

נס הביטוח הכללי
מציאות חדשה | ה-18

יום ג' | 09.04.2024
לאגו, ראשון לציון

לפרטים ולהרשמה <

עדיף

גיליון 1278 | יום ה',
יא' אדר ב' תשפ"ד | 21.3.2024

בהרצה

A+ Adif

הבית של קהילת הביטוח והפיננסים

לכניסה <

מצננת את ההתלהבות

רשות שוק ההון בולמת את היקף ההשקעה במסלול עוקב נאסד"ק | המטרה: למנוע השקעה של רוב נכסי המסלול במדד ספציפי אחד



עמית גל | צילום: מארק קנימן, לע"מ

10

ההצעה נפלה

האספה הכללית של לשכת סוכני הביטוח החלה בהצבעה על השינויים המוצעים בתקנון הלשכה | ההצעה המשמעותית לבטל את הסניפים ולהקטין את מספר המחוזות לא זכתה ברוב | מה יעלה בגורלם של השינויים האחרים המוצעים שיובאו להצבעה בהתכנסות הבאה של האספה הכללית?

רונית מורגנשטרן / עמ' 2

לטובת סוכני הביטוח

קהילת עדיף Tech תהיה הראשונה להתנסות בפלטפורמת SAFESURE



מימין: ירון פלד ואמיר צימר

8

צעד קדימה

"ניתן להחיל על רכבים עצמאיים את ההסדרים הקיימים בחקיקה הישראלית" - כך בדוח משותף של רשות שוק ההון ומשרד המשפטים שבחן סוגיות משפטיות בקשר לכניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים



14

הכל נשאר במשפחה

איילון רוכשת את ווישור ביטוח מבעלת השליטה בה ווישור גלובל טק | בתמורה תגדיל ווישור גלובל טק את החזקתה באיילון לכ-73.9%



מימין: שרון רייך, אמיל וינשל וניצן צעיר-הרים | צילומים: רמי זורנגר ויח"צ

6

עוד בשבועון

יוזמות חדשות:
תלפיות מקימה מסלוקה כלכלית באפליקציה לציבור הרחב ולסוכנים, קבוצת ד.ג.ר מקימה מיזם פרישה חדש שיעניק פתרון ללקוחות הסוכנים

33,34

שיתוף פעולה:
הראל קרנות נאמנות תשיק בבלעדיות בבורסה סדרה של שלושה מדדי תל בונד חדשים, במטרה לאפשר מגוון רחב יותר של מוצרי השקעה

26

הזווית האקטוארית:
משבר הביטוח הסייעודי מעלה שאלות על האחריות החברתית והמוסרית של המדינה והחברות המבטחות כלפי המבוטחים, במיוחד כאשר מדובר באוכלוסייה המבוגרת והסיעודית | ניתוח מצב

16

מאמרים ודעות / עמ' 38	בתעשייה / עמ' 32	פיננסים והשקעות / עמ' 26	ביטוח כללי / עמ' 12	חדשות חמות / עמ' 2
-----------------------	------------------	--------------------------	---------------------	--------------------

ההצעה נפלה: סניפי לשכת סוכני הביטוח לא יבוטלו ומספר המחוזות לא יקטן

רק חלק קטן מהסעיפים המוצעים הגיע לשלב ההצבעה באספה הכללית על אישור תקנון הלשכה | ההצבעה נערכה אחרי כמה ימים שבהן סערו הרוחות ברשתות החברתיות בעקבות השינויים המוצעים אולם רק כ-100 סוכנים וסוכנות הגיעו כדי להצביע | בלשכה מעריכים כי יידרשו עוד שתי אספות כדי להצביע על כל הסעיפים



אבי אקהאוס

שנתרו עוד על הפרק, תתקיים אספה נוספת בהקדם. המשך יבוא". על הטיטה הסופית של התקנון עמלו יותר משנתיים ועדת התקנון בראשות אבי אקהאוס; וחבריה – **יעקב גורי**, **מעוז ישראל**, **יניב גוב ארי**, **זהבה פורת**, בליווי של יועץ לוועדה נשיא הלשכה לשעבר **אריה אברמוביץ**, היועץ המשפטי ללשכה עו"ד **פיאד טמיש** והיועץ המקצועי ללשכה עו"ד **יניב מאיר**.

"הפיכה משטרית, אסון"

לישיבה קדמו כאמור כמה ימים של שיח סוער ברשתות החברתיות. את ההתנגדות לשינויים המוצעים בתקנון הלשכה הוביל סוכן הביטוח **קובי סויסה**, פעיל בלשכה המנהל מספר קבוצות סוכני ביטוח ברשתות החברתיות. הוא קרא לסוכנים להגיע לישיבה ולהצביע נגד אישור התקנון המוצע, אותו הוא כינה "הפיכה משטרית" ו"אסון". לא מעט מהסוכנים הביעו תמיכה בעמדותיו של סויסה, אבל הוא חשש שהסוכנים, הצעירים בעיקר, לא יגיעו בהמוניהם, משום ש"שינוי תקנון" לא נשמע כמשהו שצריך להתאמץ ולפנות יום בשבילו.

"לא לחינם רשם העמותות דורש הצבעה של כלל חברי העמותה"

המשך בעמוד הבא <<<

מאת רונית מורנגשטרן

אחרי שהרוחות סערו ברשתות החברתיות לקראת ההצבעה באספה הכללית של לשכת סוכני הביטוח על השינויים המוצעים בתקנון הלשכה, המציאות הראתה כי ככל הנראה השינויים המוצעים לא מעוררים עניין של ממש בקרב חברי הלשכה. הראיה לכך – כ-100 סוכנים וסוכנות, מתוך יותר מ-5,000 חברי הלשכה, הגיעו ביום ב' השבוע לישיבת האספה הכללית כדי להצביע על אישור התקנון. מהאספה נעדרו גם כל נשיאי הלשכה בעבר, כולל **אריה אברמוביץ**, ששימש יועץ לוועדת התקנון שגיבשה את התקנון החדש.

לדברי **אבי אקהאוס**, יו"ר ועדת התקנון, בדיון אושרו בהצבעה 5 פרקים מתוך 14 פרקים עיקריים בתקנון. "הקפדנו על דיון דינמי ודמוקרטי והסברים מלומדים על כל סעיף. הוצעו גם שינויים שאת חלקם קיבלנו. יידרשו עוד שתי אספות לדעתי כדי לאשר את כל התקנון".

הנושאים שדנו בהם באספה הכללית היו הגדרות יעדי הלשכה ומחוזות וסניפים. אחד השינויים המוצעים בתקנון לא התקבל והוא ביטול הסניפים והקטנת מספר המחוזות מ-6 ל-4. הדיון בפרק זה היה ארוך במיוחד ונבחנו בו הצעות שונות שהועלו על ידי המשתתפים. "היו 6 הצעות לגבי הסעיף הזה", מציין אקהאוס, "וההצעה שהתקבלה לבסוף ברוב דחוק, אמנם, הייתה שלא לשנות את המצב הקיים".

מנכ"ל הלשכה **דרור שלו**, מסר בהודעה שפרסם: "יום בסימן דמוקרטיה. האספה הכללית של המועצה הארצית התכנסה הבוקר כדי לדון בסעיפי התקנון החדש המוצע ללשכה. בנוכחות החברים שהגיעו לקחת חלק במהלך החשוב שאנו מובילים כבר מספר חודשים, העמדנו סעיף-סעיף לדיון והצבעה. שמענו דעות מגוונות של חברי לשכה ששיתפו את אשר על ליבם מתוך אכפתיות גדולה לארגון ולמקצוע, מה שגרם לרגעים לדיון להפוך לאמוציונלי. אך לצד חילוקי הדעות אנו מאוד שמחים ומברכים על ההתקדמות בתהליך שנועד לייצל ולחזק את הלשכה לטובת ציבור סוכני הביטוח. כדי להשלים את התהליך ולעבור על כל סעיפי התקנון

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען ■ פרסום: אלי שלום ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת ■ צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<



קובי סויסה

בשינויים אלו ועל כן זה יותר חשוב מכל בחירות ללשכה שהשתתפתם בהן. אני מבקש מאוד - בטלו כל דבר והצילו את הלשכה מהתהום שהשינוי הזה עלול להביא עלינו", כתב סויסה בפנייתו לסוכנים, והוסיף: "אם לא נעשה כלום, ב-18.03.23 האיגוד המקצועי שלנו להערכתי יהיה בסכנת סגירה; לצערי הרב מספר גורמים החליטו לקחת צעד קדימה בהפיכה המשטרית שמנסים לבצע בלשכה, לנסות להעביר מאות שינויים בתקנון הלשכה שמבטל את זכויות צעירי הלשכה, מבטל את הוועדה הפיננסית בלשכה, את ועדת הכספים, מחזק את השליטה של מעטים על משאבי הלשכה שעומד על עשרות מיליוני שקלים, מנצלים את האדישות שלנו ומנסים להעביר במחטף מאות שינויים".

"אין פה ניסיון כפייה. זה שקר וכזב"

בריאיון לעדיף טרם שנערך ההצבעה הדף אקהאוס את הביקורת של סוכנים אותם מייצג סויסה, וטען: "אין פה ניסיון כפייה. זה שקר וכזב. אנחנו נקרא פסקה אחר פסקה, נסביר כל דבר, כך שהכל יהיה שקוף וכל סעיף יאושר רק אם יהיה לו רוב בהצבעה. כל סוכן יכול לבוא ולהשפיע - הכל דמוקרטי והרוב יחליט".

בוא נתחיל עם הסיבות שהביאו לפני שנתיים את הלשכה להחלטה לשנות את התקנון הקיים.

אקהאוס: "בכל עמותה צריך להתקיים ממשל תאגידי, שיש לו גם היבטים משפטיים; התקנון הקיים לא טיפל נכון בסמכויות ובהליך קבלת ההחלטות המחויב בממשל תאגידי תקין. לכך תרם רבות עו"ד טמיש, שהיה בעבר עוזר למשנה ליועץ המשפטי לממשלה והוא מתמחה במשטר תאגידי - בגופים מוסדיים, עמותות ומוסדות פיננסיים. זו המומחיות שלו שסייעה רבות לשנות את התקנון בהתאם לנורמות עדכניות. כל חברי ועדת התקנון הם סוכני ביטוח וחברי לשכה ותיקים, שבראש מעייניהם היה טובת הלשכה וחבריה. העבודה הייתה יסודית - למדנו את הלקונות שהיו בשתי הקדנציות האחרונות, והן תוקנו. "בתחילת ינואר, לאחר הישיבה במועצה, פרסמנו את הטייטה להערות חברי הלשכה. החלטנו על שולחנות עגולים עם החברים ברחבי הארץ, האזנו ושקלנו את ההערות, ואף היו שינויים בטייטה הסופית, בעקבות ההערות. לכן, לכל המלינים אני אומר - למה לא באתם לפגוש אותנו לדין אמיתי, אם יש לכם התנגדויות כל כך נחרצות? לכן, לא בוואטסאפ ולא בשיחות טלפון מאנשים שלא קראו את התקנון. אחרי הטייטה הקודמת ביקשנו הערות בכתב. קיבלנו מעט מאוד הערות בכתב. לכן אני מצפה שהם יגיעו לאספה הכללית, שיקשיבו, שישאלו, יקבלו תשובות ויצביעו. גם הטייטה הסופית ניתנת לשינוי בידי הרוב".

"בתאגידים ממונים על הכספים והתקציבים רואי חשבון מוסמכים"

נעבור על כמה מהשינויים, שהמתנגדים רואים בהם סעיפים בעייתיים במיוחד. מדוע יש צורך לבטל את ועדת הכספים? ועדת הכספים מורכבת מסוכנים מתנדבים, שמתעסקים בתקציבים.



עו"ד פיאל טמיש | צילום: אופיר אייב

טראי לי עוד תאגיד עם מנהל תקין, שחברים מתנדבים בוועדת כספים במקרה זה, עוסקים בתקציבים שלו. בתאגידים ממונים על הכספים והתקציבים רואי חשבון מוסמכים שגם נדרשים לדין וחשבון מול ההנהלה על החלטותיהם. לא יתכן שמתנדבים שעובדים בחלקיק משרה בנושא ואין להם הסמכה בחוק לנהל כסף, ינהלו את התקציב וכספי הלשכה. לכן החלטנו על ביטול ועדת הכספים ומינוי ר"ח מוסמך, לניהול הכספי של הלשכה, שהוא יצטרך לתת דין וחשבון לוועד המנהל, המוסמך על ניהול הלשכה, כמו הדירקטוריון בכל תאגיד. הלשכה כעמותה לא יכולה להרשות לעצמה שניהול כספים בהיקף של עשרות מיליוני שקלים יתבצע בצורה חובבנית כזאת. זה ההיגיון מאחורי ביטול הוועדה".

בין הטענות שנשמעות נגד ביטול הוועדה נמצאת הטענה, שמבטלים את הבקרה של חברי הלשכה על הניהול הכספי שלה.

"בקרה זה לא ניהול הכסף; ניהול הכסף הוא מקצועי, ובקרה יכולה להיות באמצעות ועדת הביקורת של הלשכה ויש עוד מוסדות לבקרה כמו המועצה והוועד המנהל. אין בסיס לטענה זו. מחצית מהחברים בוועדת התקנון היו בעלי תפקידים בתאגידים, כולל אני, וכולנו החלטנו על ביטול ועדת הכספים וניהול הכספים על ידי ר"ח מוסמך.

"רק לאחרונה נחשפנו לניהול לא טוב של כספים באחד מהכנסים בלשכה, והייתה ועדת כספים. מה זה הדבר הזה? רק ר"ח בעל רישיון ינהל את עולם הכסף בעמותה ולא מתנדבים שאין להם השכלה

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

מתאימה וחותמים בבנקים על כספים של העמותה".

"רוב מיוחד של 75% זו הגנה על הדמוקרטיה בלשכה"

עוד טענה שנשמעת נגד התקנון החדש - שחישקתם אותו בסעיף שקובע ששינוי תקנון יבוצע רק ברוב של 75% באספה כללית, כשעד היום נדרש רוב רגיל.

"להיפך. זו הגנה על העמותה. אנחנו מונעים בכך שפתאום יקום איזה מיעוט בלשכה, ינצל מצב של מלחמה למשל, ויעשה מחטף. רוב מיוחד של 75% זו הגנה על הדמוקרטיה בלשכה, שלא יהיה מחטף בניגוד לדעת הרוב בעמותה. ירצו לשנות את הסעיף הזה? שיצביעו נגד, אולי נשתכנעו. רוצים רוב רגיל? שיסבירו מה הרציונל, יביעו דעה וישכנעו למה.

"אני רוצה להדגיש - התקנון הוא לא שלי או של מי מחברי הוועדה; העבודה על התקנון ואישורו לא מונעים מאגו; לכשיאושר התקנון, ועדת התקנון מתפרקת. היא תקום מחדש רק על פי דרישה של חברי המועצה".

"אחד השינויים הבולטים בתקנון הוא ביטול הסניפים בלשכה וצמצום מספר המחוזות מ-6 ל-4. על כך ענה עו"ד טמיש בשיחה עם עדיף. לדבריו, "מהלכים אלה בוצעו לטובת התייעלות. עם זאת, הוועד בכל מחוז יגדל ל-10 מספר סוכנים חברים, במקום ראשי הסניפים בעבר.

נקפיד שכל מחוז יכול מספר חברים דומה. לשם כך יקבע הוועד המנהל את הגבולות הגיאוגרפיים של כל מחוז". כאמור, סעיף ביטול הסניפים והקטנת מספר המחוזות נדחה על ידי האספה הכללית.

"ועדה פנסיונית וועדה פיננסית עוסקות בעולמות משיקים ולכן איחדנו אותן"

מדוע היה צריך לקצץ את מספר חברי המועצה הארצית מ-74 ל-35?

עו"ד טמיש: "היו טענות של חברי מועצה שהיא גדולה מדי, מה שלא מאפשר דיונים מעמיקים לגופו של עניין. רצינו לייעל את תהליך קבלת ההחלטות".

מדוע אוחדו הוועדה הפנסיונית והוועדה הפיננסית?

"חשבנו שאין טעם, מקצועית, שתהיה גם ועדה פנסיונית וגם ועדה פיננסית, כי הן עוסקות בעולמות משיקים ולכן איחדנו אותן. זו החלטה מקצועית ולא רק לשם התייעלות.

"שינוי חשוב נוסף הוא החובה שאב בית הדין הארצי יהיה עורך דין. החלטנו שחשוב שמי שעומד בראש בית הדין של הלשכה יהיה עורך דין ואף הקפדנו להוסיף, שאם לא ימצא מקרב חברי הלשכה מועמד מתאים שהוא גם עו"ד, הלשכה תשכור שירותי עורך דין חיצוני שיהיה אב בית הדין".

לקריאת טיוטת תקנון הלשכה - לחצו כאן

סוכנים, ללקוחות שלכם מגיע

הראל

UPGRADE

המומחיות שלנו במשלים שב"ן, השקט שלך בתקופת הרפורמה



מוקד ייעודי לסוכנים



מעל 20,000 תביעות פתורות בשנה



מוצר ביטוחי ותיק ויציב

בכפוף לתנאי הפוליסה וסייגיה ולהנחיות החיתום של החברה



דנית שטרית
סוכנת ביטוח
מומחית בתחום
ביטוחי הבריאות

09.04.2024
יום ג' | לאגו, ראשון לציון

עדיף

כנס הביטוח הכללי ה-18 מציאות חדשה

חיכיתם? והרגע הגיע תוכנית הכנס

לצפייה <

PassportCard



הכשרה

חברה לביטוח בע"מ

שלמה ביטוח

bafi

רביז הפנולוגי של סוכני הביטוח

הפניקס

השקעות, ביטוח, פינוסים

הראל

ביטוח ופינוסים

אכלל

ביטוח ופינוסים

מגדל

איילון

חברה לביטוח בע"מ
אנשים ולידות אנשים

ביטוח חקלאי

מחסי

שירותי דרך

דרכים

מנורה
מבטחים

CRITICAL
IMPACT

איוו גלם

מאז 1995

KEDEM

ייעוץ אסטרטגי בביטוח לחברות

ד"ר פח וצבץ

רשת מוסכים מומחים

איילון רוכשת את ווישור ביטוח מבעלת השליטה בה ווישור גלובלטק

הרכישה תתבצע באמצעות החלפת מניות | לאחר העסקה תחזיק ווישור גלובלטק בכ-73.9% ממניות איילון | ווישור ביטוח תמשיך לפעול כחברה עצמאית | "העסקה מייצרת לאיילון זרוע נפרדת ומבודלת לפעילות דיגיטלית מתקדמת"



אמיל יונשל | צילום: רמי זרנגר



ניצן צעיר-הרים | צילום: יה"צ

לאחר אישור דירקטוריון איילון ביטוח ואישור ועדת הביקורת, כוועדה בלתי תלויה, שבחנה את הצעת ווישור גלובלטק לרכישת כל מניות ווישור ביטוח, נחתם הסכם בין החברות, לפיו תרכוש איילון את כל מניות ווישור ביטוח בתמורה להגדלת חלקה של ווישור גלובלטק באיילון. גם דירקטוריון ווישור ביטוח אישר את ההסכם.

ההצעה של ווישור גלובלטק מנומקת בדיווח שלה לבורסה עליה חתומים בעלי השליטה **אמיל יונשל** המשמש כדירקטור ו**ניצן צעיר-הרים** המכהן כמנכ"ל: "הפנייה נעשתה לאור הבנת דירקטוריון החברה כי יש בעסקה כזו כדי לשפר את פעילות החברות ואת יעילותן תוך מיקסום הדדי של הסינרגיות האפשריות, ולהשיא ערך לכל אחת מהן בנפרד ולקבוצה ככלל. בנוסף צוין במכתב כי להערכת דירקטוריון החברה, העסקה יכולה, בין היתר, לשפר את היכולות הדיגיטליות של איילון ביטוח ובהתאם את מיצובה בשוק הביטוח התחרותי ואף להביא לחיזוק נוסף של הונה העצמי".

