

עדיף TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

מנהל הקהילה: **ירדן פלד**, מומחה לטכנולוגיה ולשיווק דיגיטלי בענף הביטוח

עדיף

גיליון 1316 | יום ה', כ"ה כסלו תשפ"ה | 26.12.2024

בהרצה **A+ Adif**

הבית של קהילת הביטוח והפיננסים

לכניסה <

והרי התחזית



אילו אתגרים ומגמות ישפיעו על פוטנציאל הרווחיות בענף הביטוח ב-2025? איזה תחומים יושפעו יותר - לטובה ולרעה? למידרוג יש תשובות

6

שקט מדומה

רשות שוק ההון פרסמה את ההוראות הסופיות של הביטוח הסייעודי בקופות החולים | למבוטחי הכללית זה אמנם נותן שתי שנות חסד, אבל הדיון בוועדה לביקורת המדינה בכנסת הבהיר עד כמה המצב קשה ורחוק מפתרון / עמ' 2



צילום: דני שם טוב, זכורות הכנסת

ננס נדיד



אחרי שש שנים של כתיבה מופלאה, מעוררת השראה, מעצימה ועמוסה בתובנות - על דן בטור פרידה

30

מנכ"ל עדיף יובל נוריאל נפרד מטל דן

קסם הביטקוין

לידיעת המשקיעים: הושקו קרנות נאמנות מחקות מדד ביטקוין - המטבע הדיגיטלי שחצה לאחרונה את רף ה-100 אלף דולר

14

חוזרות לישראל

דוח הכלכלן הראשי במשרד האוצר מצביע על התאוששות בהיקף ההשקעות הזרות בחציון הראשון של 2024 | המספרים בפנים

12

חדש על המדף

הושק הספר "תור הזהב של המשקיעים המוסדיים" אותו כתבו ד"ר משה ברקת, גיא לקן ואיתי קדמי

25

נדל"ן

אילון רוכשת ממשפת רחמני 6 קומות בבית אילון ברמת גן ב-124.2 מיליון שקלים

18

הכיוון דרום

כלל, מגדל ומיטב יהיו שותפות ב-50% מהאחזקות בשלושה פרויקטים ביעחוניים של שיכון ובינוי בנגב

19

מאמרים ודעות / עמ' 30

בתעשייה / עמ' 24

פיננסים ועסקים / עמ' 12

חדשות חמות / עמ' 2

מנכ"ל כללית מאשים: התערבות חיצונית ברגולציה הובילה לקריסת מערכת הביטוח הסייעודי

אלי כהן אמר את הדברים בישיבת הוועדה לביקורת המדינה | הממונה על שוק ההון על החוזר הסופי שפורסם השבוע: הפתרון הוא זמני בלבד וקיים סיכוי שנגיע למשבר זהה בעוד שנתיים | יו"ר הוועדה מיקי לוי: השאלה הקריטית היא האם הפתרון הנוכחי באמת מספק יציבות לטווח הארוך



עמית גל בישיבת הוועדה לביקורת המדינה | צילום: דני שם טוב, דוברות הכנסת

לכללית. בעקבות החוזר הסופי 2.6 מיליון מבטחי הביטוח הסייעודי בכללית קיבלו שנתיים של חסד.

החוזר הסופי הוא ללא שינוי ביחס לנוסח הטיטה השנייה שפרסמה הרשות בתחילת החודש. מהרשות נמסר, כי צעדיה ננקטו "בתום עבודת מטה מעמיקה של גורמי המקצוע, ורק לאחר שנבחנו ונשקלו כלל החלופות האפשריות האחרות".

בין היתר כולל הנוסח הסופי החמרה בתנאי הזכאות לקבלת תגמולי הביטוח וחיידוד הגדרת מקרי הזכאות לגמלה, לצד ביטול חובת המעבר להמשכיות במקרה בו לא נמצא מבטח שיתקשר עם קופת החולים במועד סיום ההתקשרות. בהחמרת ההגדרות להכרה באדם כסייעודי - מספר הפעולות שמבקש ההכרה כסייעודי אמור להתקשות לבצע אותן, כדי להיות מוכר כמטופל סיעודי, עלה מ-3 ל-4, על פי מבחן ה-ADL.

ביטול סעיף המשכיות יהיה החל מה-1 בינואר 2027, כאשר הרשות תפעל בזמן זה לקידום פתרון ארוך טווח ובר קיימא לביטוח הסייעודי בישראל, אשר יאזן באופן מיטבי בין הצורך להבטיח את המשך קיומו של הביטוח הסייעודי לאורך זמן לבין צמצום הפגיעה במבטחים.

המשך בעמוד הבא <<<

הוועדה לביקורת המדינה התכנסה אתמול (ד') לישיבת מעקב בוועדה בנושא "הסדרת הביטוחים הסייעודיים". זאת בעקבות המשבר המתמשך בענף הביטוח הסייעודי בישראל וההודעה של קופת חולים כללית וחברת הביטוח הראל על הארכת ההסכם ביניהן עד סוף שנת 2026.

יו"ר הוועדה ח"כ מיקי לוי אמר כי "לצד השמחה שהגענו להסכם ביניים המאפשר למבטחים קצת שקט לשנתיים הקרובות, צריך לומר כי המצב הזה אינו בר קיימא... השאלה הקריטית היא האם הפתרון הנוכחי באמת מספק יציבות לטווח הארוך. זה אספירין לחולה לב - הסכם לשנתיים בלבד. מה יקרה אחר כך? אנחנו מאוד מודאגים. הוועדה נחושה למנוע חזרה למצב המשברי שהתנסו בו כעת ולא מוכנה להשאיר את הדברים פתוחים".

יו"ר הוועדה הודיע כי ימשיך לעקוב אחר הנושא וקבע דיון נוסף בעוד חצי שנה כדי לוודא את התקדמות הטיפול במצב.

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הודה בדיון כי הפתרונות רחוקים מלהיות מספקים. "הארכת תוחלת החיים, לצד עלייה במודעות הציבורית, יוצרים לחצים עצומים על המערכת. עלינו למצוא איזון בין הצרכים החברתיים למשאבים הזמינים. יש צורך בשינוי יסודי במבנה הביטוח הסייעודי".

לדברי גל, "ההגדרות הביטוחיות הן גלובליות ואינן ייחודיות לישראל, אבל עלינו להקשיח את התנאים כדי להבטיח שהמערכת תמשיך להתקיים. אנו מעריכים כי השינויים ישפיעו על 10%-20% מהמבטחים, אך יובילו ליתרון למי שבאמת זקוקים לכך. הפתרון לשנתיים הקרובות הוא רק תחילת הדרך. עלינו לבנות חוזה חדש בין המדינה לאזרחים בכל הנוגע לביטוח הסייעודי. מדובר בסכומים עצומים - מיליארדי שקלים - שנדרשים לתמוך במערכת הזו ולהבטיח את יציבותה. אנחנו לא יכולים רק לקוות שהמצב יסתדר. סיכוי שנגיע למשבר דומה זהה בעוד שנתיים. עלינו להיערך להסדר בר קיימא שימנע משברים דומים בעתיד. הפתרון הזה הוא אבן דרך משמעותית, אבל האחריות שלנו היא להבטיח שהמערכת תוכל לשרת את אזרחי ישראל גם בשנים הבאות".

בשבוע החולף פרסמה רשות שוק ההון את ההוראות הסופיות של הביטוח הסייעודי בקופות החולים, שהיו תנאי להארכת ההתקשרות בין הראל ביטוח

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגנטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV ■ מנהלת פרסום: נעמי הירשהורן ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מנשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ פנשו 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 <<<

יו"ר הוועדה המליץ לרשות שוק ההון כי נציג מטעם לשכת סוכני הביטוח יצורף לצוות הממשלתי והבין משרדי שתקים הרשות על מנת לטפל במשבר הביטוחים הסיעודיים במטרה להניח פתרון ארוך טווח.

נשיא לשכת סוכני הביטוח, **שלמה אייזיק**, אשר השתתף בדיון בכנסת קרא לרשות שוק ההון להגביל באופן מיידי את גיל ההצטרפות לביטוחים הסיעודיים ואמר "חייבים להוציא הוראה ברורה שמונעת בצורה מיידיית מצעירים וילדים מלהצטרף לביטוחים הסיעודיים בתצורה הנוכחית שלהם, זאת מכיוון שמדובר בזריקת כסף ובמוצר שלא יוכל לתת להם כסויים כאשר יזדקקו להם".

אייזיק הוסיף בדיון כי הפתרון הנכון הוא להקים גוף ממשלתי אשר יבטיח ביטוח סיעודי ממלכתי בסיסי לכל אזרחי המדינה. "רק לגוף כזה תהיה את היכולת ליצור מנגנון אחוד לצורך הסליקה על ידי קופות החולים ומהלך כזה יבטל את ההבדלים הסוציאקונומיים, והבעיה הדמוגרפית, שפגעה בשלב זה בקופות חולים כללית אבל צפויה לפגוע בעתיד גם בקופות חולים אחרות". אייזיק אמר עוד כי על הרשות גם למנוע ניוד מבטוחים מקופת חולים לשאר הקופות מכיוון שמדובר בפרצה אשר רק תחריף את הבעיה.

ח"כ **מירב כהן**, מיוזמות הדיון, התריעה כי הפתרון הנוכחי מספק רק מענה זמני לשנתיים, ואינו פותר את הבעיה המערכתית. כהן גם העלתה שאלות על פערים משמעותיים בשיעור התביעות המאושרות בין קופות החולים לבין הביטוח הלאומי והביעה תמיחה על חוסר הפיקוח הפרלמנטרי על ההסכמים שנחתמים.

מנכ"ל שירותי בריאות כללית **אלי כהן**, הדגיש את גודל המשבר שפקד את הכללית בשל היקף המבטוחים המבוגרים: "נדרשת חשיבה מחודשת על פתרונות ארוכי טווח. הפתרון שהושג הוא פתרון טוב אך מותנה במה יקרה בשנתיים הקרובות ואם לא יקרה כלום - הפתרון הוא רע. אנחנו בכללית לא רגועים. המבטוחים הסיעודיים נפגעו בתהליך - הם לא קיבלו יותר זכויות. הזכויות שלהם נפגעו ואי אפשר לכבש את המילים. צריכים ללמוד מההיסטוריה - ב-2014 כל החברות עזבו את השוק הסיעודי ואמרו לנו זה לא מודל בר קיימא בגלל הדמוגרפיה ולכן העברנו את זה לקופות. קופות החולים לא מאשרות קצבאות סיעודיות אלא חברות הביטוח. אנחנו רק גורם מתפעל".

לדברי כהן, "בין 2012 ל-2023 כמות הקשישים גדלה ב-45%, הגדילו בכמות הקצבאות הסיעודיים שגדלה ב-150%, וזה מה שמוטט את הקרנות. משנת 2023 אנו מבקשים לקיים את הדיונים היות וזיהנו את המגמה, הגשנו בג"ץ בשל חוסר התייחסות. הוקמה ועדה בראשות מנכ"ל משרד האוצר, היא הגישה מסקנות ביניים בשנת 2024, אך איש מהשחקנים לא מצא פתרון. שנת 2024 בוזבה ואני חושש ששנים 2025-26 גם יבוזבו. לא יכול להיות שקשישים בכללית והצעירים בקופות החולים האחרות יפגעו".

כהן האשים כי "היה גורם שהתערב ברגולציה והתערב בנתונים והיה זה שמוטט את הקרנות ומה שהבריח את הקבלני משנה. ראינו כולנו את הנידול בקצבאות". בענף מייחסים את האשמות כהן לכך שבעבר חייבה רשות שוק ההון את קופות החולים לקבל את תנאי הגדרת חולה סיעודי הקיימים במוסד לביטוח לאומי, שהיו תנאים מקלים יותר.

אולי יש לכם פוליסת חיסכון להשקעה, אבל אין לכם **הראל Fidelity**

הראל מציגה - מסלולי השקעה חדשים בשיתוף **Fidelity International**



המסלולים "מסלול כללי" ו"מסלול מניות" נפתחו בפוליסת החיסכון וההשקעה "הראל מגוון השקעות" וינהלו ע"י הראל חברה לביטוח בע"מ. ניהול ההשקעות יבוצע ע"י Fidelity International (מסלולי אירוח). המסלולים מושקעים בחו"ל וחשופים בכ-100% למט"ח ודמי ניהול בהם גבוהים ביחס לדמי ניהול הנהוגים במוצר זה. המדיניות המלאה והמעודכנת מופיעה באתר החברה. אין באמור כדי להוות ייעוץ מס, ייעוץ השקעות או שיווק אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. יובהר כי בכל מקרה של סתירה או אי התאמה בין האמור לעיל לבין הוראות הדין והוראות הפוליסה - יגברו האחרונות.

הממונה על שוק ההון ביטל את רישיונו של סוכן הביטוח גיא שנצר

זאת לאחר ששנצר הודה והורשע בגין עבירות מרמה וזיוף כלפי לקוחותיו | להרשעה אין קשר ל"פרשת סלייס גמל", במסגרתה הגיש בשבוע שעבר המנהל המורשה של סלייס גמל תביעה בסך של כ-320 מיליון שקלים נגד קבוצה שבראשה עמד שנצר

סכום התביעה עומד על כ-320 מיליון שקלים. לפרשה אין קשר לסיבה בגינה הורשע שנצר.

על פי כתב התביעה, שנצר הקים וניהל תאגידים זרים והפעיל מערך שיווק מתוחכם שסוכני ביטוח תוגמלו בו עבור "גיוס" לקוחות. נטען כי שנצר ניהל את כספי החוסכים בהפקרות, העלים עשרות מיליוני דולרים, והעביר כספים לתאגידים פרטיים ולפרויקטים עלומים. הוא השקיע כספי ציבור בניגוד לחוק והסתיר מידע על השימוש בהם.

בנוסף, נאמר כי שנצר וסוכני הביטוח איתרו חוסכים הזקוקים להלוואה ושכנעו אותם להעביר את כספי החיסכון שלהם לקרנות בניהול אישי תמורת הלוואות. החוסכים לא ידעו ששנצר הוא בעל הקרנות, וסוכני הביטוח לא גילו שהם מקבלים עמלות. כך הועברו כ-100 מיליון דולר, מהם רק על 75 מיליון דולר ניתן הסבר. שנצר שינה גרסאות ולא הציג ראיות לטענותיו.

עוד נטען כי שנצר השתמש בכספי החוסכים להלוואות מסוכנות, כמו הלוואה של 31 מיליון דולר ללא ביטחונות, וכן השקיע 7.2 מיליון דולר בהתקשרות אישית ממנה רק הוא נהנה. הוא סגר את חשבונות הבנק של הקרנות, מה שהוביל להעלמות נכסי החוסכים. בסיכום, נטען ששנצר וסוכניו פעלו בניגוד לחובותיהם כלפי החוסכים, והם אחראים לנזקים שנגרמו.



עמית גל |

צילום: מארק קנימן, לע"מ

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, החליט לבטל את רישיון סוכן הביטוח של **גיא שנצר**, בעקבות הודאתו והרשעתו בכתב אישום בגין עבירות מרמה וזיוף כלפי לקוחותיו. החלטה זו תיכנס לתוקף בתוך 60 ימים. מרשות שוק ההון נמסר כי "הרשעתו של שנצר התקבלה במסגרת הסדר טיעון, אשר חשף מעשים חמורים המהווים פגיעה ביושרה ובמקצועיות הנדרשים בתחום החיסכון הפנסיוני, ולאחר שכאמור הודה במעשים המיוחסים לו".

"שמירה על אמון הציבור ועל מקצועיות הענף נמצאים בראש סדר העדיפויות של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. הרשות תנקוט צעדים מתאימים כנגד כל גורם הפוגע בציבור המבוטחים וביציבות השוק", מציינת הרשות. תגובתו של שנצר לפניית עדיף טרם התקבלה.

הלוואות מסוכנות והעלמת עשרות מיליונים מכספי העמיתים

אפי סנדרוב, המנהל המורשה של סלייס גמל, הגיש בשבוע שעבר לבית המשפט המחוזי בתל אביב כתב תביעה נגד אחת מהקבוצות המעורבות ב"פרשת סלייס". מדובר בקבוצה שבראשה עמד שנצר, ועימו נתבעו גם הקרנות הזרות שהקים וכן שותפיו - סוכני ביטוח שפעלו תחת ידו.



עדי היא ה-כתובת לכל מה שחשוב לך בתחום הפיננסיים.

"בדומה לרופאת משפחה, אני מקשיבה, לומדת ומנתחת את התמונה המלאה, עד לפתרון מדויק." עם הליווי המקצועי של ארביטראז', כל לקוח זוכה להתאמה פיננסית אישית.

לחצו ליצירת קשר עם עדי <<

חדש ובלעדי במנורה מבטחים

מנורה

All Stars

גופי ההשקעה המובילים בעולם במסלול אחד,
בכל מוצרי החיסכון!



לראשונה בישראל - מנורה ALL STARS

שילוב עוצמתי וייחודי של המוחות הפיננסיים המובילים בעולם ההשקעות.



המסלול נבנה בשיתוף חברת המחקר והמדדים הבינלאומית
ומבוסס על אסטרטגיית השקעה חכמה ומפוזרת, המקטינה את התלות בגוף השקעות יחיד.

אז למה להשקיע בשחקן אחד כשאפשר ליהנות מנבחרת?

לחצו והכירו את המסלול החדש!

המסלול יהיה זמין בכל מוצרי הפנסיה, ההשקעה והחיסכון של מנורה מבטחים החל מה-1.1.25.

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ עוסקות בשיווק (ולא בייעוץ) פנסיוני. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

2025 בענף הביטוח: בין יישום תקן 17 IFRS, השלכות המלחמה ואתגרי התחרות

מידרוג פרסמה את תחזיותיה לשנה שבפתח ומעריכה מה יהיו אתגרי הענף ומה צפוי לכל אחד מהתחומים המרכיבים אותו

לאור העלאת תעריפים משמעותית, לצורך תמחור פרמיה שמשקפת בצורה טובה יותר את הסיכון הנוכחי.

