי שאמון על הפעילות מול המעסיקים.

בית ההשקעות **אלטשולר שחם** קיים בשבוע שעבר וובינר הדרכה למעסיקים, להיערכות לטופס 161 החדש. הובינר, שבו השתתפו כ-450 מעסיקים מסקטורים שונים במשק, עסק בשאלות שונות - כיצד ישנתנה תהליך סיום העסקה ופרישה החל מיולי הקרוב? מהן הסמכויות ואילו חובות חלים על המעסיק? **רשות המסים** הכריזה בחודש אפריל על מהלך שמטרתו להקל על העובדים למצות את זכויותיהם בעת פרישה או מעבר לעבודה חדשה. "בטופס 161 החדש הורחבו למעשה סמכויות המעסיק, כך שהוא יוכל למשל לבצע תיאום לניכוי מס בין מספר קופות (בעת משיכת הפיצויים), לאשר רצף פיצויים, רצף קצבה או שילוב ביניהם עבור העובד - במקום רשות המיסים", מסביר **עומר בן יאיר**, סמנכ"ל מקצועי גמל ופנסיה באלטשולר שחם. בן יאיר מציי, כי "במסגרת זו הוסיפו גם הרבה מאוד מידע שהמעסיק נדרש לשקף לעובד על הזכויות והכספים שנצברו עבורו בקופות השונות, וכן דיווחים שמטרתם לסייע בבחירה ביחס למענק הפרישה. יש כאן המון אחריות, סוגיות שחשב/ות

**כ-500 עובדי מערך הסוכנים בביטוח כללי השתתפו באירוע השנתי שערכה הפניקס האירוע כלל הרצאות מקצועיות קצרות שהעבירו עשרה עובדי הפניקס במגוון נושאים בביטוח כללי | כן הושקו חידושים מהותיים בתחום רכבי היוקרה, פוליסות ביטוח דירה ועוד**

קבוצת הפניקס ערכה השבוע את האירוע השנתי של מערך הסוכנים בביטוח כללי בו השתתפו כ-500 עובדות ועובדי משרדי הסוכנים, ביניהם חתמי ומנהלי המשרדים. במהלך האירוע שהתקיים בחוות רונית, שמעו המשתתפים הרצאות מקצועיות קצרות מעשרה עובדי הפניקס במגוון נושאים בביטוח כללי. בנוסף, הושקו לראשונה חידושים מהותיים בתחום רכבי היוקרה, פוליסות ביטוח דירה ועוד. לסיום, הופיעה בפני הקהל הקומיקאית **עדי אשכנזי**. **מוטי מור**, משנה מנכ"ל הפניקס, מנהל תחום ביטוח כללי: "הפניקס ממשיכה לשים את הסוכנים במרכז ורואה בהם חלק אינטגרלי במימוש האסטרטגיה של הקבוצה". **דודי עוז**, סמנכ"ל ומנהל מערך הסוכנים בביטוח כללי בהפניקס: "האירוע השנתי לעובדות ועובדי המשרדים הינה מסורת ארוכת שנים שנמשיך לשמר. מדובר ביום מקצועי ומעשיר שמוקיר תודה על העשייה והשותפות החזקה".



משתתפי האירוע השנתי של מערך הסוכנים של הפניקס | צילום: באדיבות הפניקס



**מנורה מבטחים השיקה את נבחרת הפיננסים של הקבוצה**

**Top Agent Finance כוללת כ-50 סוכנות וסוכנים בעלי יכולות מוכחות בתחום הפיננסי, אשר יקבלו הטבות עסקיות, שירות ייחודי ושתתפו במפגשי העשרה**