העסקה תתבצע באמצעות הקצאת מניות. על פי ההסכם שנחתם, מוכרת ווישור גלובלטק את כל אחזקותיה בווישור ביטוח בתמורה להקצאה של כ-4.6 מיליון מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת של איילון, אשר מהוות כ-25.3% מהונה המונפק והנפרע של איילון. המניות תוקצינה בדרך של הצעה פרטית חריגה, כהגדרת המונח בתקנות ניירות ערך (הצעה פרטית של ניירות ערך בחברה רשומה) בהתאם ליחס החלפה של 1:3.95 המתייחס ליחס שבין שווי איילון ושווי ווישור ביטוח.

ווישור גלובלטק רכשה ביוני 2022 כ-67% מאיילון ביטוח תמורת 448 מיליון שקלים. ווישור מדווחת, כי עם השלמת העסקה הנוכחית תגדיל החברה את החזקתה בהונה המונפק והנפרע של איילון מכ-67.26% כיום לכ-73.9%.

עוד נמסר, כי לאחר השלמת העסקה ווישור ביטוח תמשיך לפעול ולהתנהל כחברת ביטוח עצמאית בתחומי הפעילות וענפי הביטוח שיבחרו על ידיה ובהתאם לתכניות העסקיות ולאסטרטגיה, כפי שתאשרנה על ידיה מעת לעת.

במועד השלמת העסקה, תתחייב החברה ובעלי השליטה היחידים בה, בהסדר תיחום פעילות חדש, אשר יחליף ויתקן את הסדר תיחום הפעילות הקיים היום.

השלמת העסקה מותנית וכפופה להתקיימות כל התנאים המתלים לרבות אישור העסקה על ידי האספה הכללית של איילון שתתקיים ב-1 במאי, קבלת אישור **רשות התחרות**, קבלת אישור **רשות שוק ההון**, **ביטוח וחיסכון** לביצוע העסקה, לרבות תיקון להיתר השליטה

בווישור ביטוח באופן שישקף את מבנה השליטה בה לאחר השלמת העסקה; קבלת אישור הבורסה לרישום למסחר של המניות המוקצות, קבלת החלטת מיסוי **מרשות המסים** (רולינג) לסיווג העסקה כ"מיזוג בדרך של החלפת מניות".

"המהלך צפוי לשפר את פעילות שת' המבטחות ולהגביר את יעילותן"

"השלמת העסקה לרכישת ווישור ביטוח תאפשר לנצל את שני רישיונות הביטוח ושני המותגים הנפרדים של החברות, תוך חיסכון בעלויות משותפות, באופן העשוי להציף ערך סינרגטי שישא את ערך חברת איילון לטובת בעלי המניות. העסקה מייצרת לאיילון זרוע נפרדת ומבודלת לפעילות דיגיטלית מתקדמת אשר תסייע לקבוצת החברה להרחיב את קהל לקוחותיה, לצד שימור אסטרטגיית החברה למכירת מוצרי הביטוח שלה באמצעות סוכנים", נמסר מאיילון.

השלמת העסקה כפופה לקבלת אישור האספה הכללית וכן להתקיימותם של תנאים מתלים נוספים וביניהם קבלת אישור רשות התחרות ואישור

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<



שרון רייך | צילום: רמי זרנגר

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. העסקה מתבססת על תרחישים המעניקים לאיילון תמחורים הגבוהים משמעותית ממחיר השוק הנעים בין 492 מיליון שקלים ל-665 מיליון שקלים.

מנכ"ל איילון ביטוח שרון רייך, מסר: "העסקה לרכישת ווישור ביטוח עשויה להביא עימה יתרונות אסטרטגיים לאיילון ולהציף ערך סינרגטי עבור החברות באופן שישיא ערך לבעלי המניות באיילון". מווישור גלובלסק נמסר, כי המהלך צפוי לשפר את פעילות שתי המבטחות בקבוצת ווישור גלובלסק, להגביר את יעילותן, ולאפשר מיקסום הדדי של הסינרגיות האפשריות.

לאחר השלמת העסקה, ווישור ביטוח תמשיך לפעול ולהתנהל כחברת ביטוח עצמאית בתחומי הפעילות וענפי הביטוח שיבחרו על ידיה ובהתאם לתוכניות העסקיות ולאסטרטגיה שלה. עוד נמסר, כי עם השלמת העסקה, ככל שתושלם, ווישור גלובלסק תפעל בשתי זרועות ביטוחיות עיקריות: האחת, בישראל, באמצעות איילון ביטוח, על שלל עסקי הביטוח המגוונים של איילון, ולאחר השלמת העסקה, תחזיק ותקדם גם את הפעילות הדיגיטלית בישראל של ווישור ביטוח; והשנייה, בארה"ב, באמצעות WeSure USA Holdings המרכזת את פעילות קבוצת גלובלסק בתחום הביטוח הדיגיטלי בארה"ב, בעיקר בתחום בתי עסק, בשותפות עם ענקית הביטוח והפיננסים AmTrust. בנוסף, גלובלסק, כחברת טכנולוגיות, מחזיקה בבאנגלור שבהודו גם בחברת פיתוח הטכנולוגיה India weSure, בבעלותה המלאה, המשרתת את חברות הקבוצה.

גלובלסק מאמינה כי המהלך האמור, ככל שיושלם, ישפר את מבנה ההחזקות של חברות הביטוח של הקבוצה בישראל, איילון ביטוח ו-ווישור ביטוח, ייטיב וישפר את יעילותן, תוך מיקסום הדדי של הסינרגיות האפשריות ביניהן, ושיא ערך לכל אחת מהן בנפרד ולקבוצה ככלל. מחד, העסקה צפויה לשפר ולשכלל את היכולות הדיגיטליות של איילון ביטוח וסוכניה, שנמצאת בתנופת עשייה ומציגה שיפור עקבי בתוצאות העסקיות שלה מאז רכישת השליטה בה, ובהתאם גם למצב אותה טוב יותר בשוק הביטוח התחרותי, ואף להביא לחיזוק הונה העצמי. מאידך, ווישור ביטוח תוכל ליהנות מהיתרונות המובנים לגודל, שקיימים בחברת ביטוח מסורתית גדולה, להיחשף למגוון רחב של תחומי פעילות, שבהם פעילה כיום איילון ביטוח (והיא טרם החלה לפעול בהם) וכן ליהנות משיתופי פעולה נרחבים, בערוצי ההפצה השונים", נמסר מווישור גלובלסק.

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו
שירות מבוקשים בנושאים ותחומים על פי בחירה

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

איתור מידע מקצועי
דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

עדיף ב-WhatsApp
קבלת טידע 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 הסרכז 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

מיזם חדשני לטובת סוכני ביטוח:

קהילת עדיף Tech תהיה הראשונה להתנסות בפלטפורמת SAFESURE

המיזם מאפשר לסוכן הביטוח לקבל בתוך שניות, השוואה והמלצות ביטוח המתאימים ביותר ללקוח, זאת תוך התחשבות בהעדפות והתנאים של הסוכן עם חברות הביטוח | המערכת תדע לעבוד לא רק על לקוח בודד אלא על תא משפחתי ולרוץ על תיק הלקוחות של הסוכן



מימין: ירדן פלד ואמיר צימר

לסוכן ולצוות המשרד. במסגרת החיבור איתם, נאפשר לחברי קהילת להתנסות במיזם החדש ולהוות קבוצת בדיקה לפני ההשקה הרשמית שתתקיים בחודשים הקרובים.

אמיר צימר, מייסד SAFESURE: "אנחנו שמחים על החיבור עם קהילת החדשנות והטכנולוגיה של ענף הביטוח, השלמנו לאחרונה את התאמת המערכת לשינויים הרגולטוריים האחרונים ואנו מוכנים לצאת איתה החוצה. מעבר לכך, אנו מאמינים ברעיון של הקהילה לחלוק ידע ולאחד כוחות עם פתרונות נוספים, על מנת לדחוף את הענף קדימה. המערכת שלנו פתוחה ב-API ונאפשר לשחקנים נוספים להתממשק."

קהילת עדיף Tech הודיעה אתמול (ד') על שיתוף פעולה עם SAFESURE ומציעה לחברי הקהילה להיות הראשונים להתנסות במיזם החדש ולהוות קבוצת בדיקה.

כחודש לאחר הוויכוח הראשון של קהילת עדיף Tech, שיתפו חברי הקהילה בצרכים שלהם אל מול הלקוחות. בין יתר הצרכים, עלה הצורך לייעל את תהליך ההשוואה בין פתרונות הביטוח השונים המוצעים ללקוח מטעם הסוכן וכן לקבל את ההמלצות המותאמות ביותר לצרכיו. תהליך זה, שבסופו מוצעים ללקוח פתרונות והמלצות תוך הצגת התמונה המלאה, בהתאם לנתונים הקיימים, העדפות וההצעות השונות של החברות עצמן - היה צורך לא מעט זמן. המיזם החדש מאפשר לסוכן הביטוח לקבל בתוך שניות, השוואה והמלצות ביטוח המתאימים ביותר ללקוח. זאת תוך התחשבות בהעדפות והתנאים של הסוכן עם חברות הביטוח. יתר על כן, המערכת תדע לעבוד לא רק על לקוח בודד אלא על תא משפחתי ובכלל לרוץ על תיק הלקוחות של הסוכן. כל זאת בשקיפות מלאה.

"צעד ראשון במימוש החזון של עדיף Tech"

ירדן פלד, מנהל קהילת עדיף Tech: "השילוב של SAFESURE בקהילה, הוא צעד חשוב במימוש החזון שלנו להוביל את הענף לחדשנות ויעילות טכנולוגית, אני שמח על שיתוף הפעולה עם מייסדי החברה אמיר צימר ואבי רוזנבלום, השניים צמחו בענף הביטוח והצליחו ליישם פיתוח מאוד מורכב תוך הקפדה על חווית משתמש ידידותית ופשוטה



לפרטים לחצו

חשוב מאוד!

סודיות מובטחת



גליל אקספרט

שמעון גליל | 03-9480949



הוספנו חיים לפנסיה



לראשונה בעולם הביטוח!

מגדל משלים לפנסיה



שירות חדשני שמשלב את עולם הביטוח והפנסיה,
ומעניק ללקוחותיכם הגנה מלאה ומותאמת אישית למשפחה.

לפרטים נוספים ניתן לפנות אל המפקח.ת שלך במגדל



מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ. מגדל חברה לביטוח בע"מ. המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה ו/או תקנון קרן הפנסיה או ככלי לפרשנות. האמור אינו מהווה תחליף לייעוץ (לרבות פנסיוני) או שיווק המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל לקוח וצרכיו ואין בו משום חוות דעת או המלצה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן.

ההשקעות במסלולים עוקבי מדדים יוגבלו לעד 50% למדד מסוים

בטיטת חוזר שפרסמה רשות שוק ההון מוסבר כי מטרת ההוראה היא לקיים חלוקה מאוזנת של חשיפה למדדים העיקריים של המסלול ובכך למנוע מצבים שבהם רוב נכסי המסלול יושקעו במדד ספציפי אחד בעוד החשיפה למדדים העיקריים האחרים תהיה שולית | כיום ישנם מסלולים בהם החשיפה לנאסד"ק מגיעה ל-90% | הרשות גם הוסיפה מסלולי אג"ח משולבים עם חשיפה למניות



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

2023", נמסר מהרשות.

בעקבות הערות שקיבלה הרשות במהלך החודשים שחלפו ממועד פרסום החוזר לעניין רשימת מסלולי ההשקעה ומדיניות ההשקעה התקנונית שלהם, טיטת התיקון החדשה מציעה לערוך מספר שינויים ברשימה. בנוסף למסלולים עוקבי מדדים, אלה השינויים העיקריים המוצעים:

הוספת מסלול השקעה "הלכה למקבלי קצבה קיימים". בחלק מקרנות הפנסיה קיים מסלול "הלכה למקבלי קצבה קיימים". לאור כך שמדובר במסלול שמאגד אוכלוסייה מוגדרת וסגור להצטרפות, לא ניתן למזג את המסלול האמור למסלול "מקבלי קצבה קיימים" או למסלול "הלכה למקבלי קצבה". על כן, נוסף לרשימה מסלול "הלכה למקבלי קצבה קיימים".

ביטול מסלול "מתמחה גמיש". לאור כוונת הרשות לבחון במישור הרוחבי את סוגיית המסלול הכללי (שסגור למצטרפים חדשים בקופות גמל לקצבה), והואיל ומסלול "מתמחה גמיש" הוא בעל מאפייני מדיניות השקעה זהים למסלול הכללי, הוחלט בשלב זה להסיר את המסלול "מתמחה גמיש" מרשימת מסלולי ההשקעה עד לסיום הבחינה כאמור וקבלת החלטה סופית בנושא.

מסלול "אשראי ואג"ח". עודכן נוסח מדיניות ההשקעה התקנונית של המסלול: א. על מנת למנוע פרשנויות שונות, נוספה הבהרה כי נכסי המסלול יהיו חשופים לפיקדונות, וניירות ערך שהונפקו גם על ידי ממשלות ולא רק תאגידים; ב. לצורך קביעת קריטריון אחיד וברור,

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון בולמת את היקף ההשקעה במסלול עוקב נאסד"ק והודיעה לגופים המוסדיים על הגבלת ההשקעה עד ל-50% מנכסי המדד. כך עולה מטיטת חוזר מסלולי השקעה שפרסמה הרשות. מדובר על צעד משמעותי, שכן כיום אין מגבלה וישנם מסלולים שבהם החשיפה לנאסד"ק מגיעה גם ל-90%.

בטיטת שפורסמה עודכן נוסח ההשקעה התקנונית של מסלולים עוקבי מדדים, כך שאת יתרת הנכסים, שאינם עוקבי מדדים, ניתן יהיה להשקיע גם במק"מ, באג"ח של מדינת ישראל שמועד פירעונן אינו עולה על 12 חודשים ובקרנות כספיות.

ברשימת המסלולים נקבע כי הם יעקבו לכל הפחות אחר שלושה מדדים. הרשות מסבירה כי על מנת להימנע ממצב שהמסלול עוקב באופן מובהק רק אחר חלק מהמדדים שנבחרו ועוקב בצורה זניחה אחר אחרים נקבע כי כל מדד יהווה לפחות 10% ולא יעלה על 50% מהחשיפה הכוללת של המסלול העוקב, זאת בכדי ליצור חשיפה מגוונת למדדי ההשקעה באמצעות הגבלת השונות האפשרית במשקלי המדדים ביחס לסך נכסי המסלול העוקב.

בהקשר זה מציינת הרשות כי מטרת ההוראה ביצירת גיוון בין מדדי ההשקעה היא להימנע ממצב שבו מרבית החשיפה למדדים הינה למדדים דומים. מדדים ייחשבו לדומים אם הם מתאפיינים באחד או יותר מהקריטריונים הבאים: שייכים לאותו ענף; רוב נכסי הבסיס במדד מסוים חופפים לנכסי בסיס הקיימים במדד אחר שבמסלול.

"הרשות מבקשת להזכיר ולחדד כי ניהול השקעות בחיסכון הפנסיוני מבוצע בראיה ארוכת טווח. בחירה במסלולי השקעה צריכה להתבצע תוך הפעלת שיקול דעת, קבלת ייעוץ מתאים, ולא מתוך שיקולים קצרי טווח", מדגישה רשות שוק ההון.

הוספה וביטול מסלולים

"עדכון רשימת מסלולי ההשקעה בוצע כחלק מיישום המלצות הוועדה הציבורית בנושא הוצאות ישירות בניהול השקעות. הרפורמה במבנה מסלולי ההשקעה צפויה להיכנס לתוקף ביום 1 ביולי 2024, לאחר שנדחתה עקב מלחמת חרבות ברזל. מדובר בטיטת שנייה של הרשימה, לאחר שהטיטת הראשונה פורסמה להערות הציבור בחודש ספטמבר

למניות: מסלול אשראי ואג"ח עם מניות (עד 25% מניות), מסלול סחיר - אג"ח עם מניות (עד 25% מניות) ומסלול עוקב מדדים - אג"ח עם מניות (עד 25% מניות).

הרשות מבהירה, כי בהתאם לחוזר, דירקטוריון של גוף מוסדי אשר יבחר להקים מסלול כאמור, יידרש לאשר כי מדיניות ההשקעה התקנונית של המסלול שונה באופן מובהק ממדיניות ההשקעה התקנונית של כל מסלול השקעה מתמחה אחר באותה קופת גמל או באותו נספח מסלולי השקעה, לפי העניין, ובכלל זה מסלול אשראי ואג"ח, ולנמק את החלטתו.

הרשות מבקשת ממנהלי הגופים המוסדיים לקבל את הערותיהם לטיטוט רשימת המסלולים עד ל-28 במרץ 2024.

נוספה הבהרה כי השקעה בקרנות השקעה המתמחות בחוב תתאפשר רק בקרנות שבהתאם למדיניות ההשקעה שלהן שיעור החשיפה לחוב לא יפחת מ-75%.

הוספת מסלולים משולבי אג"ח ומניות - אג"ח עם מניות (עד 25% מניות). לאור פניות שהתקבלו ברשות, בחנה הרשות את הצורך ביצירת הבחנה בין מסלולי השקעה המתמחים באג"ח לבין מסלולי השקעה המתמחים באג"ח עם חשיפה מוגבלת למניות. לאחר הבחינה שנעשתה, מוצע לאפשר לגופים המוסדיים להרחיב את היצע מסלולי ההשקעה במוצרי החיסכון שהכספים בהם אינם מחויבים להשתלם כקצבה (בקרן השתלמות, קופת גמל להשקעה ופוליסת ביטוח חיים שאינו קופות ביטוח), מסלולים המתמחים באג"ח עם חשיפה מוגבלת

הרשות הבהירה: ניווד בקרן פנסיה חדשה לקרן חדשה אחרת לא יפגע ברצף הביטוחי של הורים לילדים עם מוגבלות

שמירת הרצף נועדה למנוע חשש לפגיעה בכיסוי הביטוחי הקיים עבור ההורים בקרן הפנסיה | ההבהרה הסופית פורסמה לאחר שטיטוט שלה הובאה בספטמבר 2023 להערות הציבור

ההבהרה משקפת את עמדת הרשות לפיה אחת מהתכליות של הוראות הרגולציה המסדירות את הליך ניווד החיסכון הפנסיוני בין גופים שונים היא הסרת חסמי מעבר בין המוצרים השונים על מנת להגביר את התחרותיות בשוק החיסכון הפנסיוני. לפיכך, לראיית הרשות, יש לאפשר שימור של הרצף הביטוחי הקיים לעמיתים בעת המעבר בין קרנות הפנסיה החדשות על מנת להבטיח את יכולתם של הורים לילדים עם מוגבלות לנייד את החיסכון הפנסיוני שלהם מגוף אחד למשנהו מבלי לחשוש לפגיעה בכיסוי הביטוחי הקיים עבורם בקרן הפנסיה.

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, פרסם אתמול (ד') הבהרה סופית לפיה בעת ניווד עמית בקרן פנסיה חדשה לקרן פנסיה חדשה אחרת, יישמר הרצף הביטוחי הקיים עבורו לעניין בן עם מוגבלות.

