

**עדיף**  
נקודת האיזון משתנה  
**כנס הנריאות ה-20**



SAVE THE DATE  
**5.9.2023**  
יום ג' | לאגו, ראשון לציון

# עדיף

גיליון 1242 | יום ה', יז' בתמוז תשפ"ג | 6.7.2023



## בדרך לפתרון?

לשכת סוכני הביטוח והאוצר דנים על קיצור משמעותי בטווח הזמן המחייב החזר עמלות היקף | וגם: אבחנה בין סוכן שמנייד ביוזמתו לבין סוכן שלא רונית מורגנשטרן / עמ' 4



שלמה איזיק | צילום: יח"צ

## מסתמנת דחייה בכניסת הרפורמות בביטוחי הנריאות

הסיבה: רשות שוק ההון וחברות הביטוח לא יספיקו להיערך עד ל-1 באוקטובר | בחברות טוענים: לא ניתן להיערך כל עוד אין הוראות ביצוע ואין ממשקים מצד הרשות | הרשות: נערכים ליישום הוראות החוק כפי שנתקבלו  
רונית מורגנשטרן / עמ' 2

## פודקאסט "המגשימים"

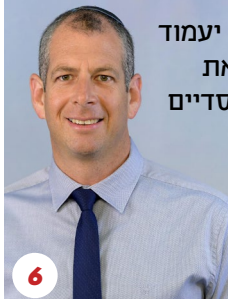
עופר נוריאל מארח את יריב וינצר לשיחה מרתקת על דרכו המקצועית, פעילותו החברתית ועולמו הפנימי



18

## משמעות השליטה

מנכ"ל משרד האוצר יעמוד בראש צוות שיבחן את החזקת הגופים המוסדיים בסוכנויות ביטוח



6

עו"ד שלומי היילר | צילום: לע"מ

## הצעות חוק

על מה ישלם נהג יחיד שמחזיק בשני כלי רכב וממי תישלל הזכות לביטוח פנסיוני?



12-14

## עוד בשבועון

**ברנז'ה:**  
מינויים, כנס מקצועי, נופש בחו"ל ועוד

30

**חצי שנתי:**  
מה עשו קופות הגמל מתחילת השנה?

24

**מרחיבה פעילות:**  
מגדל רוכשת תיק משכנתאות מבנק ירושלים

20

דרושים / עמ' 40

מאמרים ודעות / עמ' 34

ברנז'ה / עמ' 30

חדשות חמות / עמ' 2

## מתגברות ההערכות בענף: הרפורמות בביטוחי הבריאות לא ייכנסו לתוקף ב-1 באוקטובר וידחו

הסיבה: רשות שוק ההון וחברות הביטוח לא יספיקו להיערך עד למועד זה | איילת ערוסי, יועצת בתחום ביטוחי בריאות: אין הלימה בין לשון החוק והחלתו בפועל ואיך החברות יכולות להגיש אותו באופן פרקטי למבוטחים | הרשות: נערכים ליישום הוראות החוק כפי שנתקבלו

### מאת רונית מורנגשטרן

לסרב לעבור לפוליסת "משלים שב"ן" בהודעה אקטיבית מצדו. ואולם, בענף מתגברות ההערכות שלמשרד האוצר יהיה קשה לעמוד בתאריך היעד של ה-1 באוקטובר, משום שההיערכות לרפורמה דורשת לא רק היערכות של חברות הביטוח, אלא גם היערכות המערכת כולה ובעיקר מצד רשות שוק ההון, שאמורה להקים ממשק מקוון לצורך העברת מידע בין קופות החולים לחברות הביטוח, וגם לפרסם הוראות ביצוע וכללים להעברת מבוטחי מהשקל הראשון למשלים שב"ן.

"הבעיה העיקרית במועד הכניסה לתוקף של החוק, היא שהאוצר לא מבין שהחלת החוק, גם אם הוא נועד למטרות טובות, בעייתית ב-1 באוקטובר מבחינת היכולת של החברות להיערך לקראתו באופן מיטבי, כך שלא תדחק את המבוטח לדברים שהוא לא רוצה בהם", אומרת **איילת ערוסי**, עורכת

דין ויועצת בתחום ביטוחי בריאות, ומוסיפה: "אין הלימה בין לשון החוק והחלתו בפועל ואיך החברות יכולות להגיש אותו באופן פרקטי למבוטחים. מתעלמים מהטכנוקרטיה של התהליך ורוצים לבצע הכל באבחה אחת, וזה הפער שאני רואה בהיתכנות של מועד ההחלה

ב-1 באוקטובר הקרוב אמורות להיכנס לתוקף שתי רפורמות גדולות בביטוחי הבריאות: האחת - רפורמת חוק ההסדרים "משלים שב"ן", השנייה - רפורמת הפוליסה האחידה של **רשות שוק ההון**.

### ביטוח וחיסכון

לגבי רפורמת משלים שב"ן, יש שני תאריכים המצוינים בה. התאריך הראשון: החל מה-1 באוקטובר 2023, כל מי שיש לו גם פוליסה פרטית "מהשקל הראשון" שנרכשה החל מה-1 בפברואר 2016, וגם ביטוח שב"ן, והוא מעדיף לבצע את הניתוח במסגרת השב"ן, חברת הביטוח שלו תהיה מחויבת בשיבוב קופת החולים שביצעה את הניתוח.

תאריך הנוסף המצויין במסגרת הרפורמה הוא 1 ביוני 2024. החל מיום זה יועברו אוטומטית כל מבוטחי חברות הביטוח מפוליסת "מהשקל הראשון" לפוליסת "משלים שב"ן" של החברה, בעת חידוש פוליסות "מהשקל הראשון" שנרכשו החל מה-1 בפברואר 2016. המבוטח יכול



עו"ד איילת ערוסי |  
צילום: לני מידן

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

העצמית", טוענת עו"ד ערוסי. בענף מעריכים שפוליסות "מהשקל הראשון", שלקוחות יישארו בהן, יתייקרו בחידוש הבא שלהן ב-15% ומעלה.

**איגור מורי**, לשעבר יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח, סבור שגם פוליסות "משלים שב"ן" יתייקרו בכמה אחוזים בודדים, וכי בכל מקרה סוכני הביטוח לא ייפגעו מהרפורמה. חברות ביטוח כבר הודיעו לסוכניהן כי יקבלו את אותה עמלה על משלים שב"ן כמו במכירת מהשקל הראשון.

סיבה אפשרית לדחיית רפורמת משלים שב"ן והיא התנגדות ארגוני הרופאים לרפורמה. גם **הר"י** (ההסתדרות הרפואית בישראל) וגם **ארצי"י** (ארגון הרופאים העצמאיים) מאיימים לפנות לבג"ץ בעיקר על רקע דרישה להכניס את נושא רשימות רופאי ההסדר לפיקוח, דבר שחברות הביטוח צפויות להתנגד לו.

רפורמת רשות שוק ההון, שהייתה אמורה להיכנס לתוקף ב-1 במאי 2023 נדחתה ברגע האחרון ל-1 באוקטובר כדי ליישר קו עם רפורמת חוק ההסדרים. לכן, מעריכים בשוק (מה גם שאין עדיין פוליסות חדשות שאושרו בידי הרשות) כי גם רפורמה זו תידחה בהתאם.

מרשות שוק ההון נמסר בתגובה: "הרשות נערכת ליישום הוראות החוק כפי שנתקבלו".

תגובת האוצר לא התקבלה עד לסגירת הגיליון.

שנקבע". לדברי עו"ד ערוסי, אלה דברים שהיא שומעת גם בחברות הביטוח עצמן.

לחברות הביטוח טענות רבות נגד רפורמת משלים שב"ן, אבל החליטו לשמור על פרופיל נמוך וגם ויתרו על הגשת עתירה לבג"ץ נגד הרפורמה, בעיקר בשל החלטה רטרואקטיבית על פוליסות מפברואר 2016. שלא לציטוט טוענים בכירים בענף כי הם מסופקים אם החוק יוחל ב-1 באוקטובר, וכי הם לא יכולים להתחיל להיערך כל עוד אין הוראות ביצוע ואין ממשקים מצד רשות שוק ההון.

עו"ד ערוסי טוענת גם שכל נושא השיבוב שכביכול מטיל עלויות על חברות הביטוח, נראה לה מנופח מדי: "באלו מקרים יהיה שיבוב של חברות הביטוח לטובת השב"ן? כשהמבטח של החברה עובר ניתוח בשב"ן, ואז הוא נושא בהשתתפות עצמית שהחברה מחזירה לו. אם השב"ן יבדוק כל מבטח כזה, אם יש לו פוליסת 'מהשקל הראשון' והוא לא תבע אותה, אז לשב"ן תהיה זכות שיבוב.

"אבל בינינו, אדם שיש לו פוליסה פרטית יעדיף לעשות את הניתוח דרך השב"ן? כמה כאלה כבר יהיו? אנשים שיש להם ביטוח פרטי לצד שב"ן, פונים ישר לביטוח הפרטי; אני לא מניחה שתהיה פה איזושהי הכבדה גדולה על חברות הביטוח".

**ובעוד שלוש שנים, למשל, כשכל המבטחים יהיו במשלים שב"ן?**

"אז בכלל חברות הביטוח ייצאו נשכרות, כי הן יכסו רק את ההשתתפות

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 טרוול לחו"ל (מבית ביטאיט)  
עם 20% הנחה



כוכשים ביטוח  
נסיעות לחו"ל



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

תמונה: אילון גרונר

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

# מסתמן: קיצור משמעותי בטווח המחייב החזר עמלות היקף לאחר ניווד/ביטול מוצר פנסיוני/חיים

בלעדי

בשיחות בין לשכת סוכני הביטוח למשרד האוצר מדברים גם על אבחנה בין סוכן שמנייד ביוזמתו, עליו יחולו התקנות עד 4-5 שנים מהמכירה, לבין סוכן שלא נייד ביוזמתו - ועל פי גורם בכיר בלשכה, במצב כזה הסוכן לא יחויב בהחזר

## מאת רונית מורגנשטרן

דומה להצעת האוצר, אם הניוד בוצע 4-5 שנים לאחר המכירה, ולא 6 שנים. מי שהניוד/הביטול בוצע שלא ביוזמתו, הטווח המחייב החזר עמלות יקוצץ לשנה-שנתיים.

עם זאת, גורם בכיר בלשכה מסר לעדיף, כי בשיחות עדיין עומדת על הפרק האפשרות שסוכן לא יחויב בהחזר העמלה אם הוא לא זה שיזם את הניוד או את הביטול - ואין זה משנה באיזה שלב הדבר נעשה.

גם בנושא שיקוף העמלות מסתמנת הבנה מצד האוצר וחברי ועדת הכספים, לאחר שהלשכה טענה בפניהם שסוכני הביטוח הם מחוללי התחרות האמיתיים בענף הביטוח, ושהם שותפים לעמדת האוצר להגדלת התחרות בתחום.

גם לכך התייחס אייזיק בנאמו בוועידת הסוכנים והיועצים כשאמר: "לגלות את ההכנסה שלנו, שזה חלק מחוק ההסדרים, זה כדי להלבין את פנינו, כדי להכפיש אותנו, כדי לשים כלים למעשה בידי כל מיני מתחרים הזויים כאלה ואחרים להתחרות בנו. אין לזה אח ורע בשום מקצוע ובשום עיסוק. חוץ מזה, הלקוח יודע בדיוק כמה המוצר עולה לו, אז מה אכפת לך אדון מחוקק כדי לספר את הסיפור ללקוח מתוך סך הכל כמה עולה לו, מה החלק של הסוכן, למה זה חשוב? איפה זה קיים?".

יש לציין, כי לצד ההבנה שמגלה אגף התקציבים באוצר, ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון עדיין לא מוכנים לפשרות הנ"ל, כך שלא ברור עדיין המתווה הסופי שיתקבל.

התקדמות בשיחות בין לשכת סוכני הביטוח למשרד האוצר לגבי הרפורמה בחוק ההסדרים לפיה סוכן יחזיר באופן מדורג את עמלת ההיקף במקרה של ניווד ביטוחי חיים, בגמל ופנסיה, אם הניוד או הביטול בוצע במשך 6 שנים לאחר מכירת המוצר. התקנות אמורות להיכנס לתוקף ב-1 בנובמבר 2023.

באוצר, וגם בקרב חברים בוועדת הכספים של הכנסת שאמורה לאשר את התקנות לקריאה שנייה ושלישית, נוטים לקבל את עמדת הלשכה לפיה אין דין סוכן ביטוח, שהניוד/ביטול המוצר נעשה ביוזמתו, כדין סוכן שהמוצר שמכר ללקוח ניווד/בוטל שלא ביוזמתו. יש לציין, כי נשיא הלשכה שלמה אייזיק רמז על כך בדבריו בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף שהתקיימה ב-22 ביוני.

"אני בא וטוען שאם אתה עשית את העסקה וקיבלת תגמול או החזר הוצאות, כך אני קורא לזה, כי זה המונח האמיתי שאנו מקבלים החזר הוצאות על הצלחה, ובא מישהו ועושה לעסקה שאתה עשית מנוי סוכן - למה שאתה תחזיר את העמלה, למה שאתה תחזיר את החזר ההוצאות שלך, מאיזו סיבה? מה פתאום. אני בא וטוען שרק אם אתה עשית את הביטול או הניוד, אתה תחזיר את ההוצאות, שום מקרה אחר. אנחנו מקדמים את המהלך הזה ואינשאללה זה יצליח", אמר אייזיק בוועידת עדיף.

נודע, כי המהלך שמקודם מול אגף התקציבים באוצר, מתייחס לכל המוצרים ולפיו סוכן שמנייד בעצמו יחזיר עמלות באופן מדורג באופן



שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח | צילום: יח"צ

## עדיף עכשיו

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

להגדרת המבזקים <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים



נותנים לכם יותר. מכל הלב.

# שנלמה FIXER

## מוסכי הסדר שנותנים לכם יותר!

הכירו את שלמה FIXER - פוליסת ביטוח שמעניקה לכם מסלול לתיקונים במוסכי הסדר בלבד, פריסה ארצית, אחריות על כל תיקון ועוד המון יתרונות, כיסויים והרחבות ללא תוספת לפרמיה:



### שירותי פרקליט

כיסוי לשירותי טיפול משפטי בתביעות כנגד צד ג'



### גבול אחריות צד ג'

2 מיליון ₪



### פנסים ומראות חינם

לתקופת השקה של 3 חודשים



### הוצאות משפטיות

כיסוי הוצאות הגנה משפטית בהליכים פליליים לתאונה שבה מוגש כתב אישום



### חיבוק VIP

איסוף ואספקת רכב חליפי במקום התאונה והחזרתו לאחר שטיפה לבית הלקוח

כי לכל אחד ואחת מאיתנו מגיע פתרון אישי שתפור בדיוק לצרכים שלנו. כי גם במוסכי הסדר...תמיד כן. שלמה ביטוח.

## מנכ"ל משרד האוצר בראש הצוות שיבחן את החזקת הגופים המוסדיים בסוכנויות ביטוח

הצוות יבדוק בין היתר את השפעות ההחזקה על פעילות הסוכנויות, את האובייקטיביות שלהן בשיווק מוצרים ואת האמצעים להתמודדות עם השפעות אלה

שאיסור הרכישה יהיה בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2024. הצוות פרסם קול קורא לציבור הרחב לקבלת התייחסויות לנושא. על פי הקול הקורא: "כיום, קיימות כ-115 סוכנויות ביטוח המוחזקות באופן מלא או חלקי בידי גופים מוסדיים. מנתוני רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון עולה כי אף קיימת מגמת עלייה ברכישה ובבקשות לרכישת סוכנויות ביטוח בידי גופים מוסדיים בשנים האחרונות. "החזקה זו, יחד עם שיקולים ותמריצים נוספים הקיימים בשוק החיסכון הפנסיוני והביטוח, מובילה במקרים רבים להטיה במכירות של הסוכנות בבעלות לטובת מוצרי חברת האם, כאשר בבחירת המוצר ללקוח, עלולים להשפיע שיקולים נוספים שאינם בהכרח טובת הלקוחות".

בקול קורא מצוין עוד, כי גם מבקר המדינה הצביע על בעיה זו, בדוח ביקורת מיוחד בנושא הסדרי הפנסיה במדינה משנת 2016. בדוח נכתב: "לחברת האם קיימת השפעה מהותית על פעילות סוכנות ההסדר בכלל ועל פעילות השיווק הפנסיוני בפרט; (השפעה) המתבטאת בין היתר בהשפעה על סוכני הסוכנות, במטרה לשווק בעיקר את מוצרי חברת האם ואף בניוד לקוחות מיצרנים שונים אל חברת האם". לצורך עבודתו וטרם גיבוש המלצותיו, פונה הצוות אל הציבור הרחב בבקשה להעביר התייחסויות רלוונטיות לעבודת הצוות, "תוך התמקדות בהצעת ההסדר המיטבי שיביא לצמצום ההטיה האמורה, ובחינת השפעות המשנה האפשריות של הסדר זה". מגיש ההתייחסות יוכל גם להופיע בפני הצוות, אם יזומן, בכפוף לשיקול דעתו. התאריך האחרון להעברת התייחסות במסגרת הקול קורא הוא ה-24 ביולי.