לדעת מידרוג, מגזר ביטוח חיים וחיסכון לטווח ארוך צפוי להיות מושפע מהתעצמות התחרות במסגרת מוצרי חיסכון ארוך טווח (בעיקר במוצר ה"ריסקים"), מהתנודתיות בשווקים הפיננסיים ומגורמים אקסוגניים נוספים. מגזר ביטוח הבריאות ימשיך להיות מושפע מתמורות רגולטוריות, לרבות כניסתן לתוקף של ההוראות לעניין מעבר מבטוחים בפוליסות ביטוח ניתוחים "מהשקל הראשון" לפוליסות ביטוח ניתוחים "משלים שבין" וממבנה הפוליסה האחידה, אשר צפויות להעצים את תחרות המחירים ולגרום ללחץ על הרווחיות ועל פוטנציאל צמיחת הפרמיות במגזר זה. להערכת מידרוג, מגזר הביטוח הכללי צפוי להמשיך ולהתאפיין בתחרות גבוהה, הן מצד החברות המסורתיות והן מצד החברות הישירות.

להערכת מידרוג, קיימת אי ודאות בקשר עם התפתחות המלחמה ועצמותה על ענף הביטוח ולפיכך, לא ניתן

להעריך כעת את היקף השפעתה המלאה על החברות בענף. אולם, התרחבות המלחמה והתמשכותה עלולות לגרום, בין היתר, לירידה בתוצר, לעלייה באינפלציה, ולשינויים בעקום התשואה ובריבית בנק ישראל, אשר עלולים להשפיע לשלילה על תוצאות הענף. בד בבד, בשל התארכות המלחמה אנו עדים לקושי הולך וגובר בהעברת הסיכון הביטוחי למבטחי משנה, אשר כתוצאה מהמלחמה, מחריגים חשיפה לנזקי טרור ומלחמה, לצד העלאת פרמיות והקשחת תנאים. להערכתנו, ככל שהמלחמה תימשך, מבטחי המשנה עלולים לצמצם נוכחות בשוק המקומי, באופן שעלול לפגוע בחברות בענף בהתממשות אירועי קיצון.

מהלכי התייעלות וטיוב תיק

שנת 2025 תהווה לדעת מידרוג נקודת ציון משמעותית לאור יישום לראשונה של תקן 17 IFRS בדוחות הכספיים של החברות בענף, כאשר התקן משנה באופן מהותי את אופן המדידה, ההצגה והגילוי של חוזי ביטוח בדוחות הכספיים. "יישום התקן צפוי להביא לשינויים משמעותיים באופן מדידת ההתחייבויות הביטוחיות, כרית ההון החשבונאית והרווחיות השוטפת, תוך הגברת השקיפות והשוואתיות בין חברות הביטוח. יישום התקן מחייב את החברות בענף להשקיע משאבים ניכרים בהתאמת מערכות המידע, תהליכי העבודה והבקורת הפנימיות, ועשוי להשפיע על אסטרטגיית המוצרים והתמחור בטווח הבינוני-ארוך. כמו כן, השינוי

"אתגרים מאקרו-כלכליים ולחץ תחרותי, לצד יישום לראשונה של תקן IFRS 17 ישפיעו על פוטנציאל הרווחיות בענף הביטוח בשנת 2025, כאשר בשל התארכות המלחמה, אנו עדים לקושי הולך וגובר בהעברת הסיכון הביטוחי למבטחי משנה", כך בתחזיות של מידרוג לענף הביטוח לשנת 2025, אותן כתב **מוטי ציטרין**, סמנכ"ל ראש תחום מוסדות פיננסיים, מימון מובנה ושירותים נוספים.

להערכת מידרוג, בשנת 2025 ענף הביטוח ימשיך להיות חשוף לעומס רגולטורי, המעודד תחרות ומייצר עלויות נוספות, לצד התמודדות עם השלכות המלחמה ומדיניות מוניטרית מרסנת, המאופיינת ברמות אינפלציה וריבית גבוהות יחסית לשנים האחרונות, אשר פוגעת בפעילות הכלכלית ובתשואות שוקי ההון, כאשר אלו צפויים להעיב על ענף הביטוח ובפרט, על פוטנציאל ייצור הרווחים ויכולת בניית הכרית ההונית מרווחים שוטפים.

מנגד, על פי התחזית, עליית עקום הריבית בשנת 2024 שיפצה את יחסי כושר הפירעון והקטינה את ההתחייבויות

הביטוחיות במגזרים בעלי "זנב ארוך". במידרוג מציינים כי ירידה אפשרית בעקום הריבית בשנת 2025 עלולה לפגוע ביחסי כושר הפירעון ולהגדיל את ההתחייבויות הביטוחיות במגזרים בעלי "זנב ארוך" ובכך להשפיע לשלילה על רווחיות החברות בענף.

מבטחי המשנה עלולים

לצמצם נוכחות בשוק המקומי

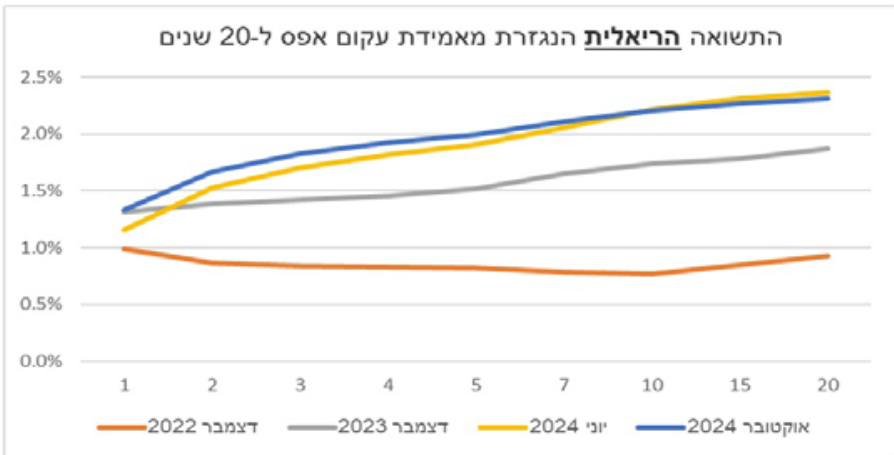
"ענף הביטוח חשוף באופן ישיר להשפעות המלחמה על הפעילות הכלכלית במשק באמצעות מספר מוקדי סיכון מרכזיים הכוללים, בין היתר, שיפוי בנין אובדן הכנסות ופגיעה בהשקעות הנוסטרו באמצעות חשיפה לשוקי ההון", מסבירה חברת הדירוג ומציינת כי "הפרופיל העסקי של חברות הביטוח בישראל שונה באופן מהותי בין החברות וכפועל יוצא, הנזק הפוטנציאלי משתנה בהתאם לפרופיל העסקי של המבטח וקווי העסקים שלו. כשנה לאחר פרוץ המלחמה, נראה כי השלכותיה על הענף מתונות יחסית".

על פי התחזית, בתחום ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח, עיקר החשיפה בעקבות המלחמה נובעת מביטוחי ריסק מוות ואובדן כושר עבודה, אשר נכון למועד הדוח הינה מצומצמת, בעוד שהחשיפה להשלכות המלחמה בתחום ביטוח בריאות וסיעוד, אינה מהותית. בענף הביטוח האלמנטרי, היקף הפגיעה ברכוש הנובע מאירועי המלחמה, לרוב, אינו מכוסה במסגרת פוליסת רכוש ומכוסה ברובו על ידי המדינה (מס רכוש). יתרה מזאת, בענפי הרכב נצפה שיפור משמעותי ברווחיות החיתומית



מוטי ציטרין
| צילום: סיון פרני

המשך מעמוד הקודם <<<



מקור: בנק ישראל; עיבוד: מידרוג

באופן ההכרה ברווחים עלול להוביל לתנודתיות גבוהה יותר בתוצאות המדווחות בטווח הקצר-בינוני.

חברת הדירוג צופה כי שימור הרווחיות בענף יתבסס על שיפור היעילות התפעולית, תוך שליטה טובה יותר במבנה ההוצאות, שימוש מוגבר בכלים טכנולוגיים והתאמת תעריפים. יחס הסולבנסי ימשיך להוות שיקול מרכזי בקבלת החלטות ההשקעה והפעילות, כאשר יישום מלא של דירקטיבת סולבנסי 2 ובפרט נדבך שני (ORSA), צפוי להמשיך ולשפר את תהליכי ניהול הסיכונים בענף ולתמוך בשיפור פרופיל הסיכון לאורך זמן. להערכת מידרוג, החברות בענף תמשכנה לבצע מהלכי התייעלות וטיוב תיק, תוך התמקדות ברווחיות חיתומית וניהול חשיפות ההון.

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

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

פספורטכארד השיקה אפליקציה חדשה לסוכני הביטוח

האפליקציה מאפשרת להפיק לידיים, לצפות בסטטוס הטיפול בהם, להפיק פוליסות ללקוחות, לצפות בהצעות שניתנו ללקוחות ולהתעדכן בנתוני המכירות



פספורטכארד. **אריאל קזניץ**, סמנכ"ל קשרי ספקים, סקר את "מאחורי הקלעים" של ניהול אירוע רב מבטחים והחילוץ שביצעה פספורטכארד באמסטרדם בחודש שעבר.

רונית סגל: "למפגש עם סוכני הביטוח יש ערך עצום עבורנו. אנו לומדים מה חשוב להם, ונערכים בהתאם לכך. אנחנו בטוחים שהאפליקציה החדשה שהשקנו עבורם תסייע להם בשנת 2025 שבה צפויה עלייה במספר הישראלים שיטוּסו לחו"ל בעקבות חזרתן של חברות התעופה הזרות לטוס לישראל וממנה".

פספורטכארד ערכה כנס מקצועי במתחם הכנסים הרמוזו במודיעין, שבו השתתפו כ-250 סוכני ביטוח. בכנס הוצג סיכום שנת 2024, כמו גם היערכותה של החברה לעבודה עם הסוכנים בשנת 2025.

במסגרת הכנס, הוצגה הגרסה העדכנית של אפליקציית פורטל הסוכנים החדשה של פספורטכארד, שעלתה בימים אלה לחנויות האפליקציות. נמסר שהאפליקציה מאפשרת לסוכני הביטוח להפיק לידיים, לצפות בסטטוס הטיפול בהם, להפיק פוליסות ללקוחות, לצפות בהצעות שניתנו ללקוחות, ולהתעדכן בנתוני המכירות, מכל מקום בעולם.

את הכנס הנחה **אלון מעברי**, סמנכ"ל חטיבת הסוכנים ונקודות הפצה, ובהרצאת הפתיחה התייחסה **רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד Travel, לסיכום שנת 2024. **ירון בראון**, סמנכ"ל מכירות וחיתום בפספורטכארד Travel, סקר בהרצאתו מוצרים חדשים ומגמות בביטוחי הנסיעות.

שירלי שרון, סמנכ"לית שירות ומכירה בפספורטכארד Relocation, הציגה את הפתרונות הביטוחיים בעולם הרילוקיישן. בנוסף, **קים יודי**, סמנכ"לית שירות לקוחות ותביעות בפספורטכארד Travel, סקרה את חוויית לקוח-סוכן ויתרונותיו בפספורטכארד. **קורל אבירי**, מנהלת צוות מוקד הסוכנים, הציגה את אפליקציית פורטל הסוכנים החדשה.

מיכל שרביט, מנהלת מחלקת שטח ועסקים הציגה את פספורטכארד Business, הנותן פתרון לחברות, קבוצות ומועדוני ספורט. **רויטל חסאן**, מנהלת תיקי סוכנים, העבירה הדרכה בנושא כלים פרקטיים בשיווק לסוכני

הפניקס מרחיבה את הכיסוי ב"תכנית מרפא"

לפוליסה המעניקה פיצוי בגילוי מחלה קשה נוסף
כיסוי בעת גילוי מוקדם של סרטן צוואר הרחם

התכנית תעודכן גם למבטחים אשר שודרגה להם תכנית מחלות קשות במסגרת הטבת "הטוב מבין השניים" (הטבה אשר מרחיבה את תנאי הכיסוי בתביעה על פי התכנית מיטיבה עבורם ללא כל שינוי בפרמיה הקיימת).

עוד נמסר, כי תכנית מרפא של הפניקס הושקה בשנת 2020 במטרה להרחיב את רשת הביטוח של המבטחים באמצעות הוספת מגוון מאפיינים ייחודיים: ביטול החלוקה של המחלות לקבוצות המחלות, ביטול "קבוצה ראשונה" כך שהתכנית אינה מתבטלת לפני תום תקופת הביטוח וכן, הסרת מגבלת ימי השרידות ב-33 מחלות. בנוסף, מציינים בהפניקס, מספר המחלות המזכות ב-100 פיצוי הוא מהרחבים בענף.

הפניקס מרחיבה את המעטפת הביטוחית ב"תכנית מרפא" – פיצוי בגילוי מחלה קשה. החל אתמול (ד') נוסף לכיסוי, כולל מבטחים קיימים, לגילוי סרטן בשלב הטרומ ממאיר (IN SITU), גם כיסוי בעת גילוי מוקדם של סרטן צוואר הרחם שהיה מוחרג מתנאי הכיסוי עד כה, וזאת ללא שינוי בפרמיה הקיימת.

מהפניקס נמסר, כי הכיסוי לסרטן מוקדם בתכנית מרפא של הפניקס אינו מוגבל לרשימת סוגי סרטן כפי שנהוג בשוק: "תכנית מרפא מכילה רשימה לא סגורה של סוגי סרטן בגילוי מוקדם והזכאות היא גם אם המבטח טופל רק באמצעות כימותרפיה ולא ללא הכרח שירק לאחר ביצוע ניתוח להסרת גידול. זאת בשונה מהכיסוי בחברות המתחרות אשר מותיר את המבטחים ללא זכאות לפיצוי במקרה זה".

הפקדות סוף שנה עושים בהפניקס

שני בלו - הרפניסט
מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל



מקום 1 בתשואות בגמל להשקעה

¹ מסלול כללי בשנה האחרונה

מקום 2 בתשואות בקרן השתלמות

² מסלול כללי בשנה האחרונה

לפרטי תקרות ההפקדה המעודכנים ל 2024 <

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

התקופות המוצגות מתייחסות לתאריכים: שנה האחרונה (12/23-11/24), שלוש שנים האחרונות (12/19-11/24) וחמש שנים האחרונות (12/21-11/24). התשואה הינה נומינלית ברוטו ממוצעת שנתית בהתאם לתקופה שנבחרה, לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שתושגנה בעתיד. *ההשוואה הינה מתוך 10 החברות המנהלות בעלות היקף הנכסים הגדול ביותר של קופות גמל וקרנות השתלמות ואינה כוללת קופות מגזריות/סקטוריות שאינן פתוחות לכלל הציבור. האמור אינו מהווה ייעוץ ואו המלצה ואו חוות דעת מכל סוג שהם לרכישה ואו הצטרפות למוצר פנסיוני ואו פיננסי ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין. (1) קופת גמל להשקעה מסלול כללי מ"ה 7908 במקום ה-6 בשלוש שנים האחרונות ובמקום ה-5 בחמש השנים האחרונות. (2) קרן השתלמות מסלול כללי מ"ה 964 במקום ה-5 בשלוש שנים האחרונות ובמקום ה-5 בחמש השנים האחרונות. הפניקס פנסיה וגמל בע"מ. מקור הנתונים - אתר הגמלנט.

400 משתתפים בכנס המעסיקים ה-14 של עדיף

הכנס שנערך בשיתוף איגוד לשכות המסחר והתאחדות התעשיינים דן בנושאים מעולמות הפנסיה והגמל, הפיננסים, הבריאות, הרגולציה והבינה המלאכותית

'עבודה שגרתית', כלים מבוססי בינה מלאכותית יאפשרו לנו לעבוד בצורה חכמה ומהירה יותר, והגדרות התפקידים כפי שאנחנו מכירים אותן היום ייראו אחרת לגמרי. העבודה ההיברידית, השימוש בטכנולוגיות פורצות דרך ושינוי בתרבות הארגונית הם לא חזון לעתיד – הם כבר כאן, ומה שאנחנו עושים היום יכתוב את המקום שלנו בעולם החדש הזה. התפקיד שלנו כמעסיקים הוא להיות עם היד על הדופק, לאמץ את השינויים בזמן ולאפשר לעובדים שלנו להישאר רלוונטיים ומתקדמים".

הכנס כלל נושאים מעולמות הפנסיה והגמל, הפיננסים, הבריאות, הרגולציה והבינה המלאכותית. אילה גל אבני הנחתה רב שיח בנושא "הסדרים פנסיונים במציאות



יובל נוריאל

משתנה" בו השתתפו **ענת כנפו תבור**, מנכ"לית אלטשולר שחם גמל ופנסיה ו**שני בלו הרפניסט**, מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל. **ליאור זוהר**, מנהלת מחלקת אסטרטגיה ותיווך פנסיוני, רשות שוק ההון, דיברה על "מיצוי זכויות פנסיוניות בראייה קדימה". **עומר בן יאיר**, סמנכ"ל מקצועי, אלטשולר שחם גמל ופנסיה, הסביר על "אחריות המעסיק בסיום העסקה".

בתחום הפיננסים הרצה **רוני קליין**, מנהל פעילות פיננסים, מנורה מבטחים, בנושא "השפעת רפורמת מסלולי ההשקעות על העובדים והמעסיקים". "חשיבות הכוונה פיננסית לעובד ולתא המשפחתי שלו", היה שמו של רב שיח אותו הנחה **שחר שמאי**, ארביטראז' פירמת שותפים לניהול פיננסי, והשתתפו בו: **קרן שמיר**, מנכ"לית תמורה; **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים; עו"ד **מוטי עזרן**, מנהל תחום משפט קיבוצי, התאחדות התעשיינים ו**שי בדיחי**, מנכ"ל ושותף, קהילת ידע שווה כסף.