ההבהרה הסופית מתפרסמת לאחר שטיטוט שלה פורסמה בחודש ספטמבר 2023 להערות הציבור. ההבהרה מורה לכלל קרנות הפנסיה החדשות כי יש לשמר את מעמדו של הבן עם המוגבלות בעת מעבר בין קרנות, בהתאם לתנאים ולכללים המפורטים בהבהרה.

הבית של קהילת הביטוח והפיננסים

בהוראת רשות שוק ההון: 13 חברות ביטוח ישיבו יותר מ-20 מיליון שקלים למבוטחים ברכב חובה

הוראת ההשבה ניתנה בעקבות ביקורת מקיפה שערכה הרשות בכל חברות הביטוח לבדיקת מקרי כפל ביטוח בתחום ביטוח רכב חובה | הורתה לחברות להקים מנגנוני בקרה וגילוי שוטפים כדי לוודא שלא יישנו מקרים של כפל ביטוח

גם בדיקה עצמאית לאיתור מקרי כפל נוספים שלא נמצאו בביקורת ומקרים בגין תקופות נוספות, ולפעול להשבת הכספים שנגבו ביתר על ידי פנייה לכל אחד מהמבוטחים הזכאים להשבת הכסף. לפי הערכת הרשות, חברות הביטוח צפויות להשיב לציבור המבוטחים סך של יותר מ-20 מיליון שקלים. בעקבות הביקורת, הרשות הורתה לחברות הביטוח להקים מנגנוני בקרה וגילוי שוטפים כדי לוודא שמקרים של כפל ביטוח לא יישנו.

עמית גל: "ביקורת הרשות שנערכה בכל חברות הביטוח בתחום ביטוח רכב חובה היא חלק חשוב מהפעולות שמבוצעות על ידי הרשות לשמירה על מסגרת התנהלות הוגנת ושקופה של חברות הביטוח מול ציבור המבוטחים. שוק פיננסי הוגן ומתקדם הוא הכרחי לתמיכת הפעילות הכלכלית במשק ולשמירה על טובת הצרכנים. במקומות בהם מידע אודות כפל ביטוח קיים וזמין לחברות הביטוח, מצופה מהן לפעול על מנת לברר את הסיבות לכפל מול המבוטחים וליידיע אותם בהתאם. הרשות תמשיך לפעול להבטחת התנהלות הוגנת כלפי המבוטחים והחוסכים בכל ענפי הביטוח והחיסכון".

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון (בפועל), הורה בתחילת השבוע (א') ל-13 חברות ביטוח להשיב למבוטחים בביטוח רכב חובה כספים בסך של יותר מ-20 מיליון שקלים. נמסר כי ההשבה היא בגין מקרים של כפל ביטוח רכב חובה שהתגלו בביקורת מקיפה שערכה רשות שוק ההון.

הביקורת מצאה כי במהלך השנים 2015-2019 חברות הביטוח הפיקו כ-39 אלף פוליסות כפולות בתחום ביטוח רכב חובה בתוך אותה חברה, ללא הצדקה. בכך גבו החברות פרמיה משני מבוטחים שונים בגין אותו כלי רכב עבור אותה תקופת ביטוח, על אף שהן לא נשאו בסיכון כפול בתקופה החופפת בין שתי הפוליסות. במקרה של אירוע ביטוחי המבוטח היה מקבל פיצוי יחיד, רק בגובה הנזק שנגרם, ללא קשר למספר הפוליסות בהן היה מבוטח הרכב.

במסגרת הביקורת, קיבלה רשות שוק ההון לידיה את נתוני פוליסות ביטוח רכב חובה שהופקו על ידי חברות הביטוח במהלך התקופה המבוקרת, ובדקה בכל אחת מהשנים מקרים בהם הופקה יותר מפוליסות ביטוח רכב חובה אחת לאותו מספר רישוי באותה חברת ביטוח.

מעבר לממצאים שהתגלו בביקורת, חברות הביטוח נדרשו לערוך

עדיף
WhatsApp
ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >



חנן מאטס
מנהל מחוז
ירושלים



ניקיטה
קומרוב
סוכן ביטוח



אסף יחזקאל
סוכן ביטוח



אתי מוסאי
מפקחת
רכישה



עוז פסטמן
סוכן ביטוח



דניאלה ולר
מפקחת
רכישה



עמית פינטו
מפקח רכישה



שירה
בר אשר
סוכנת
ביטוח

עוד לא הצטרפתם לנבחרת הסוכנים של מנורה מבטחים?

הקליקו והצטרפו להצלחה



מנורה מבטחים ביטוח בע"מ ומנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ, ההצטרפות לפי שיקול דעת החברה

"ניתן להחיל על רכבים עצמאיים את ההסדרים הקיימים בחקיקה הישראלית"

דוח משותף של רשות שוק ההון ומשרד המשפטים נועד לתת מענה לשתי סוגיות משפטיות יסודיות שמתעוררות בעקבות כניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים - דיני האחריות הנזיקית ודיני הביטוח



אילוסטרציה: Shutterstock

להוכיח שנוזק הגוף שלהם נגרם ברשלנות של נהג או גורם אחר. עוד מוסבר, כי מעבר לקשיים ראייתיים, הסדר של פיצוי על בסיס רשלנות, כפי שהיה נהוג טרם חקיקת החוק, הותיר ללא פיצוי נפגעי תאונה עצמית או נפגעים שהיו אחראים לתאונה. "חוק הפיצויים נועד לעבור ממשטר של רשלנות למשטר של אחריות מוחלטת שיבטיח פיצוי לכל ניוזק ללא תלות בשאלת האשם. פיצוי על בסיס אחריות מוחלטת כרוך בעלויות, ואלה מכוסות באמצעות חיוב כל משתמש ברכב מנועי לרכוש ביטוח חובה.

ביטוח החובה נועד גם להבטיח פיזור נזק, בהתאם לאופיו הסוציאלי של החוק. כך, באשר לנזקי גוף, מבטיח הסדר האחריות המוחלטת הקבוע בחוק הפיצויים את הגשמת העקרונות של פיזור נזק, הבטחת פיצוי מהיר לכל נפגע ומיעוט התדיינויות. ההסדר הנזיקי ביחס לנזקי רכוש עודנו מבוסס על רשלנות, ובכך משלים את התמונה ותורם להרתעה ולהשבת מצבו של הנפגע לקדמותו לאור מטרות דיני הנזיקין".

על בסיס עקרונות אלה של הדין הקיים ולנוכח שיקולי מדיניות שיפורטו בהרחבה, הדוח ממליץ שההסדרים הקיימים יוותרו על כנם הן בשלב הניסוי והן בטווח הארוך. עם זאת, מוצע לבחון בעתיד לאור תוצאות הניסוי את האפשרות לרכך את עקרון ייחוד העילה, לפיו חוק הפיצויים מהווה עילה בלבדית לתביעת נזקי גוף בתאונות דרכים - ומכאן נגזרת חבותו הבלעדית של הנוהג ברכב לפצות את הנפגע. זאת, אם יתברר בעקבות הניסוי, שהפעלת רכבים אוטונומיים גורמת לנזקי גוף בתאונות דרכים באופן אשר יטיל ספק בהעדפה של הדין הקיים לשיקולי פיזור נזק על פני שיקולי הרתעה ואשם. אם כך יקרה, ניתן יהיה ניתן לשקול לבחון מחדש את צמצום עקרון ייחוד העילה ולאפשר לנוהג ברכב (ולמבטחת השימוש בו) תביעת חזרה כנגד יצרניות הרכב או המפעילות שלו.

מוצע בדוח, כי נכון יהיה לבחון סטייה זו מעקרון ייחוד העילה במהלך תקופת הניסוי וכן בסופה, אם שוק הרכבים העצמאיים יספק בסיס עובדתי לחשש שההסדר הקיים אינו מספק. ככל שלא תעלה תמונה כזו, מוצע להישאר עם הסדר האחריות והביטוח הקיים.

שילובם של רכבים אוטונומיים במערך התחבורה הקיים במדינת ישראל, מייצר שאלות משפטיות מורכבות בתחומים שונים, כגון עצם התנועה של הרכבים הללו בכביש והסדרת אופן הפעלתם, שלהם ניתן כבר מענה בחקיקה, בחוק הסדרת תקופת הניסוי.

דוח שהכין צוות משותף של **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון ומשרד המשפטים**, שכותרתו "לקראת אסדרת המשטר הנזיקי והביטוחי לשימוש ב'רכב עצמאי'", נועד לתת מענה לשתי סוגיות משפטיות יסודיות שמתעוררות בעקבות כניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים - דיני האחריות הנזיקית ודיני הביטוח. בראש הצוות עומדים **אוהד מעודי**, סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון ועו"ד **כרמית יוליס**, המשנה ליועצת המשפטית לממשלה (משפט אזרחי). חברים נוספים בצוות: עו"ד ד"ר **תמר קלהורה** ועו"ד **הילה דוידוביץ** ממשרד המשפטים, וכן **ודיע עוואד**, מנהל מחלקת ביטוחי חבויות ברשות שוק ההון.

הדוח מהווה צעד משמעותי של הרגולציה בישראל לכניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים. הדוח נועד ללוות את כניסתם לשוק של רכבים מסוג זה באמצעות הבהרה של כללי האחריות והביטוח שיחולו על רכבים אלה ביחס לנזקי גוף וביחס לנזקי רכוש.

כמו כן, מטרת הדוח היא להגביר את הוודאות של השחקנים השונים בשוק ביחס לסוגיות היסוד המשפטיות שמתעוררות בעקבות כניסתם לשוק של רכבים אוטונומיים ובכך להזניק קדימה את החדשנות בשוק הנהיגה העצמאית ואת חדירת רכבים אלה לשוק. חלק מההמלצות המובאות בדוח זה כבר הוטמעו בחוק הניסויים שעבר בכנסת בפקודת התעבורה.

הדוח בוחן את הצורך בשינוי משטרי האחריות והביטוח הן בשלב הניסוי - בו יופעלו לפי המתווה הקבוע בחוק רכבים אוטונומיים כשירות הסעות ללא נהג עצמאי בהיקף מצומצם ומבוקר - והן בטווח הארוך, בו על פי ההערכות יהוו רכבים אוטונומיים נתח הולך וגדל משוק הרכבים הכללי. מסקנת הדוח היא כי בשלב הניסוי יש להותיר על כנם את ההסדרים הקיימים בחקיקה הישראלית, מכיוון שהם מגשימים באופן מיטבי את תכליות הדין. זאת, משום שלפי פרשנותם של הסדרים אלה, ניתן להחילם על רכבים אוטונומיים ללא שינוי חקיקה. גם בטווח הארוך, מוצע להותיר הסדרים אלה על כנם בכפוף לבחינה מחדש של היקפו של עקרון ייחוד העילה בתביעות בשל נזק לגוף בתאונות דרכים, השימוש במנגנון ה'פול', וזכות החזרה כנגד יצרניות הרכב העצמאי או המפעילות שלו.

מוסבר, כי ההסדר שחל על נזקי גוף מעוגן בחוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים, שנועד להתמודד עם קושי שהיה קיים קודם לחקיקתו: נפגעי גוף בתאונות דרכים נותרו במקרים רבים ללא פיצוי בשל הקושי

המשבר בשוק הביטוח הסיעודי - הזווית האקטוארית

הדיון הציבורי והפוליטי בנושא זה מעלה שאלות על האחריות החברתית והמוסרית של המדינה והחברות המבטחות כלפי המבוטחים, במיוחד כאשר מדובר באוכלוסייה המבוגרת והסיעודית | האם המדינה צריכה להגן על זכויות אלו גם אם ישנם שינויים הפוגעים באיזון האקטוארי של הביטוחים? התשובה לכך מחייבת דיון מעמיק ומאוזן בין הצורך הכלכלי לבין המחויבות החברתית



הגורמים למשברים הנוכחיים בשוק הביטוח הסיעודי

• **הגורם הראשון: הוראות רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון.** הוראות אלו פורסמו בין השנים 2016-2020, והתמקדו

בנושאים כמו אופן אישור תביעות סיעוד והגדרת תלות תפקודית. כתוצאה מהוראות אלו, חברות הביטוח נדרשו להקל על תנאי אישור תביעות, מה שהוביל לעלייה משמעותית במספר התביעות שאושרו ולכתוצאה גם על מספר התביעות המוגשות.

כמובן, מהצד השני, הוראות אלו הקלו על המבוטחים שמגישים תביעות, צמצמו את הבעיות והסבל שחלק מהמבוטחים, או משפחותיהם, חוו מתהליך הגשת תביעות, ואת כמות דחיות התביעות שחלק מהן אולי לא היו מוצדקות בעבר

• **הגורם השני: שינוי משמעותי במדיניות הביטוח הלאומי בנוגע לקצבת הסיעוד.** שינוי זה התרחש בתקופת הקורונה שמהותה הקלה משמעותית על תהליך הגשת תביעות לגמלת סיעוד ועל אישורן. התוצאה, עלייה משמעותית במספר גמלאות הסיעוד של הביטוח הלאומי שלא נבעה מהחמרה במצבם התפקודי של הקשישים.

לשינוי זה השפעה על ביטוחים סיעודיים מסחריים ושל קופות חולים: הוראת רשות שוק ההון מחייבת חברות ביטוח לקבל את החלטת הביטוח

מאת צוות זרקור אקטוארי - אגודת האקטוארים בישראל (ע"ר)

בשנים האחרונות עבר שוק הביטוח הסיעודי טלטלות ומשברים מאתגרים ומדאיגים. משנת 2020 חברות ביטוח כבר לא מוכרות ביטוח סיעודי פרט. מבטחי המשנה הבינלאומיים החליטו כבר ב-2019 להפסיק לתת כיסוי לביטוח סיעודי למוצרי הפרט ועכשיו גם לפוליסות של קופות החולים. הביטוחים הסיעודיים של קופות החולים עברו משבר אשר הוביל לצעדים משמעותיים ואף לבג"ץ, ותהליך פתרון המשבר טרם הושלם.

אכן, ההנחה הרווחת כי הגידול באוכלוסייה המבוגרת והארכת תוחלת החיים הם הגורמים העיקריים למשברים בתחום הביטוח הסיעודי, אינה ממצא או מסבירה את המשבר. המערכת מודעת לתהליכי ההזדקנות ולהארכת תוחלת החיים, ותמחרור הפוליסות נעשה תוך התחשבות בגורמים אלו. בפועל, משברים אלו נגרמו על ידי גורמים נוספים כמו החלטות מדיניות ושינויים במנגנונים הרגולטוריים. האתגר הוא בזיהוי ובניהול הסיכונים שאינם נחזים מראש ובהתמודדות עם תנאים שינויים בשוק הביטוח.

לפני המשברים האחרונים בשוק הביטוח הסיעודי, התרחש משבר נוסף: במהלך תהליך הדרגתי שנמשך שנים רבות, הוחלט להפסיק את הקולקטיבים הסיעודיים של מעסיקים וארגונים והחל משנת 2016 נאסר על חברות הביטוח לחדש פוליסות של קולקטיבים אלו עם תוקפן. הסיבות להפסקת פעילותם של הקולקטיבים:

- פוליסות אלו התנהלו לטווח קצר ותומחרו בהתאם לסיכון של התקופה הקרובה בלבד.
- כתוצאה מכך, עם הזדקנות המבוטחים וחוסר הצטרפות מספקת של צעירים חדשים, הגיל האקטוארי (הממוצע) עלה.
- גידול זה גרם לעלייה נדרשת בפרמיה, עד לסכומים שהמבוטחים לא יכלו לשלם.

משבר זה לא נבע מהגורמים שהובילו למשברים המאוחרים יותר, אלא ממבנה בעייתי של פוליסות הקולקטיבים, שלא התאים לביטוח סיעודי. לסיכום, המבנה הקצר של ביטוחים אלו לא התאים לכיסוי אירועים סיעודיים, המתרחשים בעיקר בגילאים גבוהים, כאשר הפרמיה צריכה להתקבל לאורך זמן לפני כן.

המשך מהעמוד הקודם <<<

נובעים מהערכות שגויות בעבר של תוחלת חיים כאשר המערכת מאזנת את עצמה בהתאם ברמה האקטוארית. לעומת זאת, בתחום הסיעוד משברים נוספים להיות חמורים ומהירים יותר, ויוצרים קשיים רבים עבור חברות הביטוח הנובעים מקושי בתמחור נכון של פוליסות סיעוד.

המשבר של ביטוח סיעודי פרט

משבר ביטוח הסיעוד הפרטי נבע מכך שמחיר הפוליסות נקבע מראש לתקופה ארוכה, עד עשרות שנים לפני שהתביעות מתרחשות. זה יצר בעיה מובנית, שכן בלתי אפשרי באמת לחזות את ההתפתחויות הרפואיות והרגולטוריות העתידיות אשר ישפיעו על תביעות הסיעוד לאורך הזמן. למרות שחברות הביטוח ומבטחי המשנה היו מודעים לבעיה, הם לא יכלו לנבא את קצב ועוצמת השינויים שהתרחשו, אשר הגבירו את היקף התביעות. להגנתם, רוב תנאי הפוליסות הותירו פתח לחברות לשנות את הפרמיה בעתיד אם תתרחש עלייה משמעותית בתביעות. עם זאת, זכות זו כפופה לאישור רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, שלא הכירה באפשרות להגדיל פרמיה לאור עליית תביעות עתידית. המשבר החל כשמבטחי המשנה סירבו, אחרי פרסום ההוראות החדשות של הרשות בנוגע ליישוב תביעות סיעוד, לכסות את הפוליסות, והסתיים בהפסקת מכירת הביטוחים על ידי חברות הביטוח. הסיבות לכך כוללות את הבעיות המתוארות, חשש מהתפתחויות שליליות נוספות בעתיד, והתפיסה שלא ניתן להסתמך על הזכות להגדיל פרמיות בעתיד במידת הצורך. בנוסף, דרישות ההון המשמעותיות לביטוח סיעודי, והאיסור של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון לקחת בחשבון בחישובי דרישות ההון את האפשרות להעלות פרמיות בעתיד, היוו סיבה נוספת להפסקת מכירת הביטוח הסיעודי הפרטי.

משבר הביטוח הסיעודי של קופות החולים

הביטוח הסיעודי בקופות החולים מספק כיסוי קולקטיבי וולונטרי לחבריה. כל קופה מציעה פוליסה נפרדת עם כיסוי אחיד, אך פרמיות לא אחידות, ותקופת ביטוח של עד 5 שנים. בניגוד לקולקטיבים הישנים



הלאומי, אלא אם ישנה סיבה מוצדקת ואפשרות להוכיח בתום חלון זמן קצר שההערכה של ביטוח לאומי שגויה או לא רלוונטית להגדרת הזכאות בפוליסה.

השלכות: קשיים עבור חברות ביטוח לתמחר פוליסות סיעודיות בצורה נכונה בצד עלייה בעלויות הביטוח הסיעודי.

• הגורם השלישי: צמיחה. צמיחה מרשימה בתעשייה המסייעת לקשישים או משפחותיהם בתהליך תביעת קצבאות סיעוד מהביטוח הלאומי וחברות הביטוח, מהווה התפתחות משמעותית שלישית. נראה כי הצמיחה הזו היא תוצאה של שתי ההתפתחויות הקודמות, אשר הפכו את העסק הזה למשתלם יותר. התעשייה הזו, הכוללת חברות מימוש זכויות ומשרדי עורכי דין, גדולים וקטנים כאחד, החלה להתמקד בשנים האחרונות בתחום הסיעוד. באמצעות פרסומות ושיווק אפקטיביים, וגם דרך פנייה ישירה למשפחות של חולים וקשישים, אפילו בבתי חולים, היא מציעה סיוע בהגשת תביעות לקבלת קצבת סיעוד, תמורת תשלום או אחוז מסוים מסכום התביעה.