עו"ד שלומי היילר |  
צילום: לע"מ

שר האוצר בצלאל סמוטריץ' מינה את מנכ"ל משרד האוצר עו"ד שלומי היילר, לעמוד בראש הצוות שיבחן את החזקת הגופים המוסדיים בסוכנויות ביטוח והשלכותיה. בצוות חברים: הממונה על התקציבים במשרד האוצר, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון והממונה על התחרות (או מי מטעמם).

לפי החלטת הממשלה, הצוות הוקם על מנת "לבחון את השפעות החזקה של גופים מוסדיים בתאגידים שהם סוכן ביטוח על אופן הפעילות של סוכנויות אלו ועל האובייקטיביות שלהן בשיווק מוצרים ואת האמצעים להתמודדות עם השפעות אלה, ואת ההסדר הרצוי לגבי אחזקות קיימות של גופים מוסדיים בסוכנויות ביטוח". עוד קבעה החלטת הממשלה כי הצוות יניש את המלצתו, לרבות צעדים אופרטיביים ותיקוני חקיקה נדרשים, בתוך עשרה חודשים, קרי עד לסוף שנת 2023.

נציין, כי בחודש מרץ השנה, במסגרת הצעת חוק התקציב וחוק ההסדרים לשנת 2023, אושרו בקריאה ראשונה בכנסת גם רפורמות משמעותיות בענף הביטוח, בהן רפורמות הקשורות לגופים המוסדיים, שעוררו הדים ומחלוקות בין הפעילים בענף לאוצר ורשות שוק ההון.

אחד הסעיפים מדבר על הגבלת רכישת סוכנויות ביטוח בידי גופים מוסדיים או גופים הקשורים. בהצעת החוק נכתב כי "גוף מוסדי, כהגדרתו בחוק הפיקוח על הביטוח או חברה מנהלת, כהגדרתה בחוק הפיקוח קופת גמל, וכן גופים הנשלטים על ידם, במישרין או בעקיפין, לא יוכלו לרכוש 20% או יותר מסוג מסוים של אמצעי שליטה בתאגיד שהוא סוכן ביטוח". עוד הוחלט על הקמת ועדה שתדון בנושא ומוצעת הוראת שעה

רק למנויי עדיף

### איתור מידע מקצועי

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

לאיתור מידע <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים



# 1 מתוך 3 אירועי סייבר כונו כנגד עסקים קטנים ובינוניים\* האם העסק שלך הבא בתור?

## מנורה Cyber

### מעטפת ההגנה המיטבית לעסק שלך!



#### שירותי ניהול אירוע

48 שעות ליווי ע"י צוות מומחי  
סייבר, ייעוץ משפטי ויחסי ציבור



#### כיסוי לנזקים הנגרמים לצד ג'

הכולל נזק בשל דליפת מידע של לקוחות  
ופיצוי במסגרת תביעות ייצוגיות



#### כיסוי לנזקי העסק

הכולל אובדן הכנסות, טיפול  
באירועי כופר, פגיעה במוניטין ועוד

לקבלת הצעה ורכישה בהליך דיגיטלי מהיר <

בכפוף לתנאי החברה והפוליסה

\* אירוע סייבר עם פוטנציאל נזק משמעותי, לפי דו"ח מערך הסייבר הלאומי לשנת 2022, פורסם במאי 2023.

לפני פנייה לבג"ץ:

## ארגון הרופאים העצמאיים דורש משר האוצר לקבוע מיידית רשימת קריטריונים לכניסת רופאים לרשימות ההסדר

לטענת ארצ"י, חוסר הפיקוח פוגע גם בציבור הרחב: פגיעה במטופל בעת בחירת רופא, בצורך לקבל שירותים רפואיים בזמני המתנה ראויים בכל הארץ ובצורך לקבל שירות שאינו נכלל בסל הבריאות הציבורי

מטופלים שמתבטאת, בין היתר בתורים ארוכים, חלקם עד כדי פיקוח נפש וסכנת חיים".

יו"ר ארצ"י, ד"ר אייל שפירא: "משרד האוצר העניק לחברות הביטוח המסחריות ולשב"ן פרס מאוד יקר - כוח משמעותי שפוגע בזכויות מטופלים ורופאים. היעדר פיקוח מצד המדינה וקריטריונים על בחירת רופאים לרשימות ההסדר, מונעים ממטופלים לבחור את הרופא המטפל ולקבל שירות רפואי שעומד בסטנדרטים מקצועיים ראויים שאינם נגועים בשיקולים זרים. במידה ושר האוצר יבחר להתעלם מדרישתנו, נפעל בכל הדרכים החוקיות במטרה לממש את זכויות המבוטחים והרופאים". נודע, כי מדובר על הגשת עתירה לבג"ץ בנושא זה, אם האוצר לא יענה לדרישה.



ד"ר אייל שפירא |  
צילום: רמי זרנגר

מנכ"לית ארצ"י, סיגל משהיוף: "בחירת המדינה שלא לקבוע קריטריונים מחייבים להכנסת רופאים לרשימות ההסדר, באופן שיגן על ציבור המטופלים ועל יכולת מימוש הביטוח שלהם, מעלה חשד כי למקצועיות הרופאים אין קשר לבחירתם או לאי בחירתם לרשימות ההסדר בחברות הביטוח ובשב"נים. ארצ"י דורש לקבוע בהקדם האפשרי רשימת קריטריונים מחייבים להכללת רופאים לרשימות ההסדר, ולפרסמה".

ארגון הרופאים העצמאיים - ארצ"י דורש משר האוצר בצלאל סמוטריץ' לקבוע ולפרסם באופן מידי מנגנוני פיקוח ורשימת קריטריונים מחייבים לכניסת רופאים לרשימות ההסדר בחברות הביטוח.

לטענת הארגון, למרות דרישות ארצ"י במסגרת דיוני וועדת הבריאות של הכנסת והסתייגויות משרד הבריאות וארגון רופאי המדינה בנושא, החוק אינו מגדיר קריטריונים שנדרשים לצורך התקשרותה של חברת ביטוח וקופת חולים (שב"ן) עם רופאים. "בנוסף", נטען, "החוק אינו מחייב חובת פיקוח מצד המדינה על האופן שבו מתנהלות רשימות ההסדר על ידי חברות הביטוח. חוסר הפיקוח מצד המדינה סותר את עקרונות השוויון, איסור הפליה, חופש העיסוק של הרופאים".

לדעת ארצ"י, חוסר הפיקוח פוגע גם בציבור הרחב: פגיעה במטופל בעת בחירת רופא, פגיעה במטופל בצורך לקבל שירותים רפואיים בזמני המתנה ראויים בכל הארץ, פגיעה במטופל בצורך לקבל שירות שאינו נכלל בסל הבריאות הציבורי.

עוד נמסר, כי דרישת ארצ"י נשלחה לשר האוצר על רקע כשלים וקשיים חמורים ביישום חוק "הסדר-החזר" משנת 2015. "חוק זה עדיין מותיר סימנים מדממים על מערכת הבריאות הציבורית ועל



מצטרפים לשירות

עדיף  
WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <

# PassportCard

No Matter What



מלווים את לקוחותיכם

# ברגעים בלתי נשכחים

**חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל**

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מספר: 514831742 החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי.

## הראל מקבלת את עמדת הממונה על שוק ההון בקשר לרכישת ישראלכרט

עמית גל פירט את התייחסותו בסוגיות שונות, בהן קביעת מגבלות שיחולו על ישראלכרט סוכנות לביטוח, שמירה על היציבות הפיננסית של הראל, ממשקים בין הגופים המוסדיים בקבוצת הראל לישראלכרט



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

**עמית גל**, הממונה בפועל על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, העביר השבוע (ב') **להראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים** את עמדתו לגבי סוגיות שונות העולות בקשר למיזוג עם חברת כרטיסי האשראי **ישראלכרט**. הראל רכשה את מלוא 100% מניותיה של ישראלכרט על פי שווי חברה מינימלי שעומד על כ-3.3 מיליארד שקלים.

הסוגייה הראשונה מדברת על הצורך בקביעת מגבלות שיחולו על **ישראלכרט סוכנות לביטוח**. "לצורך שמירה על פעילות אובייקטיבית של הסוכנות ומניעת זיקה בין הסוכנות לבין הגופים המוסדיים בקבוצת הראל, יקבעו מגבלות ותנאים שיחולו על פעילותה של הסוכנות ועל הממשקים של הסוכנות עם החברה והגופים המוסדיים שבשליטתה", נכתב בעמדת הרשות.

עמדה אחרת היא בעניין שמירה על היציבות הפיננסית של הראל: "לצורך שמירה על יציבותה הפיננסית של החברה, על פי עמדת הרשות:

(א) שיעור ההון העצמי מסך המאזן סולו המותאם של החברה לאחר השלמת העסקה על פי הסכם המיזוג, לא יפחת מ-50% בכל עת. במאזן הסולו המותאם יובאו בחשבון, במסגרת ההתחייבויות, גם ערבויות פיננסיות אשר יועמדו על ידי החברה לטובת תאגידיים אחרים בקבוצת הראל, למעט הראל חברה לביטוח.

(ב) ההון העצמי של החברה לא יפחת בכל עת מ-50% מההון הנדרש לכושר פירעון (SCR) של הגוף המוסדי, כשהוא מוכפל בשיעור ההחזקה המינימלי הנדרש לצורך שליטה באותו גוף מוסדי (30%). הראל מציינת כי נכון למועד הדוח, היא עומדת החברה בתנאים אלו.

עמדת הממונה מתייחסת גם למגבלות ביחס להלוואה שהעמידו גופים מוסדיים בקבוצת הראל לורבורג פינקוס החזקות פיננסיות. "בכוונת הממונה לקבוע הוראות בקשר להלוואה זו למניעת חשש לניגוד עניינים ביחס לאופן ניהול ההלוואה על ידי הגופים המוסדיים שבשליטת החברה, ובכלל זאת - הגורמים בגופים המוסדיים בקבוצת הראל שעוסקים בתפעול וניהול ההלוואה לא יהיו מעורבים בפעילות ישראלכרט וההחלטות ביחס להלוואה יתקבלו באישור רוב הנציגים החיצוניים בוועדת ההשקעות של הגופים המוסדיים".

הרשות מתייחסת בעמדה שהעבירה להראל לממשקים בין הגופים המוסדיים בקבוצת הראל לישראלכרט. "לשם קידום התחרות בענף האשראי, בד בבד עם צמצום החשש לפגיעה בתחרות בענפי הביטוח והחיסכון, מכתב הממונה מפרט מגבלות שתכליתן יצירת הפרדה בין

- הגופים המוסדיים בקבוצת הראל לבין ישראלכרט ובכלל זאת:
- מספר נושאי המשרה בגופים המוסדיים בקבוצת הראל שמכהנים כנושאים משרה בישראלכרט לא יעלה על שניים.
- נושא משרה בגופים המוסדיים בקבוצת הראל לא יכהן כיו"ר דירקטוריון ישראלכרט ונושא משרה בישראלכרט לא יכהן כיו"ר דירקטוריון בגופים המוסדיים בקבוצת הראל.
- מגבלות על העברת מידע מישראלכרט לגופים המוסדיים בקבוצת הראל אודות לקוחות ולקוחות פוטנציאליים (למעט מידע שהתקבל בהתאם לחוק שירות מידע פיננסי).
- העברת מידע אודות לקוחות הגופים המוסדיים אל ישראלכרט יהיה בכפוף לכל דין ולאישור מראש ובכתב של הממונה להליך העברת המידע.
- הוראות בדבר הפרדת מערכי התפעול של ישראלכרט ושל הגופים המוסדיים בקבוצת הראל, לרבות משרדים ומיקור חוץ בנוגע לשירותים מסוימים".
- בדיווח של הראל לבורסה לניירות ערך ולרשות ניירות ערך נכתב כי "כלל התנאים וההוראות המפורטים במכתב הממונה מקובלים על החברה והיא תפעל מול הרשות להשלמת הפרוצדורות הנדרשות להכללת התנאים בהיתרים הרלוונטיים".
- עוד מציינת הראל כי השלמת העסקה עודנה כפופה להתקיימותם של תנאים מתלים נוספים הקבועים בהסכם המיזוג אשר אין כל ודאות אם יתקיימו.

משקיעים  
לעתיד טוב יותר

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

חדש!

מסלול קיימות בפוליסת חיסכון  
Top Finance

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

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

לפרטים נוספים חייגו \*9699 או פנו למפקחים.ות במחוזות.

מנורה מבטחים ביטוח בע"מ מסלול קיימות (מ.ה 14675). ההשקעה בהתאם למדיניות ההשקעה, בכפוף לתנאי הפוליסה. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

## ממריאה

## כלל ביטוח רוכשת 4.9% מאל על עם אופציה ל-4.9% נוספים

החברה נמצאת במסע השקעות בחברות ציבוריות | השבוע דווח על רכישת 13% מחברת משק אנרגיות מתחדשות, חברת האם של דליה אנרגיה, תמורת 210 מיליון שקלים



יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים | צילום: סיון פרנ'

**כלל ביטוח** הרכשת מהמדינה 12.2 מיליון ממניות **אל על**, שהן 4.9% ממניות חברת התעופה, לפי שווי של 1.2 מיליארד שקל. כלל ביטוח תשלם כ-60 מיליון שקלים עבור המניות. במסגרת העסקה יש לכלל ביטוח אופציה לרכוש עוד 4.9% ממניות אל על שבידי המדינה באותו מחיר. בכך מפסיקה המדינה להיות בעלת עניין באל על. מדובר על מניות שהמדינה קיבלה באל על תמורת הסיוע שהעניקה לה ב-2020 בעקבות משבר הקורונה. כלל ביטוח נמצאת במסע רכישות והשקעות בחברות ציבוריות; השבוע (ג') דווח כי היא רוכשת 13% מחברת **משק אנרגיות מתחדשות**, חברת האם של **דליה אנרגיה**, תמורת 210 מיליון שקלים. דליה אנרגיה עומדת לרכוש את תחנת הכוח אשכול מחברת **החשמל** תמורת כ-9 מיליארד שקלים. ביום חמישי האחרון דווח כי כלל ביטוח רכשה 10% מחברת **ערד** תמורת 250 מיליון שקל.

## הצעת חוק: נהג יחיד בשני כלי רכב ישלם על פוליסת ביטוח חובה אחת

**ההסבר:** אדם שמחזיק ברכב ובקטנוע או בשני כלי רכב, נדרש לרכוש פעמיים ביטוח חובה, על אף שכאשר הוא נוהג ברכב אחד, בהכרח כלי הרכב השני אינו בשימוש | הפוליסה, שתירכש אצל אותה חברת ביטוח, תהיה היקרה מהשתיים

ביטוח חובה מבטח את הנוהג ברכב המבוטח, את הנוסעים ואת הולכי הרגל אשר נפגעו בשל פגיעת הרכב המבוטח, בשל נזקי גוף, ללא קשר למצבם הכלכלי, למידת מעורבותם בתאונה או לאשמתם. "כיום, רכישת ביטוח חובה היא לגבי כל רכב בנפרד. כך, אדם אשר מחזיק ברכב ובקטנוע או בשני כלי רכב, נדרש לרכוש פעמיים ביטוח חובה, על אף שכאשר הוא נוהג ברכב אחד, בהכרח כלי הרכב השני אינו בשימוש. לפיכך, מוצע לקבוע כי ככל שהנהג הוא נהג יחיד בשני כלי הרכב ושני כלי הרכב מבוטחים בחברת ביטוח אחת, די יהיה ברכישת פוליסת ביטוח חובה אחת, היקרה מביניהן, בעבור שני כלי הרכב". הצעות חוק זהות הונחו על שולחן הכנסת העשרים ושלוש ועל שולחן הכנסת העשרים וארבע על ידי ח"כ **מיכאל מלכיאלי** ועל שולחן הכנסת העשרים וחמש על ידי חבר הכנסת **ואליד אלהואשלה**. טרם נקבע מי הוועדה שתטפל בהצעת החוק.

על שולחן הכנסת הונחה לדיון מוקדם הצעת חוק לתיקון פקודת ביטוח רכב מנועי שעניינה פוליסה לשני כלי רכב של נהג יחיד. על פי ההצעה של ח"כ **דן אילוז** (הליכוד) לפקודת ביטוח רכב מנועי יתווסף סעיף לפיו "אדם המחזיק בשני כלי רכב רשאי לרכוש פוליסה אחת בעבורם אצל אותו מבטח, ובלבד שהוא הנהג היחיד בכלי הרכב האמורים". בחלקו השני של סעיף מוצע כי "ביקש אדם לרכוש פוליסה כאמור, לא יגבה מבטח דמי ביטוח בעד אותה פוליסה בסכום העולה על דמי הביטוח שהיו משולמים בעד הפוליסה היקרה יותר אילו היה רוכש כל פוליסה בנפרד". בדברי ההסבר להצעת החוק נכתב: "על פי פקודת ביטוח רכב מנועי, בעל רכב מחויב לרכוש ביטוח חובה, אשר עלותו נקבעת בהתאם לפרמטרים שונים, למשל סוג הרכב, מאפייניו ומאפייניו של נהג הרכב.