על "טופס 161 החדש: עושים סדר", דיברו **רונית כהן**, מנהלת תחום קופות גמל, רשות המסים, ועו"ד **מיכל וקסמן חילי**, ראש אגף עבודה ומשאבי אנוש, התאחדות התעשיינים.

"קולקטיב בריאות במציאות החדש" היה שמו של רב שיח נוסף, אותו הנחתה **רוני יונג**, יועצת ארגונית ועסקית, והשתתפו בו: **ביאטה גיטרמן**, מנהלת תחום קולקטיבים, אגף בריאות, מנורה מבטחים; **תומר טישלר**, סמנכ"ל בכיר, מנהל אגף ביטוח בריאות והסכמים קיבוציים, הראל ביטוח ופיננסים; **רלי דרב**, מנהלת מחלקת קולקטיבים, כלל ביטוח ופיננסים ו**שי אופז**, יועץ לביטוחי בריאות.

את הכנס נעל מושב "AI בעולם העבודה". עו"ד **ליאת שקד כץ**, שותפה במחלקת דיני עבודה, הרצוג פוקס נאמן, הרצתה על "השפעות הבינה המלאכותית: הפן משפטי". **ירדן פלד**, מומחה ומרצה לחדשנות בארגונים, מנהל קהילת עדיף Tech, דיבר על "עולם העבודה: נערכים לדור הבא".

כנס המעסיקים ה-14 של עדיף שנערך תחת הכותרת "מגמות ואחריות ברוח התקופה", ריכז אליו 400 נציגי מעסיקים. הכנס נערך ביום חמישי האחרון (19 בדצמבר) במתחם האירועים הוט סינמה בכפר סבא, בשיתוף **איגוד לשכות המסחר והתאחדות התעשיינים**.

את הכנס אותו הנחתה **אילה גל אבני**, מנכ"לית סיסרון ייעוץ פנסיוני, פתח מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל** שציין בדבריו את המציאות שכפתה המלחמה על עולם העבודה: "השנה האחרונה חייבה אותנו להתמודד עם מציאות מורכבת. המצב הביטחוני, הכלכלי והחברתי טלטל את המשק כולו. מאות אלפי עובדים מצאו עצמם מגויסים לשירות מילואים ממושך, בעוד אחרים התמודדו עם פגיעה

תעסוקתית, אישית ונפשית. עסקים רבים התמודדו עם ירידה בהכנסות, עם חוסר ודאות כלכלית ועם עלויות שהלכו וגדלו. במקביל, השינויים הרגולטוריים כמו רפורמות הפנסיה, ביטוחי הבריאות וטופס 161 החדש חייבו אותנו להיערך מחדש – להבין את המשמעות, לשנות תהליכים ולהוביל את העובדים שלנו קדימה.

"בתוך כל אלה, האחריות שלכם כמעסיקים גדלה. אתם נדרשים לא רק להוביל את הארגונים, אלא גם לדאוג לעובדים, שהם הלב הפועם של כל עסק וארגון. לדאוג למי שחזרו מהחזית ולמי שנשארו מאחור להתמודד עם מציאות מורכבת. לדאוג למי שחרדים למצבם הכלכלי ולמי שזקוקים להכוונה ויציבות".

נוריאל הוסיף "המשק הישראלי התמודד השנה עם אתגרים חסרי תקדים. בתוך התקופה הקשה הזו, ראינו את החוסן האדיר של המעסיקים, של העובדים ושל המשק כולו. האחריות המוטלת על כתפנו אינה קלה, אבל היא גם הזדמנות. הזדמנות לחזק את הקשר עם העובדים שלנו, להוביל את השוק קדימה ולהבטיח שהארגונים שלנו ייצאו מהמשבר הזה חזקים ומובילים יותר".

נוריאל ששיתף את הנוכחים על הולדת בנו השני ימים ספורים לפני הכנס, אמר במבט אל העתיד: "בתוך לילות ללא שינה, הראש רץ במחשבות על העתיד ואני לא יכול שלא לשאול את עצמי לאיזו מציאות הבן שלי יגדל. לא מבחינה ביטחונית, לאיזה עולם עבודה הוא ישתחרר בעוד שני עשורים? העתיד הזה אולי נראה רחוק מדי, אבל אני כבר יכול לדמין אותו בעוד 20 שנה משוחרר מהצבא ושואל אותי: 'אבא, מה זה היה פעם? שעות עבודה? דוחות? אנשים שעובדים בעצמם, בלי רבובטים?'. אני משער שהמציאות בעוד שני עשורים תגבר גם על סרטי המדע הבדיוני, ואולי אפילו תגרם לכולנו להרים גבה על האופן שבו עבדנו היום".

מנכ"ל עדיף הוסיף בעניין זה: "למען האמת, אנחנו לא צריכים לחכות 20 שנה. כבר בשנים הקרובות, מומחים ועיתידנים מעריכים שעולם העבודה ישתנה בצורה דרמטית. תהליכים אוטומטיים יחליפו את מה שנחשב פעם

סיקור נרחב של כנס המעסיקים ה-14 - במהדורה מיוחדת שתופץ בקרוב

כלל ביטוח ופיננסים

גאה להיות חברת הביטוח שלכם
וללוות אתכם בכל רגע



מוזמנים להאזין לפלייליסטים שהכנו לכם ב-spotify
המתאימים לכל רגע בחיים

בטיסה 📄

בבית 🏠

ברכב 🌲

או סתם בשביל לשפר את ההרגשה.
מאחלים שנה אזרחית טובה ותשמחו שאתם בכלל

להאזנה <<

התאוששות בהיקף ההשקעות הזרות בחציון הראשון של 2024 לאחר ירידה ב-2023

בחציון הראשון של השנה הושקעו כ-11.8 מיליארד דולר בידי זרים - עלייה של 16% לעומת אותה תקופה ב-2023 | היקף ההשקעות עדיין נמוך מזה של 2022

לתמוך בהמשך מגמה זו. משרד האוצר ממשיך לפעול גם בתקופה זו להרחבת הסכמי ההשקעות של ישראל ליצירת סביבה תומכת להגדלת השקעות ולאפשר גיוון של מקורות ההשקעה הזמינים עבור הכלכלה הישראלית".

על פי הדוח, לצד העלייה בהיקף העסקאות, שנת 2023 התאפיינה בירידה משמעותית במספרן של עסקאות ההשקעה הזרה: מספרן הסתכם ב-1,563 עסקאות לעומת 2,502 בשנת 2022, ירידה של כ-62%.

עסקאות ההשקעה הבולטות של שנת 2023 היו עסקת הענק של תאגיד אינטל להרחבת המפעל בקרית גת בשווי של כ-15 מיליארד דולר שנחתמה ביוני 2023, עסקת המיזוג של חברת Imperva עם תאגיד Thales SA הצרפתי בסך של כ-3.6 מיליארד דולר שנחתמה בינואר 2023, ועסקת ההשקעה של Adani Group ההודית בנמל חיפה בסך כ-1.2 מיליארד דולר שנחתמה במאי 2023. באוצר מציינים, כי ללא עסקת אינטל, סך העסקאות בשנת 2023 מסתכם בכ-18 מיליארד דולר, ירידה של כ-24% לעומת שנת 2022.

ארה"ב היא מדינת המקור המובילה להשקעות בישראל, כאשר מדינות משמעותיות נוספות הן צרפת, הודו, בריטניה וקנדה.

בישראל, על פי נתוני ה-OECD, נרשמה בשנת 2023 ירידה של כ-29% בסך ההשקעות הזרות הנכנסות לעומת שנת 2022. עיקר הירידה מושפעת מנתוני הרבעון הרביעי של שנת 2023, על רקע מלחמת חרבות ברזל, שפגעה בפעילות הכלכלית והובילה להגברת אי הוודאות באופן שמשליך גם על היכולת למשוך השקעות.

לעומת זאת, על פי נתוני מאגר עסקאות השקעה זרות של אגף הכלכלן הראשי במשרד האוצר, בשנת 2023 כולה נרשמו עסקאות השקעה זרות בהיקף כולל של כ-32.9 מיליארד דולר, עלייה של כ-40% בהשוואה לשנת 2022.

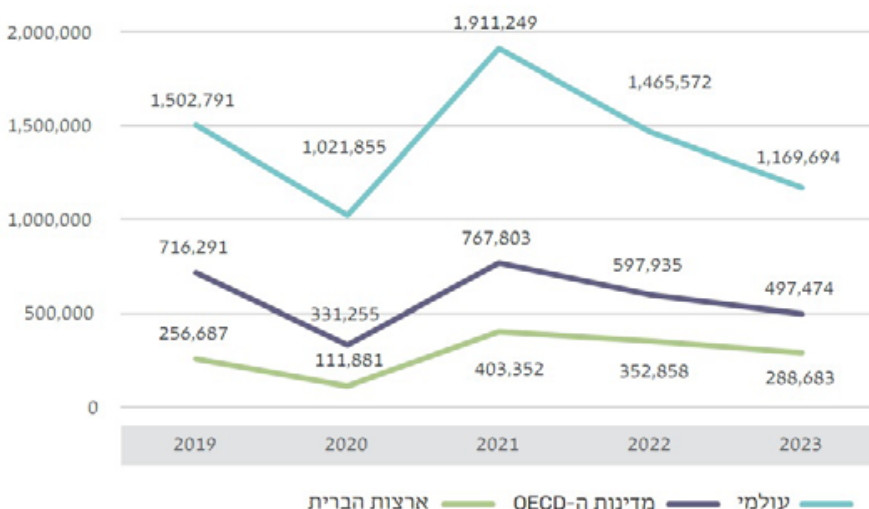
כך עולה מדוח הכלכלן הראשי במשרד האוצר, שסוקר את נתוני ההשקעות הזרות בישראל ובעולם בשנת 2023, תוך התייחסות למדינות המובילות כיעד וכמקור להשקעות ולמגמות מרכזיות.

באוצר מסבירים, כי בדוח מפורסמים ממצאים המבוססים על עסקאות השקעה זרות מתוך מאגר המידע של האגף, וכן נתונים ותובנות שעולים מניתוח נתוני ה-OECD בדבר השקעות זרות ישירות, המבוססים על תנועות הון בפועל. מאגר המידע של אגף הכלכלן הראשי, המבוסס על עסקאות שפורסמו באופן פומבי ומתאימות להגדרה של השקעה זרה, משלים את המידע הקיים בפרסומים בנוגע להשקעות הזרות הישירות (OECD FDI Database). "יתרונו של המאגר ביכולתו לספק מידע מפורט על עסקאות ספציפיות, המאפשר הבנה של תמונת ההשקעות בכל רגע נתון, גם בהתייחסות למדינת המקור של המשקיעים", מסבירים באוצר.

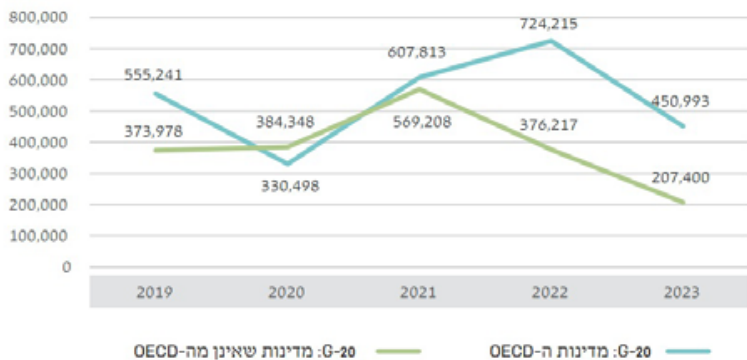
הכלכלן הראשי ד"ר שמואל אברמזון: "המגמה העולמית של האטה בזרם ההשקעות הזרות בשנת 2023, לא פסחה על ישראל. היקף העסקאות בישראל בשנת 2023 בלט לטובה על רקע עסקת השקעת הענק של אינטל, בעוד הושפענו לרעה בעיקר ברבעון הרביעי על רקע מלחמת חרבות ברזל".

אברמזון הוסיף: "הנתונים הקיימים לשנת 2024 מלמדים על מגמת גידול בעסקאות ההשקעה הזרות לישראל, והשיפור בסביבה

תרשים 1 | השקעות זרות ישירות נכנסות בעולם, 2019-2023 (מיליוני דולרים)

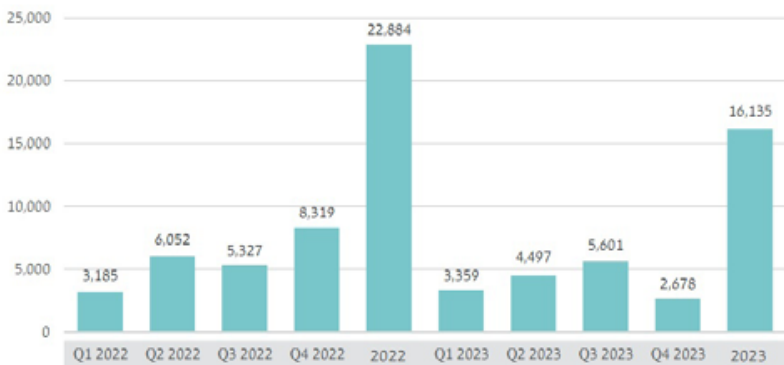


תרשים 2 | השקעות זרות נכנסות במדינות ה-G-20, 2019-2023 (מיליוני דולרים)



מקור: עיבודי אגף הכלכלן הראשי לנתוני OECD FDI Database

תרשים 3 | השקעות זרות נכנסות לישראל לפי רבעונים, 2022-2023 (מיליוני דולרים)



מקור: עיבודי אגף הכלכלן הראשי לנתוני OECD FDI Database

המשך מהעמוד הקודם <<<

כמעט מחצית משווי העסקאות בשנת 2023 היו בתחום המוליכים למחצה ותעשיית השבבים. כ-30% נוספים היו בעסקאות עם חברות בתחום ה-IT. 6% נוספים הושקעו בחברות שפועלות בתחום מדעי החיים.

נתונים ראשוניים לשנת 2024

על פי נתונים ראשוניים לשנת 2024 של מאגר אגף הכלכלן הראשי במשרד האוצר, שווי עסקאות השקעה זרות בישראל בחציון הראשון של השנה הסתכם בכ-11.8 מיליארד דולר. הרבעון הראשון הסתכם בכ-4.4 מיליארד דולר עם כ-460 עסקאות. ברבעון השני נרשמו עסקאות בעלות שווי גבוה יותר, והוא הסתכם בכ-7.4 מיליארד דולר עם כ-450 עסקאות.

באוצר מציינים כי מדובר בהיקף עסקאות הגבוה בכ-15% לעומת נתוני החציון הראשון בשנת 2022. בהשוואה ל-2023, מדובר בירידה של כ-28% (בחישוב הכולל את עסקת אינטל). בהתייחס למספר העסקאות, מדובר בירידה של כ-27% במספר העסקאות לעומת 2022 (מה שמלמד על שווי עסקה ממוצע גבוה באופן יחסי בשנת 2024), אך עלייה של 16% לעומת 2023.

הסכמות בין שר האוצר לנשיאות המגזר העסקי על הרווחים הלא מחולקים

יאפשרו לעסקים לבחור בין החוק הקיים לבין מודל חלופי (בכל שנה) שיאפשר חלוקה מלאה של 6% בכל שנה מיתרת העודפים הצבורה במאזן

נשיאות המגזר העסקי. אני מוביל בשיתוף פעולה מלא עם כלל הגורמים במשק תקציב מדינה שיתן את הגיבוי המלא לחיילנו ותקציב שיתמוך את מאמצי המלחמה. התיקון שעושים מייצר שקילות מיסויית והוא צעד נכון עבור המשק הישראלי בעת המלחמה".

דובי אמיתי: "אחרי למעלה מחודשיים שאנו עוסקים בטיוב החוק המורכב הזה, ומתוך אחריות כבדה שמונחת עלינו לוודא שלא יפגעו ההשקעות והצמיחה במשק, הגענו להסכמות נוספות שיאפשרו גמישות ופשטות לעסקים".

נשיאות המגזר העסקי בראשות היו"ר דובי אמיתי הגיעה להסכמות עם שר האוצר בצלאל סמוטריץ' כי במסגרת הליך החקיקה שמתקיים כעת בוועדת הכספים לעניין "מיסוי רווחים לא מחולקים" ולצד ההסכמות אליהן הגיעו הצדדים בימים האחרונים בנוגע לשאר סעיפי החוק, יאפשרו לעסקים לבחור בין החוק הקיים לבין מודל חלופי (בכל שנה) שיאפשר חלוקה מלאה של 6% בכל שנה מיתרת העודפים הצבורה במאזן.

שר האוצר בצלאל סמוטריץ': "אני שמח מאוד על ההסכמות עם

מיטב ו-IBI משיקות קרנות נאמנות מחקות מדד ביטקוין

ליאור כגן, מנכ"ל מיטב קרנות נאמנות: המשקיעים רוצים ומחפשים דרכים והזדמנויות להשקיע ולהיחשף לביטקוין בצורה פשוטה וקלה ואורי בן דב, מנכ"ל IBI קרנות נאמנות: זוהי בשורה משמעותית לציבור המשקיעים בישראל



חשיפה לביטקוין מבלי צורך לרכוש מטבעות

מ-IBI בית השקעות נמסר כי הקרן של החברה עוקבת אחר הביצועים של מטבע הביטקוין באמצעות מדד S&P Bitcoin Index. הקרן הנה קרן מפוקחת, הפועלת על פי תשקיף וכפופה לרגולציה של הרשות לניירות ערך.

"ביטקוין הפך להיות נכס רלוונטי בשנים האחרונות. החודש נסחר סביב ה-100 אלף דולר. הביטקוין ידוע בתנודתיות הגבוהה שלו אשר מביאה עימה אפשרויות רווח/הפסד גבוהות בטווח זמן קצר", מסבירים בחברה ומוסיפים: "קרנות מחקות, בדומה למוצרים המקבילים בעולם שאושרו על ידי רשות ניירות הערך האמריקאית, נועדו להציע גישה פשוטה יותר לנכס הדיגיטלי מאשר דרך אחזקה פיזית של המטבע בגופים שחלקם אינם מפוקחים. באמצעות הקרן, משקיעים יוכלו להיות חשופים לביטקוין מבלי שיצטרכו לרכוש מטבעות או להחזיק ארנק דיגיטלי והיחודיות במוצר הישראלי שהוא ימנע את הצורך של המשקיע להמיר מט"ח ובכך לחסוך עמלות המרת מט"ח".