המומחיות שלה בהגשת תביעות מורכבות והדרכת רופאים בניסוח סיכומים רפואיים, כמו גם ההכנה של הקשישים להערכה תפקודית, מגבירה את הסיכוי לאישור התביעות. כמובן, מי שזכאי באופן מוחלט לקצבה או פיצוי, צריך לקבל את הזכויות שמגיעות לו, ועזרה ממומחים בתחום זה מהווה ברכה. אולם, לא ניתן להתעלם מכך שחלקים מהתעשייה מצליחים לקדם תביעות שאינן מוצדקות לחלוטין או אף לעוות תהליכי החלטה לטובת זכאות בתחום אפור.

לבסוף, גם במקרים של תביעות מוצדקות והוגנות לחלוטין, התעשייה הזו תרמה לעלייה בכמות התביעות המוגשות ובאחוז האישורים, בהשוואה למה שהיה בעבר עליו התבסס המחיר של הביטוחים.

ההבדלים בין תחום הפנסיה לתחום הסיעוד

תחום הפנסיה: מושפע בעיקר מהטבע האנושי ומהתפתחויות רפואיות. שינויים רגולטוריים משפיעים הרבה פחות, כיוון שגם אם יכולים לשנות את גיל הפרישה, מקדמי הקצבה יותאמו באופן אקטוארי ולעומת זאת הם אינם יכולים לשנות את תוחלת החיים.

קביעת הזכאות לפנסיה (האם המבוטח בגיל מסוים והאם הוא בחיים) היא חד משמעית וברורה, ולא ניתן להשפיע על זכאות אדם לפנסיה גם דרך גורמים חיצוניים כמו עורכי דין או חברות "מימוש זכויות".

תחום הסיעוד: מושפע מגורמים רבים נוספים, ביניהם: שינויים רגולטוריים, כמו הוראות רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, התנהלות תעשיית "מימוש זכויות" ופרשנות רפואית של תפקוד ותלות. כתוצאה מכך, תחום הסיעוד הוא "תחום אפור" וקביעת הזכאות בו היא "ניזילה".

ניתן במקרים רבים להשפיע על זכאות אדם לתגמול סיעודי, דרך גורמים חיצוניים כמו עורכי דין או חברות "מימוש זכויות".

השלכות ההבדלים: בתחום הפנסיה משברים נוספים להיות איטיים ומתונים יותר והאתגרים העיקריים עבור חברות ביטוח וקרנות פנסיה

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<



של מעסיקים וארגונים, הביטוח בקופות החולים מתוכנן לטווח ארוך, מתחשב בהזדקנות הצפויה של המבוטחים וצובר "קרן המבוטחים" למימון התביעות בעתיד. המודל נועד לשמר איזון וקיימות לביטוח, גם ללא התלות בהצטרפות חדשה של חברים צעירים.

הפוליסות של קופות החולים שהיו בתוקף עד 2023 או 2024, לפי הקופה, תומחרו בתחילת 2017 בהתאם לנתוני תביעות משנים קודמות. תמחור זה, שכלל גם עלייה שנתית בפרמיה, מבוסס על נתונים עד כ-2015, מכיוון שתהליך הגשת ויישוב תביעות סיעוד אינו קצר ובהתאם לוקח זמן עד שנתוני תביעות של סיעוד מבשלים. עם זאת, הרבה מההתפתחויות המשמעותיות, שהובילו לקפיצה בהיקף התביעות, התרחשו אחרי תמחור הפוליסות. כתוצאה מכך, התביעות בשנים האחרונות חרגו בהרבה מהנתונים על בסיסם בוצע התמחור, מה שהביא לכך שהפרמיות לא היו מספיקות והקרנות לא צברו די כספים ובחלק מהמקרים אף נשחקו.

עקב העלייה המשמעותית בהיקף התביעות, חברות הביטוח, שנשאו ב-20% מהוצאות התביעות תמורת פרמיית סיכון שנקבעה בתחילת הפוליסה, וכן מבטחי המשנה, שנטלו חלק מהסיכון על חברות הביטוח, נתקלו בהפסדים כלכליים. בעקבות זאת, רבים מהם לא היו מוכנים לחדש את הפוליסות שפג תוקפן בסוף שנת 2023 באותם תנאים, וזאת בשל הסיכון הגדול והבלתי צפוי שהפוליסות הללו הציגו.

דיונים ממושכים נערכו בין רשות שוק ההון, חברות הביטוח וקופות החולים בניסיון למצוא פתרון למשבר בביטוח הסיעודי לקראת תום תוקפן של הפוליסות. משרד הבריאות, שהתערב בתהליך, גרם לעיכוב הפתרון ואף הוביל לתביעת בג"ץ של קופת חולים כללית נגד הרשות ומשרד הבריאות.

לבסוף, גובש פתרון זמני שכלל שני שינויים עיקריים. הראשון הוא הפחתה של כמעט 20% בגובה הפיצוי החודשי לתביעות חדשות. השינוי השני היה מתן היתר לחברות הביטוח לחדש את הפוליסות ללא השתתפות בסיכון הישיר של התביעות. חברות הביטוח שחידשו את הפוליסות של מכבי וכללית בתחילת 2024 ממשיכות לנהל את הביטוח ולטפל בתביעות תמורת דמי ניהול, אך ללא קבלת "פרמיית סיכון" וללא השתתפות בעלויות התביעות.

הביטוח הפך להיות 100% ביטוח הדדי שבו המבוטחים עצמם נושאים במלוא עלות התביעות. הביטוח של מכבי עבר מהפניקס למנורה, עקב חוסר רצון, כנראה, של הפניקס לחדש את הפוליסה גם תחת התנאים החדשים. בנוסף, קופת חולים כללית נדרשה להעלות את הפרמיה בשיעור של 5% עד 13%, בהתאם לגיל המבוטחים.

בנוגע לפתרון ארוך טווח למשבר הביטוח הסיעודי, המדינה התחייבה לגבש פתרון עד אמצע שנת 2024. הלחץ של לוח הזמנים הוא תוצאה לא רק מדחיפות המשבר, אלא גם מכך שהפוליסות של מכבי וכללית חודשו לשנה אחת בלבד. הקופות נדרשות להיערך לחידוש הפוליסות לתקופה נוספת או למציאת מבטח חדש. לכן, התכנון וההחלטות לגבי חידוש הפוליסות תלויים בפתרון שיתגבש ושינויים שיעשו במערכת הביטוח הסיעודי על פי ההחלטות המדיניות החדשות.

בהתייחס לפתרון משבר הביטוח הסיעודי, הדיונים בכנסת ובקרב הרשויות השונות, כולל רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ומשרד הבריאות, חושפים מגוון רחב של דעות ואינטרסים. סוגיות עקרוניות נפתחות, ומוצגים עמדות שונות של נציגים מכל חלקי האוכלוסייה.

גיבוש פתרון מוצלח ומוסכם במספר חודשים בלבד הוא אתגר מרכזי, במיוחד בהתחשב במורכבות התקופה הנוכחית מבחינה כלכלית, ביטחונית ופוליטית. התהליך מחייב שיתוף פעולה בין כל הגורמים ויכולת להגיע להחלטות מהירות ועילות. יש לזכור כי גם שינויים פחות דרמטיים בעבר, כמו החלת פוליסה אחידה לקופות החולים, לקחו שנים לגיבוש וליישום, מה שמצביע על האתגרים במציאת פתרון מקיף ומהיר למשבר הנוכחי.

דוגמאות לסוגיות העומדות על הפרק - והערות לגביהן

מדיניות המדינה לתמיכה באנשים סיעודיים ומשפחותיהם מתבטאת בשילוב של תמיכה מביטוח לאומי וביטוחים סיעודיים של קופות החולים. התמיכה מביטוח לאומי כוללת גמלת סיעוד תחת מבחני הכנסה, שבהם ככל שהכנסות האזרח גבוהות יותר, תמיכתו מופחתת.

הביטוח הסיעודי של קופות החולים, שהוא וולונטרי ולא ממומן על ידי המדינה, יוצר בעצם רובד שני של תמיכה על גבי הביטוח הלאומי. הביטוח הזה נתפס על ידי רבים כמענה לאומי, המשלים את גמלת הסיעוד הלא מספקת של הביטוח הלאומי.

זו סוגיה עמוקה ומורכבת, שכן היא פוגשת בשאלות עקרוניות על אחריות המדינה לגבי קיום הביטוחים, ואופיים ושמירת הזכויות של המבוטחים. האם המדינה צריכה לסבסד או לתמוך בביטוחים אלו? ובאיזה מידה צריך לשמור על האינטרסים של המבוטחים, במיוחד אלה שמגיעים לגיל המבוגר ונתונים לסיכון של הפכתם לסיעודיים? דיונים אלו מצביעים על צורך במדיניות מובנת ומתואמת היטב, שתתייחס בחשבון את כל הגורמים ותמצא את האיזון הנכון בין הצורך הסוציאלי לבין היעילות הכלכלית.

זכויות המבוטחים בפוליסת ביטוח סיעודי מוגדרות בחוזה הביטוח וכפופות לתנאים המופיעים בו. לפי תנאי הפוליסה, מבוטחים זכאים לקבלת פיצוי במידה והם הפכו להיות סיעודיים במהלך תקופת הביטוח. אומנם קיימות זכויות "המשכיות" לפי תקנות, אך לא קיימת הבטחה להמשיך את הזכויות בפוליסה כפי שהן בתום תקופת הפוליסה הנוכחית, למעט עבור

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

סיעודי פרטי, כמו זה של קופות החולים, נתפס לעיתים כרכיב במערכת הרווחה הרחבה יותר של המדינה.

סיוע תקציבי כדרך לשמור על יציבות המערכת: כאשר שיעורי התביעות עולים והמערכת נמצאת תחת לחץ כלכלי, תמיכה תקציבית יכולה להוות פתרון לשמירה על יציבותה. זה יכול לסייע למנוע עליות פרמיה חדות או צמצום בכיסוי, שיכולים להוביל לביטול הביטוח מצד מבטחים רבים.

השוואה למקרים אחרים: כפי שהוזכר, המדינה כבר תמכה בעבר במערכות כלכליות אחרות, כגון קופות הפנסיה הוותיקות. תמיכה כזו ניתנת לעיתים כדי להבטיח את המשך קיומן של מערכות חשובות לחברה, אף על פי שהיא מיטיבה רק לחלק מהאוכלוסייה.

הצורך באיזון: ישנו צורך לאזן בין הצורך החברתי לספק רשת ביטחון לאזרחים הזקוקים לסיעוד לבין העמידה באילוצים הכלכליים של המדינה. תמיכה תקציבית יכולה להיות פתרון מועיל, אך יש לשקול אותה בהירות תוך בחינת ההשלכות הרחבות יותר על הכלכלה והחברה.

התמודדות עם השינויים בשוק הביטוח: המערכת צריכה להיות מסוגלת להתמודד עם שינויים ואתגרים, כגון הארכת תוחלת החיים ועלייה בשיעורי התביעות. תמיכה תקציבית יכולה לתת דחיפה נדרשת בזמנים של משברים ולשמור על קיימות המערכת לאורך זמן.

בסופו של דבר, החלטה לגבי תמיכה תקציבית בביטוח הסיעודי של קופות החולים תהיה תוצאה של שקלול מורכב של גורמים כלכליים, חברתיים ופוליטיים.

הסיפור של ביטוח סיעודי בישראל הוא אכן דוגמה מרכזית למצב שבו התמודדות עם אתגרים כלכליים וחברתיים גדולים נדרשת לכל הגורמים המעורבים - מהמשלה והרשויות הרגולטוריות, דרך חברות הביטוח ועד לאקטוארים ומקצוענים אחרים בתחום.

הנושא של טיפול ותמיכה לאנשים סיעודיים ולקשישים מעורר שאלות עמוקות לגבי האופן בו החברה והכלכלה צריכות להתמודד עם ההזדקנות של האוכלוסייה, השינויים בדפוסי החיים והצרכים המשתנים של קבוצות אלה. כמו כן, יש לשקול את השפעות של הפתרונות הנלקחים על המבטחים ועל החברה כולה.

מעבר לכך, הנושא מחייב בדיקה עמוקה ולמידה מפתרונות בינלאומיים, תוך כדי התחשבות בהבדלים התרבותיים, הכלכליים והמדיניים. יש צורך בחדשנות, יצירתיות וחשיבה מחוץ לקופסה כדי למצוא פתרונות אופטימליים שיתאימו למציאות המשתנה ויספקו תמיכה ראויה ומספקת לקבוצות הזקוקות לכך. אין לזנוח את השאיפה לצעדים היחידים שהם באמת "win-win" לכל הצדדים, והם צעדים שישפרו את אורך החיים של האוכלוסייה ומערכות הבריאות והחברה, כך שהירידה ברמת התפקוד של קשישים תתרחש יותר מאוחר ובאופן יותר מתון.

בסופו של דבר, הסיפור של ביטוח סיעודי בישראל ובעולם הוא סיפור של כל החברה, משקף את האתגרים והאחריות המשותפת שלנו לטובת הדור המבוגר ולטובת עתיד הדורות הבאים.

אלה שכבר הפכו להיות סיעודיים ולהם מובטח המשך תשלום הפיצוי. עם זאת, ברור כי יש תחושת אי נוחות בקרב הציבור לגבי עתיד הזכויות בביטוח סיעודי. רבים רואים בביטוח הסיעודי של קופות החולים מעין זכות מובטחת לאורך כל החיים, ולכן קשה להם לקבל מציאות שבה הם יכולים להימצא ללא כיסוי או עם כיסוי מופחת ופרמיה מוגדלת לאחר שנים רבות של תשלום פרמיות.

הדין הציבורי והפוליטי בנושא זה מעלה שאלות על האחריות החברתית והמוסרית של המדינה והחברות המבטחות כלפי המבטחים, במיוחד כאשר מדובר באוכלוסייה המבוגרת והסיעודית. האם המדינה צריכה להגן על זכויות אלו גם אם ישנם שינויים הפוגעים באיזון האקטוארי של הביטוחים? התשובה לכך מחייבת דיון מעמיק ומאוזן בין הצורך הכלכלי לבין המחויבות החברתית.

למי מגיע לקבל פיצוי? על מנת לקבל פיצוי מהביטוח הסיעודי, נדרש שהמבטח יעמוד בקריטריונים מסוימים. לפי הוראות הרשות, אדם זכאי לתביעה אם יש לו חוסר תפקוד של 50% לפחות בשלוש מתוך שישה פעולות יומיומיות (ADL) או אם הוא סובל מפגיעה קוגניטיבית כמו אלצהיימר. מי שמקיים את התנאים האלו זכאי לפיצוי מלא, ומי שלא - לא יקבל פיצוי כלל.

הגדרה זו של זכאות יכולה להיות בעייתית, כיוון שהיא אינה מתחשבת בהבדלים ברמת החומרה של המקרים של חוסר תפקוד. במדינות ומערכות ביטוח אחרות קיימות הגדרות זכאות מגוונות יותר, הכוללות אפשרות לפיצויים חלקיים למצבים של סיעודיות קלה יותר ופיצויים מוגדלים למצבים חמורים יותר.

בנוסף, התחשבות בניצול לא הוגן של המערכת על ידי משפחות או עוזרים היא חשובה. על מנת לשמור על עלות סבירה לביטוח, קיים צורך לגבש הגדרות ותהליכי בדיקה שיצמצמו את האפשרות לניצול לרעה של המערכת, תוך שמירה על הזכויות של המבטחים האמיתיים במערכת הביטוח הסיעודי קיימים לחצים ודרישות רבות מגורמים שונים, כולל פוליטיקאים ונציגי זכויות אזרחים. הם דורשים להגדיל את התמיכה הכלכלית למבטחים, לשמור על הכיסוי הנוכחי, ולא להגדיל את עלות הפרמיות.

דרישות אלו נובעות מהרצון להגן על המבטחים, אך יש לזכור שמדובר בביטוח פרטי, שבו המימון נשען על המבטחים עצמם. לכן, קיים צורך באיזון זהיר בין הרחבת הכיסוי לבין שמירה על עלות סבירה ונגישה של הפרמיות. עלויות ביטוח גבוהות מדי עלולות להוביל לאי צירוף ועזיבות מהביטוח, ולסכן את יציבות המערכת.

שאלת התמיכה התקציבית בביטוח הסיעודי של קופות החולים מציבה אתגרים רבים וכרוכה בשקלולים מורכבים. הביטוח הסיעודי הוא אינו רק שאלה כלכלית, אלא גם סוגיה חברתית ואתית עמוקה. נסקור כמה מהנקודות המרכזיות בדיון זה:

אחריות חברתית וציבורית: קיימת תחושה בחברה כי המדינה אמורה להיות אחראית לרווחת אזרחיה, במיוחד הזקנים והחלשים. ביטוח



אחרי פתיחת שנה מהוססת: תשואות גבוהות בפברואר לביטוחי המנהלים בהובלת איילון

במסלול קרן י' נרשמה תשואה ממוצעת של 2.08% ובמסלול כללי 2.09% | איילון עם 2.46%-1 2.41% בהתאמה

ביטוח 2.17% ומנורה מבטחים 2.16%. באשר לתשואות מתחילת השנה, גם כאן אותן חברות מקדימות את האחרות. קרן י': הפניקס 2.49%, איילון 2.48%, הכשרה 2.43%. מסלול כללי: הפניקס 2.53%, הכשרה 2.38%, איילון 2.35%. איילון והפניקס בולטות גם בתשואה ל-12 החודשים האחרונים, כאשר מנורה מבטחים משלימה את הצמרת. קרן י': איילון 10.87%, הפניקס

אחרי שאת החודש הראשון של 2024 פתחו ביטוחי המנהלים אם מגמה מעורבת בתשואות שהניבו תשואה ממוצעת של 0.13% במסלול קרן י' ו-0.13% במסלול כללי, נרשמו בחודש פברואר תשואות גבוהות, עם ממוצע של 2.08% בקרן י' ו-2.09% בכללי. בשני המסלולים ניצבות בשלושת המקומות הראשונים איילון, כלל ביטוח ומנורה מבטחים. במסלול קרן י': איילון 2.46%, כלל ביטוח 2.19% ומנורה מבטחים 2.16%. במסלול כללי: איילון 2.41%, כלל

תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'

שם הקרן	תשואה פברואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2024	היקף נכסים פברואר *2024
איילון - קרן י'	2.46%	2.48%	10.87%	15.44%	33.70%	1,800	1,831
כלל - קרן י'	2.19%	2.07%	8.61%	15.01%	35.48%	39,119	39,833
מנורה - קרן י'	2.16%	2.28%	10.18%	13.88%	29.05%	12,156	12,321
הפניקס - קרן י'	2.13%	2.49%	10.28%	19.86%	43.05%	33,653	34,230
הראל - קרן י' ישנה	2.00%	2.16%	9.17%	15.95%	34.15%	23,751	24,232
מגדל - קרן י'	1.91%	1.93%	9.92%	17.80%	36.60%	74,728	75,155
הכשרה - קרן י'	1.77%	2.43%	9.34%	16.44%	43.70%	1,702	1,702
ממוצע	2.08%	2.26%	9.76%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

43.70%, לפני הפניקס 43.05% ומגדל עם 36.60%. הפניקס ראשונה בתשואה המצטברת ל-5 שנים בשני המסלולים. בקרן ' עם 17.48%, לפני **הראל** 14.61% ומגדל 14.58%. במסלול כללי רשמה הפניקס תשורה מצטברת של 40.19%, לפני הכשרה 37.72% וכלל ביטוח 32.91%.