# לא משנה לאן טסים הכירו את כלל PAY



כרטיס דיגיטלי נטען שמשלם במקומכם  
על ההוצאות הרפואיות בחו"ל, מבלי שתוציאו כסף מהכיס  
**לפרטים נוספים פנה/י למפ"ע שלך במרחב**

**ככלל**  
ביטוח ופיננסים

ככלל PAY הינו כרטיס אשראי דיגיטלי נטען המתופעל על ידי MAX עבור כלל חברה לביטוח בע"מ ומבוטחיה בביטוח נסיעות לחו"ל של כלל ביטוח, הכרטיס מיועד לתשלום עבור הוצאות רפואיות בחו"ל במרפאות פרטיות, רופאים פרטיים ובתי מרקחת, בלבד, עד תקרה מוגבלת, בכפוף לתנאי הפוליסה ותנאי השימוש של החברות. מכירת הביטוח תעשה ע"י המבטחת, כלל חברה לביטוח בע"מ.

## שתי הצעות חוק מבקשות לשלול ביטוח פנסיוני לעובדים זרים חדשים בסיעוד ובחקלאות

ההסבר: "תוספת שכר ללא ערך פנסיוני וללא הצדקה חוקית ומוסרית שמטילה עול על מעסיקים שמצבם הכלכלי קשה ממילא"



שהתכליות של הפרשות למטרת פנסיה אינן מתקיימות, בפועל מדובר בתוספת שכר פיקטיבית ורטוראקטיבית שאין לה ערך פנסיוני, היא אינה קשורה כלל להגעה לגיל פרישה ואין לה כל הצדקה חוקית ומוסרית. העובדים הזרים מגיעים לישראל למטרה מוגדרת ולתקופה קצובה ובדרך כלל בארצות מוצאם לא קיים הסדר מקביל.

"חיובם של אותם מעסיקים שמצבם הכלכלי קשה ממילא לשאת בתשלומים לפי צו ההרחבה, מעבר ליתר התשלומים שהם נדרשים לשאת בהם, מטיל עליהם נטל כלכלי כבד שרבים מהם אינם יכולים לעמוד בו. משכך, הם נאלצים להימנע מלהעסיק עובד זר בסיעוד. לפיכך מוצע לבטל את חובתו של אדם יחיד המעסיק עובד זר בסיעוד לשאת בנטל התשלומים הסוציאליים לפי צו ההרחבה".

גם הצעת חוק זו מתייחסת רק לגבי עובדים זרים חדשים שיתחילו לעבוד בישראל לאחר כניסת החוק המוצע לתוקף.

הצעות חוק דומות בעיקרן הונחו על שולחן הכנסת העשרים וארבע על ידי חברת הכנסת **קטי קטרין שטרית** וקבוצת חברי הכנסת ועל שולחן הכנסת העשרים וחמש על ידי חברת הכנסת **שרן מרים השכל**. טרם נקבעה הוועדה שתדון בהצעות החוק.

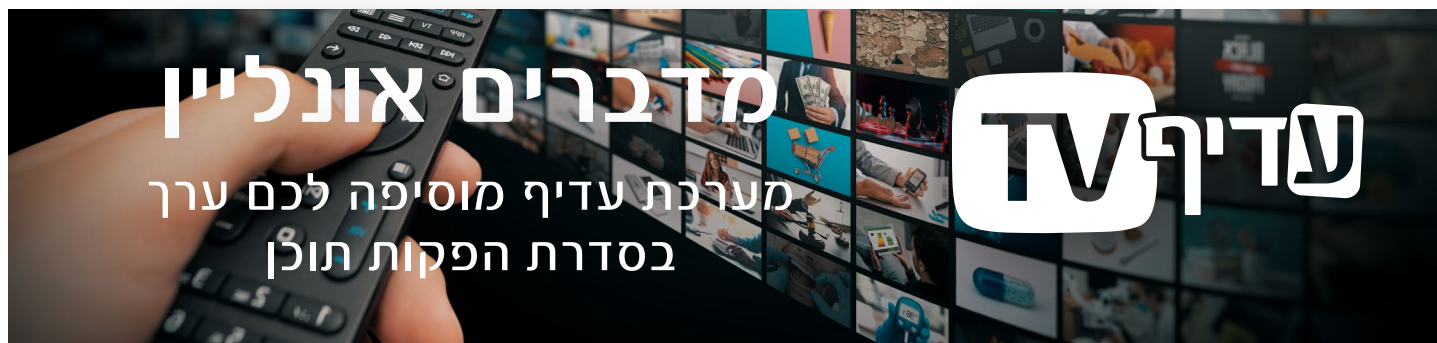
על שולחן הכנסת הונחו שתי הצעות חוק הנוגעות לביטוח פנסיוני לעובדים זרים. חברי הכנסת **חנה אתי עטייה** (הליכוד) ו**יצחק קרויזר** (עוצמה יהודית) מציעים, שהוראות הסכם קיבוצי או צו הרחבה לעניין ביטוח פנסיוני לא יחולו לעניין עובד זר המועסק בענף החקלאות. ח"כ **דן אילוז** (הליכוד) מציע שהוראות הסכם קיבוצי או צו הרחבה לעניין ביטוח פנסיוני לא יחולו לעניין עובד זר המועסק בענף הסיעוד על ידי יחיד, שלא במסגרת עסקו או משלח ידו.

בדברי ההסבר להצעת החוק לגבי עובדים זרים בחקלאות, נטען כי "חובה זו מובילה להשתת עלויות כבדות על המעסיקים, שלרוב לא מועילים לעובדים בחקלאות בעלי אזרחות זרה שמגיעים לישראל למטרה מוגדרת ולתקופה קצובה ומתכננים לחזור לארץ מוצאם לאחר תקופת ההעסקה ובדרך כלל בארצות מוצאם לא קיים הסדר מקביל. "חיובם של אותם מעסיקים, לשאת בתשלומים לפי צו ההרחבה, מעבר ליתר התשלומים שהם נדרשים לשאת בהם, מטיל עליהם נטל כלכלי כבד שרבים מהם אינם יכולים לעמוד בו. משכך, הם עלולים להימנע מהעסקת עובד זר בענף החקלאות, שסובל כידוע ממחסור בעובדים זרים.

"לפיכך מוצע לבטל את החובה על מעסיק של עובד זר בחקלאות לשאת בנטל התשלומים הסוציאליים לפי צו ההרחבה".

עוד מוצע לקבוע כי ביטול החובה יחול רק לגבי עובדים זרים חדשים שיתחילו לעבוד בישראל לאחר כניסת החוק המוצע לתוקף, ולא לגבי עובדים זרים שכבר עובדים בישראל.

בהצעת החוק של ח"כ אילוז מוסבר כי "בדרך כלל, יחידים המעסיקים עובדים זרים למטרות סיעוד הם קשישים, חולים סיעודיים, חולים כרוניים ואנשים עם מוגבלות, הזקוקים מסיבות רפואיות לטיפול סיעודי צמוד בביתם, והעסקת עובד זר היא החלופה הריאלית היחידה מבחינתם. בפועל לא ניתן לבטח את העובדים הזרים בקרן פנסיה, והתכלית של הפנסיה - מתן קצבה בגיל פרישה אינה מתממשת. לפיכך ומאחר



# מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

# עדיף TV

# עדיף

נקודת האיזון משתנה

## כנס הבריאות ה-20

יום ג' | 5.9.2023 | לאגו, ראשון לציון

כמיטב המסורת ובפעם ה-20, עדיף מקיימת את הכנס המרכזי והמשמעותי בתחום הבריאות. כנס הבריאות השנה בוער מתמיד. סמוך לכניסת הרפורמות לתוקף, נדון על השלכותיהן, על המוכנות וההיערכות של כלל השחקנים, נכיר מקרוב את השחקנים החדשים שהולכים לתפוס מקום בעבודה השוטפת של הפעילים בתחום ונזהה את ההזדמנויות שהמצב החדש מביא עימו.

בסדר היום ייקחו חלק אנשי ציבור, קובעי מדיניות, בכירי חברות הביטוח, בכירי מערכת הבריאות הפרטית והציבורית, נציגי השב"ן, סוכני ביטוח ויועצים מובילים.

### על מה נדבר?

#### שירות וחדשנות

הערך המוסף וההתקדמות הטכנולוגית עם פתרונות רפואיים חדשים שכדאי להכיר

#### נעים מאוד, שב"ן

היכרות עם השב"ן, מה כלול בתוכו והשוואה בין השחקנים השונים בין השחקנים

#### ערב הרפורמות

כיצד ביטוחי הבריאות עומדים להיראות לאור הרפורמות הצפויות

#### מה עושים מחר?

מושב פרקטי שיעשה סדר ביום שלאחר הכנס

#### ביטוח נח"ל

איך הפך ביטוח נסיעות לחו"ל למודל לענפי הביטוח האחרים בשירות, בחדשנות ובחויית לקוח

#### זכויות רפואיות

כל מה שמגיע למטופל ואיך איש המקצוע יכול לקדם עבורו תהליכים



## מתקפת הסייבר על שירביט: הסדר פשרה בייצוגית הוגש לאישור בית המשפט

נטען כי מחדלי אבטחה גרמו לדליפת מידע ונתונים בסוף נובמבר 2020 | הראל, שרכשה ביולי 2021 את הפעילות הביטוחית של שירביט, תשלם את הפיצוי הכספי, שלדבריה לא צפויה להיות לו השפעה מהותית עליה



בקשה לאישור הסכם פשרה במסגרתו הוסכם, בין היתר, כי הראל חברה לביטוח תשלם פיצוי כספי לחברי הקבוצה כהגדרתם בהסכם הפשרה, לגביהם פורסם "מידע רגיש" ו/או "מידע שאינו רגיש", כהגדרתם בהסכם הפשרה.

תוקפו של הסכם הפשרה מותנה באישור בית המשפט. ככל שיאושר הסכם הפשרה, תשלם הראל ביטוח גמול לתובעים הייצוגיים ושכר טרחה לבא כוחם, לדברי החברה בסכומים לא מהותיים. "ליישום הסכם הפשרה לא צפויה להיות השפעה מהותית על הראל השקעות או על הראל ביטוח", נמסר בדיווח של הראל לבורסה.

לבית המשפט המחוזי מרכז-לוד הוגשה בשבוע שעבר (29 ביוני) בקשה לאישור הסכם פשרה בבקשה לאישור תובענה כייצוגית בקשר לאירוע מתקפת הסייבר שאירעה בסוף חודש נובמבר 2020 על שרתי חברת הביטוח **שירביט**, על ידי קבוצת האקרים **Black Shadow**, במסגרתו דלף מידע רב על לקוחות. הפשרה הושגה עם **הראל חברה לביטוח**, אשר רכשה ביולי 2021 את הפעילות הביטוחית של שירביט.

בחודש דצמבר 2020 הוגשו כנגד שירביט ארבע בקשות לאישור תובענות כייצוגיות (שלוש בקשות לאישור תובענות כייצוגיות הוגשו לבית המשפט המחוזי מרכז-לוד ובקשה לאישור תובענה כייצוגית אחת הוגשה לבית המשפט המחוזי תל אביב), בטענה דומה לכשל באבטחת מידע על רקע אירוע פריצה לשרתי שירביט על ידי האקרים ופרסום מידע אישי השייך ללקוחות שירביט.

בחודש יוני 2021 הגישו המבקשים בארבע הבקשות לאישור תובענות כייצוגיות, בקשת אישור מאוחדת מטעמם. עניינה של התובענה המאוחדת בטענה, כי מחדלי אבטחה בשירביט גרמו לדליפת מידע ונתונים שהיו בידי שירביט. התובעים לא כימתו את הנזק הכולל הנתען לכלל חברי הקבוצה אותה הם מבקשים לייצג, אך העריכו כי הוא עולה על סך של 2.5 מיליון שקלים. בחודש ינואר 2022 הודיעו הצדדים לבית המשפט על הסכמתם לפנות להליך גישור.

ב-29 ביוני 2023, הגישו הצדדים לבית המשפט המחוזי מרכז-לוד

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

**יש לנו קונים איכותיים**

דיסקרטיות מלאה מובטחת

שאלא  
גליל אקספרט

**03-9480949**



# קורס חיתום אלמנטרי

תוכנית לימודים מותאמת לדרישות בחברות הביטוח

מנהלת אקדמית: נילי כספי

המרצה המקצועית והמובילה בתחום

**קורס חיתום עסקים**

30 מפגשים חד שבועיים

**קורס חיתום פרט**

24 מפגשים חד שבועיים

פרונטלי / ZOOM ✓ לימודי ערב ✓ שיעורים מוקלטים ✓

למידע נוסף והרשמה <

## "אתה צריך להיות אדם חזק, להיות מנהיג, צריך לדעת להקשיב, צריך לדעת לסנן"

בריאיון לעופר נוריאל, מספר ד"ר עו"ד יריב וינצר על המסלול שעבר בחיים כסוכן ביטוח ועד הקמת 'גיבורים קטנים' לילדים עם מוגבלות שכלית | על אשתו מיכל: אם היא תרצה, זה יהיה נכון שהיא תהיה האישה הראשונה בתפקיד נשיאת לשכת סוכני הביטוח



ד"ר עו"ד יריב וינצר התארח בפודקאסט 'המגשימים' בהנחיית יו"ר קבוצת עדיף עופר נוריאל לשיחה אישית על המסלול שעבר בחיים כסוכן ביטוח בתחילת דרכו, עו"ד פלילי ועד הקמת 'גיבורים קטנים', עמותה הפועלת ביותר מ-50 בתי ספר ברחבי הארץ למען ילדים עם מוגבלות שכלית.

וינצר מספר על עצמו: "אני היום ד"ר לסוציולוגיה ולמשפטים, עו"ד ונשיא 'גיבורים קטנים'. בעבר איש ביטוח אשר חי את עולם הביטוח. הבעל של מיכל וינצר, מ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח, ושנים כבר עוסקת בסוכנות הביטוח אשר הקמתי בתחילת שנות ה-80".

### מה תכונות האופי שצריך כדי להיות יזם כמוך?

"קודם כל אני מאמין במה שאני עושה. דבר שני, אני לא מוותר. כשאני קובע מטרה, אני כותב אותה, לא כותבים לי אותה, ואני שם אותה בבוקר על המראה היכן שאני מצחצח שיניים וזהו. וברגע שאני החלטתי, אני שם."

"אני תמיד ממציא את עצמי מחדש. אני כל הזמן יוזם בעולם. אם נקפץ רגע למשרד עו"ד שלי, הוא בכפר קאסם עד היום - 20 שנה. בביטוח, אני כתבתי תכנית מיוחדת לנהגי אוטובוס, כתבתי תכנית מיוחדת לנהגי אמבולנס, כתבתי פוליסה מיוחדת לאכ"ע, אני תמיד עבדתי מחוץ לקובייה. הסתכלתי על הגדולים, שאלתי איך הם עושים את זה, שבת, תכננתי ומשם באמת עשיתי פריצות דרך".

### איך אתה רואה את המסלול שאשתך מיכל עוברת בעולם הביטוח?

"מבחינת עולם הביטוח, מדובר בעולם שאם צריך לשאול אותי כמי שמסתכל למרחקים ארוכים מאוד, אני באמת לא יודע לאן השוק הזה הולך. שוק שכל הזמן הוא עם עליות וירידות, והוא שוק לא ברור. מבחינת מיכל, אני חושב שאם היא תרצה, זה יהיה נכון שהיא תהיה האישה הראשונה כנשיאת לשכת סוכני הביטוח".

### כנשיא 'גיבורים קטנים', אלו תכונות נדרש ממך כדי לרתום אנשים לעשייה כמעט יומיומית?

"קודם כל, אתה לא יכול להיות עניו. אתה לא יכול לבוא ממקום מתבייש ולא לספר את הסיפור שלך. צריך לעשות שימוש במילה 'אני', אתה צריך להיות אדם חזק, להיות מנהיג, צריך לדעת להקשיב, צריך לדעת לסנן."

"אני גם אסטרטג ולכן גם באסטרטגיה לומדים שיש סודות שאתה צריך כדי ליישם דברים שאתה לומד תוך כדי תנועה בשטח. אני לומד כל הזמן, אני מקשיב כל הזמן, אני עושה טעויות ואני אוהב לעשות טעויות, כי מטעויות לומדים. מצד שני, ככל שאתה יותר עושה, אתה גם יותר מצליח. אתה גם נופל, אבל אתה גם יותר מצליח. "בגלל שאני מכיר את העולם המשפטי במדינת ישראל, השסע הוא גדול מאוד ואני חושב שאנחנו צריכים יותר לעסוק בנושא של נתינה, תרומה, קבלת האחר. כשאני מרצה על 'גיבורים קטנים', אני נותן הזדמנות לאנשים להכיר את המפעל הזה".