להערכת IBI קרנות נאמנות, כל אלו הופכים את ההשקעה במטבע דרך קרן מחקה לאופציה אטרקטיבית עבור משקיעים המעוניינים להיחשף למטבעות מסוג ביטקוין, אך מעדיפים שלא לקנות, למכור ולשמור את המטבעות באופן ישיר.

אורי בן דב, מנכ"ל IBI קרנות נאמנות: "זוהי בשורה משמעותית לציבור המשקיעים בישראל. אנחנו עדים בתקופה האחרונה לדרישה גוברת של ציבור המשקיעים להשקיע במטבעות דיגיטליים באופן מפוקח באמצעות שוק ההון ואנו מודים לרשות ניירות ערך על קידום המוצר דרך מכשיר מפוקח".



ליאור כגן | צילום: מיטב



אורי בן דב | צילום: יח"צ

בתי ההשקעות **מיטב ו-IBI** הודיעו השבוע כי ישיקו ב-31 בדצמבר 2024 קרנות נאמנות מחקות מדד ביטקוין. המטבע הדיגיטלי-קריפטוגרפי המוביל בעולם חצה לאחרונה את רף ה-100 אלף דולר למטבע בודד. במיטב מנהל הקרן היא מיטב קרנות האמנות ו-IBI - IBI קרנות נאמנות.

"הקרן החדשה מגישה למשקיעים ישראלים את המהפכה הגדולה שחוללו בוול סטריט בשנה האחרונה קרנות ספוט העוקבות אחר מחיר הביטקוין, לאחר שרשות ניירות ערך האמריקאית (SEC) העניקה בינואר 2024 אישור שיווק ל-11 קרנות כאלו, בראשות כמה מהגופים הפיננסיים הגדולים בארה"ב כדוגמת בלאקרוק ופייליטי", מסבירים במיטב.

בבית ההשקעות מציינים כי "בחצי שנה האחרונה ממריא מטבע הביטקוין לשחקים ושובר שיאים. עד כה, משקיע שרוצה להיחשף לביטקוין היה חייב להמיר את השקלים שלו לדולרים, והיה צריך לשלם עלויות המרה ועמלות מכירה וקנייה גבוהות מאד. מיטב קרנות נאמנות משיקה קרן העוקבת אחר מדד מחיר הביטקוין שלאושנה, ניתן לרכוש בשקלים. הקרן עוקבת אחר מדד ה-Spot Bitcoin דרך עורך המדד CFD Benchmarks Ltd - הגדול והמרכזי בארה"ב".

במיטב מוסיפים כי אפשרויות ההשקעה בביטקוין התפתחו מאוד בשנים האחרונות: עד לסוף 2021 משקיעים יכלו להשקיע בביטקוין בעיקר דרך ארנק דיגיטלי כאשר באוקטובר 2021 אושרו לראשונה בארה"ב ETF על הביטקוין, אך רק לפי חוזים עתידיים על המטבע (מה שגרם לפערים בין מחיר התעודה למחיר המטבע). בינואר 2024 אושרו בארה"ב ETF על הביטקוין בשוק הספוט (SPOT) - מחיר המטבע ולא החוזה העתידי עליו. "התעודות שאושרו בינואר 2024 היוו בשורה שכן הן על נכס הבסיס ומשקפות בצורה מהימנה יותר עבור המשקיע את השינויים במחיר הביטקוין".

ליאור כגן, מנכ"ל מיטב קרנות נאמנות: "המשקיעים רוצים ומחפשים דרכים והזדמנויות להשקיע ולהיחשף לביטקוין בצורה פשוטה וקלה. המוצר שאנחנו משיקים מאפשר להם לעשות זאת בצורה מהירה וידידותית, ובכל סכום השקעה. אנחנו צופים שהמסחר במטבע ימשיך ויגדל, גם לאור הרוח הגבית שהוא מקבל מהממשל החדש בארה"ב וממשקיעים מוסדיים בעולם".

במיטב מציינים, כי עיקר החשיפה של הקרן היא למוצרי מדדים על מטבע הביטקוין, ואולם הקרן אינה משקיעה ישירות בנכס הביטקוין ועל כן תשואת הקרן לא תהיה בהכרח זהה לתשואת מטבע הביטקוין. בנוסף מציינים, כי ההשקעה בקרן טומנת בחובה סיכונים ייחודיים.



פספורטכארד גאה לזכות

בקטגוריית חדשנות השנה

בענף ביטוחי הבריאות עם שירות "חדר המצב".

מרכז ההתרעות של הישראלים בחו"ל 24/7 המעדכן בזמן אמת על אירועים המסכנים את בטחון לקוחותיכם בחו"ל.



חדר המצב
By PassportCard

מרכז ההתרעות של הישראלים בחו"ל

הפניקס אינווסט משיקה הפקדה דיגיטלית

ההפקדה באמצעות בנקאות פתוחה או סריקת שיק מהנייד

נוסף, הפניקס מציעה גם הפקדת שיקים מהירה לחשבון ההשקעה בהפניקס אינווסט: "במקרה של רצון להפקיד לחשבון האינווסט בפניקס בשיק אין צורך לשלוח את השיק הפיזי ידנית לחברה או להגיע פיזית למשרדים, ניתן להזין את פרטי השיק ולצלם אותו ישירות דרך האזור האישי בנייד או באפליקציה. הנתונים עוברים בדיקות תקינות, תוך עדכון הלקוח על התקדמות התהליך עד להשלמתו", נמסר.

"השירות החדש מייצג פריצת דרך בתהליכי ההפקדה בפוליסת השקעה", אומר **אור חרוש**, משנה למנכ"ל, מנהל תחום חיסכון ארוך טווח בהפניקס. "המטרה שלנו היא לאפשר ללקוחות ולסוכנים חוויה דיגיטלית פשוטה ובטוחה".

בהפניקס מדגישים, כי השירות החדש מעניק תועלת גם לסוכנים: "הוא מצמצם טעויות, מייעל תהליכים, ומעניק לסוכנים כלי עבודה אפקטיבי ללא כל שינוי בתנמול הסוכן".



אור חרוש
| צילום: ענבל מרמרי

קבוצת הפניקס הודיעה על שירות חדש להפקדות דיגיטליות ישירות בהפניקס אינווסט, פוליסת חיסכון פרט של הפניקס.

"מדובר בהפקדה מהירה ונוחה, וזאת באמצעות שימוש בבנקאות פתוחה (Open Banking), שתאפשר ביצוע הפקדות בנקאיות ישירות מחשבון הבנק של הלקוח לחשבון ההשקעה של הפניקס אינווסט", נמסר מהפניקס.

עוד נמסר, כי מדובר בתהליך דיגיטלי קצר, מידי ופשוט, ללא צורך במילוי טפסים או הליכים ידניים מסורבלים. "הלקוח נכנס לאפליקציה או נכנס באמצעות לינק שנשלח מהסוכן, מציין את סכום ההפקדה הרצוי, מועבר לאישור הפעולה בבנק שלו והכסף מופקד בחשבון הפניקס אינווסט. השירות כולל עדכון הלקוח והסוכן על סטטוס ההפקדה, מה שמעניק שקיפות מלאה, שליטה בתהליך ותחושת ביטחון", מציינת החברה.

גידול מואץ בהוצאות של הציבור הישראלי בארנקים דיגיטליים

יותר ממחצית ההוצאות בארנקים דיגיטליים ברשתות המזון

עוד עולה מנתוני שבא, כי למעלה ממחצית (50.8%) מההוצאות בארנקים דיגיטליים, בסכום של 3.308 מיליארד שקלים, במהלך חודש נובמבר התבצעו בענפי המזון של המשק – רשתות המזון (1.494 מיליארד שקלים), מסעדות, בתי קפה ומזון מהיר (1.192 מיליארד שקלים), מכולות ופיצוציות (438.294 מיליון שקלים), ומעדניות, קצביות ומאפיות (184.108 מיליון שקלים).

ענפי הלבשה וההנעלה מהווים 12.6% מסך ההוצאות בארנקים דיגיטליים (818.261 מיליון שקלים), ענף החשמל והאלקטרוניקה מהווה 7.4% מסך ההוצאות בארנקים דיגיטליים עם סך הוצאות של 479.661 מיליון שקלים.

טלי הולנברג, סמנכ"לית פיתוח עסקי, שיווק ומכירות בשבא: "היקפי ההוצאות בארנקים דיגיטליים ממשיכים לצמוח בקצב מואץ. נובמבר, הוא חודש שבו קיימת פעילות משמעותית בענפי הצרכנות, ונתוני ההוצאות לפי ענפים מצביעים על כך שמירב הפעילות בארנקים מתבצעת בענפי המזון השונים המרכזים יותר ממחצית מסך ההוצאות. לצד זאת, אנו רואים גידול בהיקפי ההוצאות בארנקים ברמה היומית וכן בענפי צריכה נוספים במשק – הלבשה והנעלה, חשמל ואלקטרוניקה, פארמה ועוד".

נתוני חברת **שבא** (שירותי בנק אוטומטיים), המפתחת ומנהלת את מערכת התשלומים הלאומית בכרטיסי אשראי בישראל, מצביעים על כך שנמשכת הצמיחה המואצת בפעילות, בהוצאות ובשימוש של הציבור הישראלי בארנקים דיגיטליים, שהינם פלטפורמת תשלום לכרטיסי אשראי.

על פי הנתונים, בחודש נובמבר 2024 נרשם שיא חדש של הוצאות בהיקף כולל של 6.513 מיליארד שקלים – מדובר בגידול של 67.7% בהוצאות בארנקים דיגיטליים לעומת נובמבר 2023 שבו סך ההוצאות עמד על 3.883 מיליארד שקלים.

כמו כן, היקף ההוצאות באמצעות ארנקים דיגיטליים במהלך חודש נובמבר 2024 היווה יותר משליש מסך ההוצאות של הציבור הישראלי בעסקאות פיזיות במהלך החודש ועמד על שיעור של 35.9%. היקף ההוצאות בעסקאות פיזיות עמד בנובמבר על 18.145 מיליארד שקלים. סך ההוצאות בארנקים דיגיטליים בנובמבר מהווים 14.7% מסך ההוצאות בכרטיסי אשראי במהלך החודש. העלייה בסכום ההוצאות היומי באמצעות ארנקים דיגיטליים בנובמבר לעומת אוקטובר 2024 הסתכמה ב-8.4%. בנובמבר הגיעה ההוצאה היומית הממוצעת בארנקים דיגיטליים לסכום של 217.109 מיליון שקלים ובאוקטובר סכום ההוצאה היומית עמד על 200.207 מיליון שקלים.



למשקיעים כשירים בלבד

זוהי הזדמנות להשקעה אחרת

2025 כבר כאן עם אפשרויות חדשות
שיכולות לקחת אתכם קדימה.

אלטסולר שחם השקעות אלטרנטיביות מזמינה אתכם לגלות מגוון
מוצרים גלובליים וייחודיים, המותאמים לעולם ההשקעות המשתנה

קרנות השקעה + נדל"ן + iFunds

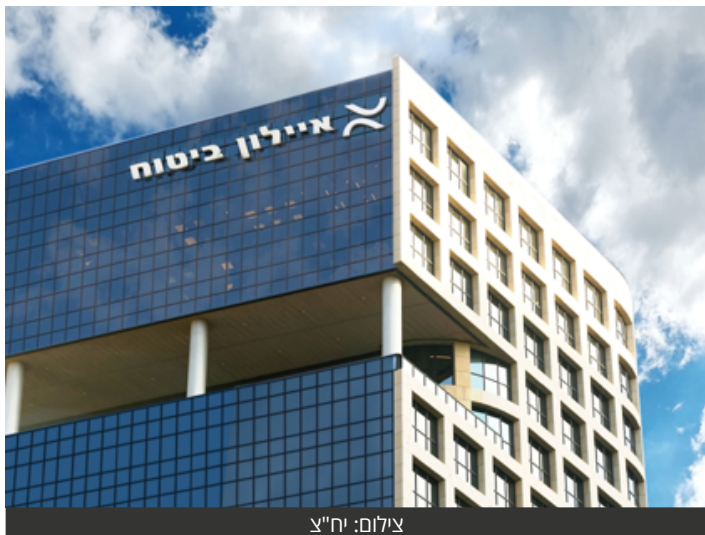


« ליצירת קשר סרקו

בבכול השקעה, שוק ההשקעות האלטרנטיביות נושא בחובו סיכויים אך גם סיכונים כגון: סיכונים שוק, חשיפה למט"ח, סיכונים תפעוליים, סיכון חשיפה לריבית, סיכונים רגולטוריים, סיכון נזילות ומורכבות ושקיפות מוגבלת אותם יש לקחת בחשבון בעת ביצוע ההשקעה. הצעת ההשקעה בעסקאות של אלטסולר שחם השקעות אלטרנטיביות למשקיעים ממדינת ישראל, הינה על בסיס פטור לפי חוק ניירות ערך הקובע כי הצעה ומכירה לעד 35 משקיעים בכל תקופה בת 12 חודשים (כמפורט בסעיף 15 א (א) (1) לחוק ניירות ערך ובתקנותיו אשר איום מנויים בתוספת הראשונה לחוק ניירות ערך או למשקיעים כאמור בסעיף 15 א (א) (7) לחוק ניירות ערך ובתקנותיו אינה מחייבת פרסום תשקיף שרשות ניירות ערך אישרה את פרסומו. לאור האמור, ההשקעה אינה מוסדר לפי חוק ניירות ערך ו/או לפי הוראות חוק השקעות משותפות בנאמנות. ההשקעה וכל חומר פרסומי אודותיה לא אושרו על ידי רשות ניירות ערך בישראל. אין באמור התחייבות להשאת תשואה כלשהי על כספי ההשקעה.

איילון רוכשת ממשפחת רחמני 6 קומות בבית איילון ברמת גן ב-124.2 מיליון שקלים

בנוסף תרכוש איילון את יתרת הזכויות של המשפחה בבניין ברחוב הנגב בתל אביב תמורת 16 מיליון שקלים



צילום: יח"צ

ל-30 בספטמבר 2024 ומחזיקה בנכסי נדל"ן בשווי של כ-1 מיליארד שקלים. ברבעון השלישי דיווחה החברה על רווח של 59.5 מיליון שקלים ורווח של 141 מיליון שקלים בתשעת החודשים הראשונים של השנה. כמון כן, החברה רשמה תשואה של 26.4% על ההון ברבעון השלישי והכריזה על חלוקת דיבידנד על סך 60 מיליון שקלים.

איילון ביטוח דיווחה על עסקה לרכישת זכויותיה של ל.ר.י נכסים, חברה פרטית בשליטת משפחת רחמני, בבית איילון ביטוח ברמת גן תמורת 124.2 מיליון שקלים. זכויות ל.ר.י בבניין זה כוללות בין היתר 6 קומות משרדים, שטח מסחרי וגלריה במפלס הכניסה וכן את כל חלקה של ל.ר.י בזכויות הבנייה הקיימות והעתידיות בבניין זה.

בעבר פורסם, במסגרת תביעה של איילון נגד משפחת רחמני, שמדובר בזכויות לבניית 10 קומות נוספות בבניין. בידי משפחת רחמני עדיין ישארו זכויות על חלק מהחניון של בית איילון.

בנוסף, חתמה איילון על עסקה לרכישת זכויות ל.ר.י בשתי קומות מרתף בבניין ברחוב הנגב 2 בתל אביב, לרבות כל זכויות הבנייה בתמורה לסך של 16 מיליון שקלים. איילון מציינת, כי טרם העסקה מרבית שטחי שני בניינים אלה כבר מצוי בבעלותה של איילון ביטוח.

ההתקשרות בין הצדדים בשני ההסכמים קובעת תנאי מתלה לפיו בית המשפט לענייני משפחה יאשר את ההתקשרות של ל.ר.י בהסכמים אלה, וזאת תוך 60 יום מחתימת כל אחד מההסכמים, לפי העניין, על ידי הצדדים. לאיילון זכות לתת ל.ר.י עד שתי אורכות לקיום התנאי המתלה, בנות 45 ימים כל אחת.

איילון ביטוח מנהלת נכסים בהיקף של כ-19.1 מיליארד שקלים נכון

מגדל שוקי הון משיקה שתי קרנות שיעקבו אחר מדד S&P Israel 100

עוד נמסר כי מגדל שוקי הון הוא בית ההשקעות הראשון בישראל שיעקבו אחר מדד S&P Israel 100 באמצעות קרן סל וקרן נאמנות. "מדובר באבן דרך המשקפת את המחויבות של מגדל שוקי הון להציע ללקוחותיה הזדמנויות השקעה חדשניות ומקוריות".

S&P ISRAEL 100 נתונים בולטים:

• מספר חברות הנכללות במדד: 100.

• שווי שוק ממוצע של חברה במדד: 8.9 מיליארד שקלים.

• שווי שוק חציוני של חברה במדד: 4.8 מיליארד שקלים.

• משקל המניה הגדול במדד: 8.6%.

• משקל 10 המניות הגדולות במדד: 51.9%.

מנהל הקרן הינו מגדל קרנות נאמנות.



שגיא שטיין, מנכ"ל מגדל שוקי הון
צילום: פוטו פרנ'

מגדל שוקי הון משיקה קרן נאמנות וקרן סל העוקבות אחרי מדד S&P Israel 100. מבית ההשקעות נמסר כי המדד פותח על ידי ספקית המדדים המובילה בעולם, S&P Dow Jones (S&P DJI) והוא יעקוב אחר ביצועי 100 המניות הישראליות הגדולות והנזילות ביותר הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

מדד S&P Israel 100 הוא מדד מבוסס שווי שוק (FMC) המתאים את משקל המניות הנכללות בו על בסיס שווי השוק שלהן, עם משקל מקסימלי של 8% למניה בודדת ושל 30% לתחום פעילות, בהתאם לסיווג העולמי (תקן ה-GICS).