**מנורה מבטחים** השיקה את Top Agent Finance. נבחרת הפיננסים של הקבוצה. באירוע השתתפו כ-50 סוכנות וסוכני הקבוצה בעלי יכולות מוכחות בתחום הפיננסי ובהשתתפות, **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מכירות סוכנים; **גיא שפיר**, מנהל תחום מכירות סוכנים במנורה מבטחים ביטוח ו**גלעד אילן**, מנהל מכירות פיננסים ארצי בחברה. ממנורה מבטחים נמסר, כי בערב ההשקה נחשפו הסוכנים למגוון ההטבות העסקיות שיקבלו כחלק מחברותם בנבחרת, למפגשים מקצועיים עם טובי המרצים בענף. הם גם קיימו שיחה עם **פיני גרשון**, לשעבר מאמן כדורסל, שהעלה בפניהם סוגיות משותפות לעולם המכירות והספורט. "מנורה מבטחים רואה חשיבות גדולה בצמיחה בתחום הפיננסי ולכן כחלק מכך, הוקמה הנבחרת הפיננסית של הקבוצה. בנוסף נפתח בימים אלה קורס פיננסי מקצועי מקיף בקרב סוכנים נבחרים המעוניינים להתמקצע בתחום. הקורס יקנה כלים להתמודדות באתגרים הקיימים בשוק הפיננסי, הכרת המוצרים השונים, לרבות מסלולי אינדקס, מסלולי קיימות - תוך מציאת התאמה מדויקת ללקוח. כמו כן, יתקיימו מפגשים פיננסיים מקצועיים עם אגף השקעות של מנורה בהם יוצגו תחזיות ואסטרטגיית השקעות", נמסר ממנורה מבטחים. **גיא שפיר**: "אנו מברכים על השקת נבחרת הפיננסים של הקבוצה. מטרת הנבחרת היא מתן ערך לסוכני החברה בתחום הפיננסי ולספק להם מסגרת תומכת בכל ההיבטים הנדרשים מידע מקצועי, שיפור ביצועים, העשרה והרחבת עולמם בתחום הפיננסים ושירות ייחודי".



גיא שפיר | צילום: יחסי ציבור



# Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים  
בענף הביטוח והחיסכון

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



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



## הפרס הלאומי לאיכות ומצוינות במגזר העסקי: ציון לשבח לכלל ביטוח ופיננסים

הפרס ניתן על הישגי החברה בתחום ה-IT, בדגש על תכנון אסטרטגיה כוללת, ניהול תהליכים מקצה לקצה, התמקדות בלקוח ובמשאב האנושי והתוצאות שניכרו בשטח

באירוע חגיגי לרגל 100 שנה למכון התקנים וטקס הענקת הפרס הלאומי לאיכות ומצוינות במגזר העסקי, ע"ש יצחק רבין, לשנת 2023, זכתה כלל ביטוח ופיננסים בציון לשבח בתחום ה-IT, היחידה מבין גופי הביטוח והפיננסים בישראל. הפרס ניתן על הישגי החברה בתחום ה-IT, בדגש על תכנון אסטרטגיה כוללת, ניהול תהליכים מקצה לקצה, התמקדות בלקוח ובמשאב האנושי והתוצאות שניכרו בשטח. את הפרס קיבלו נציגי החברה ערן ורונה, מנהל תחום מטה ואיכות, והראל אבצוג, מנהל מחלקת סיכונים תפעוליים ובקרה בכלל IT - במעמד שר הכלכלה והתעשייה ניר ברקת, יו"ר מכון התקנים אמיר שני, מנכ"ל מכון התקנים ד"ר נלעד גולוב, יו"ר האיגוד הישראלי לאיכות שרון אנקר ואורחים נוספים מחו"ל.



מימין: ערן ורונה והראל אבצוג | צילום: שי שבירו



## הילה זרדוק ממטאור תצטרף לוועדת סוכנים צעירים בלשכת סוכני הביטוח

זאת במסגרת שת"פ בין הלשכה למטאור להצרת הענף | בית הסוכן יתמוך כלכלית בסוכנים צעירים וחדשים

**סער חי שמיר**, יו"ר ועדת סוכנים צעירים: "הוועדה בראשותי תמשיך לפעול על מנת להציע את מספר הסוכנים הצעירים בלשכה ולדאוג לפעילויות ופרויקטים שונים. אני מודה לאורן הילה על ההירתמות בעזרה בהשגת יעדים אלו".

**תדהר סאטובי**, יו"ר מחוז הצפון בלשכת סוכני הביטוח: "אהבתי לראות כי מטאור נלחמת על חיזוק מעמד הסוכן ופרנסתו ורואה עין בעין עם מדיניות הלשכה. מטאור על כל סוכניה בהחלט חיזוק משמעותי ללשכה".