10.28%, מנורה מבטחים 10.18%. כללי: איילון 10.93%, הפניקס 10.82%, מנורה מבטחים 10.18%. הפניקס עם התשואה המצטברת הגבוהה ביותר ל-3 שנים במסלול קרן ' - 19.86%. אחרי **מגדל** 17.80% והכשרה 16.44%. את התשואה המצטברת הגבוהה ביותר ל-5 שנים במסלול קרן ' השיגה הכשרה עם

תשואות ביטוחי המנהלים - כללי

שם הקרן	תשואה פברואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2024	היקף נכסים פברואר *2024
איילון - כללי	2.41%	2.35%	10.93%	14.15%	30.56%	1,310	1,333
כלל - כללי	2.17%	2.08%	9.07%	12.98%	32.91%	12,950	12,956
מנורה קרן ' החדשה	2.16%	2.28%	10.18%	13.88%	29.05%	10,186	10,308
הפניקס - כללי	2.12%	2.53%	10.82%	17.48%	40.19%	18,463	18,761
הראל - כללי	1.99%	2.09%	8.47%	14.61%	30.41%	20,993	21,226
מגדל - כללי	1.94%	1.95%	9.77%	14.58%	32.25%	33,175	33,635
הכשרה - כללי	1.86%	2.38%	10.16%	13.52%	37.72%	4,340	4,348
ממוצע	2.09%	2.23%	9.91%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

עדיף

כנס הביטוח הכללי

מציאות חדשה ה-18

יום ג' | 09.04.2024 | לאגו, ראשון לציון

לפרטים ולהרשמה <

תשואות ממוצעות גבוהות לקרנות הפנסיה המקיפות בפברואר

2.31% במסלול עד גיל 50 ו-1.99% במסלול לגילי 50-60 | הפניקס ראשונה עם 2.52% במסלול עד גיל 50, אינפיניטי מקדימה את האחרות במסלול לגילי 50-60 עם 2.24%

הפניקס עם 2.52%, לפני **מור** 2.51%, **מנורה מבטחים** וכלל ביטוח - כל אחת עם 2.43%. **אינפיניטי** השיגה במסלול לגילי 50-60 את התשואה הגבוהה ביותר בפברואר - 2.24%, לפני כלל ביטוח 2.18% והפניקס 2.16%.
הקרנות של אינפיניטי בשני המסלולים רשמו את התשואה הגבוהה ביותר מתחילת השנה - 3.67% במסלול עד גיל 50 ו-3.26% במסלול לגילי 50-60. במסלול עד גיל 50 מקדימה אינפיניטי את מור 3.08%

קרנות הפנסיה המקיפות רשמו בחודש פברואר תשואות ממוצעות גבוהות של 2.31% במסלול עד גיל 50 ו-1.99% במסלול לגילי 50-60. הקרנות המשיכו במגמה החיובית של חודש ינואר אם כי בעוצמה גבוהה הרבה יותר, שכן ממוצע תשואות קרנות הפנסיה המקיפות עמד בחודש הראשון של השנה על 0.34% במסלול עד גיל 50 ו-0.32% במסלול לגילי 50-60. את התשואה הגבוהה במסלול עד גיל 50 בחודש פברואר השיגה

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה פברואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2024	היקף נכסים פברואר *2024
הפניקס לבני 50 ומטה	2.52%	2.90%	12.83%	25.39%	49.03%	46,165	47,152
מור לבני 50 ומטה	2.51%	3.08%	15.89%	-	-	1,985	2,138
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	2.43%	2.53%	12.24%	24.23%	46.88%	9,950	10,224
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	2.43%	2.53%	11.10%	21.40%	45.88%	28,811	29,527
אינפיניטי לבני 50 ומטה	2.37%	3.67%	16.59%	-	-	63	75
מגדל מקפת אישית עד 50	2.21%	2.29%	12.08%	21.86%	42.59%	21,326	22,096
הראל לבני 50 ומטה	2.21%	2.22%	9.62%	20.88%	41.03%	31,986	32,809
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	2.18%	2.49%	13.17%	14.98%	39.81%	16,295	16,550
מיטב לבני 50 ומטה	2.00%	2.35%	12.90%	23.99%	48.18%	19,467	20,138
ממוצע	2.31%	2.67%	12.93%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

מנורה מבטחים עם 24.23% ומיטב עם 23.99% מדורגות אחרי הפניקס בתשואה המצטברת ל-3 שנים במסלול עד גיל 50. שתיהן מדורגות אחרי הפניקס גם בתשואה המצטברת ל-5 שנים, אלא שכאן מיטב שנייה עם 48.18% ומנורה מבטחים שלישית עם 46.88%.

מיטב מקדימה את האחרות בתשואות המצטברות ל-3 ול-5 שנים במסלול עד לגילי 50-60 עם 24.27% ו-47.40% בהתאמה. אחריה בתשואה המצטברת ל-3 שנים מנורה מבטחים 22.39% והפניקס 21.63%. השתיים מדורגות אחרי מיטב בסדר זהה גם בתשואה המצטברת ל-5 שנים - מנורה מבטחים עם 44.36% והפניקס עם 42.06%.

והפניקס 2.90%. במסלול לגילי 50-60, מדורגת הפניקס שנייה עם 2.54% ומור שלישית עם 2.50%.

אינפיניטי בולטת מעל האחרות גם בתשואה ל-12 חודשים אחרונים, עם 16.59% במסלול עד גיל 50 ו-17.12% במסלול לגילי 50-60. מור עם 15.89% ואלטשולר שחם עם 13.17% מדורגות אחרי אינפיניטי במסלול עד גיל 50, וגם במסלול לגילי 50-60 עם 14.79% ו-12.37% בהתאמה.

הפניקס ומור בולטות מעל האחרות בתשואות המצטברות ל-3 ול-5 שנים - במסלול עד גיל 50 ובמסלול לגילי 50-60 בהתאמה. הפניקס ראשונה במסלול עד גיל 50 בתשואה המצטברת ל-3 שנים עם 25.39% ובתשואה המצטברת ל-5 שנים עם 49.03%.

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה פברואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים נובמבר *2024	היקף נכסים פברואר *2024
אינפיניטי לבני 50-60	2.24%	3.26%	17.12%	-	-	11	15
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	2.18%	2.25%	10.34%	19.52%	40.74%	10,115	10,507
הפניקס לבני 50 עד 60	2.16%	2.54%	11.67%	21.63%	42.06%	6,797	7,042
מור לבני 50 עד 60	2.04%	2.50%	14.79%	-	-	715	766
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	2.00%	2.13%	10.95%	22.39%	44.36%	13,650	14,056
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	1.88%	2.21%	12.37%	14.30%	35.15%	3,532	3,621
מגדל מקפת אישית 50 עד 60	1.84%	1.97%	11.15%	20.14%	38.31%	6,570	6,920
הראל ילידי שנות ה-60	1.83%	1.92%	9.16%	19.71%	37.69%	7,830	8,112
מיטב לבני 50 עד 60	1.81%	2.17%	12.07%	24.27%	47.40%	7,192	7,420
ממוצע	1.99%	2.32%	12.18%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

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

!?



מהו אופן ניכוי המס, במקרה של משיכה מוקדמת (שלא כדין) מקרן השתלמות?

(להלן: "התקנות"), והינו שיעור המס המרבי הקבוע בסעיף 121 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] (להלן: "הפקודה") (47%, נכון לשנת המס 2024). העמית רשאי לפנות למשרדי השומה בבקשה להקטין את שיעור המס לניכוי. האישור שיופק על ידי פקיד השומה⁴ ניתן רק ביחס לסכומים החייבים במס, ולא יכלול התייחסות לסכומים שלא חייבים במס בהתאם לצו מס הכנסה. כיצד תדע החברה המנהלת של הקרן מהם הסכומים כאמור שאין לנכות מהם מס?

ביחס לשכיר: בהתאם לדיווח המעסיק. בהיעדר דיווח כאמור, ניתן לשלוח לקרן אישור מהמעסיק ובו יפורטו המשכורות החודשיות, סכום הפקדת המעסיק והעובד בכל חודש ומועדי ההפקדות בפועל. במידה שלא ניתן להמציא אישור מעסיק, ניתן לשלוח את תלושי השכר של חודשי ההפקדות לקרן.

ביחס לעמית עצמאי: ברירת המחדל היא לא לנכות מס על סכום ההפקדה השנתית, העולה על 4.5% מסכום "ההכנסה הקובעת"⁵, ביחס לכל שנה שבה נעשו הפקדות, שאותן העמית מבקש למשוך. באפשרות העצמאי להמציא לקרן אישור חתום על ידי מייצג⁶ הכולל פירוט סכום ההוצאה שהותר בניכוי בכל שנת מס שבה נעשו ההפקדות, או להציג לקרן העתקי שומה לכל שנת מס כאמור. הקרן לא תנכה מס מסכום ההפקדה השנתי העולה על סכום ההוצאה שהותר בניכוי באותה שנת מס, כמצוין באישורה מייצג או בהעתק השומה.

במקרה של משיכה שלא כדין¹ מקרן השתלמות, נדרשת החברה המנהלת של הקרן לנכות מס במקור בגין חלק מהסכום שנמשך. בצו מס הכנסה (קביעת סכומים ששולמו מקרן השתלמות כהכנסה), התשנ"ח-1997 (להלן: "צו מס הכנסה"), נקבעו סכומים אשר במקרה של משיכה שלא כדין, הקרן תשלם ללא ניכוי מס במקור:

(1) קרן במעמד שכיר, כל הבאים: (א) סכום ההפקדה של חלק העובד (ב) סכום ההפקדה של חלק המעסיק העולה על התקרה, שבעת ההפקדה העובד חויב עליו במס².

(2) קרן במעמד עצמאי: סכום שהופקד במהלך שנת המס מעל התקרה, ולא הותר לעצמאי בניכוי³.

כמו כן, בצו מס הכנסה נקבעו סכומים אשר במשיכה שלא כדין¹, הקרן תשלם לאחר ניכוי מס במקור:

(1) קרן במעמד שכיר, כל הבאים: (א) סכום ההפקדה של חלק המעסיק עד התקרה, שבעת ההפקדה העובד לא חויב עליו במס² (ב) ריבית, הפרשי הצמדה ורווחים אחרים, הנובעים הן מהפקדות העובד והן מהפקדות המעסיק.

(2) קרן במעמד עצמאי, כל הבאים: (א) סכום שהופקד במהלך שנת המס והותר לעצמאי בניכוי³ (ב) ריבית, הפרשי הצמדה ורווחים אחרים הנובעים הן מהפקדות שהותרו בניכוי והן מהפקדות שלא הותרו בניכוי.

שיעור המס לניכוי מסכומים אלו, נקבע בתקנה 2 לתקנות מס הכנסה (ניכוי מסכומים ששולמו מקרן השתלמות), התשנ"ח-1997

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 21.3.2024. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך אינו מכסה את כל המקרים והנסיבות שיותכנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש.

1. לפני שחלפו המועדים הקבועים בסעיף 9(א1) או בסעיף 9(ב1) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] (להלן: "הפקודה").

2. לפי סעיף 3(ה) לפקודה.

3. לפי סעיף 17(א5) לפקודה או לפי סעיף 58 לפקודה.

4. אישור ניכוי המס שיופק על ידי פקיד השומה מהווה מקדמה על חשבון המס. המס הסופי יקבע בשומה.

5. כהגדרת המונח בסעיף 17(א5) לפקודה (נכון לשנת המס 2024 - 293,397 שקלים).

6. רו"ח, עו"ד ו/או יועץ מס של העמית.



טסים רק עם פספורטכארד

חברת ביטוחי הנסיעות לחו"ל הגדולה בישראל
מגוון שירותים ייחודיים בלעדי ללקוחות פספורטכארד



PassportCard

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

שיתוף פעולה בין הבורסה להראל קרנות נאמנות להשקת סדרת מדדים בבלעדיות

הראל תשיק מוצרי השקעה על המדדים בבלעדיות - שלושה מדדי תל בונד חדשים שיצטרפו ל-34 מדדי התל בונד הקיימים, במטרה לאפשר מגוון רחב יותר של מוצרי השקעה והגדלת הניזילות והסחירות בבורסה



הפיננסיים הגדולים בשוק הישראלי חוברת לבורסה שהינה עורך המדדים המוביל בישראל, להשקת מדדים ייחודיים. אנו מזהים צורך בשוק ביחס למדדים על אג"ח בנקים וחברות ממשלתיות ותל בונד 5-10 ומעריכים כי מדדים אלו יענו על צורך השקעתי הקיים בשוק. הנפקת מוצרים עוקבים על מדדים אלו היא בהתאם לשאיפה שלנו לאפשר ללקוחותינו גישה יעילה ונוחה לסוגים רבים ומגוונים של נכסים במטרה לשפר את תיקי ההשקעות."

יניב פגוט, סמנכ"ל מחלקת מסחר, נגזרים ומדדים בבורסה: "השקת מדדים חדשים בבלעדיות, כמו אלו שהשקנו כעת עם הראל הינה מהלך משמעותי עבור שוק ההון הישראלי הצמא לפעילים חדשים, לריבוי דעות ולהגברת התחרות. אנחנו שמחים על שיתוף הפעולה ביצירת מדדים בבלעדיות עם גוף משמעותי כמו הראל. השילוב של יצירת מדדים בבלעדיות עם שחקנים חדשים בשוק ההון הוא חלק מהאסטרטגיה של הבורסה להשביח את שוק המדדים בישראל ובכך לאפשר לציבור הרחב מגוון איכותי יותר של מוצרי השקעה פסיביים."

הבורסה לניירות ערך בתל אביב והראל קרנות נאמנות יוצאות בשיתוף פעולה במסגרתו תשיק הבורסה עבר הראל קרנות נאמנות שלושה מדדים חדשים בבלעדיות. בדיווח של הבורסה נמסר כי המדדים שיושקו הינם מדדים ממשפחת מדדי התל בונד: תל-בונד שקלי 5-10, תל-בונד צמוד 5-10 ותל בונד צמודות בנקים וחברות ממשלתיות. "הבורסה החלה לפני כשנה לאפשר השקת מדדים חדשים בבלעדיות ליצרני הקרנות המחקות וקרנות הסל, ובכך היא פועלת להגברת התחרות ולפיתוח ושכלולו של תחום ערכת המדדים והתאמתו למקובל בעולם, על פי הסטנדרטים המתקדמים והחדשניים ביותר", מציינים בבורסה.

הראל קרנות נאמנות מנהלת כ-70 מיליארד שקלים, מתוכם כ-28 מיליארד שקלים במוצרים עוקבי מדדים, עם 156 קרנות מחקות וקרנות סל על מגוון מדדים. בשנת 2023 הייתה הראל המגייס הגדול בענף עם גיוס של כ-20 מיליארד שקלים, הגיוס הגדול בכל הזמנים בענף קרנות הנאמנות. "המדדים הייעודיים החדשים שיושקו, יאפשרו להראל להציע מגוון נוסף של מוצרים פאסיביים העוקבים אחר מדדים ישראלים בכלל ומדדי הבורסה בפרט", נמסר.

לדברי הבורסה, כניסתה לפיתוח מדדים בהתאמה אישית עבור יצרני המוצרים העוקבים, מאפשרת לציבור הרחב מגוון רחב יותר של מוצרי השקעה ייחודיים, וזאת במטרה להגביר את התחרותיות בשוק ההון בכלל ותחום המדדים בפרט, תוך הגדלת הניזילות והסחירות בבורסה. היקף הנכסים העוקב אחר מדדי הבורסה עומד על כ-80 מיליארד שקלים בעוד שוק המדדים בישראל מנהל כ-200 מיליארד שקלים. "פיתוח עולם המדדים והגדלת הפעילות בשוק ההון המקומי דרך הבורסה בתל אביב הוא אינטרס של המדינה לחיזוק הכלכלה הישראלית, במיוחד בתקופה זו", מדגישים בבורסה.

אורי שור, מנכ"ל הראל קרנות נאמנות: "הראל שהינה מהגופים

09.04.2024
יום ג' | לאגו, ראשון לציון

לפרטים ולהרשמה <

עדיף
כנס
הביטוח הכללי
מציאות חדשה ה-18



ניהול משרד חכם

קורס אקסקלוסיבי לרפרנטים
ומנהלי משרד בסוכנויות ביטוח



רוצה לשפר את יעילות המשרד שלך ולהגיע
לתוצאות מדויקות ומרשימות יותר?

בואו ללמוד איך לנצל את הפוטנציאל המלא של כלים
מתקדמים ובינה מלאכותית בשיפור פעילות הסוכנות

מרצים:

ד"ר
אלכס קפלון

אתי ישעיהו
יועצת לתהליכי תפעול
במשרד הסוכן

ירדן פלד
מנהל קהילת עדיף Tech

קורס חובה לכל משרד סוכן - מה בקורס:

- ✓ פיתוח טכניקות לניהול זמן ומשאבים, והענקת כלים לשיפור התפוקה והיעילות
- ✓ היכרות עם כלל מערכות הניהול בסוכנויות ביטוח ואיך להתאים אותן לצרכי המשרד
- ✓ סקירת הפוטנציאל של בינה מלאכותית בתחום הביטוח
- ✓ כלי בינה מלאכותית: תרגול פרקטי בשימוש בכלים שונים של בינה מלאכותית לשיווק, ניהול ושירות לקוחות

הרשמו עכשיו <

הושלמה העסקה: הפניקס משקיעה 260 מיליון שקלים בזרוע האנרגיה של ג'נריישן קפיטל

הפניקס תקבל מניות בכורה בפאוורג'ן שאינן מקנות זכויות הצבעה, אך תקבל ריבית של 8.25% צמודה למדד המחירים לצרכן וכן אופציות לשלוש שנים להשקעה נוספת במניות רגילות של החברה

מכוח הלוואות הבעלים שהעמידה לפאוורג'ן תהיינה נדחות לזכויות הפניקס בקשר עם מניות הבכורה, וכי פירעון הלוואות הבעלים ייעשה רק בהתאם להוראות הסכם בעלי המניות. בינואר 2024 דיווחה ג'נריישן קפיטל, המנוהלת על ידי **אזה בלשה** ו**יוסי זינגר**, כי ההשקעה של הפניקס תבצע בכמה פעימות; על השקעה של 260 מיליון שקלים תקבל הפניקס מניות בכורה בפאוורג'ן שאינן מקנות זכויות הצבעה, אך בגינתן תקבל הפניקס ריבית של 8.25% צמודה למדד המחירים לצרכן וכן אופציות לשלוש שנים להשקעה נוספת במניות רגילות של החברה.