לפי נתוני S&P DJI, כיום שווי השוק הממוצע של חברה במדד S&P Israel 100 עומד על כ-9 מיליארד שקלים, המשקל הגדול ביותר של מניה במדד עומד על כ-8.6% ומשקל 10 המניות הגדולות במדד מסתכם בכ-52%.

כלל ביטוח, מגדל ומיטב יהיו שותפות ב-50% מהאחזקות בשלושה פרויקטים ביטחוניים של שיכון ובינוי

התמורה: 244 מיליון שקלים לצד מנגנוני הגנה ודמי הצלחה | הפרויקטים, בהיקף הקמה של כ-10 מיליארד שקלים, הם חלק מהמהלך להעברת בסיסי צה"ל לנגב ומשמשים להגדלת היצע הדיור במרכז הארץ



מימין: עמית בירמן, ארז מגדלי, ברק בנסקי וגיא מני | צילומים: עומר סומך, ניקולה וסטפול, סיון פרנ' ויח"צ

חברות כלל, מגדל ומיטב בהצטרפותן לשיכון ובינוי בקידום פרויקטי התשתיות הביטחוניות. הדומיננטיות של קבוצת שיכון ובינוי בבניית התשתיות הביטחוניות של מדינת ישראל היא המשכו של מסע בן 100 שנים בבניית העם והארץ.

ארז מגדלי, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים: "אנחנו שמחים להיכנס לשותפות עם שיכון ובינוי, יחד עם גופים מוסדיים נוספים, בשלושה פרויקטים משמעותיים אלה. שותפות ארוכת טווח זו עולה בקנה אחד עם אסטרטגיית ההשקעות של החברה בתחום התשתיות. השקעה זו בתיק התשתיות של מגדל מהווה נכס ריאלי בתיקי ההשקעות ומציגה תשואה נאה ויציבה לאורך זמן".

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל מנהל חטיבת ההשקעות של כלל ביטוח ופיננסים: "כגוף מוסדי מוביל במשק, מוטלת עלינו אחריות מקצועית למקסם תשואה מותאמת סיכון לעמיתינו. אנו מאמינים שבאמצעות השקעה זו והשקעות נוספות שאנו מתכוונים לעשות בתחום, אנו גם ממלאים את מחויבותנו לעמיתים, וגם לוקחים חלק בשיפור התשתיות הלאומיות שישרתו את המשק והציבור בישראל".

גיא מני, מנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה: "אנחנו שמחים על ההשקעה לצד שיכון ובינוי וגופים מוסדיים נוספים, בהקמה ושדרוג משמעותי ואסטרטגי של בסיסי צה"ל, בייחוד בתקופה ביטחונית מורכבת זו. מיטב רואה ערך רב בהשקעות בתחום התשתיות בישראל ותמשיך לחפש הזדמנויות השקעה מעניינות בתחום, המניבות לעמיתינו תשואות ראויות לטווח הארוך".

קבוצת **שיכון ובינוי**, העוסקת בתשתיות, בנייה, יזמות נדל"ן, אנרגיה וזכינות, הודיעה בתחילת השבוע על עסקה אסטרטגית משמעותית להכנסת שלושה שותפים מוסדיים - **כלל ביטוח ופיננסים**, **מגדל ביטוח ופיננסים** ו**מיטב גמל ופנסיה** - ב-50% מאחזקותיה בחברות הזכין של שלושה מגה-פרויקטים בעלי חשיבות לאומית בתחום התשתיות הביטחוניות.

נמסר כי העסקה הינה למכירת 50% מהאחזקות בשלושת הפרויקטים בתמורה ל-244 מיליון שקלים, לצד מנגנוני הגנה ודמי הצלחה. שלושת מגה-הפרויקטים עבור **משרד הביטחון** הם קריית המודיעין, קריית התקשוב ואופק רחב - שלושתם מהווים מרכיב משמעותי במהלך הלאומי להעברת בסיסי צה"ל לנגב ופינוי שטחים במרכז הארץ לטובת הגדלת היצע הדיור. הפרויקטים בהיקף הקמה של כ-10 מיליארד שקלים מבוצעים על ידי **סולל בונה** מקבוצת שיכון ובינוי.

קריית המודיעין, הפרויקט הגדול ביותר במהלך המעבר דרומה, מוקם בימים אלו בצומת ליקית על פני שטח של 2,500 דונם ובהיקף של כ-500 אלף מ"ר בנוי. בקריית המודיעין ישרתו כ-14 אלף חיילים וקצינים בסדיר ובקבע מהיחידות של אגף המודיעין.

קריית התקשוב עתידה לקלוט את היחידות הטכנולוגיות של אגף התקשוב וההגנה בסייבר וכן את מפקדת פיקוד דרום. הקריה כוללת כ-200 אלף מ"ר בנוי בשטח פרויקט של כ-180 דונם, ונמצאת בשלבי הקמה מתקדמים לקראת אכלוס של מעל 6,000 משרתים החל מסוף שנת 2025.

המתקן האסטרטגי השלישי הוא אופק רחב - מחנה רב חיילי שיוקם בסמוך למפקדת פיקוד העורף ברמלה, וישתרע על פני 360 דונם. אופק רחב יהווה את המחנה הרב-זרועי הגדול והמרכזי של צה"ל ויאכלס בתוכו, בין השאר, את לשכת הגיוס ושרשרת החיול (בקו"ם) החדשים, השלישות הראשית, מפקדת זרוע היבשה ויחידות נוספות, וישמש כ-9,000 משרתים וכ-5,000 מבקרים מידי יום.

את ההסכם ליוו מטעם שיכון ובינוי בנקאי ההשקעות **אמיר צ'צ'יק**, עו"ד **אדם איתן** ממשד החצוץ **ואוון יועצים פיננסיים**. מטעם המשקיעים המוסדיים ליוו את ההסכם עו"ד **גלעד וינקלר** ממשד פישר ושות' וחברת הייעוץ הפיננסי **בטא פיננס**.

עמית בירמן, מנכ"ל קבוצת שיכון ובינוי: "אנו מברכים את שותפינו,

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



פנסיונר ביצע הליך קיבוע זכויות וקיבל אישור לפטור. האם עליו להציג לקרן הפנסיה בכל שנה מחדש אישור לתיאום מס על מנת ליהנות מהפטור?

תיאום מס עדכני על מנת ליהנות מהפטור. ביום 6.12.2023 פרסמה רשות המסים חוזר שכותרתו "אישור קיבוע זכויות - הוספת אישור למקבל הקצבה", לפיו במסגרת הליך הקיבוע מופק אישור ייעודי למשלם קצבה מזכה, אשר מנחה את משלם הקצבה בדבר שיעור הפטור לקצבה לו זכאי מקבל הקצבה. האישור הייעודי מופיע בחלקו האחרון של אישור קיבוע הזכויות, ובו רשום שיעור הפטור לו זכאי הגמלאי בקיבוע הזכויות. על מקבל הקצבה להציג את האישור למשלם הקצבה. בחוזר נקבע כי תוקף האישור הוא לצמיתות, כל עוד הגמלאי הצהיר בטופס 101 או בטופס 101ג כי זו הכנסתו היחידה א שאין לו הכנסה נוספת מקצבה מזכה.

פנסיונר שמקבל קצבת זקנה מקרן הפנסיה, הגיע לגיל הזכאות¹ המאפשר לו ליהנות מפטור על הקצבה המזכה². הפנסיונר פנה לפקיד השומה על מנת לבצע הליך של קיבוע זכויות, במסגרתו מילא את טופס 1161 לצורך קבלת הפטור על הקצבה המזכה, בהתאם להוראות סעיף 9א לפקודת מס הכנסה. בסוף הליך קיבוע הזכויות, הפיק פקיד השומה לפנסיונר מסמך המסכם את כל מרכיבי הקיבוע, לרבות שיעור הפטור מקצבה מזכה לו הוא זכאי. האם נדרש הפנסיונר להציג לקרן הפנסיה בכל שנה אישור תיאום מס על מנת ליהנות מהפטור?

בעבר, האישור על ביצוע הליך קיבוע הזכויות ניתן לפנסיונר בלבד, מה שהצריך ממנו להגיש לקרן הפנסיה בכל שנה אישור

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 23.12.2024. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שיתכנו. 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. המספרים מעוגלים לצרכי נוחות. ט.ל.ח.

1. גיל הזכאות כהגדרתו בפקודת מס הכנסה - גיל הפרישה (כמשמעותו בחוק גיל פרישה, תשס"ד 2004) או הגיל שבו החל יחיד לקבל קצבה מזכה, כולה או חלקה, לפי המאוחר.
2. בהתאם להגדרה בסעיף 9א לפקודת מס הכנסה.

מצטרפים לשירות

Edify WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

[להצטרפות לחצו כאן <](#)

ביטוח בריאות הלכה למעשה

הקורס שיעשה את ההבדל בקריירה שלך



מחיר מיוחד!
לחברי לשכת סוכני הביטוח

פריצת תקרת ההכנסות שלך |
בניית תיק לקוח רווחי | הגדלת כמות הלקוחות

מועד פתיחה: 19/01/2025

מרצה: חני שפיס

יועצת ומומחית לחדשנות ובריאות

- מימוש פוליסות בזמן אמת
- שיווק ביטוחי בריאות: הערכה
- מחודשת ומקצועית
- שינויים בביטוחי בריאות ללקוחות
- קיימים והתאמתם לרפואה של היום
- מוצרי פיצוי - מחלות קשות
- השוואות מפורטות של ההבדלים
- בין כיסויי הבריאות בישראל
- הכנת מפה כלכלית למטופל
- פרקטיקום

שלושה מבטחי משנה לקרן הפנסיה של מור גמל ופנסיה, שניים לאינפיניטי פנסיה

אלדד צינמן, מנכ"ל מור גמל ופנסיה: יתרון משמעותי נוסף ללקוחות ולשותפינו העסקיים | ערן כהן, מנכ"ל אינפיניטי השתלמות, גמל ופנסיה: ההתקשרות מאפשרת לנו לפזר סיכונים באופן אחראי

מור גמל ופנסיה עומד על כ-86 מיליארד שקלים נכון לסוף נובמבר 2024. מאינפיניטי פנסיה נמסר כי הכיסוי הביטוחי החדש כולל גם אירועי מלחמה, הן לנכות והן לשאירים, ומבטיח המשכיות מלאה בהגנה על זכויות העמיתים.

"ההתקשרות עם שני מבטחי משנה בינלאומיים מובילים מהווה צעד אסטרטגי המעניק לאינפיניטי יתרון משמעותי של פיזור סיכונים. מבנה ביטוחי זה ממשיך ומחזק את היציבות האקטוארית של קרנות הפנסיה ומספק שכבת הגנה נוספת לעמיתים", נמסר מאינפיניטי.

עוד נמסר כי "הפיזור בין שני מבטחי משנה איתנים מבטיח המשכיות וגמישות תפעולית, תוך הפחתת התלות בגורם יחיד. מודל זה משקף את הגישה השמרנית והאחראית של אינפיניטי בניהול כספי העמיתים".

ערן כהן, מנכ"ל אינפיניטי השתלמות, גמל ופנסיה: "בתקופה של תמורות ושינויים בשוק, אנו גאים להמשיך ולהעניק לעמיתינו את רמת ההגנה הביטוחית המקיפה ביותר. ההתקשרות עם שני מבטחי משנה בינלאומיים מובילים מאפשרת לנו לפזר סיכונים באופן אחראי ומשקפת את המחויבות העמוקה שלנו לביטחון הפיננסי של עמיתינו".



אלדד צינמן



ערן כהן

מור גמל ופנסיה הגיעה להבנות עם מבטחי משנה לעמיתיה קרן הפנסיה שלה. לפי פרטי ההבנות שבוצעו בתיווך של חברת הברוקרים **AON** מהגדולות בעולם, החל משנת 2025 מור גמל ופנסיה צפויה להתקשר עם שלושה מבטחי משנה שיספקו כיסוי ביטוחי לכלל עמיתיה הקרן, לעומת שניים כיום. גם **אינפיניטי פנסיה** הודיעה כי תבטח את קרנות הפנסיה שלה - באמצעות שני מבטחי משנה.

מקרה מור נמסר, כי הכיסוי הביטוחי כולל, בין היתר, אירועי מלחמה וטרור וזאת ללא שינוי בעלות הכיסוי הביטוחי לעמיתים.

אלדד צינמן, מנכ"ל מור גמל ופנסיה: "הפיזור הרחב בין מבטחי המשנה מספק ללקוחותינו ולשותפינו העסקיים יתרון משמעותי אל מול גופים אחרים. לצד זאת, אנו ממשיכים להשקיע בהשקעות ובמחקר, כמו גם בשירות ובתפעול ללקוחות ולערוצי ההפצה".

בשנת 2024 זכתה מור גמל ופנסיה בפעם השנייה ברציפות במכרז לניהול קרן פנסיה נבחרת לארבע שנים נוספות. החברה מנהלת קרנות פנסיה בהיקף של כ-9.1 מיליארד שקלים נכון לנובמבר 2024, לאחר שמתחילת השנה רשמה צבירה נטו של כ-4 מיליארד שקלים. היקף הנכסים הכולל המנוהל על ידי

הבית של קהילת הביטוח והפיננסים

לכניסה <

בהרצה
A+
Adif

טסים לחו"ל? כך תבחרו ביטוח נסיעות חכם שיחסוך לכם כסף

החברות השונות מגיעים לעד 40% הבדל שיכול להסתכם באלפי שקלים למשפחה.

אז מה חשוב לבדוק בביטוח נסיעות?

לפי הנתונים שפורסמו, **מגדל** מציעה את המחירים המשתלמים ביותר בשוק לטסים ליוון (\$64 לעומת עד \$102 אצל המתחרים). העלות הנספית היא פרמטר חשוב, אך כמובן לא היחיד. לצד המחיר, חשוב לבדוק האם הפוליסה המוצעת מציעה כסוי רפואי מקיף כולל טיפול חירום והטסה רפואית, אפשרויות לביטול או קיצור נסיעה במקרה הצורך, הרחבות לספורט אתגרי וציוד אלקטרוני, זמינות שירות ומוקד סיוע 24/7, תהליך דיגיטלי נוח ומשך זמן קצר ויעיל לטיפול בתביעות, ככל שיעלה הצורך.

בביטוח נסיעות לחו"ל, בדיוק כמו ביטוחים אחרים, לא כדאי להתפשר. התחילו להשוות מחירים ותנאים וודאו שאתם מכוסים בצורה הטובה ביותר במהלך הטיול שלכם.

לפי נתוני **התאחדות סוכני הנסיעות**, החורף הקרוב צפוי להיות חם במיוחד עם עלייה של כ-30% בכמות הטסים בחורף הקרוב בהשוואה לשנה שעברה. נסיעה לחו"ל היא חוויה מרגשת המצריכה התארגנות מראש ותכנון ארוך טווח. בדיוק כמו שאנחנו מתכננים מראש את היעד, הטיסות, המלונות והמסעדות, חשוב להסתכל קדימה ולהתכונן גם לתרחישים אפשריים אחרים שיכולים לצוץ במהלך השהייה מחוץ לארץ.

בשנים האחרונות חלה מהפכה של ממש בביטוחי הנסיעות לחו"ל, כאשר הדיגיטציה שינתה את כללי המשחק ומאפשרת, לצד הזמנה מהירה אונליין של ביטוחי הנסיעות, גישה למידע 24/7, קבלת הצעות מותאמות אישית ועוד. השקעה בדיגיטציה מאפשרת להוריד עלויות תפעול ולהציע שירות יעיל יותר ללקוחות. עם זאת, טווח המחירים יכול להיות שונה משמעותית בין חברה לחברה ומומלץ לבצע השוואת מחירים בין חברות שונות לפני שסוגרים ביטוח. בדיקה שנערכה לאחרונה בערוץ 12 חשפה שהפערים במחירי ביטוחי הנסיעות בין



אבי שרעבי מונה למנהל הפעילות העסקית בסניף ירושלים של מגדל ביטוח

המינוי הוא על רקע החלטת החברה לשלב את סניף ירושלים במרחב הסוכנויות

מרחב ירושלים ימשיך לפעול בפורמט הנוכחי.

בחברה מדגישים כי מדובר בשינוי פיזי בלבד, שיאפשר לה להרחיב את סל הפתרונות ולשמור על הנגישות ואיכות השירות אותם היא מעניקה. "צביונו הייחודי של הסניף בירושלים יישמר שכן הוא יפעל כסניף ייעודי בתוך המעטפת הכוללת והעשירה של מרחב סוכנויות, שהינו מרחב חזק, בעל שדרה ניהולית איתנה, תשתיות יציבות ומנהלי ומנהלות מוצר מקצועיים".

רן אמיר, מנהל מרחב סוכנויות בחטיבת לקוחות וערוצי הפצה, במגדל ביטוח ופיננסים: "אנו שמחים להודיע על מינויו של אבי שרעבי לתפקיד מנהל הפעילות העסקית בסניף ירושלים. אבי הוא מנהל מוכשר ומנוסה, ואנו בטוחים כי הוא יוביל את הסניף להישגים חדשים בתקופה זו של שינויים. אנו נפעל יחד עם כל הגורמים הרלוונטיים כדי להבטיח את הצלחת השינויים שבוצעו במרחב, בשיתוף פעולה ומתוך מחויבות שלנו לתהליך. אני מאחל לאבי הצלחה רבה

כשבועיים, יתרחש ברבעון השני של שנת 2025. עד חודש מאי 2025, בתפקידו החדש".



אבי שרעבי
| צילום: ציון אוחנה

מגדל ביטוח ופיננסים הודיעה על מינויו של אבי שרעבי למנהל הפעילות העסקית בסניף ירושלים. זאת, כחלק מהחלטת החברה לשלב את סניף ירושלים במרחב הסוכנויות, עליה הודיעה החברה לפני כשבועיים. החברה ציינה, כי היא מודה ל**לעופר בקר** על העשייה הענפה והובלת המרחב להישגים בשנים בהן שימש כמנהל מכירות ומנהל מרחב.