מימין: הילה זרדוק, תדהר סאטובי, אורן מכלוף וסער חי שמיר

בפגישה שנערכה בהשתתפות בכירים בלשכת סוכני הביטוח והנהלת בית הסוכן **מטאור**, סוכם על הצטרפות אקטיבית של מטאור למאמצי הלשכה להצרת הענף. בפגישה סוכם כי הילה זרדוק, מנהלת מרחב צפון במטאור, תצטרף באופן פעיל לוועדת סוכנים צעירים בלשכה. עוד סוכם, כי מטאור כבית סוכן יתמוך כלכלית בסוכנים צעירים וחדשים בענף.

במטאור מציינים כי הם ממקדים את מרב המשאבים בחממת גידול לסוכנים צעירים וחדשים בענף, כאשר **אורן מכלוף**, מנכ"ל מטאור, אף הכריז לאחרונה שעידוד סוכנים צעירים להשתלב בשוק הביטוח, הפנסיה והפיננסים הוא יעד אסטרטגי של מטאור.

**הילה זרדוק**: "ככזו שחוותה אך לפני שנתיים וחצי את האתגרים להשתלב כסוכנת צעירה וחדשה בענף, אני רואה זכות גדולה להוביל מטעם מטאור יוזמה חדשה לשילוב סוכנים צעירים בענף, ועל הדרך לחזק את לשכת סוכני הביטוח כגוף היחיד שמייצג את סוכני הביטוח בישראל. לא שהיינו זקוקים להוכחה, אבל כמו בשנים קודמות, גם התקופה האחרונה הוכיחה מעל לכל ספק את חשיבותו של איגוד מקצועי לסוכני הביטוח, הפנסיה והפיננסים".



## איילון קיימה יריד חברתי עם תוצרת "כחול לבן" היריד התקיים בבית איילון לכבוד חג השבועות וכלל גם בעלי עסקים קטנים מעוטף עזה



צילומים: יח"צ

לרגל חג השבועות, קיימה **איילון ביטוח** בשבוע שעבר (ה') יריד חברתי לרווחת עובדות ועובדי החברה. היריד התקיים בבית איילון ונתן במה לעסקים מקומיים קטנים המציעים מגוון מוצרים "כחול לבן".

מאיילון נמסר כי לאור המצב הביטחוני המורכב שגרם לאחרונה הפסדים כלכליים לבעלי עסקים בדרום, החברה שמה דגש ביריד זה לחיזוק בעלי עסקים מעוטף עזה, אשר הגיעו והציעו את מרכולתם ביריד. עוד נמסר כי במסגרת היריד הוצעו דוכני עיצוב הבית, גאדג'טים, מבחר גבינות ממעדניית בוטיק ועוד.

## מי נושא בנזק הגוף של העובד הפלסטיני?

המוסד לביטוח לאומי דחה את התביעה בנימוק שהנפגע אינו נחשב "עובד שכיר" על פי חוק ושלא הוכח קיום יחסי עובד ומעביד בינו לבין המזמין וקבלניו | המבטחת טענה כי בשל הסייגים בפוליסה היא פטורה מאחריותה למתן פיצויים

א. "סכום כלשהו הנתבע מהמבוטח על ידי המוסד לביטוח לאומי". בעניינינו - בית הדין המחוזי לעבודה אישר את צירופם להתדיינות של המזמין והקבלן הראשי לעניין חבות כלפי העובד הנפגע, ככל שתביעתו כלפי המוסד לביטוח לאומי תידחה בדין. אם תידחה תביעתו כלפי המוסד, יחולו דיני הניזקין הרגילים, שבהם עניינו של ביטוח חבות מעבידים.

ב. "סכום כלשהו (שהמוסד לביטוח לאומי חב בו בקשר עם מקרה הביטוח או) שהמוסד חב בו אך לא שילמו מחמת אי קיום הוראה בחוק הביטוח הלאומי או בתקנותיו". טענת המוסד הייתה אכן שלא קם חיובו במקרה בשל עצם הגדרת הנסיבות בעיני החוק, כאמור לעיל. מצד שני - אם נשללה זכות הנפגע לגמלאות מ"ל רק מחמת הפרת נהליו של המוסד, תימנע ממנו זכות זאת בין אם השלילה נובעת ממחדל של המבוטחים-המעסיקים ובין אם לאו.