### וינצר מספק הצצה לעולמו הפנימי דרך שלושה טיפים להצלחה. סקרנים? האיזונו לפודקאסט במלואו



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



## מהם התנאים בהם קרן הפנסיה החדשה תכיר בידוע בציבור כזכאי לקצבת שארים?

החלטת ערכאה שיפוטית מוסמכת. (2) הכרה לפי החלטת החברה המנהלת, בכפוף לכך שהמוסד לביטוח לאומי הכיר בו כידוע בציבור, ובלבד שהתגורר וניהל עמו משק בית משותף במשך שנה לפחות ברציפות לפני פטירתו ועד פטירתו, או שנולד להם ילד משותף. חשוב להבהיר כי ההכרה באלמן לא תישלל רק בשל מגורים שאינם משותפים, עקב מצב בריאותם של העמית או האלמנה. חשוב להציג את הנושא בפני לקוחות שאינם נשואים רשמית, המבוטחים בקרנות פנסיה חדשות, או שעומדים להיות מבוטחים ולהציע להם לבחון את הסדרת הסטטוס המשפחתי גם אל מול ביטוח לאומי, אם לא הוסדר עד כה. הדבר יכול לסייע במניעת בירוקרטיה במקרה פטירה חו"ח, בהגיעם של השאירים לתבוע את זכויותיהם. אמנם ניתן להסדיר את ההכרה כידועים בציבור לאחר מקרה המוות, באמצעות ערכאה שיפוטית או מול הביטוח הלאומי, אולם הסדרת הנושא מראש תסיר דאגה זו.

בישראל ישנם זוגות רבים שלא מיסדו את מערכת היחסים שלהם באמצעות מוסד הנישואין, בין אם מכורח המציאות (בני דתות שונות, פסולי חיתון לפי ההלכה, בני אותו המין ועוד) או מבחירה. חלק מהזוגות הללו חיים למעשה כידועים בציבור ומנהלים חיי משפחה ומשק בית משותף ואף יתכן כי הסדירו את היחסים ביניהם באמצעות הסכם משפטי. נושא הזכאות לקצבת שארים במקרה פטירתו של עמית המבוטח בקרן הפנסיה החדשה, מוסדר בתקנון קרן הפנסיה. חשוב להכיר את ההגדרה של אלמן/ה בהתאם לתקנון ואת התנאים בהם יוכר ידוע בציבור כאלמן/ה, על מנת שחלילה במקרה פטירתו של המבוטח בקרן, יהיה הידוע בציבור זכאי לקבלת קצבת שארים. על מנת שהקרן תכיר בידוע בציבור כאלמן, עליו לעמוד בתנאי אחד מבין שני התנאים הבאים: (1) הכרה כידוע בציבור לפי

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 6.7.2023. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שישתכנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברה. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריות הבלעדית של המשתמש.

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 >](mailto:Sales@anet.co.il)

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

## מגדל נכנסת לתחום המשכנתאות

רוכשת תיק משכנתאות מבנק ירושלים בתמורה לכ-350 מיליון שקלים | הבנק ימשיך לנהל ולתפעל את התיק מול הלווים



יאיר קפלן, מנכ"ל בנק ירושלים | צילום: סיון פרג'



רון אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח | צילום: אורן דאי

**מגדל ביטוח** נכנסת לתחום המשכנתאות. החברה הודיעה כי חתמה על הסכם עם **בנק ירושלים** לרכישת תיק משכנתאות מהבנק. במסגרת ההסכם, תרכוש מגדל תיק משכנתאות בתמורה לכ-350 מיליון שקלים. הבנק ימשיך לנהל ולתפעל את התיק כולו אל מול הלקוחות. הרכישה מתבצעת עבור תיקי העמיתים והנוסטרו של החברה.

מדובר בתיק משכנתאות אשר בוצעו בעיקר בשנת 2022, המורכב מהלוואות שעברו חיתום על פי כללי הבנק והן משולמות באופן רציף וללא פיגורים, בהיקף משכנתה ממוצע של כ-850 אלף שקלים.

### "מיצוי הזדמנויות להשגת תשואות עודפות"

**רון אגסי**, מנכ"ל מגדל ביטוח, מסר: "מדובר בצעד ראשון ליישום אסטרטגיית החברה להרחיב את תחומי פעילותה ולהיכנס לתחומים חדשים בהם לניסיון הפיננסי, לעוצמה ולוותק שלנו יש יתרון משמעותי. העסקה עם בנק ירושלים מגוונת את תמהיל ההשקעות שלנו ומהווה מיצוי הזדמנויות השקעה להשגת תשואות עודפות על פני האפיקים הסחירים. בכונתנו להמשיך ולבחון הזדמנויות הקיימות בשוק הנכחי

כפועל יוצא מהיערכות החברה ליישום התכנית האסטרטגית שלה". **יאיר קפלן**, מנכ"ל בנק ירושלים, מסר: "כחלק מאסטרטגיית ניהול ותכנון ההון של הבנק, פיתחנו מיומנות לתהליכים ולעסקאות כאלה. עסקה שכזו מאפשרת לנו לתמוך בצמיחת הפעילות ולהנגיש את המשכנתאות שלנו לקהל לקוחות רחב יותר. בנק ירושלים ימשיך להרחיב את שיתופי הפעולה שלו עם גופים מוסדיים לצורכי פיננסי הון והשאת הרווחיות. אנו מקווים כי החיבור העסקי עם מגדל יהפוך לשיתוף פעולה אסטרטגי לקראת עסקאות עתידיות, אשר יאפשרו לבנק להרחיב את היקפי פעילותו".

## גיא קרפנטר השלימה את רכישת Re Solutions

עם השלמת העסקה, הפכה Re Solutions באופן רשמי לחברת גיא קרפנטר ישראל | אסף גרינשטיין, לשעבר מנכ"ל Re Solutions, הוא מנכ"ל החברה החדשה

החברה החדשה.

בעת חתימת ההסכם בחודש מאי השנה נמסר כי הישות המאוחדת תציע מגוון מקיף של יכולות, פתרונות וייעוץ. כמו כן, תהווה עבור גיא קרפנטר פלטפורמה באמצעותה תוכל לספק את השירותים המלאים שלה, כולל מומחיות בתחום האינשורטק המותאמת לשוק הישראלי, הנחשב לאחד ממרכזי האינשורטק והפיננס המובילים בעולם.



אסף גרינשטיין | צילום: מיטל אזולאי

חברת **גיא קרפנטר** השייכת לתאגיד הבינלאומי **Marsh McLennan** השלימה את רכישתה של **Re Solutions**, ברוקר ביטוחי המשנה הישראלי. תנאי העסקה טרם נחשפו. בהודעה של גיא קרפנטר נמסר כי כעת, עם השלמת העסקה, Re Solutions הפכה באופן רשמי לחברת **גיא קרפנטר ישראל**, עם **אסף גרינשטיין**, לשעבר מנכ"ל Re Solutions, כמנכ"ל

## קוואליטי במהלך אסטרטגי בדאטה: מתרחבת לתחום הכנסים ותכנון פרישה

כחלק מהמהלך מונה דודי מלכה לסמנכ"ל פיתוח עסקי | קוואליטי צפויה להשיק את תחום המעסיקים וניהול ההסדר ובכך להשלים אסטרטגיית דאטה משולשת: לידיים מפרסום ממוקד, כנסים מקצועיים ושת"פים וגיוס מעסיקים

התקשרות חדשים ושיתופי פעולה רבים אשר ייצרו הזדמנויות מכירה רבות וחדשות לסוכני וסוכנויות קבוצת קוואליטי, מציינים בבית הסוכן. מלכה: "לאחר 20 שנות ניסיון בתחום הביטוח, הפנסיה והפיננסים במגוון רחב של תפקידים ואין ספור הישגים משמעותיים בענף, החלטתי שהגיעה העת לצעוד קדימה, לעבר אתגרים גדולים ולעשות אימפקט אמיתי. לאחר הצעות רבות, בחרתי בקבוצת קוואליטי, שמסמלת עבורי את החדשנות והמצוינות בענף הביטוח והפיננסים, הן מבחינת האסטרטגיה והחזון הארגוני שחותר לתת ערך רב ולהצמיח סוכנים והן מבחינת הערכים של השותפים לדרך. אני מצפה בקוצר רוח להתחיל את דרכנו המשותפת, הפוטנציאל שלנו עצום ואין לי ספק שמעתה הצמיחה של קוואליטי והסוכנים תהיה משמעותית עוד יותר".



דודי מלכה | צילום: אפרת קופרשטיין

**אתי ברדה**, יו"ר קוואליטי: "אני מברך על הצטרפותו של דודי מלכה ומודה לו על האמון הרב שהוא נותן בנו ועל בחירתו בקוואליטי. במיוחד בימים אלו, של תחרות הולכת ומתגברת על כל לקוח, לחץ על התחום הפיננסי ורפורמה שמאיימת לפגוע בפעילות העסקית של המפיצים בישראל, קוואליטי מגדילה ומגוונת את יכולותיה וזאת על מנת לחזק ולהאיץ את הצמיחה של סוכניה שיוכלו לנצח ולגבור על כל האתגרים הצפויים.



אתי ברדה | צילום: יח"צ

"באמצעות התרחבות ליצירת הזדמנויות מכירה בערוצים מגוונים (פרסום, כנסים, מעסיקים) נוכל להתאים את הערך שלנו לשיטות עבודה של כל סוכן בישראל ולהיות דומיננטיים בכל שיטה שמאפשרת צמיחה משמעותית ובעיקר גיוס לקוחות חדשים שבקרוב יהיה המפתח להצלחה ולהישרדות בענף המשתנה. הניסיון המיומנות רבות השנים של דודי היו חשובים מבחינתנו מכיוון שברצוננו להצמיח את תחום הפעילות הני"ל באופן מידי על מנת לתת ערך מהיר ולהאיץ את הצמיחה של סוכני וסוכנויות קוואליטי, במיוחד בתקופה שבה אי הוודאות בענף עולה. מגוון ערוצי דאטה ויתרונות תחרותיים אלו יאפשרו לסוכנים של קוואליטי להצליח יותר".

קבוצת **קוואליטי** נכנסת לתחום הדאטה Offline והודיעה אתמול (ד') על הצטרפותו של **דודי מלכה** לתפקיד סמנכ"ל פיתוח עסקי. "מלכה יהיה אחראי על תחום שיתופי הפעולה עם ארגונים, ועדים ומובילי דעה, בין היתר על ידי קידום כנסים רבים ללקוחות בתחום הפרישה בפרט ותכנון הפיננסי בכלל ויצירת הזדמנויות מכירה ייחודיים ובלעדיים לסוכני קבוצת קוואליטי", נמסר מקוואליטי.

"קוואליטי מחזיקה בתואר בית הסוכן של השנה כבר שלוש שנים ברציפות ומהלך זה צפוי לתמוך בהמשך הצמיחה המאסיבית גם בשנים הקרובות", מציינים בקוואליטי ומסבירים כי "קוואליטי, אשר מיצבה עצמה בשנים האחרונות כאחד מבתי הסוכן המובילים והצומחים בישראל, ממשיכה להתרחב וכעת נכנסת לתחום צומח ומבוקש ביותר בקרב סוכני הביטוח בישראל והוא גיוס לקוחות באמצעות שיתופי פעולה, כנסים פיננסיים ותכנון פרישה כחלק מתכנון פיננסי מלא", נמסר מהחברה. כחלק מאסטרטגיית הדאטה של קוואליטי במטרה לתת ערך ויתרון תחרותי לסוכנים שלה, רכשה קוואליטי לפני כשנתיים את **ריאלי** - חברת הלידים הגדולה בישראל בתחום הביטוח והפיננסים. כעת קוואליטי מודיעה על כניסה לערוץ חדש אשר יפעל במקביל לערוץ הפרסום האינטרנטי והוא - ערוץ שיתופי הפעולה, כנסים ופרישה.

נמסר כי בהמשך השנה צפויה קוואליטי להשיק את תחום המעסיקים וניהול ההסדר של העולם החדש ובכך להשלים אסטרטגיית דאטה משולשת שמבוססת על: ריאלי - לידיים מפרסום ממוקד, כנסים מקצועיים ושיתופי פעולה והשלישי - גיוס מעסיקים, ובכך להשלים מגוון רחב של דאטה שייצרו הזדמנויות מכירה מגוונות לסוכני וסוכנויות הקבוצה.

מלכה, איש מקצוע ותיק ומוערך בענף הביטוח, שימש בשבע השנים האחרונות כמנהל תחום פיתוח עסקי **באיילון נאמנים**, ומאחוריו 20 שנות ניסיון בביטוח, בתכנון פנסיוני ופיננסי ורקורד מרשים בפיתוח שווקים ויצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם מעסיקים גדולים במשק. "המומחיות והניסיון של מלכה עתידים להאיץ את האסטרטגיה של קוואליטי ליצירת ערך נרחב לסוכנים, בין היתר על ידי פתיחת ערוצי

שיתוף פעולה

# ביטוח נסיעות לחו"ל דיגיטלי של מנורה מבטחים ללקוחות סלקום

מסלול ביטוח שנתי שמאפשר למלא הצהרת בריאות בעת ההצטרפות פעם אחת בלבד - התקפה לכל הנסיעות בשנה הקרובה | הביטוח מופעל אוטומטית בכל טיסה עם הטלפון הנייד



מיכאל קלמן | צילום: נטי לוי



דניאל ספיר | צילום: סיון פרנ'

ובירוקרטיות לקראת נסיעותיהם הקרובות. שיתוף הפעולה עם מנורה מבטחים, מחברות הביטוח המובילות בשוק מבורך ואנו מודים להם על הנכונות ליצור מוצרים חדשנים ומתקדמים מהם יוכלו לקוחות סלקום ליהנות באופן בלעדי.

**מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "אנו שמחים על שיתוף הפעולה הייחודי עם חברת סלקום, מגופי התקשורת המובילים בישראל. לראשונה בישראל, ייהנו הלקוחות של סלקום מפוליסה דיגיטלית ייחודית וחדשנית, אשר מופעלת אוטומטית בכל טיסה עם הנייד. בנוסף, יוכלו הלקוחות להתאים ולהרחיב את הכיסויים הביטוחיים בצורה פשוטה, ידידותית באמצעות הנייד. אנו מודים להנהלת סלקום על בחירתה במנורה מבטחים כשותפה למתן ערך ללקוחותיה."

**סלקום ומנורה מבטחים** משיקות שיתוף פעולה, שיאפשר למנויי סלקום ובני משפחתם הטסים לחו"ל עם הטלפון הנייד, לרכוש מראש ביטוח נסיעות דיגיטלי המופעל אוטומטית בכל טיסה. במנורה מציינים כי מדובר על שיתוף פעולה חדשני וראשון מסוגו.

מדובר על פוליסה דיגיטלית, אשר פותחה בשיתוף פעולה של קבוצת מנורה מבטחים וחברת הטכנולוגיה לביטוח דיגיטלי **לדג'רטק** המפתחת פלטפורמה ליצירת מוצרי ביטוח מתקדמים ודיגיטליים Embedded Insurance תוך יישום מודלי צריכה מתקדמים מבוססי שימוש.

ההצטרפות למסלול הביטוח זמינה החל מאתמול (ד') באתר סלקום. "לקוחות המעוניינים לרכוש ביטוח לקראת נסיעותיהם לחו"ל יכולים לבחור במסלול ההצטרפות השנתי ולרכוש את הכיסויים הרלוונטיים, למלא הצהרת בריאות פעם אחת בלבד, התקפה למשך שנה, כשהביטוח יופעל אוטומטית כבר בטיסה הקרובה", מסבירים במנורה ומוסיפים כי "בנוסף, יכולים לקוחות סלקום לרכוש מסלול ביטוח חד פעמי לטיסה בודדת, כאשר לכבוד ההשקה מציעות החברות מחיר אטרקטיבי במיוחד בחודשים יולי-אוגוסט".