ממגדל נמסר כי שרעבי הינו מנהל ותיק ומוערך בקבוצת מגדל, בעל ותק של כ-15 שנים בחברה. בתפקידו האחרון שימש כמנהל מכירות חא"ט פיננסים וסוכנים במרחב ירושלים, והיה סגנו של בקר, מנהל המרחב היוצא. "אבי ימשיך להוביל את הסניף להצלחה עסקית ומקצועית, לצד מתן שירות איכותי וייחודי לסוכנים וללקוחות בירושלים", מציינים במגדל.



רן אמיר
| צילום: יח"צ

השינוי הארגוני בפעילות מרחב ירושלים, הכולל בין היתר את העברת פעילות המכירות של סניף ירושלים תחת ניהולו של **רן אמיר**, מנהל מרחב סוכנויות, מקמפוס החברה בפתח תקוה, עליו הודיעה החברה כאמור לפני כשבועיים, יתרחש ברבעון השני של שנת 2025.

כלל ביטוח השיבה לישראל בפינוי מוטס מורכב פצועה קשה בתאונה בסרי לנקה



הטיפול בפצועה בעת הטיסה לישראל | צילום: כלל ביטוח

באירוע מורכב וקשה שהצריך הטסה של המבוסחת בתנאים מיוחדים כדי לוודא שמצבה נשמר יציב עד להגעתה לישראל והעברתה להמשך טיפול. אנו מלווים את המשפחה ומאחלים למבוסחת החלמה מהירה".

כלל ביטוח ופיננסים ניהלה אירוע הטסה מורכב לישראל, של מבוסחת בת 75 שנפצעה קשה במהלך טיול בסרי לנקה, מפגיעת קטנוע בזמן שהמתניה על מעבר החצייה. המבוסחת אושפזה במספר בתי חולים בסרי לנקה, בשל דימום מוחי מורכב ולאחר ההתייצבות במצבה החולט על הטסתה לישראל.

המוקד הרפואי של כלל ביטוח, המופעל על ידי חברת **מדאסיס**, פעל לארגון ההטסה המורכבת שכללה – טיסת סטריז (בשכיבה באלונקה) מקולומבו לאיסטנבול והעברתה לאמבולנס אווירי, להמשך הטסה לישראל. "בשל המצב הבטחוני, ובהיעדר חברות תעופה הטסות לישראל בימים אלה, הטסת המבוסחת במצבה הרגיש היה מורכב עוד יותר והצריך תיאום רב וניהול קפדני של כל האירוע", מסבירים בכלל ביטוח.

דרור זסלר, משנה למנכ"ל, מנהל מערך התביעות בכלל ביטוח ופיננסים, מסר: "במסגרת הטיפול במקרה ולאחר שהתייצב מצבה של המבוסחת ולא נשקפה סכנה לחייה, הטסנו לסרי לנקה צוותים רפואיים ללוויי והשגחה צמודה במהלך הטיסה חזרה ארצה. מדובר

סיום מוצלח לשני קורסי תכנון פרישה במכללה לביטוח ופיננסים



מסיימי קורס תכנון פרישה

בעתיד. תודה למכללת עדיף והעומד בראשה שתמיד פועלים להכשיר את העוסקים בתחום בתכנים ונושאים חשובים ורלוונטיים, כל זאת באופן ענייני ותוך קשב רב ללומדים ולצרכיהם המשתנים. נהייתי ולמדתי רבות – וזה בכלל לא טרוויאלי."

יגאל בראון: "קורס מקצועי ומאתגר. תודה לאלקנית, מרצה מעולה עם ידע רב, כיתה מעולה שהיה כיף ללמוד בה, וצוות המכללה שהיה קשוב, רגיש וענייני."

לנה אביזוב: "הקורס היה מקצועי ומעניין. תודה לאלקנית שהעבירה אותנו בקלילות, בהומור ובסבלנות."

רענן יקותיאל: "קורס מקצועי ומעניין שהועבר בצורה מרתקת. תודה רבה מאוד."

המכללה לביטוח ופיננסים חגגה השבוע סיום מוצלח של שני קורסי תכנון פרישה – האחד לקהל הרחב והשני בשיתוף פעולה עם חברת **מגדל**.

בטקס חלוקת התעודות לבוגרי הקורס של סוכני מגדל אמר מנכ"ל המכללה **עופר נוריאלי:** "קורס תכנון פרישה הוא קורס הדגל שלנו, ואני גאה לראות עוד מחזור שהסתיים בהצלחה רבה. הפעם, בזכות שיתוף הפעולה הפורה עם חברת מגדל, הצלחנו להעמיד קורס ברמה הגבוהה ביותר, בזכות תלמידים מחויבים ומקצועיים שנבחרו בקפידה".

"תודתי והערכתי העמוקה למרצה **אלקנית עוז**, שמובילה את התחום ומביאה לכל מפגש מקצועיות יוצאת דופן ואנרגיה שמעצימה את חוויית הלמידה. תודה מיוחדת גם ל**ירון שמאי**, משנה למנכ"ל, שהעניק לנו את הקרדיט להוביל את הקורס, ו**לליאת גילרון**, מנהלת מכירות ארצית חא"ט ופיננסים במגדל, שליוותה את התהליך עד לסיומו המוצלח של הקורס", הוסיף נוריאלי.

תלמידים מספרים על הקורס:

חיים גל: "אלקנית מצד אחד 'שוחה' בחומר, מכירה את הנושא על כל צדדיו, ומאידך פועלת מתוך התבוננות על הנתונים והאפשרויות. היא קושרת באופן נעים ואף משעשע נושא שהוא מאוד 'טכני' ו'יבש' לעולם האנושי שבו נושא הפרישה עולה כאתגר חשוב המצריך ליווי מקצועי וענייני. נהייתי מהשיעורים ואשמח לשאוב עוד ועוד ידע מאלקנית גם

הושק הספר "תור הזהב של המשקיעים המוסדיים"

הספר, אותו כתבו ד"ר משה ברקת, גיא לקן ואיתי קדמי, מספק הצצה נדירה ומקיפה לפעילות ההשקעות של המשקיעים המוסדיים | הספר מופץ על ידי מכללת עדיף

פרופ' אמריטוס **יוג'ין קנדל**, האוניברסיטה עברית ויו"ר RISE: "הספר מספק לקורא תמונה רחבה ומלאה בתובנות חדשות על התפתחות הסקטור בישראל ובעולם".

רועי יקיר, משנה למנכ"ל ומנהל השקעות ראשי לשעבר - הפניקס החזקות וביטוח, כלל החזקות וביטוח: "לעניות דעתי מדובר בספר חובה לכל מי שנוגע בעולם ההשקעות והחיסכון הפנסיוני. יותר מכך - במציאות שבה החינוך הפיננסי והפנסיוני לוקים בחסר בציבור הרחב, נדמה לי שהספר עושה שירות אמיתי בהנגשת וחיזוק ההבנה בנושאים הללו לכולם".

פרופ' **דן עמירם**, מופקד הקתדרה לשוקי הון ומוסדות פיננסים ודקן לשעבר בפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב ויו"ר ווישור ביטוח: "הכותבים מספקים מניסיונם העשיר ומיכולתם המחקרית העמקה בשוק הישראלי, שנותנים לקורא פריזמה ייחודית להבנה רחבה של הנושא. זהו ספר חובה לכל מי שמתעניין ועוסק בשוק ההון הישראלי".



"תור הזהב של המשקיעים המוסדיים" הוא שמו של ספר חדש שהושק. הספר נועד לשרת את העוסקים בתעשיית ניהול ההשקעות, אך גם את מקבלי ההחלטות הכלכליות בממשלה, ברגולציה, ובמשק. את הספר,

אותו כתבו ד"ר **משה ברקת**, **גיא לקן** ו**איתי קדמי**, יצא בהוצאת אוריון והוא מופץ על ידי **מכללת עדיף**, משם נמסר: "הנהלת מכללת עדיף מברכת על שיתוף הפעולה הפורה עם מחברי הספר וגאה להפיץ אותו".

"תור הזהב של המשקיעים המוסדיים" הוא ספר ראשון מסוגו המספק הצצה נדירה ומקיפה לפעילות ההשקעות של המשקיעים המוסדיים, וזאת על ידי ביצוע ניתוח כלכלי מעמיק של מגוון סוגיות אקטואליות המצויות בליבת פעילותם. לדוגמה: שימוש באסטרטגיית השקעה אקטיבית ופסיבית, התפתחות בהשקעות האלטרנטיביות, השקעות בנכסים בחו"ל, פעילות המשקיעים המוסדיים בשוק המקומי, השוואת תיק ההשקעות בנוסטרו לתיקי העמיתים, השקעות בנות-קיימה ועוד.

המכללה לביטוח ופיננסים עוברת למשרדי לשכת סוכני הביטוח

סוכני הביטוח. מדובר בצעד חשוב שמבטיח למידה איכותית ומתקדמת עבור סוכני הביטוח, ואני בטוח שמכללת עדיף תדע למצות את הפוטנציאל של המתקן לטובת כלל חברי הלשכה".

יו"ר המכללה **אריה אברמוביץ** התייחס למהלך והביע שביעות רצון מהחיבור בין המוסדות: "המעבר למבנה בו פועלת לשכת סוכני הביטוח מהווה שדרוג משמעותי עבור פעילות המכללה. אנחנו נהנים ממתקן נוח ומודרני שיאפשר לנו להעניק חוויית לימוד עשירה ואיכותית לכלל הלומדים. אין לי ספק שהמהלך הזה יוביל להצלחות חדשות ומשמעותיות".

נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק**, אשר היה בין מובילי המהלך, בירך על המהלך האסטרטגי אשר יביא לדבריו ערך מוסף ענק לחברי הלשכה.



עופר נוריאל

המכללה לביטוח ופיננסים, המכללה המשותפת של לשכת סוכני הביטוח ומכללת עדיף, תעבור בשבוע הבא למשכנה החדש ברחוב המסגר 42 בתל אביב. המעבר מסמל שלב חדש ומשמעותי בפעילות המכללה הממוזגת, אשר מאחדת את פעילותה של מכללת לשכת סוכני הביטוח - שפעלה בעבר במבנה זה - יחד עם מכללת עדיף, המובילה את תחום ההכשרה הביטוחית והפיננסית בישראל.

מכללת עדיף, שתמשיך לפעול גם במשרדיה הקיימים ברחוב משה דיין בתל אביב, תנהל את פעילות המכללה הממוזגת מתוך המבנה החדש, שיאפשר לה להרחיב את מגוון הפעילויות, ההכשרות והקורסים שהיא מציעה לסוכני ביטוח ולבעלי מקצוע בתחום הפיננסים.

מנכ"ל המכללה **עופר נוריאל** בירך על המעבר ואמר: "אני שמח לראות את המשכיות הפעילות במבנה המסורתי של לשכת

מעל 500 מצטרפים לאיגוד מנהלי הפמילי אופיס שנוסד לפני פחות מחודשיים

היו"ר ראובן טיטואני: שמח להיווכח כי מנהלי הפמילי אופיס מצביעים ברגליים בהמוניהם ורואים באיגוד כבית מקצועי ואתי עבורם שייתן להם וללקוחותיהם ערך רב

עוד נמסר כי ב-19 בינואר 2025 ישתתפו חברי האיגוד בוועידת תלפיות במלון דן אילת בה צפויים להשתתף יותר מ-1,000 איש, בהם מנכ"לים של חברות ביטוח ובתי השקעות, ד"ר **משה ברקת**, לשעבר הממונה על שוק ההון; נציגי רשות המסים, פרופ' **ירון זליכה**, ובכירים נוספים. טיטואני: "קצב ההצטרפות לאיגוד גבוה מאוד ומרשים ביותר. שמח להיווכח כי מנהלי הפמילי אופיס מצביעים ברגליים בהמוניהם ורואים באיגוד כבית מקצועי ואתי עבורם שייתן להם וללקוחותיהם ערך רב".

"שמנו לעצמנו מטרה להוביל מהפכה צרכנית ושירותית על מנת להקל על יוקר המחיה ולהקל את איכות חייהם של אזרחי ישראל ובמקביל לסייע גם לפרנסתם ומקצועיותם של מנהלי הפמילי אופיס, לייצר עבורם קוד אתי, גיבוי משפטי

וכבוד למקצוע", הוסיף טיטואני.

לשד: "נרגשת לראות את הנהירה הגדולה של מנהלי הפמילי אופיס לאיגוד החדש הנובעת מהבעת אמון ענקית באג'נדה המקצועית והערכית שלנו. מנהלי פמילי אופיס של I.F.O בפריסה ארצית זוכים באמצעותנו לחבילת ערכים אשר כוללת בתוכה רכישת כלים מקצועיים, הסמכה, הטבות רבות וייצוג הולם ברמות הרגולטוריות השונות".



ראובן טיטואני

יותר מ-500 איש הצטרפו עד כה לאיגוד **מנהלי הפמילי אופיס** בישראל שהוקם בסוף חודש אוקטובר השנה. בין המצטרפים סוכני ביטוח, יועצי מס, **יועצי השקעות**, מנהלי כלכלת משפחה ועוד. יו"ר האיגוד הוא **ראובן טיטואני**, יו"ר ובעלים של בית הסוכן תלפיות ומנכ"לית האיגוד היא **זהבה לשד**, אשר כיהנה בעברה בתפקידים בכירים בענף הביטוח והפיננסים.

נמסר כי האיגוד מהווה ארגון נג מקצועי ואתי עבור כלל מנהלי הפמילי אופיס נותני שירותי הייעוץ והניהול הפיננסי החדשני עבור אזרחי ישראל. האיגוד כולל נותני שירותים בפריסה ארצית בעולמות הביטוח, החיסכון והפיננסים, ייעוץ משכנתאות, אשראי, צוואות, ליווי לפרישה, ניהול עושר, ייעוץ מס, ניהול כלכלת המשפחה ועוד.

"מטרת העל של האיגוד הינה הנגשת שירותי הפמילי אופיס לכל בית בישראל וזאת באמצעות עיגון ומיסוד פעילות הפמילי אופיס בישראל. כמו כן האיגוד מתנהל אל מול הדרגים הרגולטוריים השונים ופועל מול כל הגורמים הרלוונטיים על מנת לבסס את מעמדם של מנהלי הפמילי אופיס בישראל. חברי האיגוד זוכים לשלל הטבות בשווי אלפי שקלים בשנה וכן להסמכה מקיפה מטובי אנשי המקצוע בענף", מסבירים באיגוד.

סוכנויות גדולות השתתפו באירוע השקת מסלול ההשקעות ALL STARS של מנורה



אירוע ההשקה של מנורה מבטחים | צילום: שאולי לנדנר

עוקבי המדדים ממשיכים לצמוח, כאשר במקביל מסלול ALL STARS מהווה את תחילתו של מהלך מעניין גם בעולם ההשקעות האקטיבי. "המטרה שלנו היא לייצר בשתי המגמות הגדולות הללו את המוצרים הכי מתאימים. המסלול החדש מתבסס על פיזור ועל ניהול אחראי. חיברנו תמהיל המשלב בין גופי ההשקעה על פי שורת פרמטרים וכן על פי החוזקות של כל אחד מהם, כאשר אותן חוזקות נמדדות לפי מדד הייחוס המתאים להן ולא בייחס למדד כללי. כך, גוף שמתמחה בטכנולוגיה יימדד ביחס למדדי טכנולוגיה, וגוף שמתמחה במניות ערך יימדד על פי מדדי ערך", אמר דייגי.

קבוצת **מנורה מבטחים** ערכה בשבוע שעבר אירוע השקה למסלול ההשקעות מנורה ALL STARS, שנבנה בשיתוף עם חברת המחקר והמדדים הבינלאומית **אינדקס**. לאירוע ההשקה, שנערך במלון קמפינסקי בתל אביב, הוזמנו יותר מ-40 מבעלי ומנכ"לי הסוכנויות הגדולות בישראל. נמסר, כי זהו מוצר ראשון בסדרת השקעות שמתכננת מנורה בחודשים הקרובים.

מצד מנורה מבטחים השתתפו באירוע **יהודה בן אסאייג**, יו"ר חברת הביטוח; **מיכאל קלמן**, מנכ"ל חברת הביטוח; **איתי יעקב**, המנכ"ל המיועד של מנורה מבטחים פנסיה וגמל; **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף הסוכנים; **יואב הורוביץ**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים; **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אגף הבריאות, וכן בכירים נוספים.

עמוס רוקח פתח את האירוע ואמר כי מסלול ALL STARS הוא "חלק מהמדיניות של מנורה מבטחים להביא לענף מוצרים עם התאמה ללקוחות, כך שכל אדם יוכל למצוא את המסלול והמוצר שמתאימים לו. בנוסף, מוצרי ושירותי החברה מאפשרים לנו לייצר ערך מוסף לסוכני הביטוח אל מול הלקוחות שלהם".

איתי יעקב פירט בפני בכירי הסוכנויות על תהליך בניית המסלול, והוסיף כי מסלולי ALL STARS כבר זמינים לעמיתיה מנורה מבטחים.

ירון דייגי, מנהל הפעילות הבינלאומית של חברת אינדקס, הציג את הייחודיות של המסלול ואמר כי בשנים הקרובות נראה את המסלולים

עובדי הראל הכינו 500 מארזים מתוקים ללוחמים וללוחמות



עובדי הראל והמארים לחנוכה | צילום: יח"צ

חוסנה ועתידה. אנו שמחים על הזכות שניתנה לנו להעניק מארזים מתוקים לכבוד חג האורים עבור לוחמי ולוחמות צה"ל".

לקראת חג חנוכה יזמה **קבוצת הראל ביטוח** ופיננסים פעילות התנדבות ותרומה של עובדי הקבוצה. ההתנדבות נערכה בשיתוף עמותת **אלון ואלה** ונועדה להמשיך את חיזוק העשייה החברתית של הקבוצה.