לפיכך טוענת המבטחת כי על פי סייגים אלו הינה פטורה מאחריותה לפצות את העובד-הנפגע בגין פציעתו: לשון אחרת - טענת המוסד לביטוח לאומי בסיסה רק באפשרות שאכן לא יחויב בדין במקרה הנדון, בשל הוראות חוק הביטוח הלאומי, שאם לא כן יחולו דיני הניזקין הרגילים, שלפיהם המקרה יכוסה על פי הפוליסה לביטוח חבות מעבידים.

התוצאה היא שנטל הפיצוי יושט על המבטחת או על המוסד לביטוח לאומי (או על שניהם יחדיו, כל אחד מהם כחלקו בתכנית הפיצוי) כפי הפרשנות הראויה למקרה: דוגמתה ב-ת"א 583/63 אלקה גרינברג ואח' נ. מקורות חברת המים שבו נדון עניינו של פועל שטבע באגם בשעת ארוחת צהריים, שלא "תוך כדי ועקב" עבודתו. המ"ל דחה את תביעת התלויים, בקבעו כי אין האירוע נחשב כתאונת עבודה. לעומת זאת, קבע בית המשפט שדן בדיני ניזקין במקרה כי לדעתו ביסס המ"ל את החלטתו על "יסוד רעוע" וכי הגיע למסקנה מוטעית.

המשמעות המתבקשת מהכרעת המ"ל הייתה שהפיצויים עלולים היו להיגבות במלואם מן המעסיק ומבטחיו מבלי שתתאפשר בדין זכות ערעור על הכרעתו: הנה כי כן, פרשנות המ"ל לחובת הפיצוי באירוע שונה הייתה אפוא מפרשנות דיני הניזקין, ולא נוצר קשר הכרחי ביניהן, בהיותן משלימות זאת את זאת.



חוות דעת  
יעקב קיהל

### רקע

עובד קבלן, בהיותו מגויס על ידי קבלן בשטחים (בכינוי "ראיס") ומקבל שכרו ממנו, על סמך היתר עבודה בישראל (של חברה באזור ירושלים), הועסק ביציקת בטון מעל משקופי יחידות דיור באתר עבודה. בתום עבודתו פירק כבלים של חשמל ואסף את ציודו לפי הוראת מעסיקו. בעת עלותו על גבי סולם, החליק וידו הימנית נחבלה בחתך עמוק ומדמם. העובד נפל מגובה רב, כשהוא מעורפל הכרה, ואזעקת חבריו לעבודה (לטיפול חירום) גרמה למבוכה, מחמת חששם של אלה בהיותם מועסקים בעבודה ללא היתר. לפיכך, נעשתה הזמנת האמבולנס באיחור ניכר בשל ה"צורך" לתווך את שינועו (למרכז הרפואי אסף הרופא) דרך קבלן המשנה (הישראלי), שגייס כאמור את העובדים עבור הקבלן הראשי (המארגן את מלאכות האתר). גורמים אלו (והזים) הוגדרו על ידי המוסד לביטוח לאומי (הנתבע) כ"מעסיקים ו/או מפעילים ישירים" של הנפגע במסגרת התביעה לגמלאות שהוגשה עתה כלפיו על ידי הנפגע בבית הדין האזורי לעבודה בירושלים.

המוסד לביטוח לאומי דחה את תביעת הנפגע בנימוק שאינו נחשב כ"עובד שכיר" על פי חוק ושלא הוכח קיום יחסי עובד ומעביד בינו לבין המזמין וקבלניו. בקשת הנפגע לקבלת דמי פגיעה ולמיצוי מלוא זכויותיו בהתאם, נדחתה על ידי המוסד לביטוח לאומי בטענה שהפגיעה אינה נחשבת כ"תאונת עבודה" בשל היעדר דווח של הקבלן הרשום אצלו על היות הנפגע בסטטוס של "עובד", בניגוד למתבקש על פי חוק (דינים וחשבונות של קבלנים, תשי"ח-1957). המוסד לביטוח לאומי טען, כמו כן, כי הפגיעה לא אירעה "תוך כדי ועקב" עבודת הנפגע שבה הועסק, ולפיכך אין להכיר בה כ"פגיעה בעבודה".

כנגד כך, היום, הקבלן הראשי וקבלניהם, הגישו תביעתם למבטחת לכיסוי חבותם כלפי העובד הנפגע במסגרת ביטוח חבות מעבידים, הנכלל כפרק בפוליסה לביטוח עבודות קבלניות של האתר הנדון.