הפניקס וקרן התשתיות הציבורית **ג'נריישן קפיטל** דיווחו השבוע (ג') כי הושלמה העסקה בה משקיעה הפניקס 260 מיליון שקלים במניות הבכורה של זרוע האנרגיה של הקרן - **פאוורג'ן (PowerGen)**. פאוורג'ן זכאית להגדיל את השקעת הפניקס במניות הבכורה לפי שיקול דעתה הבלעדי בהיקף של עד 90 מיליון שקלים נוספים, לא יאוחר מ-36 חודשים ממועד חתימת העסקה. במועד ההשלמה נכנס לתוקפו הסכם בעלי המניות בקרן, ונחתמו הסכם האופציה וכתב הסכמה והתחייבות בלתי חוזרת. במסגרת ההסכם, במסגרתו התחייבה הקרן כי בכפוף להסכם בעלי המניות, זכויותיה





שדרוג קריירה עבורך -
השתלמות שתעלה אותך לשיא ההצלחה

השתלמות מקצועית: מרפרנט לחתם עסקים

מועד פתיחה 12/5/2024

נושאי לימוד: מבוא לביטוח עסקי וסוגי פוליסות | ביטוחי רכוש ופוליסות משרדים, פוליסות חנויות ונישה | ענפים נלווים לביטוחי רכוש | ביטוחי חבויות והמשך חבויות ביטוח הנדסי/אלקטרוני | ניהול תביעות וסדנא מסכמת

מרצה: נילי כספי

קהל יעד: רפרנטים בעלי ניסיון בתחום הביטוח, המעוניינים להעמיק ולהרחיב את הידע והפעילות שלהם לעולם החיתום העסקי לעסקים קטנים ובינוניים

לפרטים נוספים ולהרשמה <

פיילוט של רשות שוק ההון והחשב הכללי: הכנסת גופי אשראי חוץ בנקאי לשוק ההלוואות לדיור

כאשר מתרחש אירוע כשל בהחזר האשראי של זכאי במסגרת תכניות "דירה בהנחה", הבנקים למשכנתאות יכולים לממש את הבטוחה גם בזמן איסור המכירה, בכפוף לאישור לביטול רישום הערת אזהרה | כעת נבחנת האפשרות להעניק פטור גם לחברות אשראי חוץ בנקאיות במטרה להגדיל את מספר נותני האשראי



• דוח כספי מבוקר של השנה החולפת ובצירוף הצהרה של מנכ"ל גוף האשראי ובאישור עו"ד על גובה האשראי שניתנו ליחידים בשנה זו (הלוואות בכללותם, לא בהכרח דיור).

• הצהרת מנכ"ל גוף האשראי ובאישור עו"ד כי לא יהיה בהסכם הלוואה מול הלקוח כל תגמול או פיצוי לטובת גוף האשראי במקרה של מימוש הנכס ושאינם תלויים בשווי של הנכס המשועבד, מלבד כיסוי עלויות ישירות שייגרמו לחברה כתוצאה ממימוש הנכס.

• מסמך סקירת פעילות בתחום זה המפרט את מדיניות גוף האשראי בתחום הפעילות המבוקש. המסמך צריך להכיל פרטים בקשר לצפי היקף המשכנתאות אותן עתיד לממן גוף האשראי; שיעור חשיפת גוף האשראי לתחום הנדל"ן; שיעור מימוש הבטוחות הצפוי (על פי הסיכון החזוי של הלווים); שיעור המימון הממוצע והמקסימלי מהעלות הכוללת של הנכס.

בנוסף, פירוט תהליך החיתום, בדגש על יכולת הלווים לעמוד בהחזר ההלוואה (הכולל התייחסות ליחס ההחזר המקסימלי מההכנסה הפנויה של הלווים); פירוט טווח הריביות, מסלולי המשכנתה, התערפיים ומשך תקופת ההלוואה אותן החברה מתכוונת להציע; צירוף נוסח הסכם הלוואה ללקוח, אשר עומד בתנאי לא יהיה בהסכם הלוואה מול הלקוח כל תגמול או פיצוי לטובת גוף האשראי, מלבד כיסוי עלויות ישירות שייגרמו לחברה כתוצאה ממימוש הנכס.

לאחר שיאושר שגוף האשראי מתאים לפיילוט, הרשות והחשב הכללי יבחנו יחד את הבקשה ויחליטו אם לאשר אותה. הרשות מבחירה כי האישור שיינתן לגוף האשראי שיעמוד בתנאים יהיה לשנה בלבד, שלאחריו יוחלט האם להאריכו, לשנות את תנאיו או להפוך אותו להסדר קבוע. כמו כן, ניתן יהיה להוציא מהפיילוט גופי אשראי שבמהלך תקופת הניסיון לא עמדו בכללים.

במטרה להגדיל את מספר נותני האשראי ושכלול התחרות בענף ההלוואות לדיור, נבחנת האפשרות למתן פטור גם לחברות אשראי חוץ בנקאיות בעלות רישיון למתן אשראי מורחב או בעלי רישיון להפעלת מערכת לתיווך באשראי מורחב, **מרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון**.

בהוראת מפקח שפרסמה הרשות, מוסבר כי במסגרת תנאי תכניות "דירה בהנחה" (מחיר למשתכן, מחיר מופחת ומחיר מטר) נקבע כי עם החתימה על הסכם המכר, הזוכים מחויבים לחתום גם על הצהרה לפיה הם מתחייבים שלא למכור את הדירה אותה רכשו. האיסור למכירת דירות אלו, עומד על 5 או על 7 שנים - 7 שנים מיום הזכייה בהגדרה או 5 שנים מיום קבלת טופס 4, לפי המוקדם מבניהם. בשל איסור המכירה, נרשמת הערת אזהרה לטובת **משרד הבינוי והשיכון** ו/או מדינת ישראל בלשכת רישום המקרקעין.

הרשות מסבירה, כי כאשר מתרחש אירוע כשל בהחזר האשראי של זכאי במסגרת דירה בהנחה, הבנקים למשכנתאות יכולים לממש את הבטוחה גם בזמן איסור המכירה, וזאת בהתאם לאישור רוחבי שניתן לבנקים מהחשב הכללי **במשרד האוצר** לביטול רישום הערת אזהרה לטובת המשרד ו/או מדינת ישראל. בשל כך, כדי להגדיל את מספר נותני האשראי, נבחנת כאמור האפשרות להעניק פטור גם לחברות אשראי חוץ בנקאיות.

בעקבות כך ובשיתוף פעולה של אגף החשב הכללי עם הרשות בעניין, הוחלט לקדם פיילוט שיאפשר את הכנסת גופי אשראי לשוק ההלוואות לדיור, תוך מתן פטור בעת כשל אשראי של לקוח. הכללת גופי אשראי במסגרת הפיילוט תיעשה בשיקול דעת הרשות תוך התחשבות בין היתר בפרמטרים שונים:

• **צבר אשראי קיים מינימלי על סך 100 מיליון שקלים** - גופי אשראי בעלי צבר אשראי נרחב וגדול מספיק המעיד על איתנותה וגודלה של החברה.

• **התמחות באשראי צרכני פרטי** - גופי אשראי מנוסים, בעלי תהליכי חיתום סדורים ומוכרים שאושרו ע"י הרשות.

• **לא התקבלו תלונות / פניות ציבור בעניין למפקח** - ללא חריגות מתחומי הרישיון ו/או פגיעה בלקוחות.

• **דיווח לרשות מדי רבעון** - בקובץ ייעודי לכך.

במסגרת הגשת הבקשה, גופי האשראי יפנו תחילה לרשות שוק ההון לבדיקת עמידתן בתנאי הסף לצורך קבלת אישור לפעילות, תוך צירוף מסמכים שונים:

עלייה של 29% בהכנסות מיטב ב-2023 לעומת 2022

הסתכמו בכ-1.313 מיליארד שקלים | הרווח הנקי הסתכם בכ-189 מיליון שקלים, עלייה של כ-56% לעומת 2022

מיליון שקלים ב-2022, עלייה של כ-56%. ברבעון הרביעי הסתכם הרווח הנקי בכ-52 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-22 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2022, עלייה של כ-136%. העלייה בתקופת הדוח נובעת מעלייה ברווח התפעולי ורווחי הון, נטו, שנרשמו בתקופת הדוח.

היקף הנכסים המנוהלים בסוף 2023 עמד על כ-269 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-221 מיליארד שקלים בסוף 2022. ב-4 במרץ 2024 עמדו הנכסים המנוהלים על כ-283 מיליארד שקלים.

החברה תחלק 45 מיליון שקלים דיבידנד לבעלי מניותיה. התוצאות הכספיות הן בנטרול תביעות משפטיות. **אילן רביב**, מנכ"ל מיטב בית השקעות: "אנחנו מציגים שנת 2023 עלייה משמעותית בנכסים המנוהלים הודות לגיוסים נאים בגמל, תוך עלייה בשיעור דמי הניהול הממוצעים, וגידול מתמשך בהפקדות לקרנות הפנסיה. הגיוסים הנאים נובעים מהמשך בולטות בתשואות בחיסכון ארוך הטווח בחתכי הזמן השונים. התפתחויות חיוביות אלה הובילו לעלייה של כ-17% בהכנסות מגזר ארוך הטווח בין השנים 2022 ו-2023 ונכון לרבעון הרביעי קצב ההכנסות השנתי במגזר זה הינו מעל 0.5 מיליארד שקלים. שנת 2024 נפתחה עם המשך תנופת הצמיחה של השנה הקודמת".

[לדוחות הכספיים של מיטב לרבעון 4 2023 - לחצו כאן](#)



אילן רביב | צילום: רמי זרנגר

הכנסות בית ההשקעות מיטב הסתכמו ב-2023 בכ-1.313 מיליארד שקלים, עלייה של כ-10%, בהשוואה לכ-1.192 מיליארד שקלים ב-2022. ההכנסות ברבעון הרביעי הסתכמו בכ-338 מיליון שקלים, עלייה של כ-6%, בהשוואה לכ-319 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2022.

עיקר העלייה בתקופת הדוח נובעת מגידול בהכנסות מניהול קופות גמל ופנסיה של הקבוצה, גידול בהכנסות חבר הבורסה וגידול בהכנסות מימון בגין אשראי חוץ בנקאי, בקיזוז ירידה בהכנסות מניהול קרנות נאמנות.

ה-EBITDA המנוטרלת ב-2023 הסתכמה ב-392 מיליון שקלים, עלייה של 23% בהשוואה לכ-318 מיליון שקלים ב-2022. ה-EBITDA המנוטרלת ברבעון הרביעי הסתכמה בכ-94 מיליון שקלים, עלייה של 29% בהשוואה לכ-73 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2022. עיקר העלייה נובע מעלייה בתוצאות במגזר הגמל והפנסיה ובמגזר חבר הבורסה.

הרווח התפעולי ב-2023 הסתכם בכ-313 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-273 מיליון שקלים ב-2022, עלייה של כ-15%. הרווח התפעולי לרבעון הרביעי הסתכם בכ-78 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-74 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2022, עלייה של כ-5%.

הרווח הנקי עמד ב-2023 על כ-189 מיליון שקלים בהשוואה לכ-121

רווח של 89.2 מיליון שקלים לגמא ניהול וסליקה ב-2023

גידול של 43% בהשוואה ל-2022 בעקבות יישום אסטרטגיית החברה והמיקוד ברווחיות

פעילות ערביות פיננסיות צמח ל-167 מיליון שקלים, גידול של 69% בהשוואה ל-2022.

נמסר כי כחלק מאסטרטגיית הצמיחה האחראית בחברה ולאור מצב המאקרו המשקף עלייה משמעותית בריבית במשק, יישמה החברה לאורך כל השנה מדיניות לצמצום יזום של תיק ניכיון השיקים; יתרת תיק ניכיון השיקים צומצמה ב-60%, ל-254 מיליון שקלים בהשוואה לסוף 2022.

הכנסות מימון נטו ב-2023 היו 244 מיליון שקלים, גידול של 30% בהשוואה ל-188 מיליון שקלים ב-2022. הגידול נובע מהגידול בפעילות מגזר כרטיסי האשראי וגידול בפעילויות האשראי השונות.

התשואה על ההון העצמי בשנת 2023 בנטרול הוצאות חד פעמיות עמדה על 19.7%. ההון העצמי של החברה מסתכם ב-482 מיליון שקלים.

גמא ניהול וסליקה (הפניקס גמא), המשמשת כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, רשמה ב-2023 גידול של 43% ברווח הנקי ל-89.2 מיליון שקלים בנטרול הוצאות חד פעמיות (רווח נקי מדווח של 79.2 מיליון שקלים). הגידול הוא תוצר של יישום אסטרטגיית החברה והמיקוד ברווחיות.

החברה שמרה על היקף תיק אשראי של כ-2 מיליארד שקלים תוך גידול של 208 מיליון שקלים בפעילויות המימון והערביות למעט מגזר ניכיון השיקים. מחזור הפעילות הסתכם ב-2023 ב-39 מיליארד שקלים. יתרת תיק האשראי והערביות (ללא פעילות כרטיסי אשראי) הסתכמה ב-31 בדצמבר 2023 ב-1.9 מיליארד שקלים.

פעילות הלוואות לעסקים צמחה ל-363 מיליון שקלים, גידול של 21% בהשוואה לסוף 2022. פעילות מימון כנגד נדל"ן צמחה ליתרת תיק של 1.1 מיליארד שקלים - גידול של 7% בהשוואה ל-2022. תיק

מגדל מטמיעה טכנולוגיית "בנקאות פתוחה" בתהליך בקשת הלוואה

מגדל צפויה לשלב את הטכנולוגיה בתהליכים נוספים ולהציע פתרונות דיגיטליים מתקדמים



מיכל גור כגן ומשה מורגנשטרן | צילומים: ניקולה וסטהפל

מיכל גור כגן, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת חיסכון ארוך טווח ובריאות במגדל ביטוח ופיננסים: "כניסתה של מגדל לתחום הבנקאות הפתוחה ממצבת אותה כגוף פיננסי פורץ דרך ששם לנגד עיניו את שיפור חוויית לקוח. אנו משיקים תהליך קצר ויעיל המייתר את הצורך בהפקת מרבית המסמכים הנדרשים לצורך מתן הלוואה ובכך מאפשרים ללקוח להגיש את הבקשה במספר קליקים פשוטים. זהו נדבך נוסף בסל הפתרונות הדיגיטליים שהחברה מציעה ללקוחות ולסוכנים ואנו פועלים כדי להמשיך ולעבות אותו בשירותים חדשניים נוספים".

משה מורגנשטרן, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הטכנולוגיות במגדל ביטוח ופיננסים: "כניסתה של מגדל לתחום הבנקאות הפתוחה מאפשרת הזדמנויות לחדשנות בתחומי הביטוח והפיננסים. בשלב הראשון, באמצעות הבנקאות הפתוחה, נפתח פתרונות וכלים חכמים לשיפור תהליכי שירות וביצוע תשלומים. בכוונתנו להמשיך לפתח ולהרחיב את פעילותנו בתחום, כחלק מיישום התכנית האסטרטגית של החברה, ומתוך מטרה להציע ללקוחותינו את המוצרים והכלים המתקדמים ביותר".

מגדל ביטוח ופיננסים מטמיעה את טכנולוגיית ה"בנקאות הפתוחה" בתהליך בקשת הלוואה ומציעה ללקוחותיה תהליך הלוואה דיגיטלי. מהחברה נמסר כי "החיבור למידע הפיננסי מקל על הלקוח בכך שחוסך הקלדת מידע והמצאת מסמכים בנקאיים. מגדל הינה חברת הביטוח הראשונה בישראל המטמיעה את הבנקאות הפתוחה בתהליכים עסקיים ללקוחות ובהמשך צפויה לשלב טכנולוגיה זו בתהליכים נוספים ולהציע פתרונות דיגיטליים מתקדמים".

במגדל מסבירים כי בשנים האחרונות התפתחה בעולם וכך גם בישראל רגולציה מעמיקה המסדירה את תחום הבנקאות הפתוחה. בנקאות פתוחה מאפשרת ללקוחות הבנקים וחברות כרטיסי האשראי לשתף צדדים שלישיים במידע הפיננסי שלהם. שחקנים חדשים, לאו דווקא בנקים, יוכלו לגשת לחשבון הבנק של לקוח, בהסכמתו, ולהציע לו שירותים בנקאיים מותאמים לצרכיו.

בנק ישראל פועל ליישום הבנקאות הפתוחה בישראל מתוך הכרה בחשיבותה לכלל הלקוחות והשחקנים הפיננסיים, ולכן גיבש סטנדרט אחיד לבנקאות פתוחה בישראל. במסגרת חוק שירות מידע פיננסי, נקבעו הוראות על מקורות מידע המחזיקים במידע פיננסי הנוגע ללקוח שנועדו לאפשר לנותני שירות מידע פיננסי לקבל בהסכמת הלקוח גישה מקוונת למידע פיננסי זה והוקמו בשוק חברות הנותנת שירותי בנקאות פתוחה. "כעת, מצטרפת מגדל למהלך זה ומאפשרת ללקוחותיה ליהנות משירותים מתקדמים באמצעות שימוש בבנקאות פתוחה", מציינים בחברה.

מגדל התחברה לשירותי חברת הפינטק **Open Finance**, אשר תתחבר במסגרת התהליך לפרטי החשבון של הלקוח לצורך קבלת הלוואה דיגיטלית באזור האישי שלו באתר מגדל. החיבור נעשה רק לאחר הסכמתו לאפשר גישה מקוונת למידע שלו, הנאסף באמצעות תהליך דיגיטלי של **Open Finance**.

כנס
הביטוח הכללי
מציאות חדשה
ה-18

עדיף

לפרטים ולהרשמה <

יום ג' | 09.04.2024 | לאגו, ראשון לציון

תלפיות מקימה מסלקה כלכלית באפליקציה לציבור הרחב ולסוכנים

מאפשרת לראות את מגוון הנכסים בתמיכת בינה מלאכותית | מאות סוכנים ובכירים בענף השקיעו כ-2 מיליון שקלים במסגרת גיוס המונים

בפיתוח מערכות תוכנה, פיתוח אפליקציות מובייל, אלגוריתמי בינה מלאכותית, שמירה על עקרונות אבטחת מידע ואפיון מערכות. מתלפיות נמסר, כי לטובת המהלך בוצע גיוס המונים במסגרתו התאפשר להשקיע סכומים בחברה, החל מ-2,500 שקלים. "במסגרת זו, השקיעו מאות סוכני ביטוח ובכירים בענף כשני מיליון שקלים תמורת הקצאת מניות בחברה, כאשר כל הכספים שיגויסו יושקעו בחזרה בחברה לטובת פיתוח עסקי".

ראובן טיטואני: "תפקיד סוכן הביטוח של פעם משתנה והוא עובר להיות מנהל פיננסי אישי של הלקוח. זהו צעד היסטורי, מחולל תחרות ולטובת הלקוח, אשר מהווה נדבך חשוב ויוצא דופן בחזון הפמילי אופיס של תלפיות במסגרתו סוכן הביטוח מהווה אינטגרטור פיננסי של לקוחותיו".

לדברי טיטואני, "המסלקה הכלכלית הינה שינוי אסטרטגי בעבודת הסוכן אשר תאפשר לו לפנות זמן, לגוון את מקורות ההכנסה, להתמקד בגיוס לקוחות חדשים ולתת שירות טוב יותר ללקוחות קיימים. בהזדמנות זו ברצוני להודות למאות הסוכנים ובכירי הענף אשר השקיעו בחברה והביעו אמון רב בתלפיות בכלל ובמסלקה הכלכלית בפרט".

בית הסוכן תלפיות מונה כ-1,000 מנהלי פמילי אופיס ומעסיק כ-200 עובדים.

תלפיות, בית הסוכן שבבעלות **ראובן טיטואני**, מבצע מהלך אסטרטגי בענף במסגרתו מקים את SHAVVE – המסלקה הכלכלית. מדובר באפליקציה ייעודית אשר תאפשר לכל אזרח בישראל לראות את מגוון הנכסים שלו: חסכונות, מוצרים פנסיוניים, מוצרים ביטוחיים, עובר ושב, פיקדונות, כרטיסי אשראי, שווי דירות, תיק רפואי של הלקוח ועוד. עוד נמסר, כי האפליקציה תאפשר ללקוח חוויית שימוש מיוחדת באמצעות כלי בינה מלאכותית אשר ייתנו לו תובנות פיננסיות חשובות ויאפשרו לו לקבל שירותים ייעודיים הן באמצעות הסוכן והן באמצעות השירותים המשלימים הפנימיים של תלפיות כגון: החזרי מס, ייעוץ משכנתאות, פיקדונות, הלוואות, ביטוחי רכב וכו'.