במהלך פעילות ההתנדבות הכינו עובדי הראל 500 מארזים מתוקים עם ברכות אישיות מכל עובדי החברה, אשר חולקו ללוחמים וללוחמות בצה"ל.

במהלך ההתנדבות השתתפו נציגי עמותת אלון ואלה, שסיפרו על החשיבות בפעילות התנדבותית, על שיתוף הפעולה בין העמותה לבין קבוצת הראל ועל הניתנה האינסופית לכלל החברה הישראלית, האחוה והנכונות להתגייס למען האחר בקהילה.

מהראל נמסר: "פעילות זו הינה עוד עדות לפעולה של קבוצת הראל ביטוח ופיננסים בתחום האחריות התאגידית. אנו ממשיכים את המחויבות שלנו לאחריות חברתית וגאים ביותר בשיתוף הפעולה עם עמותת אלון ואלה, שיתוף פעולה אשר הניב השנה פעולות רבות למען החברה הישראלית,

אגודת האקטוארים העניקה פרס מפעל חיים לדב רפאל ותואר יקיר האגודה לעופר ברנדט



מימין: דפנה קאופמן, אורי שמר, עופר ברנדט ואירנה ויירו

בטקס המרכזי הוענקו פרסי הוקרה מיוחדים: פרס מפעל חיים לדב רפאל על תרומתו המשמעותית לעולם האקטואריה והביטוח, ותואר יקיר האגודה לעופר ברנדט על פועלו רב השנים לקידום מקצוע האקטואריה בישראל.

"האירוע הדו-שנתי היה לא רק חגיגה של הישגים אלא גם הזדמנות לחיזוק הקשרים בין חברי האגודה ולהבעת חזון לעתיד. אגודת האקטוארים ממשיכה להוביל את המקצועיות והמצוינות, עם הפנים לעשייה משמעותית בשנים הבאות", מציינים באגודה.

אגודת האקטוארים בישראל קיימה השבוע את האירוע הדו-שנתי שאירח אנשי מקצוע בכירים, חברי האגודה ובני משפחותיהם. האירוע הוקדש להוקרה על הישגים יוצאי דופן בעולם האקטואריה ולחיזוק הקשרים המקצועיים בין חברי הקהילה.

את הערב פתחה **דפנה קאופמן**, נשיאת אגודת האקטוארים, שהדגישה את ההישגים המשמעותיים של האגודה בשנתיים האחרונות, בהם פיתוח קורסים מקצועיים, קידום שיתופי פעולה בינלאומיים והשקת מיתוג חדש. "הקמפיין להעלאת המודעות למקצוע האקטואריה בישראל הוא אחד היעדים החשובים שלנו", אמרה קאופמן, והודתה למנכ"לים ולמנהלים בכירים על תמיכתם בקידום היוזמה.

עמית גל, הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, ציין בדבריו את חשיבות מקצוע האקטואריה כמנוע לצמיחה ולשיפור בתחום הביטוח. גל הדגיש את תפקידם הקריטי של האקטוארים בהתמודדות עם אתגרי השוק, הטכנולוגיה והרגולציה, תוך קריאה להמשיך ולהשקיע בדור הצעיר ובהכשרות מקצועיות.

בני גבאי, יו"ר איגוד חברות הביטוח, הוסיף והעלה על נס את תרומתם של האקטוארים לעיצוב ענף הביטוח, והדגיש את השפעתם על הפיתוח הכלכלי והחברתי של ישראל. "האקטוארים הם עמוד השדרה של ענף הביטוח, ואנו גאים להיות שותפים לדרך שלהם", אמר גבאי.

ביטוח ישיר אירחה את הורי העובדים במתחם החברה



מוקי שניידמן מבעלי השליטה והמנכ"ל קובי הבר במפגש | צילום: יח"צ

גדולה אף יותר מהפעם הראשונה. ההורים, שבדרך כלל רק שומעים על מקום העבודה בארוחות ששי, שמחו מאוד להסתובב במשרדים, להכיר את החברים ואת המנהלים, שאלו שאלות ונהנו מאוד מהאירוע, ציינה קליינר.

בסוף השבוע שעבר התקיים יום הורים ב**ביטוח ישיר**, אליו הגיעו מאות עובדים עם הוריהם למתחם החברה. ההורים ערכו היכרות עם מנכ"ל החברה **קובי הבר**, חברי הנהלה והמנהלים הישירים של ילדיהם וביקרו במשרדים. כן התקיימה הרצאה של ד"ר **חיים שפירא**, בנושא תורת המשחקים.

"בביטוח ישיר רואים חשיבות רבה בקשר הישיר עם בני המשפחה של העובדים, בוודאי אחרי שנה מטלטלת כמו השנה הנוכחית, בה ציינה החברה את מותם של שלושה מעובדי החברה, אחד בקרב ברצועת עזה, ושניים שנרצחו בדם קר ובאכזריות במסיבת הרעות והחופש ברעים. החברה הרכינה ראש גם לזכרם של שלוש אחים של עובדי החברה, אשר נפלו במלחמה", נמסר מהחברה.

דפנה קליינר, סמנכ"לית משאבי האנוש, שגם הגיעה עם הוריה למפגש, אמרה כי הקשר האישי הוא זה הגורם לעובדי החברה לאהוב אותה ולהישאר בה. "מחקרים מראים שחיזוק הקשר של המשפחה עם מקום העבודה תורם להישארות העובד לאורך שנים, ואנו בהחלט רואים זאת בביטוח ישיר. זו הפעם השנייה שאנו עורכים יום הורים לעובדינו וההתלהבות הפעם הייתה

סיירת ההצלחה אימון וליווי לסוכני ביטוח התוכנית המובילה בישראל



מחיר מיוחד!
לחברי לשכת סוכני הביטוח

שיטה מתקדמת להטמעת כלים פורצי
דרך לשיפור תוצאות אישיות ועסקיות
מועד פתיחה: 08/01/2025

מנהל אקדמי: אבי גמבש

מנטור ומאמן עסקי בכיר | יועץ הלשכה בנושא אימון וייעוץ עסקי

מנהל הפרויקט - סו"ב גיא לוי עזר יו"ר מחוז מרכז בלשכת סוכני הביטוח

נושאי לימוד: השיטה להצלחה אישית ועסקית | השגת מטרות ויעדים
| בניית תכנית פעולה | ניהול אינטראקציה איכותית, הצלחה במכירות
| יצירת השראה ומוטיבציה | שיפור בטחון עצמי ונטרול פחדים

סיכום מסע: 20 תובנות, אלפי קוראים, והרבה אהבה



עוצרים לשם שינוי
טל דן

אישי לאורך הדרך. לקוח שמרגיש שהקשיבו לו באמת, יחזור גם כשיהיו חלופות זולות יותר.

4. עצירה לחשוב מחדש - הכרחית

לפעמים צריך לעצור, לחשוב מחדש ולבדוק אם הכיוון נכון. דווקא רגעי העצירה הם אלה שמובילים להחלטות המשמעותיות ביותר.

5. מדידה, בקרה ולמידה

אם אינך מודד - אינך משתפר. כשאתם יודעים בדיוק מה עבד ומה לא, אתם יכולים לתכנן את הצעד הבא בביטחון.

6. יצירתיות מתחילה בשגרה

אל תחכו להשראה. יצרו זמן קבוע לחשיבה יצירתית. אפילו רעיונות "משוגעים" יכולים להפוך לפריצות דרך.

7. שיתוף פעולה חזק מביא תוצאות

מנפו את הכימיה שלכם עם קולגות לשיתופי פעולה שמועילים לשני הצדדים. שיתופי פעולה חזקים הם זרז לצמיחה, מקצועית ואישית.

8. תובנות ממשברים הן הזהב האמיתי

כל משבר הוא הזדמנות ללמוד, לתחקר ולהשתפר. אם תתייחסו למשברים כאל הזדמנות לשינוי, תגלו שהם מקפצה להצלחה.

9. שפה פשוטה יוצרת חיבורים

כשאתם כותבים או מדברים עם לקוחות, עזבו את המילים הגבוהות. לקוח שמבין מה אתם אומרים, סומך עליכם יותר.

10. פשטות היא מורכבות ממושטת

לקוחות לא צריכים את כל המידע - הם צריכים את המידע שהם יכולים להבין ולפעול עליו. פחות פרטים - יותר השפעה.

11. ערך אמיתי הוא מה שמחזיק לקוחות נאמנים

תנו משהו משמעותי, שמעבר למכירה עצמה. ערך אמיתי הוא מה שהופך לקוח לשגריר.

הכל התחיל לפני שש שנים, כשהתחלתי לכתוב את הטור הזה בעדיף, גוף התקשורת הכי גדול בענף הביטוח והפיננסים. אם הייתם אומרים לי אז שאמצא את עצמי מתרגשת לפני כל פרסום, מרותקת מהתגובות ומחויבת לחקור ולשתף עוד, אולי הייתי חושבת שזה קצת מוגזם. אבל עכשיו, כשאני כאן, כותבת את טור הסיום, אני מבינה עד כמה המילים הפכו לחלק בלתי נפרד ממני ומהמסע שלי.

הטור הזה היה הרבה יותר מסדרת מאמרים - הוא היה פלטפורמה לדיון פתוח, למחשבה יצירתית, ולתובנות שהגיעו מהשטח. ועם הזמן, הבנתי שהקוראים שלי - אתם - לא רק לומדים, אלא גם מלמדים אותי.

אז רגע לפני שאני עוצרת, לפחות בטור הזה, אני רוצה לחלוק אתכם את 20 התובנות החשובות ביותר שעלו לאורך הדרך. תובנות שהן לא רק תיאוריה - הן פרקטיקה שהפכה לעמודי התווך של כל טור.

20 התובנות החשובות ביותר

1. אותנטיות היא הכל

כשהתוכן שלך אמיתי, אנשים מתחברים. לקוחות מזהים את זה מיד, וזה יוצר נאמנות שאי אפשר לקנות בכסף.

2. כימיה עם לקוחות ועובדים היא מפתח

זה לא עניין טכני - כימיה יוצרת חיבור אמיתי, משפרת את ההבנה ומובילה לתוצאות טובות יותר. כימיה היא ההבדל בין מערכת יחסים שמרגישה כמו עסקה לבין שותפות אמיתית.

3. השקעה בחוויית הלקוח היא השקעה בהצלחה

חוויות לקוח כוללת כל אינטראקציה - מהמענה הראשון ועד למעקב



המשך מהעמוד הקודם <<<

12. תכננו, אבל היו מוכנים לאלתר

תכננו הוא קריטי, אבל החיים מלאים בהפתעות. היכולת לאלתר ברגעים לא צפויים היא מה שמייחד את המצליחים באמת.

13. פיתוח אישי הוא השקעה בעסק

שיפור יכולות כמו תקשורת, יצירתיות ומנהיגות מרים גם את העסק שלכם וגם אתכם. כשאתם משתפרים, העסק שלכם משתפר יחד איתכם.

14. ענו תמיד על השאלה "למה דווקא אני?"

לקוחות בוחרים אתכם לא רק על בסיס המוצר - אלא על סמך התשובה לשאלה הזו. אם אתם יודעים את ה"למה", קל לכם יותר להעביר את המסר.

15. השקיעו בצוות שלכם

הם המנוע של העסק. עובד שמרגיש שהשקיעו בו ייתן את כל כולו.

16. למדו מכל אינטראקציה

כל פגישה, מייל או שיחת טלפון הם הזדמנות ללמוד ולהשתפר. גם סיטואציות שליליות הן שיעורים חשובים.

17. פשטות בתהליכים מפחיתה טעויות

עשו הכל פשוט ככל האפשר. מערכות פשוטות הן לא רק יעילות יותר - הן גם חוסכות זמן וכסף.

18. חוויות משותפות בונות קשרים עמוקים

ארוחות צוות, פעילויות משותפות ואפילו רגעים קטנים של שיחה בונים

צוותים חזקים. חיבור אנושי מחזק גם את העסק.

19. פרקטיקה היא שם המשחק

ידע ללא יישום שווה פחות. הרעיון הכי טוב בעולם שווה מעט אם הוא נשאר במגירה.

20. סיימו כל יום עם מטרה

לפני שאתם עוזבים את המשרד, ודאו שהיום הבא ברור - מה המשימה החשובה שתעשו? כך תתחילו כל יום בתחושת מיקוד וביטחון.

דלת נסגרת, חלונות נפתחים

בכל פרידה יש קצת עצב, אבל גם הרבה הכרת תודה. תודה לכם, כולכם, על שהייתם שם. על ששיתפתם, הגבתם וחשבתם יחד איתי.

אני סוגרת את הדלת הזו, אבל פותחת חלונות לעולמות חדשים. הכתיבה לא תיעלם, היא רק תשנה כיוון. ואולי, מי יודע? ניפגש שוב על הדרך - במאמר, בהרצאה, או אפילו בקפה משותף.

לכם אני אומרת - תמשיכו לחלום, ליצור, ולחשוב מחוץ לקופסה. אחרי הכל, העולם שייך לאלו שמוכנים לצאת לדרך חדשה, גם כשלא יודעים בדיוק לאן היא תוביל.

זה לא הסוף, זו רק נקודת העצירה הבאה שלי.



תודה על שש שנים מופלאות, מכל - ה-❤️

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

נכס נדיר

טל,

חלפו ביעף שש שנים של כתיבה מעוררת השראה, וכעת הגיע זמן פרידה מכותבת מופלאה ואהובה - בצער, אך בהערכה עמוקה.

הבאת לעולם הביטוח קול ייחודי, עשיר בידע וגדוש בתובנות מעשיות. הטור שלך הפך למקור תוכן בלתי נגמר עבור כל העוסקים בתחום. בכתיבה הייחודית, הקלילה והסופר-מעניינת שלך תרמת רבות לקידום ההבנה והפיתוח העסקי בענף הביטוח - ובכלל לכל מי שמבקש להעצים את עצמו ואת העסק שלו.

אבל לא רק מקצועיות יוצאת דופן יש בך. את ניחנת באישיות מיוחדת במינה - טובת לב, חייכנית, קשובה ופתוחה לעזור תמיד. היצירתיות שבך והיכולת להפוך תובנות מורכבות לכלים פשוטים ומעשיים הן נכס נדיר שהותיר רושם רב על כולם.

אין ספק שבכל מקום אליו תפני, תתרמי רבות מכישוריך הרבים ומהאור שאת מפזרת - ותשאירי חותם עמוק.



מנכ"ל עדיף יובל נוריאל נפרד מטל דן בוועידה השנתית ה-24 של עדיף שהתקיימה החודש

תודה ענקית על כל מה שהענקת במהלך השנים.

אילן פיש,

עורך משנה עדיף

עסקים עושים עם...?

הלקוח בחר בסוכן הביטוח מכיוון שהוא האמין בו ובערך האמיתי שיקבל ממנו לאורך הזמן | כיצד תסייעו ללקוחותיכם העצמאים להפוך את הטבות המס לכלי אסטרטגי לניהול פיננסי יעיל, להגדלת הרווחים ולבניית עתיד כלכלי יציב לעסק שלהם (ושלכם)? | מדריך



אייל סיאני

מהכנסתו השנתית החייבת במס (כלומר, הפקדה עד 38,412 שקלים מהכנסה מרבית של 232,800 שקלים) ולקבל הטבות מס. ה-16.5% כאמור מתחלקים לשניים: 5.5% לזיכוי ו-11% לניכוי (בהקשר זה יצוין כי אם העצמאי נהנה מהטבות מס בשל רכישת ביטוח א.כ.ע., אזי הוא יוכל להפקיד לטובת זיכוי 5%).

דוגמה:

חיסכון פנסיוני - עצמאי בעל הכנסה חייבת של 220 אש"ח		
תשובה "מובטחת"	שווי הטבת המס	סכום שיוכר לניכוי וזיכוי
44%	כ-16,000 ₪	36,300 ₪

הסבירו ללקוחותיכם כיצד שווי הטבות המס יכול לשמש להשקעה חוזרת בעסק, פיתוח עסקי או כל מטרה עסקית אחרת.

חשוב לדעת כי עצמאי רשאי להפקיד כל סכום מהכנסתו גם מעבר לתקרות המצוינות לעיל. כספים מעל תקרות אלו יחשבו כ"תשלומים פטורים" בגינם יוכל לקבל "קצבה מוכרת".

'עמית מוטב' - הכוכבית שלא כולם מכירים

לא הרבה יודעים אך לפי פקודת מס הכנסה ישנו מסלול מיוחד ל"עמית מוטב" לצורך קבלת הטבות המס בחיסכון הפנסיוני. "עמית מוטב" הוא מי שהופקדו עבורו כספים בחיסכון פנסיוני בסכום השווה ל-16% לפחות מהשכר הממוצע במשק (=24,069 שקלים במונחים שנתיים נכון ל-2024). כך למעשה ומבלי לנבור יותר מידי בפקודת מס הכנסה, חשוב לדעת כי עצמאי שהכנסתו החייבת במס עומדת על 232,800 שקלים לפחות, ידרש להפקיד, בנוסף ל-38,412 שקלים כאמור לעיל, סכום נוסף של 4,863 שקלים (סה"כ: 43,275=38,412+4,863 שקלים) בכדי שכל ה-38,412 שקלים יוכרו לו לצורך הטבות המס. סכום ההפקדה של ה-4,863 שקלים כאמור יחשב כ"תשלומים פטורים" ויוכל להימשך בעתיד כ"קצבה מוכרת".

בינה מלאכותית (AI) חוללה מהפכה בשוק העבודה הגלובלי. בעולם העסקי, הצלחה נמדדת לא רק ברווחים מידיים, אלא גם ביכולת לתכנן ולמנף הזדמנויות לעתיד. סוכני הביטוח נמצאים בעמדה ייחודית לסייע ללקוחותיהם העצמאים למקסם את הפוטנציאל הפיננסי שלהם. עסקים חכמים עושים עם אסטרטגיה, עם תכנון פיננסי נכון ועם ראייה ארוכת טווח. עבור עצמאים, אחת ההזדמנויות החשובות ביותר היא מינוף הטבות המס המגיעות להם, ובכך תפקיד סוכן הביטוח הופך לקריטי. בימים הקרובים, מסתיימת לה הזדמנות ייחודית לעשות עסקים עם "התשואה המובטחת" לעצמאים, ולייצר להם ערך ורווח משמעותי.