### דין

השאלה שהתעוררה הייתה מי מן הגורמים המעורבים יישא בפיצוי העובד הנפגע. בסייגי ביטוח חבות המעביד בפוליסה הוחרגו במפורש:



הכותב הינו יועץ ביטוח וניהול סיכונים. בעבר שימש כחתם ראשי וסמנכ"ל בהפניקס ומשנה למנכ"ל ומנהל תפוקת סוכנים בביטוח כללי בכלל ביטוח

## שיתופי פעולה: כיצד בוחרים את הפרטנר המתאים

כשבוחרים לשתף פעולה עם סוכן ביטוח או כל בית עסק אחר, אנחנו גם נחשפים לסיכונים במקרה שהניסיון אינו מוצלח | מאמר שני ואחרון בנושא

פעולה מוצלח.

ראייה משותפת כוללת הסכמה על תנאים וציפיות, הגדרת תפקידים ואחריות, לוחות זמנים, ציפיות ותוצרים. חשוב שתהיה הבנה ברורה מה מצופה מכל צד לתרום לשותפות.

**2. מטרות משותפות - אינטרס משותף win win.** על מנת שיהיה שיתוף פעולה עסקי מוצלח, האינטרס המשותף חייב להיות ברור לכל הצדדים, ברגע שלאחד הצדדים לא יהיה ברור מה הוא מרוויח מהסיפור, שיתוף הפעולה יתמסמס. לכן, בבואנו לבחור את הפרטנר הנכון לשיתוף פעולה, צריך להיות מאוד ברור מה אנחנו מרוויחים מהסיפור, אבל גם צריך להיות ברור מה הצד השני מרוויח, אחרת זה לא יחזיק.

**3. יכולות משלימות.** כבעלי סוכנויות ביטוח או כסוכנים עצמאים, אנחנו עובדים על הבידול שלנו, מה הם התחומים החזקים שלנו, מה פורטה העסקי שלנו - והרבה משיתופי הפעולה המוצלחים ביותר מתבססים על בחירת פרטנר שהוא חזק מאוד בתחומים בהם העסק שלי זקוק לדחיפה ולהיפך - העסק שלי חזק בתחומים בהם אני יכול לתרום לשיתוף פעולה, ואז אנחנו מייצרים סינרגיה עסקית.

**3. גישה וחיפה לשווקים חדשים וקהל רחב יותר.** שיתוף פעולה עסקי יכול לספק גישה לשווקים חדשים שקשה לחדור אליהם, כאשר אנחנו כסוכני ביטוח יכולים לשתף פעולה עם בעלי עסקים שונים ולהיחשף לקהלים שונים. לדוגמה, שיתוף פעולה עם יועצים בתחום המיסוי, כאשר אנחנו יכולים להיחשף אל קהל לקוחותיהם והם לשלנו, כולם מרוויחים.

**4. משאבים משותפים ויתרון לנודל.** שיתופי הפעולה המתבקשים ביותר הם כדי לייצר שיתוף פעולה על בסיס שיתוף משאבים. לדוגמה, שיתוף פעולה על שירותי משרד, שירותי תפעול ומשאבים משותפים. אבל בנוסף, ניתן ליישם שיתופי לידים, שיתופי פעולה טכנולוגיים, לייצר כוח קנייה, כוח מול ספקי שיווק ועוד ועוד ולכל. בבואנו לבחור שיתוף פעולה מתאים, צריך לבחון מי הפרטנר המתאים ביותר, אילו משאבים, טכנולוגיה או כל דבר חסרים לעסק שלנו, וניתן לקבל אותם בעזרת שיתוף פעולה. אני רוצה לחזור לעיקרון הראשון ולהוסיף עליו. אמיתות ואמינות של הפרטנר הם קריטיים ובסיס לכל שיתוף פעולה. שיתוף פעולה עסקי הוא עיסוק ארוך טווח, ולכן חשוב לבחור בפרטנר שיש בו אמיתות ואמינות מספיקה להמשך, ולהתנהל ביחסים העסקיים בצורה חשובה. יש לבדוק את הרקע העסקי של הפרטנר, לברר את התכניות העתידיות שלו, ולבדוק את היכולת שלו להתמודד עם מצבים מסובכים או אתגרים בעתיד, ולוודא שאכן אנו סומכים עליו.



רוני יונג

בעולם הביטוח, שיתופי פעולה עסקיים מהווים כלי מרכזי ליצירת יכולות חדשות, הרחבת עסקים ויצירת הזדמנויות עסקיות. כסוכני ביטוח, אנחנו בעלי עסקים לגבי כל עניין ודבר ומחובתנו להכיר ולהבין את מרחב הכלים שיש לנו על מנת לאפשר לעסק שלנו לשגשג ולהצליח. שיתוף פעולה הוא אחד הכלים החזקים.

לפני קרוב לשנה וחצי, קצת לפני ראש השנה, פגשתי את גיא (שם בדוי) במשרד שלו. הוא היה סוכן ותיק בשטח שהרגיש שהוא קצת נעצר בשנים האחרונות, ורצה לפרוץ ולהגדיל את העסק שלו. כחלק מהתהליך, בחנו מספר אפשרויות וכלים וביניהם הייתה גם אפשרות לשיתוף פעולה עסקי. בתחילה, גיא לא היה מוכן לשמוע על האפשרות הזו. "שנים אני כבר עובד לבד, לא צריך לתת דין וחשבון לאף אחד מלבד לאלוהים ולאשתי". עם הזמן, גיא התרצה ובחנו את האופציה - ופרטנרים שיאפשרו לעסק שלו את הסינרגיה המתאימה.

לאחר שבחנו את כל האפשרויות תוך פחות מחודשיים, נולד שיתוף הפעולה הראשון של גיא עם סוכן אחר על שירותי משרד משותפים. השיתוף גרם לא רק להורדת ההוצאות, אלא המשיך גם בעבודה משותפת ובצמיחה מוצלחת. עד היום, כשאני באה לבקר במשרד של גיא, הוא מציג אותי בתור הסנדקית של הזיווג שלהם.

ברגע שאנחנו נפתחים לאפשרויות השונות, תוך ידיעה שאנחנו מוותרים מעט על שליטה, הפוטנציאל העסקי שלנו גדל משמעותית. שיתופי פעולה מאפשרים אינטראקציה עם אנשים מקצועיים מתחומים שונים, חשיבה מחוץ לקופסה, סיעור מוחות, סביבה מצליחה, פתיחת דלתות, שיתוף משאבים, הקטנת סיכונים כלכליים, הזרמת לידים, הכנסה פסיבית ועוד אפשרויות רבות וטובות.

אבל איך מוצאים את הפרטנר המתאים? צריך להבין שכשאנחנו בוחרים לשתף פעולה, עם סוכן ביטוח או כל בית עסק אחר, אנחנו גם נחשפים לסיכונים במקרה ששיתוף הפעולה אינו מוצלח ולכן בחירת הפרטנר המתאים הינה משמעותית במיוחד. צריך לחשוב ולעשות את הבחירה המתאימה ביותר לעסק שלנו, ולקחת בחשבון בין השאר את הפרמטרים הבאים:

**1. אמון וכבוד והסכמה משותפת על התנאים.** זה הבסיס לכל שיתוף פעולה. ברגע שאין אמון וכבוד או ראייה משותפת על איך השיתוף פעולה ייראה, אז אין שום אפשרות לשיתוף פעולה. לכן עלינו לשבת ולבחון עם הפרטנרים הפוטנציאליים, קודם כל שאנחנו רואים את השיתוף בצורה דומה, ולוודא ששורר אמון בין הצדדים הצדדים. זהו הבסיס לכל שיתוף

הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח

# ד ר ו ש י ם

## ◀ 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](mailto: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](mailto: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](mailto:rmtmem@gmail.com)

## ◀ לסוכנות ביטוח בצמיחה

דרושים: סוכני/ות ביטוח תביאו רישיון סוכן וכל השאר עלינו תנאים מעולים למתאימים [rmtmem@gmail.com](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:ayala@citreen.net)

◀ לסוכנות ביטוח בתחום ועדי בתים בחולון, אוריינטציה שירותית (חובה) תועבר הכשרה בתחום. קו"ח [eli@baroz.co.il](mailto: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](mailto:cv@boazhr.com)

■ למנויים בלבד: פרסום מודעות חינם בלוח עדיף עד 15 מילים ■ מודעות ללוח עדיף ניתן להעביר למייל: [Sales@Anet.co.il](mailto: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