במקביל, לכל סוכן תהיה פלטפורמת ניהול ייעודית באמצעותה יוכל לצפות בנתוני הלקוח באופן מקיף, אשר יאפשר לו לספק ייעוץ מקיף ולהציע מגוון שירותים פיננסיים וביטוחיים, תוך חיסכון בזמן ומשאבים יקרים. המסלקה הכלכלית הוקמה תחת חברת בת ייעודית ותושק בעוד כחודשיים. יו"ר החברה הינו ראובן טיטואני, בעלים ויו"ר תלפיות. מנכ"ל החברה הוא **תומר רחמים**,

בעל ניסיון בניהול צוותי פיתוח וכבעלים ומנכ"ל של חברת תוכנה. סמנכ"ל הטכנולוגיות של החברה הוא **רועי פרץ**, אשר שימש כמפתח בכיר ומנהל צוותי פיתוח בחברות תוכנה וחברות סטארטאפ ועסק



ראובן טיטואני

כלל ביטוח השיקה קמפיין לביטוחי בריאות Extra



איל קיציס וילדים, מתוך הקמפיין | צילום: פוני סילוק

תומכת ומלווה אותם לאורך חייהם, ברגעי האמת, במגוון פתרונות וכסויים שיענו על צרכיהם".

קמפיין הפרסום הופק על ידי משרד **אדלר חומסקי**, ועלה בטלוויזיה, ברדיו ובדיגיטל.

כלל ביטוח ופיננסים יצאה בקמפיין חדש לביטוחי בריאות Extra של החברה, תחת המסר: "החיים קורים ואנחנו אתכם, עם ביטוח בריאות שאפשר לסמוך עליו".

בכלל ביטוח מסבירים כי בקמפיין החדש, בהובלת **איל קיציס**, מככבים ילדים שהאינטראקציה שלהם עם קיציס הציני בגינת משחקים יוצרת מפגשים הומוריסטיים, השמים זרקור על אירועים בריאותיים שיכולים לקרות לכולנו בחיים, בהם נזדקק לביטוח בריאות.

מהחברה נמסר, כי ביטוחי הבריאות של כלל - מדיכלל Extra, הותאמו לרפורמת הבריאות ועונים על צרכים שונים ומגוון גילאים.

גלי שדב, משנה למנכ"ל ומנהלת מערך שיווק ואסטרטגיה בכלל ביטוח ופיננסים, מסרה: "הקמפיין בכיכובו של איל קיציס, מציג בצורה מחויכת, דרך נקודת המבט של ילדים, אירועים בריאותיים שיכולים לקרות לכולנו, בהם טוב שיהיה לנו ביטוח בריאות שאפשר לסמוך עליו. דרך שפת הילדים, הדגשנו את המסר שכלל מהווה רשת ביטחון עבור מבטחיה,

קבוצת ד.נ.ר מקימה מיזם פרישה חדש

מטרת המיזם היא למנוע טעויות של לקוחות רבים אשר אינם יודעים למצות את זכויותיהם בזמן הפרישה, טעויות שיכולות לבוא לידי ביטוי במימוש שאינו בזמן, טעויות במוצר, במיסוי ועוד

מסוגיות חד פעמיות ועד ביצוע של מכלול התהליכים מול הגופים המוסדיים ורשויות המס.

השקת המיזם תתבצע בכנס ד.נ.ר השנתי אשר צפוי להתקיים באילת בשבוע הבא (26-28 במרץ).

יוסי בן צבי, מנכ"ל קבוצת ד.נ.ר: "אנו שמחים להרחיב את מערך השירותים והפעולות שלנו למען הסוכנים והלוקחות שלנו. כאחד מבתי הסוכן הגדולים בענף, אין ספק שמדובר ברגע מכונן עבורנו".

פורמן מסר: "ד.נ.ר ממצבת את עצמה כבר מספר שנים כבית אמיתי לסוכן במטרה לחזק אותו אל מול לקוחותיו ואין ספק שמהלך הקמת מיזם הפרישה יספק



רועי פורמן | צילום: שירעד שליט

קבוצת ד.נ.ר הודיעה אתמול (ד') על הקמה של מיזם פרישה חדש. כפי שנמסר מד.נ.ר, נועד להעניק פתרון עבור לקוחות הסוכנים במסגרת תכנית עבודה של הקבוצה אליה משתייכים 250 סוכנים אשר עובדים עם למעלה מ-250,000 לקוחות אשר חלק לא מבוטל מהם לקראת גיל פרישה. עוד נמסר, כי מטרת המיזם היא למנוע טעויות של לקוחות רבים אשר אינם יודעים למצות את זכויותיהם בזמן הפרישה, טעויות שיכולות לבוא לידי ביטוי במימוש שאינו בזמן, טעויות במוצר, במיסוי ועוד.

המיזם ינהל על ידי **רועי פורמן**, משנה למנכ"ל, אחראי על תחום מכירות ופיתוח עסקי ועו"ד **ירון שמיר** כמנהל מקצועי וגורם מקצועי אשר יספק פתרונות מקצועיים ללקוחות, החל

ערך לסוכנינו וכלל לקוחותינו".

בלו פרימיום השיקה שירות בוט קולי בניהול תביעות נזקי צנרת בדירות

מבטיחה חיבור בין המבוטח לשרברב בפחות משלוש דקות | השירות מבוסס על טכנולוגיית בינה מלאכותית



רועי מדמון | צילום: יח"צ

המבוטח לקבל מהבוט הקולי את רשימת כל בעלי המקצוע ולבחור באופן עצמאי דרך אפליקציית החברה.

רועי מדמון, מנכ"ל בלו פרימיום: "הכלי הרובוטי שהשקנו תומך בהבאת חדשנות טכנולוגית בניהול תביעות נזקי צנרת ובהפיכת השירות בתחום מלואו טק להיי טק. בתהליך זה אנו ממשיכים ומוסיפים ערך ייחודי לכל גורם בשרשרת ניהול התביעה - המבוטח, הסוכן וחברת הביטוח, לטובת קיצור ויעול זמני הטיפול בנזקי צנרת בדירות וצמצום התעצמות והיקף הנזקים, תוך יצירת חוויית שירות מתקדמת".

חברת **בלו פרימיום** (Blue Premium), מקבוצת **דוידוף**, השיקה שירות בוט קולי בניהול תביעות נזקי צנרת בדירות. השירות מבוסס על טכנולוגיית בינה מלאכותית ולדברי החברה הוא הראשון מסוגו בתחום לחיבור מהיר וקל בין המבוטח לבין השרברב המתאים בעזרת אלגוריתם חכם.

מהחברה נמסר, כי הבוט הקולי, הנקרא "נועם", מנהל את התהליך מול המבוטח בפוליסת דירה במסלול של "שרברב בהסדר", לאחר פתיחת קריאת השירות במוקד החברה וביורר הצרכים מול נציג אנושי. מרגע שנמסרו פרטי מקרה הביטוח, נכנס לתהליך הבוט הקולי, שמתאם מול המבוטח את מועד השירות הנוח עבורו וכן את השרברב המועדף מבין רשימה של 12 בעלי מקצוע, בהתאם לדירוג איכות עבודתם. לצורך כך, הרובוט הקולי סורק במהירות את השרברבים הנבחרים ועם אישור השרברב הזמין לקריאת השירות, מקבל המבוטח הודעת טקסט עם פרטי השירות שיינתן. סריקת בעלי המקצוע מתבצעת באופן אוטומטי עד לקבלת אישור מהשרברב הראשון, תוך הטמעת קריאת השירות ביומן המשימות שלו במקביל לעדכון המבוטח.

בחברה מציינים עוד, כי תהליך התיאום בין המבוטח לבין בעל המקצוע באמצעות הבוט הקולי מתנהל בפחות משלוש דקות, כאשר בכל שלב בתהליך יכול המבוטח לבקש שיחה עם נציג אנושי. כמו כן, באפשרות

מור שרון מצטרפת לקבוצת ניוקום

יקימו יחד בית סוכן חדש משותף בשם New Partners | שרון הייתה בשש השנים האחרונות מפקחת במגדל

מחלקת תפעול, מחלקה מקצועית ורגולציה, מחלקת דיגיטל ועוד ומפעילה סוכני משנה רבים הפועלים תחתיה. שרון: "החלום לעצמאות בער בי תמיד והחלטתי שזה הרגע הנכון להגשים אותו. יש מאות סוכנים מצוינים בענף, אשר צמאים לתמיכה עסקית, למתן כלי מכירה ושיווק, שאם יקבלו אותם יוכלו בקלות להכפיל ולשלש את התוצאות העסקיות שלהם. אנחנו כאן כדי להגשים את החלום הזה לנו, ובעיקר להם".



מור שרון

עזי שבתאי, מנכ"ל ומייסד שותף בניוקום: "אני גאה ונרגש לקראת הבאות. מור מביאה איתה רוח רעננה, צעירה וחדשנית, ואין לי ספק שבית הסוכן, New Partners, מהר מאוד יהיה מבין בתי הסוכן המובילים בענף ויספק חממה עסקית תומכת לסוכנים, מזו המביאה ערך חדש ומשמעותי לסוכן הביטוח".

מור שרון חברה לקבוצת ניוקום להקמת בית סוכן משותף חדש. בית הסוכן New Partners יהיה בבעלות ניוקום סוכנות לביטוח ומור שרון, ויתמחה בפיתוח עסקי של הסוכנים, יצירת הזדמנויות מכירה חדשות והבאתם לכדי מימוש, תוך דגש על יצירת מעטפת מכירות הוליסטית הכוללת כלי מכירה מתקדמים.

שרון, בעלת רישיון פנסיוני מזה 12 שנים. בשש השנים האחרונות הייתה מפקחת בקבוצת מגדל. לפני כן הייתה מרצה באקדמיה ובמסלול הכנה לבחינות רשות לניירות ערך מטעם לשכת סוכני הביטוח.

סוכנות הביטוח ניוקום, הנמצאת בבעלות משותפת של קבוצת כלל ביטוח (30%) ושל מייסדי הסוכנות עזי שבתאי וירון תבור (70%), נמנית על סוכנויות ביטוחי הפרט הגדולות בישראל. הסוכנות פועלת בכל ענפי הביטוח, מעסיקה מאות עובדים, מחלקת שירות לקוחות ותביעות,

ביטוח חקלאי החליפה את מערך הגנת הנתונים והגיבוי

בפרויקט שנעשה באמצעות חברת דאטה בנק, נבחרה פלטפורמה של קומוולט כדי להגן על הנתונים מפני מתקפות סייבר מסוגים שונים בהתאם לדרישות המחמירות בענף הביטוח

הללו", אמר רונן דביר, מנכ"ל ביטוח חקלאי והוסיף: "ביטוח חקלאי היא חברה הכפופה לתקנות רגולציה כמו הממונה על שוק ההון ולכן הדרישות שלנו היו מחמירות במיוחד בהיבטים של שמירה על הנתונים, שמירת פרטיות משתמשים, הגנה מפני מתקפות סייבר, המשכיות עסקית והתאוששות מאסון. רצינו לגבות את הנתונים לשני אתרים נפרדים באמצעות אימוץ מדיניות AIR GAP אפליקטיבי, חומרתי ופיזי. הגענו למסקנה שמבחינה טכנולוגית זהו הפתרון המאובטח ביותר והבשל ביותר הקיים בשוק להגן הן על סביבת לגסי והן על סביבות פתוחות".



רונן דביר | צילום: יח"צ

"חיפשנו פתרון מאוחד שיוכל להוות את הבסיס לכלל מערך הגיבוי של החברה, הן למערכות שבארגון והן למערכות הענף. בנוסף, חיפשנו פתרון מתקדם, עם ביצועים ברמה גבוהה ורמת אבטחה בסטנדרטים הגבוהים ביותר על מנת להגן ממתקפות סייבר בכלל ומתקפות כופר בפרט. באמצעות הפתרון של קומוולט ויישום ושירות של דאטה בנק שיפרנו את הביצועים באופן משמעותי - חלונות הגיבוי אורכים חצי מהזמן והשחזור נעשה במהירות רבה מאוד בזכות תצורת Immutible", הסביר דביר.

ביטוח חקלאי השלימה באמצעות חברת דאטה בנק (DataBank) פרויקט להחלפת מערך הגנת הנתונים והגיבוי לפלטפורמת Commvault Cloud כולל שימוש במערך X Hyperscale של קומוולט, המהווה חלק מהפלטפורמה.

מביטוח חקלאי נמסר, כי מערך האחסון החסין של הפלטפורמה נבחר בין היתר בשל הביצועים - תהליך הגיבוי מבוצע במהירות רבה יותר, כחצי מהזמן שארך הגיבוי בעבר. בנוסף לכך, תהליכי השחזור מהירים ופשוטים הרבה יותר. בנוסף, המערכת מגינה ברמה גבוהה ביותר מפני מתקפות סייבר בכלל ומתקפות כופר, הכרוכה בגניבת נתונים או הצפנת נתונים, בפרט.

בנוסף, השלימו ביטוח חקלאי ודאטה בנק יישום של פתרון הגיבוי בענף - מטאליק של קומוולט לגיבוי יישומי הענף בחברה, ביניהם חבילת היישומים באופיס 365 של מיקרוסופט, המשרתת כ-200 משתמשים וכן לגיבוי מערכת Dynamics CRM. היקף הפרויקטים נאמד בכ-1.5 מיליון שקלים.

"לאחר שמערכת הגיבוי הקודמת שפעלה בחברה הגיעה לסוף דרכה בדקנו מספר פתרונות על פי קריטריונים שהגדרנו מראש ופתרון Commvault Cloud זכה בציונים הגבוהים ביותר על פי הקריטריונים

רעות אבירם מונתה לסמנכ"לית השיווק של פירמת אינווסטור 360

בתפקידה האחרון הייתה אבירם סמנכ"לית השיווק של קבוצת קוואליטי מבית הפניקס



מימין: עידן קלמרו, עומר רבינוביץ' ורעות אבירם

הלקוחות ובהיקף הפעילות העתידית". אבירם: "לאחר כ-10 שנות ניסיון בתחום הביטוח, הפנסיה והפיננסים במגוון רחב של תפקידים ואינספור הישגים בענף, החלטתי לצעוד קדימה לעבר אתגרים גדולים ולעשות אימפקט אמיתי. לאחר הצעות רבות, בחרתי בפירמת אינווסטור אשר מסמלת עבורי את המרקט לידר הבא בתחום הפמילי אופיס. הפוטנציאל עצום ואין לי ספק שהצמיחה של אינווסטור תהפוך למשמעותית עוד יותר".

פירמת אינווסטור 360 מינתה את רעות אבירם לתפקיד סמנכ"לית השיווק של הקבוצה כחלק מאסטרטגיית הצמיחה שלה. לאבירם ניסיון רב בשוק ההון ובאסטרטגיות צמיחה. היא כיהנה בתפקידים בכירים בשנים האחרונות בבתי השקעות ובסוכנויות ביטוח מובילות. בתפקידה האחרון הייתה אבירם סמנכ"לית השיווק של קבוצת קוואליטי מבית הפניקס. לפני כן כיהנה כסמנכ"לית השיווק של אינפיניטי בית השקעות.

לאבירם תואר ראשון במדעי המדינה מאוניברסיטת תל אביב, תואר שני במשפטים מאוניברסיטת בר אילן, ולימודי שיווק ועיצוב גרפי בשנקר. פירמת אינווסטור 360, הפועלת בתחום הפמילי אופיס, הוקמה בשנת 2014 על ידי עומר רבינוביץ'. חטיבת ניהול העושר של הפירמה מלווה מאות משפחות בישראל ומנהלת היקף נכסים של יותר מ-5 מיליארד שקלים.

עידן קלמרו, מנכ"ל אינווסטור 360: "אני מברך על ההצטרפות של רעות ובטוח שהיא תתרום רבות מניסיונה לטובת הצלחת אינווסטור והצמיחה שלה. ההצטרפות של רעות הינה חלק מהתפתחות וגדילה משמעותית שאנו מבצעים כעת על מנת לתת מענה לגידול בהיקף

בית ההשקעות IBI בחר במשרד הפרסום יהושע TBWA

גדי שנבל, מנהל השיווק: המטרה לבנות מותג חזק ולמקסם את הפוטנציאל העסקי של המגוון הרחב של השירותים והמוצרים שלנו

לכן בחרנו לרכז את הפעילות הפרסומית של כלל מוצרי ושירותי הקבוצה במשרד הפרסום החדשני והמוביל יהושע, במטרה לבנות מותג חזק ולמקסם את הפוטנציאל העסקי של המגוון הרחב של השירותים והמוצרים שלנו". טל צורף, מנכ"לית יהושע TBWA: "אנו נרגשים וגאים לעבוד עם IBI בית ההשקעות – ארגון מוביל, יצירתי, חדשני שמאתגר את כל הדעות המוקדמות לגבי עולם הפיננסים וההשקעות".



גדי שנבל |
צילום: אילן בשור

IBI בית השקעות בחר במשרד הפרסום יהושע TBWA כמשרד הפרסום והמדיה של כלל החברות, השירותים והמוצרים של הקבוצה. גדי שנבל, מנהל השיווק, IBI בית השקעות: "אנחנו בוחרים תמיד להיות בחוד החנית של עשייה יצירתית, חדשנית והובלת תהליכי פיתוח עסקי, פיתוח מוצרים והרחבה של מגוון הפתרונות אותם אנו מציעים ללקוחותינו. על מנת להצליח, זה דורש חבירה לשותפים מתאימים לדרך.

תחרות הצילום "הגלריה החקלאית" של קנט תעמוד השנה בסימן הצדעה למתנדבים שסייעו לחקלאים

התחרות השנתית של הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות נועדה לחשוף לציבור הרחב את תרומתה הגדולה של החקלאות לפיתוחה של המדינה



תמונות מתחרויות משנים קודמות, מתוך "הגלריה החקלאית" של קנט - מימין: אין לי ארץ אחרת ונער הפרחים | צילומים: משה פילברג מיד מרכזי, אסף סלומון מראש פינה

אלפי תמונות מקוריות ויצירתיות של חקלאים, שדות, גידולים, בעלי חיים, ציוד חקלאי ועוד. הגלריה הפכה ל"שגרירה" של החקלאות הישראלית ותמונות נבחרות הוצגו בתערוכות חקלאיות בינלאומיות ובשגרירות ישראל ברחבי העולם.

התחרות מורכבת משני שלבים: בשלב הראשון מועלות כל התמונות באתר התחרות. צוות השיפוט של התחרות יבחר את 20 הצילומים המקוריים, המיוחדים והיפים ביותר. בשלב השני הציבור הרחב, וצוות השיפוט, יצביעו לתמונה היפה ביותר.

בנוסף לפרסים שיוענקו למקום ראשון, שני ושלישי, יתווסף השנה פרס נוסף, פרס "אהבת הקהל".

קנט, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות, החליטה להקדיש השנה את תחרות "הגלריה החקלאית" המסורתית למתנדבים שסייעו בחודשים האחרונים לחקלאים.

תחרות הצילומים, היוצאת בימים אלה לדרכה בפעם ה-17, נועדה לחשוף לציבור הרחב את תרומתה הגדולה של החקלאות לפיתוחה של המדינה. התחרות פתוחה לחקלאים, לקהל הרחב, לצלמים מקצועיים ולחובבים.