עסקים עושים עם הזמן - למה דווקא עכשיו חשוב לפנות ללקוחות?

סוף שנת 2024 הוא נקודת זמן קריטית עבור כחצי מיליון עצמאים לבחינה ולמיצוי הטבות המס הייחודיות הניתנות להם על ידי מדינת ישראל. סוכני הביטוח יכולים וחיבים להוביל מהלך חשוב זה עבור לקוחותיהם. עסקים שמבינים את ערך הזמן, יודעים לנצל הזדמנויות בזמן הנכון. "התשואה המובטחת" שמציעות הטבות אלו יכולה להשפיע באופן משמעותי על העסק של הלקוחות העצמאים לתכנון פיננסי נכון. עסקים עושים עם ידע - מהן סוגי הטבות המס שכדאי להכיר ללקוחות?

מדינת ישראל מעניקה שתי הטבות מס ייחודיות לעצמאי:

- 1. זיכוי:** המדינה מחזירה תשלום מס בשיעור של 35% מהסכום שהופקד או בשפה פשוטה: בגין כל 1 שקל שהלקוח העצמאי הפקיד הוא יקבל החזר מס של 35 אגורות.
 - 2. ניכוי:** הקטנת ההכנסה החייבת במס הכנסה, ביטוח לאומי וביטוח בריאות. הטבה זו מוכרת אצל עצמאים גם בשם "הוצאה מוכרת".
- חשוב להדגיש בפני הלקוחות: עצמאי שאינו משלם מס הכנסה לא יוכל ליהנות מהטבות אלו.

עסקים עושים עם חיסכון פנסיוני - "תשואה מובטחת" ככלי עסקי עבור הלקוחות:

חיסכון פנסיוני הוא לא רק חובה, אלא גם כלי פיננסי הכרחי ורב עוצמה עבור הלקוחות. נכון לשנת 2024, עצמאי רשאי להפקיד עד 16.5%

המשך בעמוד הבא <<<

עם זאת, רוב העצמאים נוטים להפקיד סכום גבוה יותר מכיוון שבקרן ההשתלמות ישנו פטור מיוחד והוא פטור ממס רווח הון בשיעור 25% על הרווח הריאלי. הפטור מוגבל לסכום הפקדה של 20,520 שקלים נכון לשנה זו וכל עצמאי רשאי לקבלו ללא תלות בגובה הכנסתו. פטור זה הינו ייחודי ושוויו יכול להגיע לעשרות אלפי שקלים ברבות השנים.

לסיכום - עסקים עושים עם עתיד - הציעו ערך אמיתי ללקוחותיכם:

ביום בו הלקוח בחר בסוכן הוא למעשה החליט לעשות איתו עסקים. הוא החליט כך מכיוון שהוא האמין בו (ולא במוצר) ובערך האמיתי שייתן לאורך זמן. תפקידו של סוכן הביטוח הוא לספק ערך אמיתי ללקוחותיו. בעולם העסקי, תכנון פיננסי נכון הוא השקעה בעתיד. מינוף הטבות המס עבור הלקוחות הוא מהלך עסקי חכם שלא כדאי לפספס. הימים הקרובים הם הזדמנות מצוינת ואחרונה ליצור קשר עם לקוחותיכם העצמאים ולהציע להם את השירות המקצועי שלכם בכדי ליהנות מהטבות המס לשנת 2024. זה טוב עבורם. תעשו טוב והטוב יחזור אליכם כפליים, כי בסופו של יום - עסקים עושים עם אנשים!

הכותב הינו מנכ"ל תלפיות שותפויות

המשך מהעמוד הקודם <<<

עסקים עושים עם קרן השתלמות - "תשואה מובטחת" ככלי עסקי נוסף עבור הלקוחות:

קרן השתלמות היא הזדמנות עסקית משמעותית עבור הלקוחות העצמאיים. לצורך קבלת הטבות המס, עצמאי רשאי להפקיד 4.5% מהכנסה שנתית מעסק או משלח יד ועד הכנסה של 293,397 שקלים (= עד 13,203 שקלים). כספים אלו יוכרו לו לצורך ניכוי.

דוגמה:

קרן השתלמות עצמאי בעל הכנסה חייבת של 220 אש"ח		
תשואה "מובטחת"	שווי הטבת המס	הפקדה מרבית לצורך ניכוי
44%	כ-4,800 ₪	9,000 ₪



רו"ח חן שרייבר
נשיא לשכת רו"ח בישראל



רו"ח אמיר אייל
בעלים ויו"ר אינפניטי



ד"ר עו"ד לאה פסרמן
רכזת אקדמית



המרכז הארצי
להכשרת דירקטורים

בראשות רו"ח חן שרייבר
נשיא לשכת רואי חשבון בישראל
גאה להציג

קורס דירקטורים מלא

LIVE

19.01.25

מחיר מיוחד
לחברי לשכת סוכני הביטוח

45 שעות אקדמיות

ראשון ורביעי 17:30-19:00

מעבר בין קופות חולים - בעיה אמיתית אשר יכולה לעלות גם בחיי בני אדם



עו"ד איילת ערוסי

לציון, ואילו אני גרה ברחובות. רפואה משלימה, גם כן בראשון לציון וכו'. בחרו קופת חולים אשר שירותיה מסועפים ונגישים בעיר מגורכם, בחרו קופת חולים שהותירה שוב של מענה אנושי ולא בוט ו/או אפליקציה.

ולאחר שעברנו משוכה זו, ובבואי לרופא המשפחה שלי (עברתי לקופה בה אני יכולה להמשיך עם אותו רופא משפחה) נוכחתי לדעת כי התיק הרפואי שלי, לא עובר באופן אוטומטי וגם לא באופן יזום!!!

איך לכל הרוחות אני אמורה לקבל טיפול רפואי מרופאים שלא רואים לפנייהם את התיק הרפואי שלי?

בו במקום, כתבתי תלונה למשרד הבריאות. קיבלתי תגובה די מהירה בבקשה למתן פרטים נוספים ומשהשבת, קיבלתי שיחת טלפון מהקופה שעזבתי (כמה מפתיע שמיד התקשרו...) ובה התנצלה הנציגה ואמרה כי אין ביכולתם להעביר את התיק הרפואי בכללותו באופן ממוכן.

גם אם הם ייאוו להעביר, לא בטוח שהקופה הקולטת תוכל לקלוט את זה טכנולוגית...

לעומת זאת, הסבירה הנציגה שאני יכולה להגיע לסניף ולקבל את התיק הרפואי מודפס "לבחירתי" בשני אופנים:

- תקציר התיק הרפואי. נתון לשיקול הפקידה - היא תחליט מה צריך להיכנס לתקציר ומה לא...
- תיק רפואי שלם. עליו אצטרך לשלם, מפני שמדובר בהרבה דפים מודפסים...

בקופה הקולטת לא ערוכים לסרוק תיק רפואי שלם, כך שאני אצטרך להסתובב עם קלסר ובו התיק הרפואי שלי ולהציגו בביקורים אצל רופאים, כדי שחלילה אולי יעלם מעיני הרופא מידע מהותי.

מדובר בבעיה אמיתית אשר יכולה לעלות גם בחיי בני אדם!

אני פונה מכאן למשרד הבריאות לחוקק תקנה מסודרת המפרטת את חובת שיתוף מידע רפואי של מבטח הבוחר בכך, באופן מלא ומוחלט.

כל עוד משרד הבריאות לא יקבע כללים ברורים, לקופות החולים אין אינטרס לשתף פעולה עם העברת התיק הרפואי. כך הן שומרות על עצמן מפני בריחת מבטחים.

הגיעה העת ליצירת מנגנון רפואי כללי ואחיד אשר באמצעותו אנו האזרחים לא נצטרך ללקט מידע רפואי ולהעבירו באופן עצמאי לגורמי הרפואה השונים.

חוק מעבר ברצף ביטוחי מקופת חולים אחת לאחרת, נותר ריק מתוכן, כל אימת שאין שקיפות במעבר התיק הרפואי של המבטח.

בעקבות חוויה אישית שחוויתי לאחרונה, של מעבר ברצף ביטוחי מקופת חולים אחת לאחרת, אשמח לשתף בבעיה המשפיעה על כלל אזרחי מדינת ישראל המשלמים ממיטב כספם בעבור ביטוח בריאות ממלכתי - וברגע האמת נתקלים בהתנהלות בלתי נאותה (בלשון המעטה) מצד קופות החולים, בשל חוסר הבהירות והעמימות בהתנהלות משרד הבריאות ובהנחיותיו (ליתר דיוק, אי הנחיותיו), לקופות החולים.

החל מה-1 בינואר 2017, קיימת אפשרות למעבר חופשי של מבטחים בין הקופות. בעת מעבר, המבטחים שומרים על הזכויות שהיו להם בביטוח בקופה שאותה עזבו, והם אינם נדרשים לבחינה מחדשת של המצב הרפואי בעת המעבר.

בעתו, זו הייתה בשורה אמיתית אשר מאפשרת מאז ועד היום מעבר שמה.

המעבר שלי מקופה לקופה אחרת, נבע מכך שברגע האמת ולאחר 58 שנים באותה הקופה, בעודי סובלת מכאבים עזים (תחום האורתופדיה) תהליך האבחון שלי ולאחריו זימון התורים לפעולות שנדרשו על פי המלצת רופאים (פיזיותרפיה, רפואה משלימה, רפואת מומחים), הפכו לסייט מתמשך שנמרח על פני שבועות, בשל אי זמינות התורים!!!

הכאב לא נדחה למועד התור המיוחל, הוא חי, קיים ובוטע ומשפיע ביחס ישיר על התפקוד היומיומי שלי.

ובטרם אצול לבעיה עצמה, ברצוני להשיב כאן לשאלה מהותית ששואלים אותי שנים ארוכות: "תגידי איילת, איזה קופת חולים הכי טובה?"

אין קופת חולים טובה יותר מאחרת... העניין הוא תלוי באזור מגורים. לדוגמה: בקופת החולים אותה עזבתי, מוקד החירום (לילה) נמצא בראשון



הכותבת הינה מנהלת מחלקת בריאות וריסקים, מרסר ישראל

כנס התעסוקה 14-ה

מגמות ואחריות ברוח התקופה

בשיתוף **עדיף**



איגוד
לשכות
המסחר
המקצועי בגדול בישראל

19.12.2024

הוט סינמה

כפר סבא

תודה
למשתתפים
לדוברים, למומחים
ולשותפים העסקיים



טכנולוגיה בביטוח: לא סתם אפליקציה, אלא חוויית לקוח שלמה

צילום: ענת קודר

שימוש בנתונים וניתוח מהיר שלהם, מאפשר לסוכנים להבין את הלקוח טוב יותר. חברות ביטוח רבות משתמשות במידע מיישומי כושר גופני או רכבים מחוברים (ססלה או אפליקציות מותאמות) כדי להציע פוליסות מותאמות אישית, למשל, לפי נתוני נהיגה שונים. גם אפליקציות וממשקים דיגיטליים מספקים יתרון משמעותי: לקוחות יכולים לעקוב אחרי מצב הביטוח שלהם, להגיש תביעות ולקבל שירות – הכל בלחיצת כפתור.

לדוגמה, AXA מציעה אפליקציה שמנטרת מצב בריאות ומספקת הטבות לפי שימוש.

תארו לעצמכם שלקוח מקבל הודעה על הקטנת הפרמיה שלו עקב שינוי באורח חייו, שהפך אותו למסוכן פחות לחברת הביטוח.

הטכנולוגיה לא רק מייעלת את התהליך אלא גם מחזקת את הקשר עם הלקוח. היתרונות לסוכני ביטוח כוללים חיסכון בזמן, כלומר, פחות בירוקרטיה, יותר זמן להשקיע בשירות אישי, הקשבה פעילה ושיפור נאמנות, כי לקוחות שמקבלים חוויה חלקה ומותאמת נוטים להישאר. שלא לדבר על יתרון תחרותי. בעולם שבו הלקוח מחפש נוחות ומהירות, הטכנולוגיה מייצרת בידול.

בידול, משמעו, יציאה מסחרר המרדף אחרי המחיר הזול. אתם יכולים לתאר לעצמכם?

בניגוד לתחזיות האפוקליפטיות שהשמיעו קולות שונים בענף ומחוצה לו, הטכנולוגיה לא מחליפה את סוכן הביטוח. להפך, היא כלי בידוי, והמפתח להצלחה טמון ביכולת לשלוט בה ולרתום אותה לטובתו. לקוח ימשיך להעריך שירות אישי, מקצועיות והבנה מעמיקה של הצרכים שלו. סוכנים שלא יסתפקו באימוץ הטכנולוגיה, אלא יידעו לשלב אותה עם חוויית לקוח מותאמת לענף הביטוח, יישארו רלוונטיים ושגשגו.



חוויית הלקוח בענף הביטוח
דורון הורנפלד

בשנים האחרונות, בעיקר עם כניסת הבינה המלאכותית, מצאו עצמם סוכני הביטוח בכל העולם, ובעיקר בישראל, בעולם של חששות מפני החלפתם על ידי טכנולוגיות.

חברות הביטוח, ובעיקר הישירות, נופפו כל הזמן בדגל החדשנות, ואחת מהן דיברה במיוחד על השאלה למה צריך סוכן אם יש טכנולוגיה.

לכאורה, ניצחון בנוקאאוט. האמנם?

Imagine (כמו שנהגנו בעבר לפנות למידג'רני) שאתם יושבים בבית קפה, והמלצר מביא לכם את המשקה והמאפה בדיוק כמו שאתם אוהבים, בטמפרטורה, בכוס ובסוג המאפה האהובים עליכם, עוד לפני שביקשתם.

עכשיו דמיינו שסוכן הביטוח שלכם יכול לעשות את אותו הדבר. לזהות את הצרכים שלכם, להציע פתרונות מדויקים ולהפוך כל אינטראקציה לחוויה. איך עושים את זה? בגיוס טכנולוגיה חכמה.

בעבר, ביטוח היה עניין כבד ומסורבל: מילוי טפסים בצורה ידנית, העברה פיזית לחברת הביטוח, הליך חיתום מייגע, גבייה מסורבלת וטיפול איטי בתביעות ובשינויים. היום, הטכנולוגיה מאפשרת לסוכנים להעניק ללקוחות חוויה מהירה, אישית ומדויקת יותר, כמעט בלי מאמץ. שירותים כמו צ'אטבוטים ותהליכים דיגיטליים, ביחד עם תוכנות כמו שורנס, אלמגור, ס.מ.ס ודומיהן, חוסכים המון זמן ללקוח ולסוכן.

חברת Lemonade, למשל, משתמשת באוטומציה כדי לאשר תביעות בתוך שניות (זו לא טעות), ללא מגע אנושי.



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

באוסטרליה, חברת QBE שילבה טכנולוגיית בינה מלאכותית שמנתחת סיכונים בזמן אמת, והצלחה להפחית תביעות ב-20%.

בישראל, סוכנויות מקומיות מתחילות להטמיע מערכות CRM חכמות שמייצרות תמונה מלאה של הלקוח ומשפרות את התקשורת איתו, אבל זה רחוק מאוד ממה שקורה בעולם, ובטח מיכולות השילוב בין הטכנולוגיה לאנושיות, ובלשוני, הטאצ'נולוגיה.

איך מתחילים?

קבלו שלושה צעדים פשוטים ליישום טכנולוגיה בסוכנות הביטוח:

- בחירת כלים פשוטים להתחלה, כמו צ'אטבוט או מערכת CRM בסיסית.
 - הכשרת הצוות והטמעת התורה של חוויית לקוח משולבת טכנולוגיה, כך שידע להשתמש בכלים הטכנולוגיים באופן מיטבי.
 - התחברות ללקוחות דרך הטכנולוגיה, מתוך הקשבה לצרכים שלהם, כדי להציע פתרונות שמתאימים להם באמת.
- טכנולוגיה היא לא רק כלי עבודה, אלא דרך ליצירת חוויית לקוח ייחודית.

היא מאפשרת לסוכנויות להתייעל, לבדל את עצמן ולבנות קשרים ארוכי טווח עם לקוחותיהם. אבל היא לא עומדת בפני עצמה. שילוב של טכנולוגיה עם ערכים אנושיים כמו אמון, אמפתיה והקשבה לצרכי הלקוח, יוצר יתרון משמעותי בשוק התחרותי.

ומה איתכם? איך אתם מתכננים להשתמש בטכנולוגיה כדי לשפר את חוויית הלקוח שלכם ולהישאר רלוונטיים בעולם המשתנה?

בשנה הבאה, 2025, שמתי לי למטרה להטמיע בענף הביטוח, וגם מחוצה לו, את תורת חוויית הלקוח, לפיה בניית סוכנות ביטוחי דיגיטלית וצברתי כמות לקוחות ענקית, בשימוש בכוח אדם מינימלי.

אני היחידי שגם יטמיע את התורה, וגם עשה את זה בעצמו, בענף הביטוח, ואני מגלה את כל הסודות.

יהיה מעניין.

(מאמר חמישי בסדרה)

הכותב הינו סוכן ביטוח, בוגר הקורס המתקדם לחוויית לקוח המוכר ע"י האיגוד העולמי לחוויית לקוח



טרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית

זה הזמן שלכם להביא את העסק לגבהים חדשים בצורה המיטבית

ליווי אישי מקצועי למנהלים:

החל מהדרכה והסבר על היכולות והפתרונות הקיימים ועד ליווי ובקרה על הטמעתם בארגון

בדיקת אבחון ראשונה:

נבין ביחד את הצרכים, נאפיין ונגדיר את הפתרונות הרלוונטיים

סדנת AI:

סדנה קצרה וממוקדת עם המנהלים/עובדים להבנה כללית של בינה מלאכותית ומהם הכלים הטכנולוגיים שיכולים לשמש את הסוכנות על פי האסטרטגיה שתיקבע בסדנה

לפרטים לחצו כאן <