**דניאל ספיר**, מנכ"ל סלקום: "אנו בסלקום פועלים תמיד על מנת להביא את הצעות הערך המשתלמות, החדשניות והמתקדמות ביותר בשוק, כדוגמת הפוליסה הדיגיטלית החדשה המושקת היום, המעניקה ללקוחות סלקום הטסים לחו"ל נוחות מקסימלית וחסכון משמעותי בזמן

מוסיפים לך ערך

**עדיף עכשיו**

שירות סבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע מקצועי**

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף WhatsApp-ב**

קבלת סידע סקצויע ועדכונים חשובים בזמן אמת

**ניוזלטר יומי**

סרכו את אירועי היום ותחומים על פי בחירה

**שבועון עדיף**

סרטיב וסעפיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים משיבים**

סומחים עונים על שאלות סקצויעויע שלכם

**עדיף TV**

סתרם תוכן סררכו שידורי לייב, תכני ידאו ופורקאסטיים

גישה לפורטל עדיף

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



# כשהרפרנט מקצועי העסק מרוויח



רפרנט אלמנטרי



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)

## תחזית מיטב:

## קופות הגמל הכלליות רשמו במחצית הראשונה של 2023 תשואה ממוצעת של 5.3%

הצפי לחודש יוני: 1.7% | קרנות הפנסיה המקיפות (עד גיל 50) צפויות לרשום ביוני תשואה ממוצעת של 1.9% - ומתחילת השנה 6.2% | ביצועים מרשימים של שוקי המניות ופיחות השקל לעומת הדולר תרמו לתשואות

שם המסלול	תשואה חודש יוני 2023	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	1.7%	2.0%	1.3%
מנייתי	3.5%	4.0%	2.5%
מדדי	0.1%	0.3%	-0.2%
שקלי	0.5%	0.7%	0.3%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	1.9%	2.3%	1.5%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	1.7%	2.0%	1.3%
פנסיה מקיפה לבני +60	1.1%	1.5%	0.7%

מקור: מיטב

שם המסלול	תשואה ינואר-יולי 2023	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	5.3%	7.0%	4.0%
מנייתי	8.7%	13.5%	5.5%
מדדי	2.5%	3.5%	2.0%
שקלי	1.2%	1.6%	0.8%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	6.2%	7.5%	5.5%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	5.6%	7.0%	4.5%
פנסיה מקיפה לבני +60	4.6%	5.0%	4.0%

מקור: מיטב

קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות הגדולות יציגו ביוני 2023 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 1.7%. תשואה צפויה זו מייצגת גם את התמונה בתעשייה כולה, כאשר טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד רחב מאוד של בין תשואה של 1.3% לבין תשואה של 2.0%. תעשיית הגמל סוגרת חצי שנה עם תשואה ממוצעת של 5.3% מתחילת השנה. כך בתחזית שפרסם בית ההשקעות מיטב.

קרנות הפנסיה המקיפות במסלול לבני עד גיל 50 צפויות להציג ביוני תשואה ממוצעת של 1.9%, בטווח תשואות שנע בין 1.5% ל-2.3%. התשואה הממוצעת שלהן מתחילת השנה היא בשיעור של 6.2%.

בתחזית של **אבי ברקוביץ**, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, מצוין כי בחודש יוני נרשמו עליות שערים בשוקי המניות בארץ ובעולם, ובאיגרות החוב הקונצרניות והממשלתיות בישראל והן האחראיות לתשואה החיובית של הקופות.

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה חיובית. בארה"ב נרשמו עליות שערים, כאשר מדד הדאו עלה ב-3.7%, מדד ה-S&P עלה ב-5.2% ומדד הנאסד"ק עלה ב-5.1%.

באירופה נרשמה מגמה חיובית. ה-DAX הגרמני עלה ב-1.8%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-3.0% וה-Eurostoxx 50 עלה ב-3.2%. מדד הניקיי"י ביפן עלה בשיעור תלול של 7.6%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה ב-3.5%. כל אלו במונחי מטבע של אותן מדינות.

גם בשוק המניות בארץ נרשמו עליות שערים. מדד ת"א 35 עלה ב-0.2%, מדד ת"א 125

יוני 2023		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	5.2%	S&P 500
	3.7%	DOW JONES
	5.1%	NASDAQ
	7.6%	NIKKEI
	1.8%	DAX
	0.2%	מדד ת"א 35
	1.6%	מדד ת"א 125
	0.5%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	0.4%	מדד קונצרני כללי
-0.6%		שינוי השקל ביחס לדולר (תיסוף)
	1.7%	שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)
	0.3%	מלוות קצרי מועד
	0.5%	שחר
	0.7%	גילון

מקור: מיטב

ינואר-יוני 2023		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	14.5%	S&P 500
	2.9%	DOW JONES
	29.9%	NASDAQ
	27.4%	NIKKEI
	10.0%	DAX
-2.7%		מדד ת"א 35
-2.1%		מדד ת"א 125
	1.0%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	1.7%	מדד כללי של אג"ח צמודי מדד ממשלתיים
	2.8%	מדד קונצרני כללי
	4.9%	שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)
	7.5%	שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)
	1.6%	מלוות קצרי מועד
	0.3%	שחר
	1.4%	גילון

מקור: מיטב

עלה ב-1.6%, ואילו מדדי ת"א 90 ויתר 60 עלו בשיעורים גבוהים בהרבה של 5.4%-ו-5.8% בהתאמה.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית במרבית המדדים. מדד התל בונד 20 ומדד התל בונד 60 עלו ב-0.3%-ו-0.1% בהתאמה. לעומת זאת, מדד התל בונד 40 ירד ב-0.1%. איגרות החוב הלא מדורגות עלו בשיעור של 1.2%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-0.4%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-0.5%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד ואיגרות החוב השקליות עלו ב-0.5% כל אחד.

### ינואר-יוני 2023

לדברי ברקוביץ, התשואה החיובית החזקה של קופות הגמל והפנסיה הושגה תודות לשוקי המניות, שאחרי שנה קשה מאוד ב-2022, התאוששו והציגו ביצועים מרשימים. גם פיחות השקל כלפי הדולר תרם היטב לתשואה בעוד שהתרומה של שוקי החוב הממשלתיות והקונצרניות היתה קטנה.

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה חיובית חזקה מאוד. בארה"ב נרשמה מגמה חיובית, כאשר מדד ה-S&P 500 עלה ב-14.5%, מדד הדאו ג'ונס עלה בשיעור זעיר של 2.9% ומדד הנאסד"ק, מדד מניות הטכנולוגיה, עלה בשיעור תלול של 29.9%.

באירופה נרשמה מגמה חיובית חזקה: מדד ה-DAX הגרמני עלה ב-10.0%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-12.9% וה-Eurostoxx 50 עלה בשיעור של 14.8%.

ביפן: מדד הניקיי עלה בשיעור תלול אף יותר של 27.4%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה ב-3.7%. כל אלו במונחי מטבע של אותן מדינות.

לעומת זאת, בשוק המניות בישראל נרשמה מגמה שלילית במרבית המדדים: מדד ת"א 35 ירד ב-2.7%, מדד ת"א 125 ירד בשיעור של 2.1%, מדד ת"א 90 ירד ב-0.6%, ומדד יתר 60 עלה בשיעור זעיר של 0.3%.

באיגרות החוב הקונצרניות נרשמה עליית שערים: מדד אג"ח קונצרני עלה ב-2.8%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה מאז ראשית השנה ב-1.0%.

## סיכום חצי שנה בתעשיית קרנות הנאמנות: גיוס של כ-17 מיליארד שקלים

הודות לגיוס גדול מאוד בקרנות הכספיות והפסיביות ולמרות פדיון גדול בקרנות האקטיביות המסורתיות | היקף נכסיה של התעשייה הגיע לשיא של כ-404 מיליארד שקלים - גידול של 10% לעומת תחילת השנה | פער גדול וחרוג מאוד בין ביצועי שוק המניות הישראלי למקביליו בעולם

גייסו סכום גדול מאוד של כ-29 מיליארד שקלים. **הקרנות הפסיביות** גייסו סכום של כ-6 מיליארד שקלים.

### התעשייה האקטיבית בחצי הראשון של 2023:

הקטגוריה המגייסת בתעשייה, קטגוריית **אג"ח בחו"ל**, סיימה את החצי הראשון של השנה עם גיוס של כ-1.1 מיליארד שקלים, המהווה כ-25% מסך נכסיה בתחילת השנה. קטגוריות **אגד קרנות**, **מניות בחו"ל** וקטגוריית **ממונפות ואסטרטגיות** גייסו סכומים קטנים של כ-150 מיליון שקלים, כ-170 מיליון שקלים וכ-70 מיליון שקלים בהתאמה.

קטגוריית **אג"ח בארץ כללי**, הקטגוריה הגדולה ביותר בנכסיה, בהפרש ניכר משאר קטגוריות ההשקעה, פדתה גם את הסכום הגדול ביותר של כ-10.7 מיליארד שקלים, המהווה כ-12.8% מסך נכסיה בתחילת השנה. קטגוריית **אג"ח מדינה** פדתה סכום של כ-3.6 מיליארד שקלים, המהווה כ-17.0% מסך נכסיה בתחילת השנה. זו הקטגוריה שנפגעה באופן הקשה ביותר בשיעור יציאת הכספים ממנה. קטגוריית **מניות בארץ** פדתה סכום של כ-2.6 מיליארד שקלים, המהווה כ-15.3% מסך נכסיה בתחילת השנה. קטגוריית **חברות והמרה** פדתה סכום של כ-2.2 מיליארד שקלים, המהווה כ-9.0% מסך נכסיה בתחילת השנה. קטגוריית **גמישות** סיימה את החצי הראשון של השנה עם פדיון של כ-340 מיליון שקלים שיעור של כ-8.6% מנכסיה בראשית השנה.

### התעשייה הפסיבית בחצי הראשון של 2023:

בתוך התעשייה הפסיבית ניכר פער משמעותי, כשבסיכום חצי שנתי תעשיית **קרנות הסל** גייסה כ-4.3 מיליארד שקלים, ו**הקרנות המחקות** גייסו כ-1.6 מיליארד שקלים.

הקטגוריה המגייסת ביותר בתעשייה הפסיבית, קטגוריית **מניות בחו"ל**, סיימה חצי שנה עם גיוס של כ-6 מיליארד שקלים. קטגוריית **אג"ח בחו"ל**, המגייסת השנייה בגודלה בתקופה זו, גייסה סכום של כ-1.2 מיליארד שקלים. קטגוריית **מניות בארץ** חתמה חצי שנה עם גיוס זעיר של כ-50 מיליון שקלים, שנבע מגיוס של כ-900 מיליון שקלים בקרנות הסל ומפדיון של כ-850 מיליון שקלים בקרנות המחקות, שקיזז כמעט את כל הגיוס. בצד הפודות המשמעותיות - קטגוריות **אג"ח מדינה** וקטגוריית **חברות והמרה**, עם פדיונות של כ-810 מיליון שקלים וכ-340 מיליון שקלים בהתאמה.

**חודש יוני: גיוס כולל של כ-5.1 מיליארד שקלים** דעיכת מגמת הפדיונות בתעשייה האקטיבית המסורתית נמשכת, כשהחודש רשמה **המשך בעמוד הבא <<<**

"תעשיית קרנות הנאמנות מסכמת חצי שנה של מגמה לא אחידה בשוקי המניות ובאיגרות החוב שהתאפיינה בעיקר בנייתוק ברור בין שוקי המניות בעולם לבין שוק המניות בישראל. זאת, על רקע המשך העלאות ריבית על ידי הבנקים המרכזיים בעולם, פחות השקל מול הדולר וחוסר הוודאות הפוליטית שהשפעתה על שוק המניות בישראל הייתה מכרעת", מסביר **שון אשכנזי**, מנהל קשרי יועצים ב**מיטב בית השקעות**, בסיכום חודש יוני וחצי השנה הראשונה של 2023 בתעשיית קרנות הנאמנות.

בסקירה מצוין כי מגמת הפדיונות בתעשייה האקטיבית המסורתית נמשכה, אך קצב הפדיונות שהיה גבוה מאוד ברבעון הראשון דעך באופן ניכר ברבעון השני של השנה. בתעשייה הפסיבית, הרבעון הראשון התאפיין במגמת פדיונות מתונה, ואילו ברבעון השני התהפכה התמונה בעיקר הודות לגיוסים בקטגוריות של מניות בחו"ל ומניות בארץ. הקרנות הכספיות, המספקות את רמת הסיכון הנמוכה ביותר למשקיעים ומקנות תשואה הדומה מאוד לריבית בנק ישראל, המשיכו לגייס בקצב גבוה מאוד והגיעו לשיא של כל הזמנים בסך נכסיהן.

לאחר שבשנת 2022 נרשמו תשואות שליליות במיוחד במדדי המניות העיקריים בעולם, חצי השנה הראשונה של 2023 התאפיינה במגמה חיובית מאוד, כאשר מדד S&P500 עלה מתחילת השנה ב-14.5% ומדד הנאסד"ק זינק ב-29.9%, הדאקס הגרמני עלה ב-14.5% ומדד הניקי" חתם חצי שנה חיובית מאוד כשזינק בשיעור של 27.4% והגיע לרמה שלא היה בה מאז שנת 1990.

"המגמה החיובית בשוקי המניות בעולם פסחה, כאמור, על המדדים המובילים בישראל", מציין אשכנזי. בסיכום חצי שנתי מדד ת"א 35 ירד ב-2.6%, מדד ת"א 90 ירד ב-0.6% ומדד ת"א 125 ירד ב-2.1%. מדדי איגרות החוב בישראל חתמו חצי שנה חיובית מתונה במונחים נומינליים, כשמדד איגרות החוב הקונצרניות עלה ב-2.8% ומדד ממשלתי כללי עלה בשיעור של 1.0%. השקל פוחת כלפי הדולר ב-4.9% וכלפי האירו ב-7.5%.

### סיכום ינואר-יוני 2023

בחצי הראשון של 2023 נרשם בתעשיית הקרנות גיוס כולל של כ-17 מיליארד שקלים. הפודות הגדולות היו **הקרנות האקטיביות המסורתיות**: כ-18 מיליארד שקלים. **הקרנות הכספיות**, לעומת זאת,

המשך מעמוד קודם <<<

**כניסת ויציאת כספים בתעשיית הקרנות \***

ינואר 2023	פברואר 2023	מרץ 2023	אפריל 2023	מאי 2023	יוני 2023	ינואר-יוני 2023	סוג הקרנות
-2,500	-4,800	-4,500	-2,200	-2,170	-1,630	-17,800	אקטיביות מסורתיות
5,130	4,900	5,740	5,110	4,070	3,920	28,870	אקטיביות כספיות
2,630	100	1,240	2,910	1,900	2,290	11,070	סה"כ אקטיביות
-20	-430	-710	170	1,300	1,270	1,580	מחקות
-140	-900	310	1,100	2,300	1,600	4,270	קרנות סל
-160	-1,330	-400	1,270	3,600	2,870	5,850	סה"כ פסיביות
<u>2,470</u>	<u>-1,230</u>	<u>840</u>	<u>4,180</u>	<u>5,600</u>	<u>5,160</u>	<u>16,920</u>	<u>סה"כ תעשייה</u>

מקור: מיטב בית השקעות

\* במיליוני שקלים

**סך נכסים \***

דצמבר 2022	ינואר 2023	פברואר 2023	מרץ 2023	אפריל 2023	מאי 2023	יוני 2023	סוג הקרנות
163.4	162.9	154.6	151.1	150.5	150.6	150.4	קרנות אקטיביות מסורתיות
50.3	55.5	61.0	66.7	72.3	76.9	81.0	קרנות כספיות
213.7	218.4	215.6	217.8	222.8	227.5	231.4	סה"כ קרנות מנהלות
95.4	97.5	94.5	95.4	98.5	102.3	106.5	קרנות סל
59.5	61.5	59.9	59.8	60.7	63.5	66.3	קרנות מחקות
154.9	159	154.4	155.2	159.2	165.8	172.8	סה"כ קרנות פסיביות
<u>368.6</u>	<u>377.4</u>	<u>370.0</u>	<u>373.0</u>	<u>382.0</u>	<u>393.3</u>	<u>404.2</u>	<u>סה"כ כללי</u>

מקור: מיטב בית השקעות

\* במיליארדי שקלים

המשך בעמוד הבא <<<



כ-3.9 מיליארד שקלים, אך סכום זה הינו הגיוס החדשי הנמוך ביותר מאז אוגוסט 2022. הקרנות הכספיות **השקליות** גייסו כ-3.2 מיליארד שקלים והקרנות הכספיות **הדולריות** כ-0.7 מיליארד שקלים.

הגיוס הגדול לכספיות השקליות נובע משורה של העלאות ריבית, מהיותן כתובת לחניה לכספים שיצאו מהקרנות המסורתיות, ומהיתרון המיסויי הניכר שיש להן מול השקעה בפיקדונות שקליים בפרק זמן זה של אינפלציה, וזאת בנוסף ליתרון הניזילות שלהן.

ב-15 החודשים האחרונים גייסו הקרנות הכספיות סכום גדול של כ-62 מיליארד שקלים ונתח השוק שלהן נסק מכ-4.2% לכ-20.0%. נתח השוק שלהן מתוך תעשיית הקרנות האקטיביות בלבד (בקרנות הפסיביות אין קרנות כספיות) עומד על יותר משליש: 35%. סך נכסיהן של הקרנות הכספיות עומד על כ-81 מיליארד שקלים, שיא של כל הזמנים.

### התעשייה הפסיבית ביוני:

חודש יוני בתעשייה הפסיבית התאפיין גם הוא במגמה חיובית מאוד, עם גיוס כולל של כ-2.9 מיליארד שקלים, כשהגיוס נחלק בין תעשיית קרנות הסל שגייסה סכום של כ-1.6 מיליארד שקלים לבין הקרנות המחקות שהוסיפו לגייס סכום נאה של כ-1.3 מיליארד שקלים.

קטגוריית **מניות בחו"ל**, המגייסת הגדולה ביותר החודש בתעשייה הפסיבית, גייסה סכום גדול של כ-2.4 מיליארד שקלים, קרנות הסל גייסו כ-1.4 מיליארד שקלים והקרנות המחקות הוסיפו כ-1 מיליארד שקלים. קטגוריית **מניות בארץ**, המגייסת השנייה בגודלה, גייסה סכום של כ-480 מיליון שקלים, קרנות הסל גייסו כ-320 מיליון שקלים והקרנות המחקות הוסיפו כ-160 מיליון שקלים.

קטגוריית **חברות והמרה**, המשיכה במגמת הגיוסים כשגייסה סכום של כ-260 מיליון שקלים, הקרנות המחקות גייסו סכום של כ-180 מיליון שקלים, וקרנות הסל הוסיפו סכום של כ-80 מיליון שקלים.

קטגוריית **אג"ח מדינה** פדתה ביוני סכום של כ-210 מיליון שקלים שהגיע ברובו מהקרנות המחקות שפדו כ-170 מיליון שקלים, וקרנות הסל פדו סכום של כ-40 מיליון שקלים.

קטגוריית **אג"ח בחו"ל** גייסה סכום של כ-40 מיליון שקלים, הקרנות המחקות גייסו כ-140 מיליון שקלים בעוד שקרנות הסל קיזזו את רוב הגיוס כשפדו סכום של כ-100 מיליון שקלים.

### המשך מעמוד קודם <<<

פדיון של כ-1.6 מיליארד שקלים.

בתעשייה **הפסיבית** המגמה החיובית המשיכה ביוני עם גיוס נאה של כ-2.9 מיליארד שקלים. קרנות הסל סיימו את יוני עם גיוס של כ-1.6 מיליארד שקלים והקרנות המחקות גייסו סכום של כ-1.3 מיליארד שקלים. רוב הגיוס בתעשייה הפסיבית הגיע מקטגוריית **מניות בחו"ל**. הגיוסים המשמעותיים ביותר נרשמו גם ביוני בקטגוריית **הקרנות הכספיות** עם כ-3.9 מיליארד שקלים.

סך נכסי התעשייה כולה עלה בחודש יוני בכ-11.0 מיליארד שקלים, שמהווים עלייה של כ-2.8% מכ-393.3 מיליארד שקלים לכ-404.2 מיליארד שקלים. עלייה שנובעת מתשואה חיובית של כ-1.5% (השפעה של כ-5.9 מיליארד שקלים), וגיוס של כ-5.1 מיליארד שקלים.

בשווקים הפיננסיים, התאפיין חודש יוני במגמה חיובית רחבה בשווקים ושוקי המניות בעולם סיפקו תשואות נאות. ארה"ב הניחה מהתפוגגות מסוימת בחשש למיתון בקרב המשקיעים כשנתונים כלכליים חזקים תומכים בכך.

שוק המניות הישראלי, שפתח פער שלילי ממקביליו בעולם מתחילת השנה, הציג ביוני ביצוע חיובי מתון, כשהרושם המתקבל הוא שהמשקיעים ממתינים להתפתחויות נוספות בסאגה הפוליטית.

שוק המניות היפני מציג מתחילת השנה וגם ביוני ביצועים חיוביים במיוחד. זאת, גם על רקע מדיניות ריבית יראלית שלילית של הבנק המרכזי בניגוד מוחלט למגמה העולמית.

שוקי המניות בחו"ל סיימו את יוני במגמה חיובית מובהקת כאשר מדד S&P500 עלה בכ-5.2% מדד הנאסד"ק עלה בכ-5.1% מדד הדאקס הגרמני עלה בשיעור של כ-1.8% ומדד הניקיי היפני עלה בשיעור של כ-7.6%.

שוק המניות הישראלי סיים אף הוא את חודש יוני במגמה חיובית, כאשר מדד ת"א 35 עלה בכ-0.2% מדד ת"א 125 עלה בכ-1.6% ומדד ת"א 90 עלה בשיעור של כ-5.4%.

איגרות החוב הקונצרניות סיימו את חודש יוני במגמה מעורבת. מדדי התל בונד 60, 40, 20 נעו בין -0.1% ל-0.3%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה בכ-0.4% ומדד אג"ח ממשלתי כללי, עלה בשיעור של כ-0.5%.

### התעשייה האקטיבית המסורתית ביוני:

הקטגוריות המגייסות בתעשייה האקטיבית המסורתית רשמו גיוסים זעירים. קטגוריית **מניות בחו"ל**, **אג"ח בחו"ל** וקטגוריית אגד קרנות רשמו גיוסים של כ-50 מיליון שקלים, כ-30 מיליון שקלים וכ-20 מיליון שקלים בהתאמה.

קטגוריית **אג"ח כללי**, הקטגוריה הגדולה ביותר בנכסיה, בהפרש ניכר משאר קטגוריות ההשקעה, רשמה גם ביוני את הפדיון החודשי הגדול ביותר, פדיון של כ-800 מיליון שקלים. קטגוריית **אג"ח מדינה** פדתה ביוני סכום של כ-540 מיליון שקלים. קטגוריית **מניות בארץ** סיימה את יוני עם פדיון של כ-220 מיליון שקלים. קטגוריית **חברות והמרה** רשמה ביוני פדיון של כ-200 מיליון שקלים. קטגוריית **גמישות וממונפות ואסטרטגיות**, סיימו את יוני ללא שינוי מהותי.

גם ביוני נמשך הגיוס של הקרנות הכספיות כשגייסו סכום גבוה של

## השיא פיננסים ו-Valoo השיקו כלי חדש למתכננים פיננסים ולמשקיעים כשירים

נמסר כי מדובר על סל המאגד בתוכו מניות של חברות טק פרטיות בצמיחה ומאפשר להצטרף להשקעות אלטרנטיביות תוך הפחתה משמעותית של רמת הסיכון והחשיפה לתנודתיות



רועי חתוקה, מנכ"ל פרייבט | צילום: שי-לי עוזיאל



מייסדי Valoo מאיר שטיינגמן והמנכ"לית עדי ויצהנדלר | צילום: שי-לי עוזיאל

שמחפשים אלטרנטיבה אמיתית וראויה בתקופת התנודתיות בשווקים וחוסר הוודאות הפיננסי. בעשור האחרון ובפרט בשנה האחרונה אחרי הירידות בשוק ההון ב-2022, ראינו מגמה ברורה בעולם של הסתת השקעות לכיוון של נכסים לא סחירים, כשבישראל חווינו הסטה של השקעות לאפיקים דולריים. הכלי החדש שאנו משיקים עם Valoo מספק מענה לשתי המגמות הבולטות האלה, ומאפשר למתכננים ולמשקיעים ליהנות מהזדמנויות התקופה ולהיזהר מנטילת סיכונים מיותרים."

סטארטאפ הפינטק Valoo שפיתח פלטפורמה להשקעה בחברות הייטק פרטיות, יחד עם פרייבט מקבוצת השיא פיננסים, המתמחה באיתור, הפצה והנגשה של מוצרי השקעה אלטרנטיביים, השיקו את 'פרייבטור' - כלי המאפשר למשקיעים להצטרף למגמת הגופים המוסדיים הגדולים במשק ההולכת וצוברת תאוצה של השקעות אלטרנטיביות בנכסים לא סחירים, תוך פיזור סיכונים מיטבי. זאת, באמצעות השקעה ב'סלי' של חברות פרטיות בעלות הכנסות של עשרות מיליוני דולרים וצפי צמיחה גבוה.

נמסר כי הכלי החדש נועד למעוניינים ליהנות מהשקעות בחברות הייטק פרטיות בשווי הריאלי שלהן כפי שזיהה האלגוריתם של Valoo - גם בסכומים נמוכים יחסית (החל מ-250 אלף דולר), ובנטרול מרבית רכיבי הסיכון.

על השקת 'פרייבטור' הכריזו Valoo והשיא פיננסים בערב גאלה מיוחד שבו השתתפו יותר מ-100 מנהלי עושר משפחתי (פמילי אופיס) ומתכננים פיננסים בכירים.

**עדי ויצהנדלר**, מייסדת ומנכ"לית משותפת של קבוצת Valoo: "השקת 'פרייבטור' היא בשורה משמעותית שעונה על צורך שעולה מהשטח בתקופה האחרונה פעם אחר פעם - לאפשר למשקיעים ליהנות מהזדמנויות בשוק לצד הגופים המוסדיים הגדולים. הזדמנויות אלה הן אלטרנטיבות השקעה במקום ההשקעות המסורתיות בנדל"ן, שוק ההון ואפיקים שקליים אחרים. בזכות הטכנולוגיה של Valoo והמומחיות של השותפים שלנו בקבוצת השיא, הצלחנו ליצור אלטרנטיבה אמיתית וייחודית למתכננים פיננסים ומשקיעים כשירים שמחפשים עבור לקוחותיהם הזדמנויות השקעה שמייצרת התקופה הנוכחית, לצד גידור הסיכונים החיצוניים בשווקים".

**רועי חתוקה**, מנכ"ל פרייבט: "'פרייבטור' היא כלי למתכננים פיננסים

**עדיף להיות מחובר**

## כפיר חרבי כספי מונה לסמנכ"ל ומנהל השימור בחטיבת הלוקחות וערוצי הפצה במגדל ביטוח

בתפקידו האחרון היה חרבי כספי מנהל ענף שימור ופרט בכלל ביטוח | המינוי הינו חלק מהשינויים המבניים בחברה ויהיה בכפיפות ישירה למנהל החטיבה והמשנה למנכ"ל ירון שמאי

על עצמו תפקיד משמעותי מאוד בחברה. אין לי ספק כי הניסיון העשיר שצבר והיכולות האישיות הגבוהות שהוא מביא לתפקיד יאפשרו לו לבצע אותו על הצד הטוב ביותר."



ירון שמאי | צילום: סיון פרג'

**מגדל ביטוח ופיננסים** הודיעה השבוע על מינויו של **כפיר חרבי כספי** לסמנכ"ל ומנהל השימור בחטיבת הלוקחות וערוצי ההפצה במגדל ביטוח. התפקיד יהיה בכפיפות ישירה למנהל החטיבה והמשנה למנכ"ל **ירון שמאי**. ממגדל נמסר כי המינוי הינו חלק מהשינויים המבניים בחברה. חרבי כספי, בן 35, נשוי + 2, מצטרף למגדל לאחר כשבע שנים **בכלל ביטוח**, שם מילא שורה של תפקידים, האחרון שבהם מנהל ענף שימור ופרט. לפני תפקיד זה, מילא תפקידים אחרים בתחום השימור. קודם לכן, שימש מנהל מכירות ב**דוידוף סוכנות ביטוח חוץ**. לחרבי כספי תואר ראשון במנהל עסקים מהמרכז ללימודים אקדמיים אור יהודה. שמאי: "אני מברך את כפיר על הצטרפותו למגדל ולחטיבת הלוקחות. לכפיר ניסיון משמעותי בעולמות השימור והוא לוקח

## בית הסוכן רימונים שכר שטח נוסף בבניין גלובל טאואר בפתח תקוה

התוספת מיועדת לסוכנויות חדשות בהן משקיעה חברת ההשקעות של רימונים

הסוכנים העצמאים מעוניינים לשבת בתוך בית סוכן וליהנות ממעטפת שירותים מלאה ברמה הגבוהה ביותר. כל המשרדים של בית הסוכן, גם ברימונים צפון שם המשרדים ממוקמים בבניין חדש בצומת הצ'ק פוסט וגם ברימונים דרום שממוקמת באזור התעשייה עומר, הוקמו מתוך ההבנה שמרבית הסוכנים מעוניינים לשבת במיקום מרכזי ומשם לצאת לפגישות או לחילופין לקיימם בבית משרדים ברמה גבוהה. בימים אלו אנחנו בוחנים התרחבות נוספת בתוך בניין גלובל טאואר."



רון טוב | צילום: לילך אוזן

בית הסוכן **רימונים** ממשיך במגמת ההתרחבות ושוכר שטח משרדים נוסף בבניין גלובל טאואר בפתח תקוה. התוספת מיועדת לסוכנויות חדשות בהן משקיעה חברת ההשקעות של רימונים. לדברי **רון טוב**, בעלים ומנכ"ל רימונים, "הצמיחה של בית הסוכן רימונים ממשיכה לקבל גם ביטוי גם בגודל המשרדים הנדרש. השטח החדש מיועד לסוכנות האלמנטרית טיקה רימונים הנמצאת במגמת גידול מרשים, כמו גם עבור סוכנות נוספת עימה חברת ההשקעות של רימונים מתקדמת לעסקה בימים אלו". טוב הוסיף כי "טיקה רימונים, אשר נרכשה על ידי רימונים השקעות ומנוהלת על ידי לימור טירנגל ועילאי קפלן משמשת בין היתר בית לכל סוכני רימונים המעוניינים להציע ללקוחותיהם פתרונות בתחום הביטוח האלמנטרי". עוד ציין טוב, כי "הגידול בשטח המשרדים נולד מתוך הבנה כי



## כ-300 סוכני מחוז דן והדרום במנורה השתתפו בכנס מקצועי בתחומי החיים, הבריאות, הפנסיה והפיננסים

**הכנס נערך בסימן 'מתמקדים בך' והציג את פעילות הקבוצה במגוון תחומי פעילות עבור הסוכנים**

לחברה יוצא לדרך עצמאית, והוצגה **מורן מלכה** אשר תחליפו בתפקיד מנהלת המכירות של המחוז. כמו כן, במהלך הכנס נערך טקס חלוקת גביעים ותעודות לסוכנים מצטיינים במעמד המנכ"ל, בגין הישגים יוצאי דופן בשנת 2022. בנוסף, הושקה תחרות ליגות האלופים המחוזית המסורתית לשנת 2023. ממנורה נמסר כי כנס זה מסכם סדרת כנסים אותם ערכה הקבוצה עבור סוכני הביטוח. הכנס נחתם בהרצאתו של **אסף יסעור**, אלוף העולם הפארלימפי בטקוואנדו.



**חני אסלן**, סמנכ"ל בכירה ומנהלת מחוז דן והדרום: "סוכנות וסוכני הביטוח הינם שותפים משמעותיים לפעילותה של קבוצת מנורה מבטחים. אנו מודים לסוכנים על ההיענות הרבה ואני שמחה לראות שלצד סוכנים מנוסים אנו רואים סוכנים צעירים רבים המשתלבים בענף".

חני אסלן | צילום: שאולי לנדנר

מחוז דן והדרום במנורה **מבטחים** ערך כנס מקצועי בתחומי החיים, הבריאות, הפנסיה והפיננסים לכ-300 סוכני המחוז. הכנס נערך בסימן 'מתמקדים בך' והציג את פעילות הקבוצה במגוון תחומי הפעילות עבור הסוכנים.

את הכנס פתח **מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח, בשיחה בה הציג את החזון לגבי פעילות הקבוצה וסקר בפני הסוכנים את המגמות המרכזיות בענף הביטוח. בכנס השתתפו גם **גיא קריגר**, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל; **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מכירות סוכנים; **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אגף בריאות, וכן מנהלי תחומים הנמצאים בקשר שוטף עם סוכני המחוז בתחומי השירות, השיווק והמכירות.

קרמר הציגה לסוכנים את רפורמת הבריאות וחוק ההסדרים, את ההשפעות הצפויות ואת ההזדמנויות שנפתחו בפניהם ובפני לקוחותיהם. **ירון דייגי**, מנכ"ל **index**, שיתף ברציונל ההצטרפות למסלולי ההשקעה הפסיביים שייחודיים לקבוצת מנורה, בדגש על פיזור סיכונים בתיק ההשקעות של הלקוח. במסגרת הכנס נערכה פרידה **מג'ורג' דיק** אשר תרם רבות

## עשרות סוכנים של הכשרה נפשו בוורשה לאחר שעמדו ביעדים שהציבה החברה

**החופשה כללה הופעה של הזמרת ביונסה, סיורים מודרכים בעיר ובילויים נוספים**

לסוכנים השנה, ומצד המשתתפים נרשמה הפעם התלהבות יוצאת דופן. המבצעים שאנו מקיימים הינם חלק ממדיניות החברה שמעמידה את הסוכנים במרכז. נמשיך להשקיע בסוכנים שלנו ונראה להם את הערכתנו לעשייה ולעבודה שלהם".



סוכנים של הכשרה בוורשה | צילום: יח"צ הכשרה

**הכשרה חברה לביטוח** הטיסה לוורשה קבוצת של עשרות סוכנות וסוכני חיים ופיננסים שעמדו ביעדים שהציבה החברה. נמסר כי הסוכנים יצאו לחופשה של ארבעה ימים, שכללה הופעה של הזמרת **ביונסה** ואירוח במלון מריוט. כמו כן, נערכו לסוכנים סיורים מודרכים בעיר, ארוחות ערב במסעדות וזמן חופשי לטיולים ולקניות בעיר.

מטעם הכשרה יצאו לפולין **איל אליה**, סמנכ"ל החטיבה הפיננסית; **ורועי פורמן**, מנהל המכירות הארצי של החברה, שמסרו: "אנו גאים בסוכנים שלנו שעובדים בחריצות ועומדים ביעדים שאפתניים. כידוע, הכשרה חברת ביטוח שרואה בסוכנים חלק משמעותי במערך השלם שלה ותומכת בהם. הנופש הזה הוא חלק ממגוון רחב של נופשים ופעילויות שהחברה מארגנת

## הבחירות באגודת האקטוארים: דפנה קאופמן תמשיך לכהן כנשיאה

**בוועד המנהל שנבחר לקדנציה לשנים 2023 ו-2024 חברים גם עמיעד בן מאיר, אורי שמר, לירון איצקוביץ וענת קנטור | ועדת שיווק: שירן מאור אלקיים מחליפה את שחר רון**

חשובות מאוד באגודה, בין היתר הקמת תכנית ללימודי אקטואריה בתואר ראשון באוניברסיטת תל אביב, גיוס סטודנטים לתכנית באוניברסיטת חיפה ופרסומים רבים של כתבות בנושאים מקצועיים בעיתונים כלכליים ועיתוני ביטוח. הוא ימשיך בעיסוקיו הנרחבים בתחום הייעוץ, הכוללים בין היתר יעוץ אקטוארי לחברות ביטוח. באגודת האקטוארים איחלו למאור אלקיים הצלחה רבה עם קדנציה מלאה בעשייה ובהישגים. בנוסף, מודים לחברים הפורשים **יעקב מאור ודניאל ישראלי** שתרמו רבות לאגודה כחברי ועד האגודה בשנים האחרונות.

בבחירות שנערכו באגודת האקטוארים בישראל נבחר ועד מנהל, בראשו תמשיך לעמוד **דפנה קאופמן** בתפקיד נשיאת האגודה. חברי הוועד האחרים שנבחרו: **עמיעד בן מאיר, אורי שמר, לירון איצקוביץ וענת קנטור**.

קאופמן הודתה לציבור הבוחרים וציינה שקיימת מגמה מדאיגה של קיטון בכניסה של אקטוארים חדשים למקצוע וזה יבוא לידי ביטוי במחסור חמור באקטוארים בשנים הקרובות. לכן הקדנציה בשנתיים הקרובות (2023-2024) תוקדש על ידי האגודה לחיזוק מעמד האקטואר, שיווק המקצוע והגדלה של כמות הסטודנטים ללימודי אקטואריה במוסדות האקדמיים.

**שחר רון** סיים את תפקידו כיו"ר ועדת שיווק באגודת האקטוארים. את רון, שכיהן בתפקיד כחמש שנים מחליפה **שירן מאור אלקיים**.

נשיאת האגודה קאופמן הודתה לרון על העשייה והתרומה שלו בשנים האחרונות. נמר שרון היה מעורב ביוזמות



חברי הוועד המנהל הנבחר של אגודת האקטוארים



שחר רון | צילום: יח"צ

לחברה מובילה לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי

## דרושה יועץ/ת פנסיוני/ת

- רישיון פנסיוני (יועץ פנסיוני, או אחר שנתי להמרה לרישיון יועץ פנסיוני) - חובה
- ניסיון מעשי בתחום הפנסיוני של 5 שנים לפחות - חובה
- נדרש ניסיון בתכנות "אופיס" והכרת תוכנות מקובלות בענף
- התפקיד דורש ייעוץ בלבד
- משרה מלאה
- מקום העבודה העיקרי: משרד החברה בתל-אביב

לשליחת קורות חיים: [hr@roll-us.co.il](mailto:hr@roll-us.co.il)

**עדיף**  
נקודת האיזון משתנה  
**כנס הבריאות ה-20**



SAVE THE DATE  
**5.9.2023**

יום ג' | לאגו, ראשון לציון

# מספיק לשרוף זמן על קליטת עובדים

לומדה דיגיטלית ייחודית  
להכשרת עובדים חדשים בענף הביטוח  
יותר יעיל, יותר אפקטיבי, יותר מקצועי

< כל הפרטים על הקורס בסרטון

< לפרטים ולהרשמה



## מחלוקת בעניין מצגי נכס משועבד בין הבנק המשעבד לבין המבטחת

חקר סיכונים בביטוח רכוש מיועד לאתר סיכונים שלהם חשוף הרכוש המוצע לביטוח ולחזות ככל האפשר את חומרת נזקיהם המסתברת | המיקום, סוגי הפעילות ודרכי ההפעלה, יעילות הניהול והבקרה של מניעה ותחזוקה, עמידה בתיקני בטיחות מוסדיים מהווים אבני דרך בניתוח סיכוני הנכס ובקביעת מערכות הבטיחות בו ובסביבתו

(אליאס, שם, עמ' 138).

דעתי הייתה שחזקה על בנק, הפועל לפי הליכים שנתקנו ככל הנראה על ידי יועציו המשפטיים והמורגל באכיפת ביטוחים על נכסים שלא צלחו והמשועבדים לו, כי למד מניסיונו מה טיב המידע שהוא חייב למסור למבטח, מה משמעותו ומה היקפו.



חוות דעת  
יעקב קיהל

### בטיחות חצרים

חקר סיכונים בביטוח רכוש מיועד לאתר סיכונים שלהם חשוף הרכוש המוצע לביטוח ולחזות ככל האפשר את חומרת נזקיהם המסתברת. המיקום, סוגי הפעילות ודרכי ההפעלה, יעילות הניהול והבקרה של מניעה ותחזוקה, עמידה בתיקני בטיחות מוסדיים (משטרה, מכבי אש, רשויות מקומיות, רישוי עסקים) מהווים אבני דרך בניתוח סיכוני הנכס ובקביעת מערכות הבטיחות בו ובסביבתו.

חוק שירותי הכבאות וחוק רישוי עסקים הניבו תקנות רבות לבטיחות חצרים, ובהן גם ציוד, מתקנים וחומרים לכיבוי דליקות. בתי ציבור למיניהם - ובהם בניינים מסחריים - נדרשים להתקנת ציוד ומערכות כמפורט בתקנות ובהוראות רשויות הכיבוי (ראו: יהודה הלפרין, כללי משחק לשמאי ולמבטח, ינואר 1997). ואכן, בטיחותם של מבנים המאכלסים עסקים טעוני רישוי זכו להארה מיוחדת בדוח ועדת החקירה הממלכתית לעניין בטיחות מבנים ומקומות המשמשים ציבור (2003), וכן "קיום הדינים הנוגעים לשירותי כבאות".

מדוח הוועדה עלה כי בקרב העדים המומחים שהתייצבו בפניה, רובם כולם השיבו שהסיכון העיקרי הוא סיכון אש. אין תימה כי יש לראות את סיכון האש בקניון כעובדה מהותית ("ענין מהותי") המשפיעה על שיקול דעת המבטח. רגישות נושא זה, והלקחים שהופקו ממספר מקרי אש בקניונים (כמו דיזנגוף סנטר) הביאו לכך שמבטחים בישראל נמנעים מלבטח שטחים ציבוריים בקניונים פעילים ללא רישויים כחוק. זהו מבחן "המבטח הסביר" בישראל. מסתבר, שהגורמים ההכרחיים בהיווצרות נזק הם **פעולה וגורם פעיל** המבצע אותה, המאפיינים עסק פעיל.

בדעת סוקרי בטיחות הובן כי בעסק בלתי פעיל היתכנות האש קלושה. בעסקים אלה (המוגדרים כ-"silent risk") מתמקדת תשומת הלב בביטוח המבנה. לא לסיכוני הפעלה, אלא לנזקי זדון והשחתה מחמת תפיסות אפשריות של ציבורי שוליים (נוודים, מסוממים, חסרי בית וכו'). כלפי אלה נראית הדרישה להצבת שמירה קבועה (כפי שנעשה בענייננו) כמספקת. בהצהרות הבנק החוזרות ונשנות - שמדובר בקניון לא פעיל ולא מאוכלס

### הרקע - מצגי הנכס

נטען על ידי המבטחת כי המצגים שהוגשו לשיקול דעתה, בעסקת הביטוח הנדונה, היו שהנכס (שיועד להיות קניון מסחרי) "לא מאוכלס, מנותק ממים וחשמל". מן המצגים שבטופס ההצעה שנחתם על ידי הבנק השתמע כי אין במבנה פעילות עסקית.

מידע זה לא "נשאב" על ידי שאלה גורפת או עמומה כלשהי שנשאל הבנק, בכתב או בעל פה, על ידי המבטחת, אלא הונח על סיפה מתחילה כתשתית לעסקה הנדונה. היה ברור די הצורך כי המצגים ניתנו מטעם הבנק (ראו:

1. אליאס, דיני ביטוח, א', עמ' 168, וריכוז אסמכתאות שם) וגם הבנק עצמו מסכים (בכתב התביעה) שנתן מצגים של חוסר הפעילות בנכס. טענת המבטחת הייתה שהעובדה שנתגלתה בדיעבד, כי במתחם הקניון התקיימה פעילות עסקית (סניף סופרפארם, בית קפה ומסעדה) טרם כריתת חוזה הביטוח אין עניינה "אי גילוי" אלא "אי אמירת

אמת" (או: "מצג שווא") המצביעה לכאורה על חוסר תום לב כלפיה והכשלתה במידע בלתי נכון.

הדעת נותנת שגם אם נעשה כן על ידי הבנק ללא כוונת מרמה, ראוי לומר כי הבנק מנוע עתה מלהכחיש את מודעותו למצגיו הואיל וכך הצהיר בפני המבטחת. דעת מומחים היא שמי שהציג מצג עובדתי בפני זולתו, בנסיבות בהן ניתן היה לצפות שהזולת יפעל על סמך מצב זה, והלה אכן עשה זאת, יהיה מנוע מלכפור בתוקף העובדה שהציג (אליאס, שם, עמ' 137). בהקשר זה נראה עתה הבנק כמיתמם כשהוא נאחז בטיעונים של אי הבלטת תניות (סעיף 31 בחוק חוזה הביטוח), שלילת שאלות גורפות (סעיף 8 בחוק), אי יודא מודעות המבטח לחריג וכו'. יודגש, כי גם אם נעשה מצג השווא מחמת אי ידיעת העובדות לאשורן נפסק כי אם התרשל מצגי המצג בלימוד העובדות - הופרה חובת הגילוי שלו מחמת התרשלות-שלו



## מצטרפים לשירות

# עדיף

## WhatsApp

ומקבלים מידע  
מקצועי ועדכונים  
חשובים, ללא עלות!

**להצטרפות לחצו כאן >**

או שלח הודעה  
למספר 03-9076010



ובמצג-מרצון של אי חיבור לרשתות החשמל והמים, הראה הבנק כי היה מודע לשוני הרב שבין שני המצבים. לדעת המבטחת "הוחלף" לבלי הכר הסיכון היסודי שבחצרים, ואין להקל בדין התיאור המוטעה שהוצג על ידי הבנק.

### יודא הסיכון

באישורה לביטוח הנכס הנדון ציינה המבטחת כי "כל עוד אין פעילות במקום נאשר את ההצעה ללא אישור כיבוי האש". לשון אחרת: מסד העסקה, והעובדה המהותית והחשובה בה, היה היעדר פעילות (וחוסר אכלוס) של האתר ומכאן – ויתור המבטחת על אמצעי הבטיחות הנדרשים מקניון פעיל. נזקי הנכס – הדליקה והתפשטותה לשטחים הציבוריים של הקניון – הם-עצמם מעידים על כך שגם תפוסה חלקית במבנה, בחלק כלשהו מחלקיו, הכילה פוטנציאל לנזקים ניכרים. חיבורם של עסקים מסוימים לרשת החשמל והמים, מבלי שנבדק הדבר על ידי מומחים מערכתיים ומוסדיים לדבר, החמיר את הסיכון ולא היטיב עימו.

לדעת חוקרי הדליקה, הייתה הסיבה להעצמת המגע בין שמן חם לבין נתכי חשמל באזור הפעילות, שחומם היה רב עקב עומס יתר – שהיה נמנע לו עמדה באיזון הראוי, ולא "פתרון מקומי" שאינו משולב מערכתית. בהתקיים פעילות כזאת לא היה מבטח סביר נכון להתעלם מהיעדר רישוי לקניון ולא היה מסכים להיכנס בעסקה, בנסיבות שהיו במקום לו ידע אודותן.

הבנק מעלה טענתו כאילו התרשלה המבטחת בכך שלא בדקה ולא סקרה את הנכס שהוצע ביטוחו, ולפיכך כמוהו כמי שוויתר על השלמת המידע, סטה מנהלים "מקובלים" של בדיקת נשוא הביטוח, והפר חובתו – כ"מבטח סביר והוגן" – לבדוק כראוי וביסודיות את הפרטים המלאים החשובים לו. והנה, הפסיקה המתייחסת לחובת המבטח לבדוק את תשובות המבוטח הגבילה אותה לרשלנות המבטח (ולקלות דעתו) בתחומים ספורים בלבד:

1. עיבוד לקוי של מידע שנמסר.
2. בדיקה בלתי מקצועית של תשובות המבוטח.
3. מידע שניכר בו כי הינו חסר או "מעמיד מבטח סביר ורגיל על המשמר".
4. חוסר תשובת המבוטח לשאלה שנשאלה.
5. אי החלפת מידע בין הצדדים.

לנסיבות אלה, המצוינות בספרו של אליאס (שם, עמ' 173, וריכוז אסמכתאות שם), הוסיפה הפסיקה גם את חובת המבוטח לוודא קיומם של אמצעי הבטיחות שדרש מן המבוטח להפעילם על מנת להקל על סיכנו ולהמצאת אישורים למבטח במועדם. ותו לא.

בקשת הבנק לבדוק כל מידע, ברור וחד משמעית ככל שיהיה, נראית כבלתי סבירה, ומפזרת את כספי הביטוח ללא צידוק הולם. ייקור דמי הביטוח המוטלים על הציבור לשווא –כפי המוצע על ידי הבנק, מטיל ספק במצגו מוסד פיננסי, הנתון בפיקוח ורב מוניטין, ו"מחייב" בדיקה אם אכן תואר הנכס כהווייתו. בפרשה זו מבקש הבנק "לכפר" על רשלנותו במצגו הביטוח על ידי הפעלת סעיפי הגנה שלא זה מקומם.

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

## אינטראקציות עם הלקוח - מהכלים השיווקיים החזקים ביותר העומדים לרשותנו

שיווק מוצלח באמצעות אינטראקציות דורש אותנטיות, מעורבות אמיתית והתמקדות במתן ערך לקהל שלכם | בניית מערכות יחסים דורשת זמן ומאמץ, אבל התגמול יכול להיות משמעותי במונחים של נאמנות לקוחות, תמיכה במוטג וצמיחה עסקית

לקוחותיו, מקפיץ את מעמדו בעיני הלקוח במספר רמות.

להלן מספר יתרונות חזקים:



רוני יונג

### - בניית מערכות יחסים:

אינטראקציות מאפשרות לעסקים לתקשר ישירות עם הקהל שלהם, לטפח תחושת חיבור ולבנות מערכות יחסים.

על ידי אינטראקציה עם לקוחות, עסקים יכולים לקבל תובנות חשובות לגבי הצרכים, ההעדפות והמשוב שלהם, שניתן להשתמש בהם כדי להתאים אסטרטגיות שיווקיות ולשפר את שביעות רצון הלקוחות.

### - התאמה אישית:

אינטראקציות מספקות הזדמנות להתאים אישית את מאמצי השיווק. על ידי הבנת תחומי העניין, ההתנהגויות וההעדפות של לקוחות בודדים, עסקים יכולים לספק תוכן, הצעות והמלצות ממוקדות ורלוונטיות. התאמה אישית משפרת את חוויית הלקוח, מגבירה את המעורבות ומשפרת את הסבירות להמרה.

### - יצירת נאמנות למוטג:

אינטראקציות משמעותיות עם לקוחות יכולות לעזור ליצור נאמנות למוטג. כאשר לקוחות מרגישים שומעים, מוערכים ומובנים, יש סיכוי גבוה יותר שהם יפתחו קשר רגשי למוטג. בניית נאמנות מובילה לעסקים חוזרים, המלצות חיוביות מפה לאוזן והגדלת ערך חיי הלקוח.

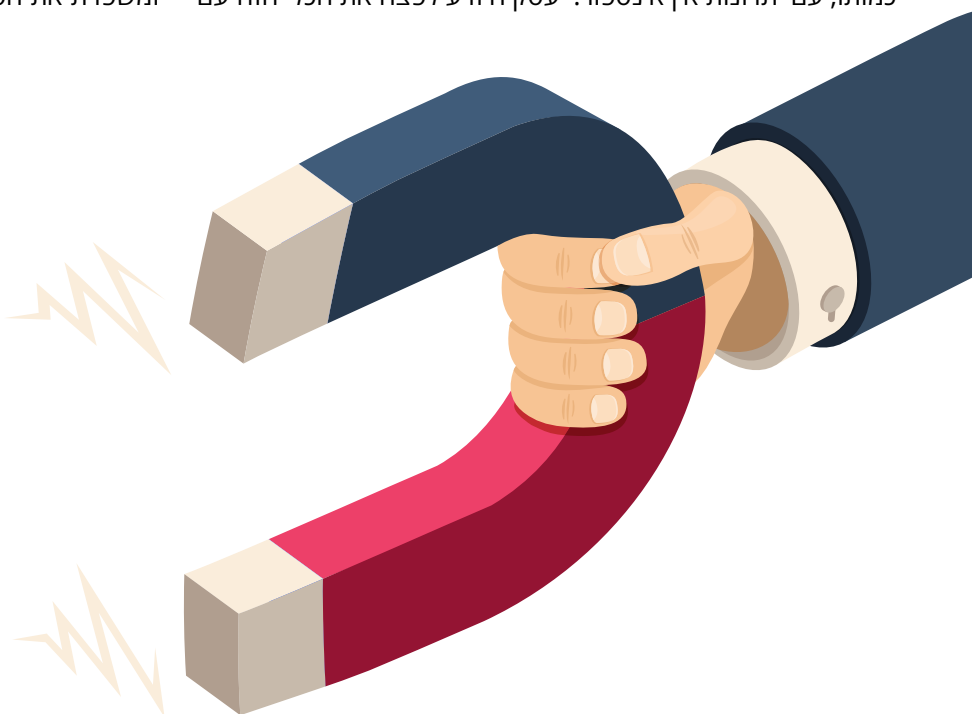
### - איסוף משוב ותובנות:

אינטראקציות מאפשרות לעסקים לאסוף משוב ותובנות ישירות מלקוחות. על ידי הקשבה לדעות, לחששות ולהצעות של לקוחות, עסקים יכולים לזהות תחומים לשיפור, לטפל בבעיות באופן מידי ולשפר את המוצרים או השירותים שלהם. לולאת משוב זו עוזרת לעסקים להישאר זריזים, רספונסיביים וממוקדים בלקוחות.

כולנו נאבקים על תשומת הלב של לקוחות פוטנציאליים, כל הזמן, ובכל מקום. יש הרבה רעשי שיווק בחוץ, עד שנהיה בלתי אפשרי להתגבר עליהם ולהצליח להגיע אל קהל היעד המדויק שלנו בצורה אותנטית ורצויה, מבלי ליצור אצלו תחושת מיאוס והרגשה שמנסים למכור לו כל הזמן.

ופה נכנס כלי חשוב ומשמעותי, שממעטים לדבר עליו בעולם השיווקי, והוא יצירת אינטראקציה עם הלקוח. כשאני מדברת על אינטראקציה, אני מדברת על יצירת תקשורת הדדית עם הלקוח, בניגוד לתקשורת חד כיוונית כדוגמת פרסום באינטרנט.

היתרון ביצירת אינטראקציה עם הלקוח הוא משמעותי וחזק מאין כמותו, עם יתרונות אין אינספור. עסק היודע לפצח את הכלי הזה עם



**- יצירת באז ומפה לאוזן:**

אינטראקציות מעורבות יכולות ליצור באזז ושיווק מפה לאוזן. כאשר ללקוחות יש חוויות חיוביות עם מותג, יש סיכוי גבוה יותר שהם ישתפו את החוויות שלהם עם אחרים, באופן מקוון או לא מקוון. קידום אורגני זה, יכול להגביר את טווח ההגעה של מאמצי השיווק ולשפר את המוניטין של המותג.

**- יתרון תחרותי:**

מינוף אינטראקציות לשיווק יכול לספק יתרון תחרותי. על ידי מעורבות פעילה עם לקוחות, עסקים יכולים לבדל את עצמם ממתחרים שאולי יש להם גישות פסיביות או עסוקים יותר. אינטראקציות מאפשרות לעסקים להתבלט, ליצור חוויות בלתי נשכחות ולבסס נוכחות חזקה במוחות הלקוחות. אז אם באמת זה כלי כל כך פשוט, עם כל כך הרבה יתרונות, אז למה לא מייצרים אותו ובכל הכוח. התשובה מורכבת ממספר חלקים - והעיקרי שבהם כי לא ממש ברור איך. אז בו נדבר על מספר אפשרויות:

**• מעורבות במדיה חברתית:**

צור קשר פעיל עם העוקבים והלקוחות שלך בפלטפורמות המדיה החברתית. השב להערות, להודעות ולאזכורים שלהם באופן מיידי. השתמש במשוב שלהם כדי לשפר את המוצרים או השירותים שלך, והודו להם על תמיכתם. על ידי טיפוח שיחה דו כיוונית, אתה יכול לבנות נאמנות למותג וליצור מפה לאוזן חיובית.

**• תמיכת לקוחות:**

תספק תמיכת לקוחות יוצאת דופן על ידי טיפול מיידי בפניות ובפתרון בעיות. השתמש בכל אינטראקציה כהזדמנות להפגין את המחויבות שלך לשביעות רצון הלקוחות. לקוחות מרוצים נוטים יותר להפוך לתומכי מותג ולהמליץ לאחרים על העסק שלך.

**• תוכן שנוצר על ידי משתמשים:**

תעודד לקוחות לשתף את החוויות שלהם עם המוצרים או השירותים שלך על ידי יצירת האשטאגים, תחרויות או אתגרים. פרסם מחדש או שתף תוכן שנוצר על ידי משתמשים בערוצי המדיה החברתית שלך, באתר או בחומרי שיווק אחרים. תוכן שנוצר על ידי משתמשים - לא רק משמש כהוכחה חברתית, אלא גם מעודד אחרים לעסוק במותג שלך.

**• אירועים חיים וסמינרים מקוונים:**

תארגן כנסים פרונטליים או סמינרים מקוונים שבהם תוכל ליצור אינטראקציה עם הקהל הלקוחות שלך בזמן אמת. השתמש באינטראקציות אלה כדי לספק מידע רב ערך, לענות על שאלות ולהציג את המומחיות שלך. אירועים חיים גם יוצרים תחושה של בלעדיות וקהילה, שיכולה להיות כלי שיווקי רב עוצמה.

**• משוב וסקרים:**

חפש באופן קבוע משוב מהלקוחות שלך באמצעות סקרים או טפסי משוב. הראה להם שהדעות שלהם חשובות ושאתה מעריך את ההשקעה שלהם. השתמש בתובנות שהושגו מאינטראקציות אלה כדי לשפר את המוצרים או השירותים שלך ולהפגין את המחויבות שלך לענות על הצרכים שלהם.

**• תקשורת מותאמת אישית:**

התאם את המסרים השיווקיים שלך ללקוחות בודדים במידת האפשר. השתמש בנתוני לקוחות ובפילוח כדי לשלוח אימיילים, הצעות או המלצות מותאמות אישית. התאמה אישית גורמת ללקוחות להרגיש מוערכים ומובנים, ומגבירה את המעורבות שלהם עם המותג שלך.

**• שיתופי פעולה ושותפויות:**

זיהו הזדמנויות לשתף פעולה עם משפיענים, עסקים משלימים או מומחים בתעשייה. על ידי מינוף טווח ההגעה והמומחיות שלהם, אתה יכול להתחבר לקהלים חדשים ולשפר את האמינות של המותג שלך. אינטראקציה עם משפיענים ושותפים יכולה לחשוף את העסק שלך לרשת רחבה יותר של לקוחות פוטנציאליים.

**• תכניות נאמנות לקוחות:**

הטמעת תכנית נאמנות לקוחות שמתגמלת לקוחות על המשך המעורבות והרכישות שלהם. הצע גישה מוקדמת למוצרים חדשים או חוויות VIP. על ידי תמריץ אינטראקציות, אתה יכול לטפח מערכות יחסים ארוכות טווח ולעודד עסקים חוזרים. זכרו, שיווק מוצלח באמצעות אינטראקציות דורש אותנטיות, מעורבות אמיתית והתמקדות במתן ערך לקהל שלכם. בניית מערכות יחסים דורשת זמן ומאמץ, אבל התגמול יכול להיות משמעותי במונחים של נאמנות לקוחות, תמיכה במותג וצמיחה עסקית.

**הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח**



# שווקים בינלאומיים: הרוגע לפני הסערה והאם זה הזמן להזדמנויות

חיוני לעקוב מקרוב אחר ההתפתחויות ולהשתמש באסטרטגיות ניהול סיכונים כדי לנווט בסערות פוטנציאליות ולנצל הזדמנויות שמתעוררות

אילום: יוסף יואל

גיאופוליטיות יכולים להיות השלכות עמוקות על השווקים הבינלאומיים. מכסים וסנקציות עלולים לשבש שרשראות אספקה מבוססות ולעכב סחר חוצה גבולות, מה שמוביל לתנודתיות כלכלית.

שלישית, לא ניתן להתעלם מהתפתחות הטכנולוגיה והשפעתה על השווקים. התפתחויות טכנולוגיות, כגון בינה מלאכותית, בלוקצ'יין ואוטומציה, ממשיכות לעצב מחדש תעשיות ולשנות מודלים עסקיים מסורתיים. בעוד התפתחויות אלה מציעות פוטנציאל עצום, הן גם מציבות סיכונים במונחים של עקירת מקומות עבודה וריכוזיות שוק, אשר עלולים לגרום לשיבושים בלתי צפויים בשוק.

יתר על כן, גורמים סביבתיים הופכים חשובים יותר ויותר. סיכונים הקשורים לשינויי אקלים, כולל אירועי מזג אוויר קיצוניים, מחסור במשאבים ושינויים רגולטוריים שמטרתם להשיג יעדי קיימות, יכולים להשפיע באופן משמעותי על מגזרים כגון אנרגיה, חקלאות ותחבורה. המעבר לכלכלה דלת פחמן עשוי ליצור מנצחים ומפסידים, ולהכניס דינמיקה חדשה לשווקים בינלאומיים.

בסופו של דבר, השאלה אם תקופה זו מייצגת את ה"רוגע שלפני הסערה" בשווקים הבינלאומיים תלויה באופן שבו גורמים כאלו ואחרים יתפתחו. בעוד אינדיקטורים מסוימים עשויים לרמוז על אתגרים פוטנציאליים, חיוני לעקוב מקרוב אחר ההתפתחויות ולהשתמש באסטרטגיות ניהול סיכונים כדי לנווט בסערות פוטנציאליות ולנצל הזדמנויות שמתעוררות.

עצה שלי לשגשוג בתקופה זו: "התמקדו בהזדמנויות". כפי שוורן באפט אומר: "השקעה היא האמנות של העברת הכסף מאלו שאין להם סבלנות לאלו שיש להם".

כיום, יש שפע של הזדמנויות עבור אלה שמוכנים ונבונים. למרות האתגרים ואי הוודאות הקיימים, מספר גורמים תורמים לסביבה חיובית זו.

ראשית, העלאת ריבית יוצרת אתגרים והזדמנויות בסקטור הנדל"ן והפרייבט אקוויטי. בעוד ששיעורי ריבית גבוהים יותר בדרך כלל מגדילים את עלות ההלוואה ויכולים להשפיע על הערכות שווי נכסים, הם יכולים גם להציג הזדמנויות השקעה אטרקטיביות למשקיעים עם מזומן. בשוק הנדל"ן, עליית הריבית עלולה להוביל להאטה זמנית במכירת



דן דוברי

בשווקים הבינלאומיים, הביטוי "רוגע לפני הסערה" מרמז על תקופה של רגיעה ויציבות לכאורה שקודמת לאירוע משמעותי שעלול לשבש את החיים שלנו. נכון למצב הנוכחי, קשה לקבוע בוודאות אם זה המצב. עם זאת, מספר פקטורים מצדיקים תשומת לב ושיקול דעת.

ראשית, האינדיקטורים הכלכליים העולמיים מציגים תמונה מעורבת. בעוד שאזורים מסוימים בעולם עדים למידה מסוימת של התאוששות וצמיחה אחרי השיבושים שנגרמו על ידי מגפת הקורונה, ישנם חששות מתמשכים ותחומים פגיעים. כלכלות רבות ממשיכות להתמודד עם רמות גבוהות של חוב ציבורי ופרטי, לחצים אינפלציוניים ואתגרים מבניים.

שנית, המתחים הגיאופוליטיים נמשכים ויש להם פוטנציאל להסלמה. לסכסוכי סחר מתמשכים, סכסוכים דיפלומטיים ויריבויות





# 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](http://www.Anet.co.il) | [info@Anet.co.il](mailto:info@Anet.co.il)

נכסים ולירידה בביקוש למשכנתאות. הדבר עלול לגרום לירידה במחירי הנדל"ן, במיוחד במגזרים בעלי רגישות גבוהה לשינויי ריבית, כגון דיור למגורים ועסקים שהיו ממונפים מאוד. עבור משקיעים מזילים, מצב זה יכול לייצר הזדמנות לרכוש נכסים במחירים מוזלים, במיוחד בשווקים שבהם יש עודף היצע של מלאי.

בנוסף, עליית הריבית עשויה להפוך אסטרטגיות השקעה מסוימות בנדל"ן למושכות יותר. לדוגמה, נכסים מניבים, כגון נדל"ן מסחרי ונכסים מניבים, יכולים ליהנות משיעורי שכירות גבוהים עקב הצמדתם למדד. משקיעים יכולים לנצל את הפוטנציאל לתזרים מזומנים מוגבר ולעליית ערך לטווח ארוך על ידי רכישת נכסים עם שוכרים יציבים ותנאי שכירות נוחים.

בתחום הפרייבט אקוויטי, עליית הריבית יכולה להשפיע גם על הזדמנויות השקעה. ככל שההלוואות מתייקרות, חברות עשויות לחפש מקורות הון חלופיים. חברות השקעה פרטיות יכולות להציע משאבים פיננסיים ומומחיות כדי לעזור לעסקים לנווט באתגרים הקשורים לשיעורי ריבית גבוהים יותר, ולמצב את עצמן לצמיחה ולרווחיות פוטנציאליים.

יתר על כן, עליית הריבית עולה לעתים קרובות בקנה אחד עם תחזית כלכלית משופרת. זה יכול ליצור תנאים נוחים להשקעות פרייבט אקוויטי במגזרים כמו טכנולוגיה, בריאות ותשתיות, שבהם חברות עשויות לחוות ביקוש מוגבר והזדמנויות התרחבות.

בנוסף, ההתאוששות הכלכלית העולמית ממגפת הקורונה נמצאת בעיצומה, אם כי בקצבים משתנים באזורים שונים. ככל שהכלכלות מתאוששות, עסקים מוצאים הזדמנויות להתרחב ולשגשג. מגזרים כמו בריאות, מסחר אלקטרוני, אנרגיה מתחדשת ו-AI עדים לצמיחה מהירה ומושכים השקעות משמעותיות. על ידי זיהוי מגמות ותעשיות מתפתחות אלה, משקיעים יכולים למצב את עצמם כדי ליהנות מההתאוששות המתמשכת ולנצל את הביקוש הגובר בשווקים שונים.

שלישית, דפוסים דמוגרפיים משתנים והעדפות צרכנים יוצרים אפשרויות השקעה חדשים. ככל שהאוכלוסייה מזדקנת והאורבניזציה מואצת, מגזרים כמו בריאות, נדל"ן ותשתיות מציגים הזדמנויות משכנעות. בנוסף, עליית מעמד הביניים בשווקים מתעוררים מתדלקת את הצריכה ומגדילה את הביקוש למוצרים ושירותים, במיוחד במגזרים כמו טכנולוגיה, מוצרי צריכה ושירותים פיננסיים.

לסיכום, הנוף הפיננסי הנוכחי מציג מספר עצום של הזדמנויות למשקיעים מודעים ופרואקטיביים. נדל"ן בדיסקונט, התקדמות טכנולוגית, התאוששות כלכלית, דמוגרפיה משתנה, השקעות בנות קיימא ונגישות משופרת לשווקים, יתרמו כולם לסביבה חיובית זו. על ידי ביצוע מחקר יסודי ואימוץ גישה אסטרטגית, משקיעים יכולים לנצל הזדמנויות אלה ולהשיג הצלחה פיננסית. עם זאת, חיוני לנקוט משנה זהירות, לגנון את תיקי ההשקעות ולנהל בזהירות סיכונים כדי להבטיח יציבות ורווחיות לטווח ארוך.

**הכותב הינו מייסד שותף, גלובלנט**



# לוח דרושים

◀ **רפרנט/ית ביטוח חיים** לסוכנות איכותית 8.5 שעות. התפקיד כולל טיפול בדוחות פיאורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליסה, מסמכי הנמקה, הכנת תיק לפרישה וכו'. חובה ניסיון קודם בתפקיד דומה מסוכנות ביטוח. רשיון 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 וחביות, 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, שליש 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)

◀ **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](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 תקווה דרוש/ה חתם/ת עסקים מקצועי** חובה: הכרת פוליסות הביטוח, יכולת ניהול צוות תנאי שכר ונלוויים 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)

■ **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

# 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