התחרות שהחלה כתחרות סגורה לחקלאים בלבד, נפתחה לציבור הרחב והפכה במרוצת השנים לתחרות צילומי החקלאות הישראלית והטבע המקומי המרכזית בארץ. במשך השנים נשלחו לתחרות עשרות

עובדי הכשרה הכינו וארזו משלוחי מנות לילדי העוטף

המוצרים נתרמו על ידי החברה שגם תדאג לשנע את מאות המארזים



עובדי הכשרה עם משלוחי מנות לילדי העוטף

לעשות מצוות. לשמחנתו, ההתגייסות המרשימה של העובדים הביאה את מלאכת האריזה לסיימה תוך זמן קצר. בהזדמנות זאת אני רוצה להודות לעובדי הכשרה שנרתמים תמיד לכל משימה".

מאז אירועי ה-7 באוקטובר יזמה הכשרה חברה לביטוח עשרות מבצעי תרומה לחיילים וילדים הנמצאים בקו האש, ביניהם: איסוף ותרומות ציוד, מענקים כספיים ועוד.

בצל המלחמה שממשיכה גם בימים אלו ולאור העובדה שהמשפחות נמצאות הרחק מבתיהם והשנה לא יוכלו חגוג את חג הפורים כמדי כל שנה, ממשיכה הכשרה לחזק את תושבי וילדי הדרום שפונו מבתיהם. עובדי החברה הכינו וארזו מאות משלוחי מנות מפנקים עם מוצרים שנתרמו על ידי החברה לילדי העוטף שפונו מבתיהם.

נמסר כי הכשרה תדאג בחג הפורים לשינוע של משלוחי המנות לילדי העוטף השוהים עדיין במלונות הרחק מביתם.

אסנת אלעזרא, סמנכ"לית משאבי אנוש בהכשרה: "חג הפורים מסמל עבורנו את הטוב והחסד, חג מאחד ובעיקר מלא בתקווה ובשמחה. אפשרנו לעובדי הכשרה לקחת חלק באריזת המשלוחים בעצמם, ולזכות



הפינה המקצועית של ירדן פלד מנהל קהילת חדשנות וטכנולוגיה



חיווט מחדש במטרה להפוך לפוטנציאל ב-2024

שנת 2024 מסתמנת כשנה שבה הבינה המלאכותית תוכיח את ערכה | כדי שזה יקרה על החברות לזכור את הלקחים הקשים שנלמדו עם טרנספורמציות דיגיטליות מהעבר: יתרון תחרותי מגיע תמיד מבניית יכולות ארגוניות וטכנולוגיות כדי לחדש, לייעל ולשפר פתרונות בקנה מידה גדול

את סוגי השיחות והחלקים הדרושים בעת מתן שירות לבתי הלקוחות. ההנהלה הקימה צוותי מוצר חוצי תפקודים עם **יעדים ותמריצים** משותפים לבניית כלי הבינה המלאכותית לארגון. כחלק מהמאמץ לשיפור המיומנות של הארגון כולו כדי לעבוד טוב יותר עם כלי נתונים וכלי AI, הם גם הקימו **אקדמיה לנתונים** ובינה מלאכותית, שהמוקדנים ומפעילי השירות נרשמו אליה כחלק **מההכשרה שלהם**. כדי לספק את הטכנולוגיה ואת בסיס הנתונים עבור כלי ה-AI, המנהל הראשי בחר גם מודל שפה גדול (LLM) **וספק ענן** שיכול לענות על הצרכים של התחום, כמו גם לשרת חלקים אחרים של הארגון. המנהל הראשי פיקח גם על יישום ארכיטקטורת הנתונים, כדי שתתאים לארגון ולאסטרטגיה ובכך סייע שהנתונים יועברו **באחריות ובמהירות**. דוגמה זו ממחישה בצורה מיטבית כיצד ארגון צריך ויכול להיערך ולבצע נכון את המעבר לכלי בינה מלאכותית בארגון והכנה לחמש הנקודות שבמקינזי מייצגים לארגונים להקפיד במעבר לטכנולוגיית בינה מלאכותית והם מתאימים לכל עסק כצורך באסטרטגיה ויישום של כלים חדשים.

1. גלו היכן הכלים של בינה מלאכותית מייצרים לכם יתרון תחרותי

ההתרגשות הגדולה סביב הבינה המלאכותית וקלות השימוש היחסית שלה, הובילו לפרץ של ניסויים בקרב ארגונים. עם זאת, רוב היוזמות הללו לא יניבו **יתרון תחרותי**. בנק אחד, למשל, רכש עשרות אלפי רישיונות Copilot, GitHub, אך מכיוון שלא היה לו מושג ממשי כיצד לעבוד עם הטכנולוגיה, ההתקדמות הייתה איטית ולא אפקטיבית. דוגמה נוספת הינה הניסיון לייצר יתרונות בתחום שירות הלקוחות. מכיוון שזו לא ליבת העסקים של הארגון ברוב המקרים ואולי יכול לסייע בפרודוקטיביות, שינוי זה **לא** יעניק יתרון תחרותי על המתחרים. כדי ליצור יתרון תחרותי, חברות צריכות להבין תחילה את ההבדל בין להיות **"לוקח"** (משתמש בכלים זמינים, לעתים קרובות באמצעות ממשקי API ושירותי מנוי), **"מעצב"** (אינטגרטור של מודלים זמינים עם נתונים קנייניים), ו**"מייקר"** (בונה של LLMs). לעת עתה, גישת

לאחר המאמר שלי בנושא הקשיים שחווים לא מעט עסקים וסוכנויות בהטמעת כלים חדשים בבינה מלאכותית וכיצד ניתן לפתור חלק מהאתגרים, חשוב להבין את הדרך שעושה הבינה המלאכותית בשנתיים האחרונות ומדוע לפי מקינזי שנת 2024 תהיה שנת הפריצה של הבינה המלאכותית.

אין ספק שהגיע הזמן לאיפוס והבנה של בינה מלאכותית (Generative AI). ההתלהבות הראשונית ושטף הפעילות ב-2023 מפנים את מקומם למחשבות נוספות וכיול מחדש, כשחברות מבינות שלכידת הערך הפוטנציאלי העצום של הבינה המלאכותית מאתגר יותר ולא ניתן לכימות ולהוצאה לפועל במהירות כפי שהיה נדמה.

שנת 2024 מסתמנת כשנה שבה הבינה המלאכותית תוכיח את ערכה. כדי שזה יקרה על החברות לזכור את הלקחים הקשים שנלמדו עם טרנספורמציות דיגיטליות מהעבר: יתרון תחרותי מגיע תמיד מבניית יכולות ארגוניות וטכנולוגיות כדי **לחדש, לייעל ולשפר** פתרונות בקנה מידה גדול.

כלומר, כדי להטמיע טכנולוגיה חדשה ופורצת דרך שיכולה לשנות את הארגון, יש לעצור ולבצע חשיבה מהרבה היבטים - כיצד נערכים לאתגרים, מי הצוות המוביל, מה הסמכויות שלו וכיצד זה ישפיע על כל אחד ממרכיבי העסק. מקינזי בחנה את הנושא והיא מציעה כמה צעדים שסייעו לחברות לכייל מחדש את כל נושא החדרת כלי בינה מלאכותית חדשים לארגון.

כדי לחדד את הכלים ליישום, להלן מקרה של חברת טלקומוניקציה אחת שביצעה רה-ארגון בחברה בנושא בינה מלאכותית:

החברה שכרה **מנהל נתונים ובינה מלאכותית ראשי** עם מנדט "לאפשר לארגון ליצור ערך באמצעות נתונים ובינה מלאכותית". המנהל עבד עם הצוותים במטרה לפתח את **החזון האסטרטגי** וליישם את מפת הדרכים של הארגון.

לאחר סריקה של תחומים רבים והזדמנויות למקרי שימוש ברחבי הארגון, ההנהלה תיעדפה את תחום **השירות/תחזוקה** הביתית לפיילוט ולאחר מכן להתרחב כחלק מרצף גדול יותר של יוזמות. בחברה התמקדו במיוחד בפיתוח כלי AI כדי לסייע למשגרים ולמפעילי שירותים לחזות טוב יותר

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

המייקרים יקרה מדי עבור רוב החברות, ולכן הנקודה האפשרית עבור עסקים היא יישום מודל לוקח לשיפור הפרודוקטיביות תוך בניית יישומי "מעצב" ליתרון תחרותי.

חלק גדול מהערך לטווח הקרוב של הבינה המלאכותית קשור קשר הדוק ליכולתה לעזור לאנשים לבצע טוב יותר את עבודתם הנוכחית. בדרך זו, כלי AI פועלים כטייסי משנה שעובדים זה לצד זה עם העובד. משמעות הדבר היא שחברות צריכות להתמקד במקומות שבהם טכנולוגיית טייס משותף יכולה להיות בעלת ההשפעה הגדולה ביותר על התכניות האסטרטגיות שלהן.

2. לשפר את הכישרון הקיים, אבל להיות מדויקים בכישורים והיכולות הנדרשים מאנשי ה-AI בארגון

אין ספק שלחלק נכבד מעובדי הארגונים יש כבר ידע בסיסי בהפעלת כלי בינה מלאכותית והארגונים אף מעודדים עובדים לעבור הכשרות, השתלמויות, אך זה לא מספיק ויש לבצע התאמות לסוגי הצוותים והעובדים במטרה לייעל את המעבר. לדוגמה, נדרשו לחברת שירותים פיננסיים שלושה חודשים כדי להכשיר את מדעני הנתונים הטובים ביותר שלה לרמה גבוהה של מיומנות, למרות קורסים ותייעוד זמינים. הדרך היעילה ביותר לבנות יכולות בקנה מידה גדול היא באמצעות **חניכה**, הכשרת אנשים ולאחר מכן להכשיר אחרים, ובניית קהילות של מתרגלים. תזמון מפגשים קבועים שבהם אנשים יכולים לשתף את הלמידה ואירוח מפגשי סקירת תיעוד דו-שבועיים הם פרקטיקות חשובות.

3. צוות מרכזי ליצירת סטנדרטיזציה

כדי להבטיח שכל חלקי העסק יוכלו להרחיב את יכולות הבינה המלאכותית, **ריכוז** יכולות הוא צעד ראשון טבעי. המוקד הקריטי עבור צוות מרכזי זה יהיה לפתח וליישם פרוטוקולים ותקנים לתמיכה בקנה מידה גדול, להבטיח שהצוותים יוכלו לגשת למודלים תוך **מזעור** סיכונים והכלת עלויות, וכמובן בניית מודל/ארכיטקטורת בינה מלאכותית בארגון. עבודת הצוות יכולה לכלול, למשל, רכישת מודלים המותאמים לארגון ולצרכים שלו וקביעת דרכים לגשת אליהם (מתוך הארגון, ענן וכד') ופיתוח תקנים למוכנות נתונים, הגדרת ספריות מהירות מאושרות והקצאת משאבים נדרשים. הצוות יוכל להמליץ על מקצועות חדשים נדרשים, כגון מדען נתונים, מהנדס נתונים, מנתח שפה ועוד.

4. התמקדות באיכות הדאטה

התמקדות באיכות הדאטה זו אחת הנקודות הכי חשובות שרוב הארגונים, או משקיעים בה הכי הרבה מאמצים או לא מבינים את החשיבות, וזה מאוד תלוי בגודל הארגון ובמורכבות הדאטה שלו. היו ממוקדים בשיפור **איכות הנתונים** ובמאמצי הגדלת הנתונים שלכם. בעוד שבעבר איכות הנתונים הייתה תמיד נושא חשוב, הבינה המלאכותית הוסיפה גם את קנה המידה וההיקף של הנתונים שמודלים של בינה מלאכותית משתמשים - במיוחד היכולת להפוך נתונים לא

מובנים (ערכים שניתן לארגן בטבלאות, כגון מחירים ותכונות) לדאטה מובנת - ובכך הפכו את הנושא למשמעותי הרבה יותר בהטמעת כלים אלו בארגון.

מסיבה זו, זה קריטי כדי לקבל נכון את יסודות הנתונים - הבהרת זכויות החלטה, הגדרת תהליכי נתונים ברורים כדי לקבוע טקסונומיות כדי שהמודלים יוכלו לגשת לנתונים שהם צריכים. החברות שעושות זאת היטב קושרות את מאמצי איכות הנתונים וההרחבה שלהן ליישום ולמקרה השימוש הספציפי של בינה מלאכותית. יש להבין איזה ערך נעול בנתונים **הלא מובנים** בארגון. רוב הארגונים מיקדו באופן מסורתי את מאמצי הנתונים שלהם בנתונים מובנים אבל הערך האמיתי של LLMs מגיע עם היכולת שלהם לעבוד עם נתונים לא מובנים (לדוגמה, שקופיות PowerPoint, קטעי וידאו, וטקסט).

5. אמן ואחריות

כולנו מכירים חלק מההתנגדויות של עובדים כחלק מהחדרת כלים מתקדמים ה"מאיימים" עליהם ובמיוחד בכלי הבינה המלאכותית שהפוטנציאל שלהם לעובד לא מיומן גדל מאוד. לכן קריטי לארגון להוריד חששות אלו, והרף להסביר כיצד כלים אלה עובדים ומייעלים, הוא הרבה יותר גבוה מאשר פתרונות עבר. אנשים שמשתמשים בכלים רוצים לדעת איך הם עובדים, לא רק מה הם עושים. לכן חשוב להשקיע זמן וכסף נוספים כדי לבנות אמן על ידי הבטחת דיוק המודל והקלה על בדיקת התשובות.

חברת ביטוח אחת, למשל, יצרה כלי בינה מלאכותית כדי לסייע בניהול **התביעות**. כחלק מהכלי, הוא פירט את כל המקורות והתהליך בקבלת התשובות, ולכל תשובה סיפק קישור למשפט או לעמוד במסמכי הפוליסה ומדיניות הרלוונטיים. החברה גם השתמשה ב-LLM כדי ליצור וריאציות רבות של אותה שאלה כדי להבטיח עקביות של התשובה. צעדים אלה, בין היתר, היו קריטיים כדי לסייע למשתמשי הקצה לבנות אמן בכלי ובתהליך.

לסיום, אנו רואים כי הדרך להטמעת כלי בינה מלאכותית בארגון מצריכים השקעות וחשיבה שונים מכלים שהוטמעו בעבר, ולפי הנתון הבא: **"רק 21% מהחברות המדווחות על אימוץ AI אומרות שהן קבעו מדיניות המסדירה את השימוש של העובדים בטכנולוגיות דור AI"**. אנו מבינים כי הדרך לשם עוד ארוכה ומלאה באתגרים הניתנים לפתרונות, אך מצריכים השקעה וסבלנות.



האוטומציה במשרד הסוכן - כלי מהותי שכבר לא ניתן להתעלם ממנו

מהי אוטומציה עסקית ומדוע היא כלי כל כך חשוב בעסק שלנו, עד כדי כך שכבר לא ניתן להתעלם ממנה, והיא תופסת את את נתח משמעותי בניהול העסק הן בתחום השיווק, המכירות והתפעול?



אמיר צימר

איך האוטומציה יכולה לבוא לידי ביטוי במשרדי סוכני הביטוח? במשרדי הסוכנים, שם שכן העבודה הוא גדול ועצום, לאוטומציה מרחב פעולה רחב. בעולם הסוכנים בו המרווחים מצטמצמים מחד וכמות העבודה והשירות עולים מן הצד השני, הרי שהאוטומציה היא כבר לא Nice to have אלא Must to have. במשרד הסוכן האוטומציה יכולה להתבטא במספר היבטים. החל מתחום השיווק, ככלי עזר במכירה, ועד לתהליכי התפעול השונים במשרד, והכל במטרה לחסוך הרבה זמן בעסק!

תתארו לכם "שנלמד" את המערכת שלנו בסוכנות ליצור תרחישים מובנים, כך שמיל פשוט שיתקבל מחברת הביטוח יפעיל (טריגר) שבעקבותיו יחלו מספר תהליכים אוטומטיים של טיפול בו, החל מתיעוד ב-CRM, שליחה אוטומטית או מבוקרת לגורם מטפל, וידוא ביצוע המשימה שלאחריה בקרה מול הגורם הרלוונטי לסיום התהליך. זה אמנם נשמע חצי "בדיוני" אך האוטומציה כבר כאן כדי להמשיך להתפתח ובעיקר להישאר.



כמובן שאם ננתח את עבודתם של הרפרנטים במשרד הסוכן, נבין ונמפה אותן ואז נוכל להפוך את חלקן לתהליכים אוטומטיים של ממש. כך נייעל את העבודה ונוכל להפוך את עבודת הרפרנטים, לעבודת "בקרים", אלו שבודקים אם העבודה נעשתה כראוי, ומתערבים במקרה הצורך. כמובן שיש שישינו דברים אותן האוטומציה לא תוכל להחליף, וזה את "הערך" שמקבל הלקוח מאיש המקצוע האישי שלו. את האכפתיות, המסירות והדאגה של הסוכן המטפל במסירות בלקוחותיו, ואת "הלבן" שבעיניים שהלקוח רואה בפנייה אליו. יחד עם זאת, אם נשכיל להפוך את העסק להיברידי, כלומר נשתמש באוטומציה הכל כך חשובה ככלי עזר, משפר תהליכים, מיומנויות, וניתן מקום מכובד לתקשורת הבינאישית מול לקוחותינו, הרי שכולנו נצא נשכרים.

בשנים האחרונות, נכנסה לה באלגנטיות האוטומציה לחיינו. פגשנו אותה לראשונה באותם בוטים פשוטים שפעלו כמעין נתיבי שיחות או נציגים וירטואליים באתרים, פגשנו אותה בהודעות האוטומטיות בוואטסאפ העסקי ובפייסבוק, בתוכנות הדיוור למיניהן, בהפקת חשבוניות דיגיטליות ללא מגע יד אדם ועוד.

אז מהי בעצם אוטומציה?

האוטומציה היא שם כולל לכל אותה סדרת פעולות שניתן לבצען ברצף ללא מגע יד אדם. כלומר, כל אותן פעולות המתחילות כתוצאה מ"טריגר" שמתרחש ומפעיל אותן, וכשהטריגר פועל, אז נוצרות עוד ועוד פעולות במקביל ו/או אחת אחרי השנייה הנקראות "אקשן". כל אותה סדרת פעולות שיוצרות למעשה אוטומציה. הטכנולוגיה של היום, בעידן ה-no code, מאפשרת למספר כלים אינטרנטיים ופלטפורמות שונות "לדבר" ביניהם באופן אוטומטי.

אז מדוע אנחנו צריכים אוטומציה?

כי זה פשוט חוסך הרבה זמן!!! בעולם המשתנה, המתקדם והמהיר של ימינו, בעולם של הכאן ועכשיו, אנחנו נדרשים להיות הכי יעילים והכי תגובתיים שיש. אם בעבר הגדולים היו החזקים שמנצחים, הרי שהיום מי שמהיר ויעיל הוא זה שמנצח, או זה שמצליח לעשות יותר פעולות בזמן נתון ובכך מייעל את העסק שלו. למעשה, אם נעצור שנייה וננסה לנתח ולמפות את פעולות העסק שלנו, וננסה להבין אילו פעולות בעסק שלנו הן פעולות שחוזרות על עצמן, הרי שנוכל לקחת סדרת פעולות משרדיות שחוזרות על עצמן ולהחליפן בפעולות אוטומטיות. לדוגמה, לקוח המגיע לעסק כתוצאה מפעולת שיווק בפייסבוק, גוגל, דף נחיתה, בוט וואטסאפ וכו', המערכת מזהה אותו, יכולה לעשות לו סינון ראשוני, לעדכן ביישומים השונים ב-CRM, לכתב, לעכב או להפנות בצורה ישירה לטיפול, ואם זה מבשיל לידי עסקה אז גם לבצע סליקה אוטומטית.

הכותב הינו סמנכ"ל בארביטראז' פירמת שותפים לניהול פיננסי ומומחה דיגיטל

עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף