

כנס
הביטוח הכללי
נקודת המפנה **ה-19**
SAVE THE DATE
18.02.2025
יום ג' | לאגו, ראשון לציון

עדיף

גיליון 1318 | יום ה',
ט' טבת תשפ"ה | 09.01.2025

עדיף TECH
קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים
להצטרפות לקהילה <
מנהל הקהילה: **ירדן פלד**,
מומחה לטכנולוגיה ולשיווק דיגיטלי בענף הביטוח

דפורמת השמאים

בג"ץ דורש ממשרד התחבורה ורשת שוק ההון עדכון לגבי תיקון ההוראות לשמאי הרכב עד ה-1 במאי | באיגוד המוסכים שעתר לבג"ץ מאוכזבים מהחלטה



2

תחת אש

התנהלות רשות שוק ההון בפרשת סלייס גמל ספגה ביקורת בדיון שהתקיים בנושא בוועדת המשנה של ועדת הכספים, לעניין פיקוח על גופים נותני שירותים | "תביאו פתרון. צריך סט של תוכניות עבודה" | ומה היה לנציגי הרשות לומר בדיון? / עמ' 4

ענשיו זה סופי

ישראל כרטס ביטלה את ההסכם עם מנורה מבטחים | מנגד, נחתם הסכם בין חברת כרטיסי האשראי לקבוצת דלק



11

"ליקוי מאורות"

השגות על מדיניות האוצר והרגולציה הושמעו מפי בכירים בכנס בנושא התפתחות הגופים המוסדיים ותרומתם לשוק ההון ולכלכלת ישראל



8

אלה השינויים

האסיפה הכללית של לשכת סוכני הביטוח אישרה את התקנון החדש | "התקנון הקודם היה מחורר כמו גבינה שווייצרית. התקנון החדש עושה סדר"



6

נאמנות למשקיעים

היקף הנכסים המנוהלים של תעשיית קרנות הנאמנות צמח ב-31% בשנת 2024 | כל המספרים

18

נכנסה לדירוג

S&P מעלות דירוג לראשונה את הפניקס גמא | מה היו הנימוקים לדירוג ilAA עם אופק יציב?

16

עניין של שליטה

איגוד בתי ההשקעות מציע שינויים בתיקון לחוק החברות בנושא חברות ללא גרעין שליטה

14

מאמרים ודעות / עמ' 34

בתעשייה / עמ' 26

פיננסים והשקעות / עמ' 16

חדשות חמות / עמ' 2

בג"ץ דורש ממשרד התחבורה ורשת שוק ההון עדכון לגבי תיקון ההוראות לשמאי הרכב עד ה-1 במאי

רפורמת שמאי הרכב, לפיה השמאים יסתמכו על מחירון מחירי שוק, צפויה להיכנס לתוקף במאי הקרוב | שרת התחבורה הייתה אמורה לשם כך לתקן את התקנות וטרם ביצעה זאת | איגוד המוסכים: "החלטת בג"ץ מאכזבת"

החדשה, יפרסם משרד התחבורה תקנות שמאים מעודכנות, הקובעות כי על השמאי לציין באופן אובייקטיבי מחיר שוק של מוצרי תעבורה, ולא רק מחיר מחירון כנהוג כיום. 'מחיר השוק' ישקף את כל ההנחות הקיימות בשוק, כולל עמלת חלפים שתשולם למוסר. המבוטח יוכל גם לבחור שמאי רכב שייבחר באופן רנדומלי מתוך מאגר השמאים על בסיס גיאוגרפי, או לבחור בשמאי פרטי מטעמו.

"התקנות המעודכנות צפויות להביא להפחתת גובה השומות וכן לצמצם את הפער בין המוסכים, כך שהמבוטח יוכל לפנות לכל מוסר לפי בחירתו. במשרד התחבורה וברשות שוק ההון מצפים כי הרפורמה תפחית את עלויות תיקוני הרכב וכך תביא להורדת מחירים ולשקיפות מלאה בענף".

אז נמסר כי הרפורמה תיכנס לתוקף בתוך כשנה, כשעד אז אמורה שרת התחבורה לחתום על התקנות החדשות.

כאמור, עד כה לא פורסמו התקנות הנדרשות לטובת הרפורמה, ובג"ץ הורה על פרסומן עד ה-1 במאי הקרוב.

"מסר שעלול לעודד המשך התנהלות מוטה"

רון לוי, יו"ר איגוד המוסכים, אמר בתגובה להחלטת בג"ץ: "העתירה שהגשנו היא צעד משמעותי לשמירה על תחרות הוגנת, חופש הבחירה של בעלי הרכבים ושוק תיקונים חופשי ואיכותי. הצגנו לבית המשפט הוכחות ברורות לכך שהממונה על הביטוח חרג מסמכותו ופוגע בענף המוסכים ובזכויות בעלי הרכבים, תוך שהוא מתייצב לצד חברות הביטוח.

"עם זאת, החלטת בית המשפט להעניק למדינה הזדמנות נוספת במקום להכריע באופן חד משמעי נגד ההתנהלות השערורייתית – היא החלטה מאכזבת. מדובר במסר שעלול לעודד המשך התנהלות מוטה מצד רשות שוק ההון לטובת חברות הביטוח ולרעת העסקים הקטנים והציבור הרחב.

"זהו מאבק על זכות הבחירה של כל אזרח ועל שמירת תחרות אמיתית בענף הרכב בישראל, ואנו נמשיך לפעול בנחישות כדי לתקן את כשלי השוק ואת התנהלות הרגולטור, ששכח שתפקידו לדאוג לכל אזרחי ישראל ולא רק לבעלי ההון".

בג"ץ הודיע השבוע (ב') **לאיגוד המוסכים**, בעקבות עתירתו מנובמבר 2024, כי הוא מורה **למשרד התחבורה ומשרד האוצר/רשות שוק ההון**, להגיש לבית המשפט הודעת עדכון לגבי אישור שרת התחבורה את תיקון ההוראות המקצועיות לעניין עבודתם של שמאי רכב. העליון קבע שהודעת העדכון תוגש לא יאוחר מה-1 במאי 2025. לאחר קבלת הודעת העדכון, יוחלט על המשך הטיפול בעתירה.

מדובר בעתירה שהגיש איגוד המוסכים בנובמבר האחרון נגד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון משרד התחבורה והבטיחות בדרכים ו**איגוד חברות הביטוח בישראל**, בדרישה להפסיק את הנוהל במסגרתו פועלות חברות הביטוח להשפיע על מבוטחיהן לפנות למוסכים המצויים איתן בהסדר כספי, כחלק מתיקון הרכב במסגרת פוליסת הביטוח – מוסכי הסדר.

בעתירה מציינים באיגוד המוסכים כי "ההסדר שמקיימות חברות הביטוח, בהכונת ובהעלמת העין של הרגולטורים, פוגע בתחרות החופשית ובזכויות הצרכנים ומביא להגבלות לא הוגנות על בחירת המוסך – מה שמחליש את איכות התיקונים ופוגע בצרכן".

בעתירה, שהוגשה באמצעות משרד עו"ד שבלת ושות', נטען כי המגבלות הקיימות כופות על הצרכנים להשתמש במוסכים שבהסדרים עם חברות הביטוח בלבד, ולמעשה נשללת מהם האפשרות לבחור מוסך בהתאם לשיקוליהם האישיים, נוחות או אמן במוסך אחר. "מדיניות זו פוגעת בתחרות בענף הרכב, מסייעת להוזלת עלויות עבור חברות הביטוח על חשבון הצרכנים, ומובילה לכך שלבעלי הרכב לא ניתנת האפשרות לבחור במוסכים לא מוסדרים, גם אם אלו מספקים שירות טוב יותר".

באפריל השנה הכריזו שרת התחבורה **מירי רגב**, שר האוצר **בצלאל סמוטריץ'**, רשות שוק ההון, ויו"ר ועדת הכלכלה בכנסת ח"כ **דוד ביטן**, על "מהפכה בענף המוסכים, השמאים וחברות הביטוח לטובת האזרח". בין היתר, דובר על ביטול רשימת השמאים של חברות הביטוח והרחבת מספר מוסכי ההסדר שיפעלו בתחום הביטוח, מה שיוביל להוזלת עלויות בתיקוני רכב לאחר תאונה.

עוד נמסר בהודעה באפריל האחרון: "לצד הרחבת מוסכי ההסדר ברפורמה

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV ■ מנהלת פרסום: נעמי הירשהרון ■ 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



מנורה מבטחים במקום הראשון

במסלול אשראי ואג"ח בקרן השתלמות,
קופת גמל וקופת גמל להשקעה

ב-36 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלולי אשראי ואג"ח של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה. 13357), מנורה מבטחים תגמולים ופיצויים (מ.ה. 13355) ומנורה מבטחים גמל להשקעה (מ.ה. 13354) סיימו במקום הראשון בתשואות ל-36 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.11.2024 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול אקטיבי-אשראי ואג"ח של קרנות השתלמות, קופת הגמל לחיסכון וקופת הגמל להשקעה. עד ליום 30.6.2024 המסלולים הנ"ל נקראו מסלולי חו"ל, אך מדיניות ההשקעות המוצהרת שלהם עד לשינוי השם, וגם לאחר מכן, הינה מדיניות השקעות שתואמת את קטגוריית אשראי ואג"ח. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד. 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.

ועדת הכספים לרשות שוק ההון בדיון בפרשת סלייס גמל:

"אם אין לכם סמכות ואתם לא יכולים לקחת אחריות על מה שקורה בחו"ל, אל תתנו להוציא כספים"

אותרו כ-50%-60% מהכספים אך טרם ברור מה השווי שלהם | לדיון הבא יזומנו נציגי המשטרה בעקבות טענות על סגירת תלונות שונות בפרשה, בתואנה של חוסר עניין לציבור

את הרגולטור, כן הדגישה כי רבים מהחוסכים בסלייס הינם פנסיונרים וקראה לזרז את המענה עבורם. ח"כ **ולדימיר בליאק** קרא לקבוע דד ליין למתן מענה לחוסכים, ומתן הגנה מצד המדינה בתום הדד ליין על מנת לאפשר לחוסכים להמשיך בחייהם.

תקנות חדשות לסגירת פרצות שונות

יעל רגב, יועצת בכירה לממונה על שוק ההון, עדכנה בדיון, כי ברשות יפרסמו בקרוב תיקון לתקנות המסדירות את קופות הגמל בניהול אישי (IRA), כחלק מלקחי פרשת סלייס. למעשה, התקנות אמורות לסגור פרצות שונות שצפו בפרשת סלייס. לצד כך ציינה הרשות כי אין לה יכולת להפעיל סמכויות כלפי קרנות בחו"ל, וכי ביצוע פעולות מעבר לים מצריך שיתוף פעולה עם זרועות נוספות, דוגמת משטרת ישראל.

ח"כ פינדרוס קרא בתגובה לרשות לשאת באחריות וליצור את הקשר עם משטרת ישראל והגופים הרלוונטיים, וציין כי לרשות אחריות על קרן הפנסיה של הציבור, וכי יש בעיות רגולטוריות עליה לפתור אותן: "אם אין לכם סמכות ואתם לא יכולים לקחת אחריות על מה שקורה בחו"ל, אל תתנו להוציא כספים".

ח"כ פינדרוס סיכם את הדיון: "אנחנו עדיין רחוקים מהיעד, אני מצפה שהרשות תגיע לדיון הבא עם תוכנית אופרטיבית, שתציג: אלה החורים, אלה הבעיות וזה מה שאנחנו צריכים לעשות, גם אם צריך עוד כוח אדם או תקציב תגידו את זה. צריך תוכנית סדורה וברורה לאן אנחנו הולכים מכאן ומה אנחנו עושים מחר בבוקר".

"אתם אומרים שיש בעיה לקחת רישיון באופן מהיר כאשר מזהים בעיה עם סוכן. תבואו עם פתרון, תקבעו בתקנות שתוך כמה ימים ניתן יהיה להשעות רישיון. יש בעיה בחו"ל - תביאו פתרון. צריך סט של תוכניות עבודה", הוסיף יו"ר ועדת המשנה.

לדבריו, "אם יש כל מיני בעיות רגולטוריות - חסר כוח אדם, חוקים, תקנות, משהו חסר אחר, אתם צריכים לבוא ולהפוך שולחן, והשולחן הוא פה בכנסת. לומר אלה הדברים שאנחנו צריכים, כלים כדי שהגברת מראשון תוכל לישון בלילה. זו אחריות, האחריות שלכם על הכסף של אזרחי ישראל. לדיון הבא אומן את משטרת ישראל, אני רוצה לדעת מה הם עשו. אני רוצה לשאול על תלונות נגד סלייס שנסגרו".

ועדת המשנה של ועדת הכספים, לעניין פיקוח על גופים נותני שירותים פיננסיים בתחום שוק ההון, קיימה שלשום (ג') דיון בנושא התנהלות **רשות שוק ההון** מול חברת **סלייס גמל**.

בפתח הדיון, פנה יו"ר ועדת המשנה ח"כ **יצחק פינדרוס** לנציגי רשות שוק ההון: "אני מבקש להבין מכם האם היה כשל או לא היה כשל של הרשות?".

רמי עזריה, ממחלקת הפנסיה ברשות שוק ההון, השיב: "בדיעבד להגיד אם היה כשל - כן. עובדתית שמסתכלים אחורה לצעדים שביצענו, נעשו פעולות באופן מקצועי. האם היה ניתן לעשות חלק מהן מהר יותר? כן. האם להבא חלילה נתקל במקרה דומה, נדע לזהות ולפעול מהר יותר? כן. כבר עכשיו ברור מאוד, שאם חלילה נזהה מקרה דומה הטיפול יהיה מהיר יותר. הוצאנו הוראות ליתר הגופים הרלוונטיים שיעשו בדיקות פנימיות באופן יזום ויתחילו לתקן אם מזהים משהו".

עזריה הוסיף, כי ברשות נעשית עבודה יום יומית לאיתור הכספים, וכי עד כה אותרו כ-50%-60% מהכספים, אך טרם ברור מה השווי שלהם.

חברי הוועדה שאלו למה לא נשלל רישיונם של סוכנים שהיו מעורבים בפרשה. בתגובה, ציינו נציגי הרשות, כי הם פועלים לפי הנהלים, לבחון אם חלו הפרות, לבסס תשתית עובדתית לאחר מסקנות

מהחקירות. נוכח קריאות יו"ר הוועדה לזרז את ההליך, השיבו ברשות כי עולים עוד שמות של סוכנים במהלך החקירה, ולכן ישנו טיפול מנהלי מול כמות גדולה של סוכנים.

כן עלו במהלך הדיון טענות מצד גורמים שונים, בהם עורכי דין המייצגים לקוחות בפרשה, לגרירת רגליים מצד הרשות בטיפול בפרשה. כן עלו טענות כי המשטרה סגרה תלונות שונות בפרשה, בתואנה של חוסר עניין לציבור.

מספר חברי כנסת קראו להעמיד ערבות מדינה כנגד הנכסים שלא אותרו, עבור ציבור החוסכים, בדגש על פנסיונרים בגילאים מתקדמים. מצד שני עלתה דרישה למצות את הדיון מול בעלי סלייס (משפחת גולדברג), ומחזיקי השליטה בה, כך שישלמו מכיסם על החוסרים ולא יגלגלו זאת למדינה ואזרחיה.

ח"כ **מירב כהן** ציינה כי ישנו מחסור בכוח אדם ברשות וקראה לחזק

22.35%

תשואה בקרן ההשתלמות
של מנורה מבטחים במסלול עוקב מדדי מניות

ב-12 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

הנתונים מתייחסים לתקופה של 12 החודשים המסתיימים בחודש נובמבר 2024. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ הינה החברה המנהלת של מסלול "מנורה מבטחים השתלמות עוקב מדדי מניות" (מ.ה 14676) ועוסקת בשיווק פנסיוני ולא בייעוץ פנסיוני. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו ממוצעת שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול. האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

האסיפה הכללית של לשכת סוכני הביטוח אישרה את התקנון החדש

בין השינויים העיקריים: ביטול ועדת הכספים והעברת סמכויותיה למנהל הכספים של הלשכה; הוועדה הפנסיונית תוגדר מעתה כוועדה פנסיונית-פיננסית; המועצה הארצית תצומצם בכמחצית; הגברת השקיפות וממשל תאגידי תקין

לאחר שלוש טיטות לאור התנגדויות מצד חברי **לשכת סוכני הביטוח**, בנוסף, התקנון החדש מאפשר הצבעה וישיבות באמצעים טכנולוגיים".

עו"ד טמיש הוסיף: "התקנון החדש מאפשר הקמת ועדות משנה, מעגן את תפקיד המחלקה המקצועית בלשכה כך שתנהל את הצד המקצועי לצד ראשי הוועדות, במטרה להקל על העומס הרגולטורי. התקנון גם מגדיר ומסדיר את הדרך בה הוועדות קובעות כללים מקצועיים לחברי הלשכה, ובשיתופם. כמו כן, הוועדה הפנסיונית מעתה תוגדר כוועדה פנסיונית-פיננסית.



חברי ועדת התקנון, מימין: מעוז ישראל, זהבה פורת, אבי אקהאוס, פיאל טמיש, יניב מאיר, אריה אברמוביץ, גורי יעקב, יניב גוב-ארי

אישרה השבוע (ב') האסיפה הכללית של הלשכה ברוב גדול את התקנון החדש שלה. 61 הצביעו בעד, 9 נגד ו-3 נמנעו.

יו"ר המועצה הארצית בלשכת סוכני הביטוח, **שוש כהן גנון**, ציינה כי "התקנון הקודם של הלשכה היה מחורר כמו גבינה שווייצרית. התקנון החדש עושה סדר הכרחי וחשוב בלשכה".

"התקנון קובע כי על נשיא הלשכה לתת ביטוי הולם בוועד המנהל לייצוג לשני המינים וייצוג לחברה הערבית (ערבים/צ'רקסים/דרוזים) וייצוג הולם לצעירים. צעיר בוועד המנהל הוגדר כסוכן עד גיל 40 עם ותק של לפחות חמש שנים בלשכה. ועדת הכספים בוטלה וכל סמכויותיה הועברו למנהל הכספים של הלשכה במטרה לייעל את התהליכים ולנהל את כל מערכת התקציבית ע"י רואה חשבון מוסמך".

"בסיס טוב ללשכה ומסגרת ראויה לפעילות מוסדותיה"

אריה אברמוביץ, היועץ לוועדת התקנון ולשעבר נשיא הלשכה, ציין: "כיוון ועדת תקנון, יו"ר מחוז ונשיא לשכה לשעבר אני חושב שהתקנון החדש הוא חשוב ומייצר בסיס טוב ללשכה ומסגרת ראויה לפעילות מוסדות הלשכה".

במהלך הישיבה הציגה יו"ר ועדת האתיקה **מירי אורגל** את הקוד האתי החדש של הלשכה שאושר פה אחד.

נשיא הלשכה **שלמה אייזיק** בירך על אישור התקנון והקוד האתי החדש של הלשכה וסקר את הפעילות של הלשכה בחודשים האחרונים. "עשינו כנס מקצועי מוצלח ומרגש באילת, עם אנרגיות טובות ותכנים מצוינים. התחלנו אתמול בקמפיין למיגור תופעת איתור הכספים האבודים ושידול אוכלוסיות מוחלשות לפדיון כספים פנסיוניים, ובמקביל אנו מקדמים חקיקה שתמנע פדיונות כספים פנסיוניים שלא כדוין".

אייזיק הוסיף: "אנחנו פועלים למען סוכני החברה הערבית על מנת שיוכלו לבטח את הלקוחות שלהם בצורה שווה ונקיים החודש דיון בנושא בכנסת. בנוסף, השתתפנו בדיון בוועדה לביקורת המדינה

יו"ר ועדת התקנון בלשכה, **אבי אקהאוס**, אמר בישיבה כי "התקנון החדש עבר הליך מקצועי שקדני, לאחר שהוועדה עיבדה את הערות חברי הלשכה שנתקבלו בכתב, בשולחנות עגולים ובשיחות זום. התקנון מייצר שקיפות וממשל תאגידי תקין. אני מודה ליועץ המשפטי של הלשכה עו"ד פיאל טמיש, ליועץ המקצועי עו"ד יניב מאיר, לנשיא הלשכה לשעבר אריה אברמוביץ ולחברי ועדת תקנון סוכני הביטוח זהבה פורת, יניב גוב-ארי, מעוז ישראל וגורי יעקב על התקנון החדש שמסדיר את המנהל התקין של הלשכה".

היועץ המשפטי של לשכת סוכני הביטוח, עו"ד **פיאל טמיש**, הרחיב על השינויים שאושרו בתקנון ואמר כי "התקנון מאפשר שיטות ניהול חדשות, מגדיל את שיקול הדעת של הוועד המנהל ומאפשר לו שיטות ניהול מגוונות והעברת כובד המשקל ממתנדבים לשכירים בוועדות המקצועיות. התקנון מקטין בכחצי את מספר חברי המועצה הארצית במטרה לאפשר קיום דיונים אפקטיביים וקבלת החלטות בצורה יעילה יותר".

מי יכול להיבחר לנשיא הלשכה

עוד ציין היועץ המשפטי של הלשכה כי "התקנון מגדיר את תנאי הסף לבחירת נשיא לשכה בצורה שתאפשר רק למועמדים ראויים לכהן בתפקיד. תנאי הסף הינם בין היתר ותק של חמש שנים לפחות באחד ממוסדות הלשכה, ללא עבירות משמעות או הרשעות פליליות בשבע השנים הקודמות, ושהמועמד אינו מועסק באופן עקיף על ידי גוף מוסדי. בנוסף, באופן שונה מהתקנון הקיים, 10 סוכני וסוכנות ביטוח יוכלו להיבחר למועצה הארצית בבחירות ארציות, מעבר לחברים במחוזות ובסניפים.

המשך בעמוד הבא



מימין: שלמה אייזיק, שוש כהן גנון ואבי אקהאוס

המשך מהעמוד הקודם <<<

בנושא הביטוח הסייעוד, ולבקשנו צורפנו לצוות של רשות שוק ההון על מנת למצוא פתרון לנושא. כמו כן, אנחנו מקדמים חקיקה לפתיחת השוק בישראל לתחרות וכניסת מבטחים זרים חדשים לענף".
 עוד ציין נשיא הלשכה: "אנחנו עובדים על הצעת חוק שתמנע ממשווקים ישירים ללא רישיון למכור ביטוחים מורכבים לטווח ארוך. שיפרנו בצורה דרמטית את הגבייה בלשכה, כ-98% מחברי הלשכה שילמו את דמי החבר שלהם ל-2024 וזה שינוי דרמטי והבעת אמון בלשכה. בנוסף, אנו מקדמים חקיקה שתקבע את הלשכה כגורם המשפיע על נושא ההכשרה והבחינה של סוכני הביטוח".

לשכת סוכני הביטוח יצאה בקמפיין נגד תופעת הנוכלות של איתור כספים אבודים

נשיא הלשכה שלמה אייזיק: "אין דבר כזה כספים אבודים. אל תיכנעו לשרלטנים ונוכלים - אחרת אתם עלולים להישאר ללא פנסיה בגיל פרישה. תתייעצו עם סוכן הביטוח שלכם"

פנסיה, בביטוחי מנהלים, בקופות גמל ובקרנות השתלמות. כל הגופים הללו מחויבים לשלוח אליכם דוחות שנתיים ורבעוניים, וניתן לאתר את הכספים הללו בלחיצת כפתור. ברגע שפדיתם את הכספים האבודים - מחקתם לעצמכם את קצבת הפנסיה שלכם כמקור הכנסה בגיל השלישי ותשלמו מס כבד על כך", הוסיף אייזיק.

יו"ר הוועדה להסגת גבול המקצוע בלשכת סוכני הביטוח עו"ד יניב גוב-ארי: "איתור חסכונות פנסיוניים, פוליסות לביטוח חיים וחשבונות בנק אבודים הוא פשוט וקל וניתן לעשות אותו לבד בעזרת ישר הכסף של משרד האוצר ובאמצעות סוכני הביטוח. לצערנו, שרלטנים עברו לתחום הייעוץ הפנסיוני והפיננסי, מתקשרים לאנשים מבוגרים, או כאלה שנמצאים במצב כלכלי דחוק, ומבטיחים הבטחות שווא שימצאו להם 'כספים אבודים', אך בעיקר דואגים לכיסם הפרטי. אין דבר כזה כספים אבודים, הכספים בבעלותכם - אם אתם זקוקים לסיוע באיתורם וייעוץ בניהולם, אנחנו סוכני הביטוח כאן לשירותכם".

לשכת סוכני הביטוח יצאה בתחילת השבוע בקמפיין שמטרתו להילחם במה שהיא מכנה תופעת הנוכלות של "איתור כספים אבודים". הקמפיין תחת הסלוגן "מבטיחים לכם כספים אבודים? הכסף שלך ילך לאיבוד", עלה בגלגל"צ, ברשתות החברתיות ובאתרים מובילים.

בלשכה מסבירים כי מטרת הקמפיין היא לעלות את המודעות של הציבור לניסיונות השידול והשרלטנות של חברות "כספים אבודים". הקמפיין מוביל לדף הסברה מקיף על התופעה ומציע לגולשים להיכנס למערכת איתור סוכן/ת באתר הלשכה כדי למצוא את הסוכן הקרוב לביתם.

נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק: "מתוך תחושת שליחות אמיתית יצאנו בקמפיין פרסום על מנת לעצור את עוקץ האוכלוסיות המוחלשות והפדיונות שלא כדן שנעשים מכספי החוסכים. אין דבר כזה כספים אבודים. אל תיכנעו לשרלטנים ונוכלים - אחרת אתם עלולים להישאר ללא פנסיה בגיל פרישה. תתייעצו עם סוכן הביטוח שלכם".

"כל הכספים שחסכתם בימי חייכם נמצאים בגופים מפוקחים, בקרנות

אורית פרטוש, שותפה בארביטראז' ואמא לילד עם צרכים מיוחדים, הגיעה לתחום מתוך ניסיון אישי. **אורית מעניקה ייעוץ פיננסי מקצועי למשפחות עם ילדים בעלי צרכים מיוחדים.** עם הליווי המקצועי של ארביטראז', היא מסייעת למשפחות במיצוי זכויות, ניהול פנסיה וחסכונות, תוך הבנה עמוקה של האתגרים והצרכים המיוחדים.

לחצו ליצירת קשר עם אורית <<

ארביטראז'
פירמת שותפים לניהול פיננסי

15K

"המדיניות הנוכחית של האוצר מבטאת ליקוי מאורות בכל מה שקשור לחיסכון והשקעה"

ד"ר משה ברקת בכנס שנערך במרכז הראל לחקר שוק ההון | הממונה לשעבר על שוק ההון הוסיף: "יש תחושה שהוכרזה מלחמה כנגד חסכונות הציבור וההשקעות במשק. זה אוסף של חוקים וכללי מדיניות בשמות שונים" | בכנס הושק הספר "תור הזהב של המשקיעים המוסדיים" אותו כתב ד"ר ברקת עם גיא לקן ואיתי קדמי



מימין: רונן אגסי, משה ברקת, יאיר המבורגר, יפעת אורון, דן וייס, בני גבאי וצבי סטפק | צילום: חן גלילי

"רגולציה שהייתה בתחילת הדרך כבר אינה נדרשת"

לדברי פרידמן בהרצאתו בנושא "המערכת הפיננסית והגופים המוסדיים בישראל", "שני עשורים אחרי רפורמת בכר, הגופים המוסדיים מנהלים כיום את רוב העושר הפיננסי של הציבור - כ-2.5 טריליון שקל. הם עושים זאת לאורך שנים בהצלחה. לכן, רגולציה שהייתה נכונה בתחילת הדרך כבר אינה נדרשת והגיעה העת לבחון אותה כדי להגביר את היכולת של הגופים המוסדיים לתמוך בחיזוק הכלכלה הישראלית - במיוחד בריבאונד שצפוי לאחר המלחמה. זאת, בשים לב לעובדה ש-60% מהנכסים מושקעים כיום מחוץ לישראל".

"ראוי גם להקפיד על כללי משחק אחידים בין כל הגופים המתחרים בשוק האשראי. שום דבר טוב לא צומח לאורך זמן כאשר ישנו ארביטראז' רגולטורי. תחרות ברת קיימא לטובת הציבור ולפיתוח הכלכלה הישראלית תקרה רק תחת כללי משחק אחידים בין כלל השחקנים", הוסיף פרידמן.

"התפתחות שוק החיסכון ארוך הטווח ומגמות עיקריות בתחום ההשקעות", היה נושא הרצאתו של רונן וייס. "שני העשורים האחרונים יירשמו בדפי ההיסטוריה כראשית תור הזהב של המשקיעים המוסדיים בישראל, ההתפתחות האדירה בנכסים המנוהלים על ידם תרמה באופן חסר תקדים להתפתחות השווקים הפיננסיים בישראל, ולעיצובם כפי שאנחנו מכירים אותם היום, וכמובן הביאה לעלייה מהותית באיכות ניהול כספי הפנסיה של הציבור בישראל. כולנו תקווה

מרכז הראל לחקר שוק ההון בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, אירח בתחילת השבוע כנס בנושא התפתחות הגופים המוסדיים ותרומתם לשוק ההון ולכלכלת ישראל. בכנס הושק הספר "תור הזהב של המשקיעים המוסדיים".

בפתיחת הכנס נשא דברים ראש המרכז פרופ' דן וייס. עם מרצי הכנס נמנו כותבי הספר: ד"ר משה ברקת, הפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב; רונן וייס, האוניברסיטה העברית ורו"ח איתי קדמי, האוניברסיטה העברית. המרצה האורח היה חנן פרידמן, מנכ"ל בנק לאומי.

ד"ר ברקת הנחה את הכנס ואת הפאנל המרכזי בהשתתפות: יאיר המבורגר, יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים; צבי סטפק, ממייסדי מיטב בית השקעות; יפעת אורון, שותפה ומנכ"לית בלאקסטון ישראל ונשיאת אגודת הידידים של אוניברסיטת תל אביב; רונן אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים; בני גבאי, יו"ר הפניקס אחזקות וביטוח ופרופ' דן וייס. נושא הפאנל היה: "התפתחות המשקיעים המוסדיים ותרומתם לכלכלת ישראל".

לדברי פרופ' וייס, "החוסכים ועמיתי הקרנות עלולים להיפגע מהיעדר תכנון ארוך טווח של מערכי הפנסיה, החיסכון והביטוח. בפרט, מדינת ישראל הינה מובילה עולמית בהיקף ניוזים בין קרנות. התוצאה היא פגיעה בנזילות הגוררת פגיעה בתשואה של כל העמיתים. כמו כן, חוק הגבלת שכר בכירים בחברות הפיננסיות יצר העדר תמריצים למנהלים להשיג ביצועים ארוכי טווח. ביחד, העדר תכנון ארוך טווח ברמה לאומית מהווה סכנה לכולם".

ד"ר ברקת, לשעבר הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, התייחס להטיה הבעייתית לכיוון השקעות טווח קצר הנובעת משילוב של מאפייני שוק ורגולציה: "בדרך כלל מדברים על מיופיית הטווח הקצר של מנהלים וגופים עסקיים, אבל כאן מדובר במיפיה של כללי הרגולציה והמדיניות הממשלתית. המדיניות הנוכחית של האוצר מבטאת ליקוי מאורות בכל מה שקשור לחיסכון והשקעה. יש תחושה שהוכרזה מלחמה כנגד חסכונות הציבור וההשקעות במשק. זה אוסף של חוקים וכללי מדיניות בשמות שונים, אם זה 'רווחים כלואים', ואם זה צעדים אחרים, שהתוצאה שלהם היא פגיעה בהשקעות במשק ואיום על החיסכון הציבורי. אנחנו לא ארה"ב ולא שווייץ, ולכן איננו יכולים לקדש את הצריכה על פני עידוד חיסכון והשקעה. זה לא מתאים למצב הביטחוני ולצורך לשקם את המשק".

המשך בעמוד הבא



מחברי הספר, מימין: גיא לקן, משה ברקת ואיתי קדמי | צילום: חן גלילי

המשך מהעמוד הקודם <<<

ששני העשורים הבאים יביאו עימם את המשך המגמה המבורכת, אשר תתרום רבות לשוק ההון, לחוסכים לפנסיה ולכלכלה הישראלית בכללותה."

לדברי רו"ח קדמי בהרצאתו בנושא "השקעות הגופים המוסדיים - השלכת מגבלות מבניות ורגולציה" - "ההרצאה בכנס התמקדה בהשלכת מגבלות מבניות ורגולציה בשוק הסחיר המקומי, נושא שמקבל התייחסות נרחבת בפרק ייעודי בספר. אנחנו מתארים את שלל הרפורמות שנעשו במוצרי החסכון הפנסיוני בשעה ששוק ההון המקומי מתכווץ ועל רקע מגבלות השקעה רגולטוריות אכזפות בתקופה של סביבת ריבית אפסית. ההשלכות הן משמעותיות בניהול ההשקעות ובניסיון ליצירת תיק אופטימלי, אך למרות האתגרים הרבים, אנו מוצאים ניהול השקעות יעיל הודות למערכי השקעות מפותחים ואפקטיביים."

"היקף הכספים שאנחנו מנהלים מחייב גם יציאה לחו"ל"

בפאנל בהנחיית ד"ר ברקת התייחס רונן אגסי לכך ששוק ההון הישראלי עלול להיות "קטן מדי" עבור היקף ההשקעות של הגופים המוסדיים בעתיד. "פיזור הוא מרכיב הכרחי בכל תיק השקעות. כיום יש שני מרכיבים משמעותיים שגורמים לנו להעדיף את ההשקעה בישראל - היותנו ישראלים, מה שמאפשר לנו היכרות מעמיקה וטובה יותר עם השוק וכן שההתחייבויות הביטוחיות הן שקליות, לכן צריך לשמור על הערך השקלי שלהן. זאת כמובן לצד העובדה שאנחנו רוצים להשקיע בישראל ולתרום לחיזוק הכלכלה הישראלית."

"עם זאת, לאור הגידול הניכר בכספי העמיתים, ההתחזקות הכלכלית והעושר שנצבר פה, בראייה לעתיד, השוק הישראלי לא יכול להכיל כאלה סכומים", אמר אגסי והדגיש כי "היקף הכספים שאנחנו מנהלים מחייב גם יציאה לחו"ל".

יפעת אורון ציינה כי "הספר 'תור הזהב של המשקיעים המוסדיים', יוצא לאור בעיתוי קריטי, כאשר אנו עדים לשינוי משמעותי בנוף הפיננסי. המעבר מביטוח מסורתי להתמקדות בניהול נכסים והשקעות אלטרנטיביות משקף את ההתפתחות וההשפעה הגוברת של המשקיעים המוסדיים בעיצוב השווקים הגלובליים. שינוי זה מדגיש לא רק את ההזדמנויות ההולכות וגדלות לשיתופי פעולה עם שותפים כלליים (GPs), אלא גם את החשיבות האסטרטגית של שווקים כמו ישראל. עם מערכת פיננסית חדשנית ומשקיעים מוסדיים פורצי דרך, ישראל נמצאת בעמדה מצוינת למלא תפקיד מרכזי בעידן החדש של ההשקעות".

"השקעות המוסדיים הן עוגן משמעותי בכלכלה הישראלית"

לדברי בני גבאי, "בתקופת המלחמה מצופה מהמגזר העסקי בכלל ומתעשיית הביטוח שהפניקס מובילה בו, לפעול באחריות ובנחישות על מנת לקיים חוסן כלכלי. הגופים הפיננסיים כמו מרבית המגזר העסקי

היו חלק בלתי נפרד מהחוסן הלאומי שהפיגנה החברה הישראלית. בפרספקטיבה לאחור וגם היום אפשר לומר בביטחון שהמערכת כולה הוכיחה את יכולותיה להתנהל בתנאי מלחמה.

"על מנת לנהל כספי פנסיה וחסכון באופן מיטבי נדרשת חשיבה עמוקה באופן ניהול והקצאת נכסים יעילה ומתאמת סיכון. זה בדיוק התהליך שנעשה בעיקר באירופה, בארה"ב ועל ידי קרנות ממשלתיות בעולם. הטענה שהמוסדיים 'מוציאים' את הכסף מישראל אינה נכונה. העובדה היא שהמוסדיים משקיעים תקופה ארוכה מחוץ לישראל ומשיכו להשקיע כך".

יאיר המבורגר ציין במהלך הפאנל: "קבוצת הראל ביטוח ופיננסים רואה חשיבות גדולה בקידום הכלכלה הישראלית ובפיתוח המשק הישראלי, בפרט בימים מורכבים אלה. אני מאמין גדול בכלכלה הישראלית, וסבור כי ביכולתנו לתמוך בחוסנה של מדינת ישראל. אין חולק כי השקעות המוסדיים הן עוגן משמעותי בכלכלה הישראלית, והן מאפשרות להצמיד את מדינת ישראל קדימה ולהוביל בכל התחומים". אגב, המבורגר ציין בפתיחת דבריו שמזה 30 שנה הוא לא משתתף בפאנלים, אבל מפאת הכבוד שהוא רוחש לברקת הוא נענה להזמנה.

לדברי צבי סטפק, "מנהלי השקעות חבים נאמנות אחת ויחידה והיא לעמיתים. את הפטריוטיות שלהם למדינה הם יכולים לממש במקומות אחרים. המחשבה שמנהלי החיסכון לטווח ארוך מתנהגים כעדר היא מוגזמת. היא נכונה חלקית לגבי שיעור המניות הכולל בתיק ההשקעות שלהם, אבל לא בכל הקשור בהקצאת המניות בין ישראל לבין עולם, ובוודאי לא לגבי כל מה שקשור באיגרות החוב ובשיעור ההשקעה בהשקעות אלטרנטיביות".

"דווקא העלאת דמי ניהול יכולה להיות טובה לחוסך"

ד"ר ברקת סיכם את הכנס: "אתייחס בתמצית להשפעת הרגולציה על שוק ההון: יש לפחות שלוש ועדות שעסקו או עוסקות במבנה הרגולציה,

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

המסלולים, יש להרחיב את מספר המסלולים שמתאפשר למוסדיים לנהל, ולעודד אותם להשקיע באפיקים ארוכי טווח המקנים להם תשואה עודפת בצורת פרמיית אי נזילות הגלומה בהשקעות לא סחירות ארוכות טווח. "יש שינויים נוספים שצריך לבצע, שהמוטו המרכזי שלהם צריך להיות השאת תשואה נטו, ולא הורדת דמי ניהול פר סה. דווקא העלאת דמי ניהול יכולה להיות טובה לחוסך, אם דמי הניהול הללו משמשים לחיזוק ושיפור מערכי ההשקעה באופן שמייצר תשואה נטו גבוהה יותר.

"מטרה שנייה, שהמדיניות הממשלתית צריכה לכוון אליה היא, במקום לפגוע בגופים המרכזיים במערכת הפיננסית באופן שעשוי לפגוע בחוסכים, כיצד לוקחים את העוצמה של המערכת הזו ורותמים אותה לטובת המשק. הכוונה היא לא לרתום אותה בכפייה, בהלאמה וכיוב', אלא תוך אספקת תמריצים כלכליים נכונים והכוונת המערכת באופן שיטיב הן עם החוסכים והן עם המשק".

במבנה והפיקוח על מוצרים שונים, ובריכוזיות מוסדיים. אני חושב שהוועדות הללו עוסקות בטפל ולא בעיקר, והן לא יניבו דבר. הבעיה אינה בחלוקת התפקידים בין רגולטורים.

"העיקר בשוק החיסכון ארוך הטווח מתמצה בהגדרת שתי מטרות: האחת - איך מבטיחים השאת הסכומים העומדים לזכות הפורשים לפנסיה. על מנת להשיג את המטרה הזו, קודם כל צריך לחזק את הביקורת והאכיפה ולכן השינוי הרגולטורי המרכזי שנדרש בעת הזו הוא הזרמת תקציבים משמעותיים לרשות שוק ההון על מנת שתמלא בצורה אפקטיבית את תפקידה הקרדינלי בשמירה על הכספים העצומים השייכים לחוסכים. "בנוסף, צריך להוריד חסמי רגולציה וחסמי מס המונעים השאת תשואות לחוסכים לפנסיה. צריך להוריד רגולציה מיותרת שמפריעה למוסדיים לעשות את עבודתם. בין היתר, וכאן אני מודה בטעות של צמצום

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

הראל מציגה - מסלולי השקעה חדשים בשיתוף Fidelity International



המסלולים "מסלול כללי" ו"מסלול מניות" נפתחו בפוליסת החיסכון וההשקעה "הראל מגוון השקעות" וניהולו 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 הניהול בהם גבוהים ביחס לדמי הניהול 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. ובהרשאת כל מקרה של סתירה או אי התאמה בין האמור לעיל לבין הוראות הדין והוראות הפוליסה - יגברו האחרונות.

עכשיו זה סופי: ישראלכרט ביטלה את ההסכם עם מנורה וחתמה עם קבוצת דלק

החברה באותו המועד. בנוסף, בסמוך לאחר התקיימות מלוא התנאים המתלים כמפורט בהסכם קבוצת דלק, וקודם למועד השלמת העסקה, יחולק (בכפוף לדיון), לבעלי מניות ישראלכרט ערב השלמת העסקה, דיבידנד מיוחד במזומן בסכום שלא יפחת מ-1.2 מיליארד שקלים ולא יעלה על 1.3 מיליארד שקלים. יתר תנאי ההסכם קבוצת דלק מפורטים בדיווחיה המיידים הקודמים של החברה על אודות הצעת קבוצת דלק, והם דומים בעיקרם לתנאים שנקבעו בהסכם מנורה. בהתאם לתנאי ההסכם עם קבוצת דלק, תפעל ישראלכרט לזימון אספת בעלי מניותיה לצורך אישור העסקה ותנאיה, וכן לצורך אישור תיקון בתקנון החברה, בתוך 10 ימי עסקים ממועד חתימת ההסכם עם קבוצת דלק.

ישראלכרט הודיעה בתחילת השבוע למנורה מבטחים בדבר ביטול הסכם ההשקעה שנחתם ביניהן ב-31 באוקטובר 2024 (תוקן ב-15 בדצמבר 2024). מנגד, נחתם הסכם השקעה בין ישראלכרט לבין קבוצת דלק. בעקבות ביטול ההסכם, ישראלכרט מחויבת לשלם למנורה מבטחים פיצוי של יותר מ-60 מיליון שקלים. בהתאם להסכם עם קבוצת דלק, בכפוף להתקיימות תנאים מתלים, במועד השלמת העסקה תשקיע קבוצת דלק בישראלכרט סך של 2,095,281,970 שקלים על בסיס שווי חברה כולל של 3.56 מיליארד שקלים, בכפוף להתאמות, לרבות בגין חלוקת הדיבידנד המיוחד. סכום ההשקעה מוערך בכ-1.3 מיליארד שקלים. סכום ההשקעה יושקע כנגד הקצאה של מניות רגילות של החברה אשר יקנו לקבוצת דלק, במועד השלמת העסקה, 37.05% מהון המניות המונפק של

"תחום הביטוח הופך לתחום פיננסים, והפיננסים רוצים נתח מהאשראי"

מנכ"ל עדיף יובל נוריאל דיבר על המרוץ של חברות ביטוח לרכישת חברות כרטיסי אשראי, בתוכנית הרדיו "השתתפות עצמית" של ליאור רוזנפלד

עדיפה על פני ההצעות של חברות הביטוח, והובילה לשינוי כיוון משמעותי בעסקה אחרי שכבר נחתמה העסקה בין ישראלכרט למנורה - שבטלה לבסוף על ידי חברת כרטיסי האשראי בעקבות ההצעה של קבוצת דלק.

"בסופו של דבר, תחום הביטוח הופך לתחום פיננסים, והפיננסים רוצים נתח מהאשראי. הכל מתחבר, אבל מי שמציע את העסקה הטובה ביותר לוקח את הכל", ציין נוריאל.

רוזנפלד, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, התמקד במורכבות ובאורך המאבק על רכישת ישראלכרט, וציין שהמרוץ התארך עד כדי בלבול סביב זהות הקונים הפוטנציאליים. הוא תיאר את התהליך כ"טלנובלה" שבה חברות הביטוח התחרו זו בזו אך לבסוף לא הצליחו להשלים את העסקה.

רוזנפלד הדגיש את התפנית המשמעותית כשקבוצת דלק, שאינה מתחום הביטוח, נכנסה לתמונה וזכתה בעסקה. הוא תיאר את המשא ומתן כארוך ומתיש, שסופו מפתיע, ומסתכם במעבר השליטה בחברת האשראי לגורם חיצוני לעולם הביטוח. "אחרי כל הטלנובלה והמשחקים של חברות הביטוח, בסוף מי שזכתה בעסקה היא דווקא חברה מחוץ לעולמות הביטוח. זה מראה שלפעמים המהלך הכי בלתי צפוי הוא זה שמצליח".

מנכ"ל עדיף יובל נוריאל התייחס לנושא המרוץ של חברות ביטוח לרכישת חברות כרטיסי אשראי, בתוכנית "השתתפות עצמית" של ליאור רוזנפלד ברדיו צפון FM104.5.

נוריאל תיאר את המרוץ לרכישת ישראלכרט כמאבק שהתנהל בעיקר בין חברות הביטוח בשנים האחרונות. הוא הזכיר שקבוצת הפניקס הייתה הראשונה לנסות לשתף פעולה עם ישראלכרט במטרה לחזק את פעילותה בתחום האשראי הצרכני, ובעקבותיה נכנסו חברות ביטוח נוספות כמו הראל שרשות התחרות טרפדה את ההסכם עם ישראלכרט, ומנורה מבטחים. לדבריו, התחרות הדגישה את החיבור המתרחב בין תחומי הביטוח והפיננסים, שבו האשראי הצרכני הפך לשחקן מרכזי.

בהקשר הזה, הדגיש נוריאל את הסינרגיה הנוצרת בין חברות ביטוח לאשראי, כפי שנראה במקרים של כלל ביטוח עם מקס. הוא ציין שזו דוגמה לאופן שבו חברות מצליחות לבנות קשרים הדוקים בין תחומי פעילות שונים, שמזינים זה את זה. "אנחנו רואים את זה בכלל ובמקס, שמצליחים לאט לאט לבנות קשר וסינרגיה בין הדברים", אמר והוסיף שזו מגמה שממשיכה לצבור תאוצה בשוק.

לבסוף, התייחס נוריאל להפתעה שגרמה הצעת קבוצת דלק, שנראתה



יובל נוריאל



ליאור רוזנפלד

אשרא אישרה ב-2024 ליצואנים ביטוח אשראי בערבות מדינה בהיקף של כ-11.2 מיליארד שקלים

עיקר הביקושים לביטוח אשראי היו עבור עסקאות ייצוא למרוקו וסין | דודי קליין, מנכ"ל אשרא: "במטרה לסייע לחברות הישראליות להגדיל את היקפי הייצוא, אשרא מרחיבה את פעילות הביטוח והמימון לעסקאות מסחריות, בנוסף לעסקאות של יצואנים מול מדינות"

החקלאות והתשתיות. מדינות היעד המרכזיות בשנה החולפת היו מרוקו וסין וכן אזרבייג'ן, אוגנדה, אנגולה ופרו.

לדברי **דודי קליין**, מנכ"ל אשרא, השנה החולפת, ובמיוחד על רקע מלחמת חרבות ברזל, התאפיינה במספר גממות. "ראשית, גידול משמעותי בביקוש לביטוח אשראי עבור עסקאות ביטחוניות, עסקאות התופסות כבר למעלה מ-40% מהפורטפוליו של אשרא", אמר קליין.

מגמה שניה היא התארכות הזמן שלוקח בין ההתעניינות הראשונית של הלקוחות בחו"ל ובין ביצוע עסקת הייצוא בפועל. "במקרים רבים ראינו שחולפים חודשים ארוכים עד שהעסקאות יוצאות לפועל, כתוצאה מהמלחמה. בחלק מהמקרים הדבר נבע מחשש לבצע עסקאות עם חברות ישראליות ובחלק מהמקרים הטלת ספק ביכולת החברה הישראלית לעמוד בהזמנה", אמר קליין.

מאפיין שלישי של השנה היה הידרדרות המצב הכלכלי בחלק ממדינות אפריקה. קליין: "במהלך השנה אשרא שילמה פיצוי ליצואנים ולבנקים למדינות אפריקאיות רבות ובכללן זמביה, גאנה, גבון ואתיופיה. זאת בגלל הרעה במצב הכלכלי באותן מדינות ואי יכולת של הממשלות שלהן לשלם עבור פרויקטים אשר בוצעו על ידי חברות ישראליות".

באשרא מעריכים כי מגמה זו תימשך גם בשנת 2025 ולא ניתן יהיה לבטח עסקאות ייצוא לאותן המדינות.

ביטוח אשראי בערבות מדינה גם לקונים מהסקטור הפרטי

במקביל, ועל מנת לסייע לחברות הישראליות להגדיל את הפעילות בחו"ל, אשרא מרחיבה את פעילות ביטוח עסקאות מסחריות של יצואנים ישראלים ללקוחותיהם הפרטיים, ולא רק עסקאות ייצוא לממשלות ולמדינות השונות.

לדברי קליין, "בכך אשרא מגדילה את החשיפה שהיא לוקחת ואת הסיכון הכרוך בביטוח אשראי בערבות מדינה כנגד קונים שאינם ממשלתיים. הדבר יסייע לחברות הישראליות להרחיב את פעילותן במדינות השונות לפרויקטים נוספים, גם מול המגזר העסקי, ויאפשר לחברות השונות לייצא גם לעסקים מסחריים במדינות הנחשבות בסיכון גבוה יחסית".

אשרא, החברה הממשלתית לביטוח סיכוני סחר חוץ, העניקה בשנת 2024 ליצואנים הישראלים אישורים עקרוניים לביטוח עסקאות ייצוא בערבות מדינה בהיקף של כ-11.2 מיליארד שקלים. בעיקר עבור עסקאות ייצוא בתחומי הביטחון, החקלאות והתשתיות. כך עולה מסיכום נתוני 2024 שערכה החברה.

באשרא מציינים שכדי לקבל את הביטוח והמימון, הרכיב הישראלי, כחול-לבן, בעסקת הייצוא חייב להיות לפחות 30% מהיקף הפרויקט. על מנת לאפשר לחברות ישראליות להגדיל את היקף הפעילות בחו"ל, הוחלט באשרא להרחיב את היקפי הביטוח והמימון לעסקאות מסחריות, ולא רק עסקאות של יצואנים ישראלים מול מדינות זרות.

"אשרא פועלת לקידום היקפי הייצוא הישראלי באמצעות מתן שירותי ביטוח אשראי לעסקאות ייצוא גדולות של חברות ישראליות. ביטוח האשראי מגן על הייצואן או על הבנק נותן האשראי מפני אי קבלת תשלום מהלקוח כתוצאה מקשיים כלכליים או מאירוע פוליטי", מסבירים בחברה.

עוד מסבירים כי "ביטוח האשראי של אשרא מאפשר לבנקים להעמיד קווי אשראי לעסקאות כאשר פוליסת הביטוח, המגובה בערבות המדינה שמעמיד החשב הכללי במשרד האוצר, מהווה בטוחה למימון ומאפשרת ליצואן לקבל את התשלום מייד עם ביצוע האספקות".

כמו כן, "בהתאם למדיניות שר הכלכלה ניר ברקת ולפיה 'מה שטוב לאירופה טוב לישראל', אשרא פועלת כחברה ממשלתית ייעודית לביטוח סיכוני סחר חוץ במתכונת דומה לכ-30 חברות מקבילות באירופה שמעורבותן במימון וביטוח ייצוא גדלה משמעותית בתקופה האחרונה.

"כל החברות המקבילות באירופה פועלות כחברות ייעודיות לביטוח סיכוני סחר חוץ, חלקן כחברות ממשלתיות וחלקן מופעלות על ידי חברות פרטיות בתמיכת הממשלה, לאחר שהפעילות עברה תהליך הפרטה", נמסר מאשרא.

מגמות בשנה החולפת

מסיכום נתוני אשרא עולה כי בשנה החולפת מרבית האישורים העקרוניים לביטוח עסקאות שהעניקה החברה היו בתחומי הביטחון,

פותרים שנה בהפניקס

שני בלו - הרפניסט
מונכ"לית הפניקס פנסיה וגמל



מקום 1 בתשואות

בגמל להשקעה מסלול כללי¹ | הפניקס גמל מסלול לבני 50-60³
הפניקס גמל לבני 60 ומעלה⁴
בשנה האחרונה

מקום 2 בתשואות

בקרן השתלמות מסלול כללי²
בשנה האחרונה

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

התקופות המוצגות מתייחסות לתאריכים: שנה האחרונה (12/23-11/24), שלוש שנים האחרונות (12/21-11/24) וחמש שנים האחרונות (12/19-11/24). 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 ו/או המלצה ו/או חוות דעת מכל סוג שהם לרכישה ו/או הצטרפות למוצר פנסיוני ו/או 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. (3) הפניקס גמל מסלול לבני 50-60 מ"ה 9529 מקום 5 בשלוש שנים האחרונות ומקום 6 בחמש שנים האחרונות (4) הפניקס גמל לבני 60 ומעלה מ"ה 401, מקום 4 בשלוש שנים אחרונות ומקום 3 בחמש שנים אחרונות. הפניקס פנסיה וגמל בע"מ. מקור הנתונים - אתר הגמל.נט.

איגוד בתי ההשקעות מציע שינויים בתיקון לחוק החברות בנושא חברות ללא גרעין שליטה

האיגוד מתנגד למנגנונים המעכבים השתלטות עוינת בחברות ללא גרעין שליטה ומציע רוב מיוחד בדירקטוריון בנושא מדיניות תגמול ושכר מנכ"ל

• **מניעת דירקטוריון מדורג:** האיגוד מתנגד למנגנונים המעכבים השתלטות עוינת בחברות ללא גרעין שליטה. בשנים האחרונות אירעו מספר אירועי השתלטות על חברות ללא גרעין שליטה ששיפרו את החוסכים ובעלי המניות בחברות אלו. עצם האיום בהשתלטות עשוי אף הוא לשפר את ביצועי החברה. לכן, מנגנונים המעכבים השתלטות עוינת עלולים לפגוע בביצועי החברה ובתשואות כלל בעלי המניות.

• **מינוי דירקטורים בלתי תלויים:** התנגדות להגבלות על מינוי דירקטורים בלתי תלויים על ידי גופים מוסדיים, אשר עשויות לפגוע בפיקוח על התנהלות החברה.

• **חיזוק האסיפה הכללית:** חיזוק האסיפה הכללית בחברות ללא גרעין שליטה - הצעה להרחיב את מעורבות האסיפה הכללית בבחירת יו"ר הדירקטוריון ובמינוי דירקטורים. כמו כן, הבטחת תהליך בחירה פתוח ושקוף של דירקטורים; הגברת מעורבות האסיפה הכללית במדיניות מינויים ותגמול.

• **אישור עסקאות חריגות עם מנכ"ל:** בקשה שאישור עסקאות חריגות (מהותיות) יעשו גם על ידי האסיפה הכללית, להגברת הפיקוח.

• **התנגדות לשינוי בתיקון 20 לחוק:** האיגוד מבקש שמירה על ההוראה הדורשת רוב מיוחד באישור מדיניות תגמול ושכר מנכ"ל, לשם מעורבות ופיקוח טובים יותר.

• **השתתפות מוסדיים בהצבעות אסיפה כללית:** מוצע לצמצם את חובת ההשתתפות של המוסדיים בהצבעות באסיפה כללית לחברות בהן החזקות משמעותיות בלבד, כדי להפחית עלויות וסרבול.

איגוד בתי ההשקעות שלח לחברי **ועדת החוקה חוק ומשפט** של הכנסת, מכתב המציג את עמדתו העוסקת בממשל תאגידי בחברות ציבוריות ללא גרעין שליטה, ומציע שינויים שמטרתם להבטיח פתרון ל"בעיית הנציג" תוך פיקוח אפקטיבי, הפחתת עלויות מיותרות ושיפור מצב החוסכים המשקיעים בחברות אלו.

ועדת חוקה, חוק ומשפט תדון בימים הקרובים בהצעת חוק החברות (תיקון מס' 37) בנושא חברות ללא גרעין שליטה. מדובר בגופים שמבנה הבעלות שלהם מבזר, ואין בהם בעל שליטה, מה שמגדיל את כוחם של המנהלים בגופים אלה. לאור התרבות גופים מסוג זה בשנים האחרונות, הוצע התיקון הנ"ל לחוק החברות.

במכתב ליו"ר הוועדה ח"כ **שמחה רוטמן** וחבריה, טוען עו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות: "לגופים המוסדיים תפקיד קריטי באיזון ופיקוח על חברות ציבוריות,

בפרט ללא גרעין שליטה. בחברות אלה עלול להתקיים מצב בו מצטבר כוח רב מדי בידי ההנהלה והדירקטוריון, בין היתר מאחר והתנהלותם נעשית, בחלק מהמקרים, ללא פיקוח מספק בהיעדר גרעין שליטה. במצב דברים זה גוברת חשיבות הגופים המוסדיים כגורם מאזן ומפקח הפועל למען אינטרס הציבור הרחב המחזיק בהחזקה בחברה. במצב זה האינטרסים של הציבור ושל הגופים המוסדיים משתלבים ומאחדים".

תמצית עיקרי המכתב והצעות האיגוד לשינויים בהצעת החוק הנידונה ייחס לחברות ללא גרעין שליטה בלבד:



עדיף

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

לשכת היועצים הפנסיונים לרשות שוק ההון: גופים מוסדיים מערימים קשיים בהליך הפרישה

טוענת שהגופים לא מספקים מידע בזמן או מקשים על הגשת בקשות לקצבה | מבקשת מהרשות להקציב זמנים סבירים למתן מענה מצד הגופים המוסדיים

"חלק מהגופים מערימים קשיים ולא מספקים מידע בזמן או מקשים על הגשת בקשות לקצבה. לדוגמה, אחד הגופים הודיע לאחרונה כי נהלי החברה שונו ומידע על פרישה ימסר רק לאחר 60 ימי עבודה(!), תקופה אשר מתארכת במקרים לא מעטים מעל רבעון. גוף אחר מתנה את הגשת הטפסים לקבלת קצבה על גבי דוח קצבה שיופק על ידי הגוף, למרות שבחלק מהמקרים העמית יודע ומכיר את רצונותיו.

"לטענת הגופים המוסדיים הם אינם חייבים מכוח אף הוראת דין קיימת, במסגרת זמנים קצובה להעברת מסמכים כנדרש לאמור בעת הליך הפרישה ולכן אין לעמית סיבה להלין. יש להדגיש כי כל הגופים המוסדיים עברו תהליכי טיוב נתונים בהתאם להנחיות וחוזרי הרשות והמידע אמור להיות נכון וזמין".

כאמור, מבקשת לשכת היועצים הפנסיונים מרשות שוק ההון להפעיל את סמכותה "ולהורות לגופים המוסדיים, באמצעות חוזר, כיצד ובאילו זמנים עליהם להיענות לבקשת עמית / בעל רישיון מיופה כוח למסירת נתונים ומסמכים הדרושים לעמית בעת פרישה ובתכנון הליך הפרישה".
מכתבו של שלזינגר נוסח בסיוע של עו"ד יניב גל כיועץ המשפטי של הלשכה.



אייל שלזינגר

אייל שלזינגר, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים, פנה אל מיכל היימן, מנהלת מחלקת הפנסיה ברשות שוק ההון, בבקשה להסדיר את השירות בגופים המוסדיים כהכנה לפרישה. על פי הפנייה לרשות, מבקשת לשכת היועצים הפנסיונים "הסדרת מתן מענה מצד הגופים המוסדיים וקציבת זמנים סבירים".

בלשכה מסבירים כי הפנייה נובעת ממצב בו כל גוף מוסדי קובע קצבות זמן לעצמו בנוגע למסירת מסמכים ונתונים לצורך ליווי לקראת פרישה, והיעוץ הפנסיוני הנלווה לכך. "למעשה, קיים היעדר אסדרה בכל הנוגע לזמנים ברורים וחובת היצרנים במתן מענה ומסמכים לעמית בעת תכנון פרישה פנסיונית, וחשש לנזקים כלכליים הנובעים עקב כך במתן המלצות בעלי רישיון ללקוחות בהליך הפרישה וטרם ההליך", נמסר מהלשכה לעדיף.

במכתב מפורטים טענות הלשכה: "הליך הפרישה של עמית (שכיר או עצמאי) מצריך מידע רב, אשר בחלקו הארי נמצא ומנוהל על ידי הגופים המוסדיים. קבלת מידע עדכני למועד הפרישה מהגופים המוסדיים בהם מנוהלים חסכונותיו הפנסיוניים של העמית, ובכללו נתוני קצבה מוכרת למס, תחזית קצבה, דוחות צבירה, וכיו"ב דוחות ונתונים נוספים, הינו חיוני לצורך תכנון נכון של הפרישה ומיקסום זכויותיו והטבות המס הגלומות בחיסכון הפנסיוני לעמית.

כנס הביטוח הכללי

נקודת המפנה ה-19

18.02.2025

יום ג' | לאגו, ראשון לציון

S&P מעלות קבעה להפניקס גמא דירוג IAA עם אופק יציב

זו הפעם הראשונה שניתן דירוג לזרוע האשראי של קבוצת הפניקס | חברת הדירוג מציינת של הפניקס גמא מעמד עסקי מוביל בתחום הסליקה ופוטנציאל צמיחה בתחום מתן אשראי

עוד מציינת חברת הדירוג כי ההשתייכות לקבוצת הפניקס מהווה נקודת חוזקה משמעותית. "הפניקס גמא מהווה חלק אינטגרלי מפעילות מתן האשראי של הקבוצה, ומשמשת כזרוע המבצעת בתחום פעילות זה. השתייכותה וחשיבותה של הפניקס גמא לקבוצת הפניקס תומכת להערכתנו ביציבותה הפיננסית, הן בשל תרומתה לגישה של החברה לשוק ההון והן בגיבוי תזרימי פוטנציאלי בעת הצורך", מסבירים ב-S&P מעלות.

חברת הדירוג מוסיפה כי למרות שיעורי הצמיחה הגבוהים, ניהול הסיכונים של החברה הוא שמרני. כמו כן, לחברה בסיס הון חזק, ויכולת להגדיל את רווחיותה תוך צמיחה הן בפעילות מאגד הסליקה והן בתיק האשראי. "להפניקס גמא פרופיל מימון מגוון ונגישות טובה לשוק ההון, לצד נזילות חזקה הנתמכת בקווי אשראי לא מנוצלים ובכריות ביטחון מחברת האם", מוסבר בדוח.

תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה משקפת את הערכת S&P מעלות שהפניקס גמא תשמור על מעמדה המוביל כמאגד סלקה ותמשיך להציג צמיחה בתיק ההלוואות לצד שמירה על יחס הון מותאם לסיכון (RAC) הגבוה ב-10% ב-12 החודשים הקרובים. התחזית היציבה משקפת גם הערכה שהפניקס גמא תזכה לתמיכה מחברת האם, לאור חשיבותה האסטרטגית כזרוע המבצעת לפעילות האשראי של הקבוצה.

התרחיש השלילי. S&P מעלות עשויה לנקוט פעולת דירוג שלילית אם צמיחה מהירה בתיק האשראי של החברה תוביל להתדרדרות מהותית באיכות הנכסים, שתתבטא בעלייה בהפסדי האשראי או בריכוזיות מוגברת במגזרים עם סיכון גבוה.

פעולת דירוג שלילית תיתכן גם אם יחס ה-RAC של הפניקס גמא ירד משמעותית מתחת ל-10%, או אם S&P מעלות תסבור כי חלה ירידה בחשיבותה האסטרטגית של הפניקס גמא עבור חברת האם.

התרחיש החיובי. חברת הדירוג עשויה לנקוט פעולת דירוג חיובית אם יחול שינוי במעמדה העסקי של הפניקס גמא, בין היתר על רקע גידול מהותי בהיקף הנכסים, ואם היא תהיה סבורה שיחס ה-RAC יעלה על 15% באופן עקבי. כל זאת תוך שמירה על איכות הנכסים, על מבנה יציב ומגוון בתמהיל הפעילות ועל כרית נזילות מספקת.

הפניקס גמא (גמא ניהול וסליקה), חברת אשראי בבעלות מלאה של **הפניקס פיננסים**, הפועלת כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, דורגה על ידי **S&P מעלות** בדירוג IAA עם אופק יציב, במסגרת תחילת סיקור של החברה.

הפניקס גמא עוסקת במתן פתרונות אשראי ומימון לעסקים וחברות. החברה פועלת בשלושה תחומים עיקריים: מאגד סלקה וניכיון שוברים של פעילות כרטיסי אשראי; תיק אשראי הכולל אשראי מגובה נדל"ן, הלוואות לעסקים וניכיון שיקים; מימון ליווי ובנייה.

לדברי חברת הדירוג, איכות האשראי של הפניקס גמא נתמכת במעמדה המוביל בפעילות כרטיסי אשראי כמאגד סליקה ומנכה שוברי כרטיסי אשראי בישראל, עם צמיחה עקבית בנתח השוק ועם תיק אשראי מגוון עם פוטנציאל צמיחה משמעותי. S&P מעלות מוסיפה כי איכות האשראי נתמכת גם בחשיבותה האסטרטגית של הפניקס גמא לקבוצת הפניקס - אחת מקבוצות הפיננסים הגדולות בישראל.

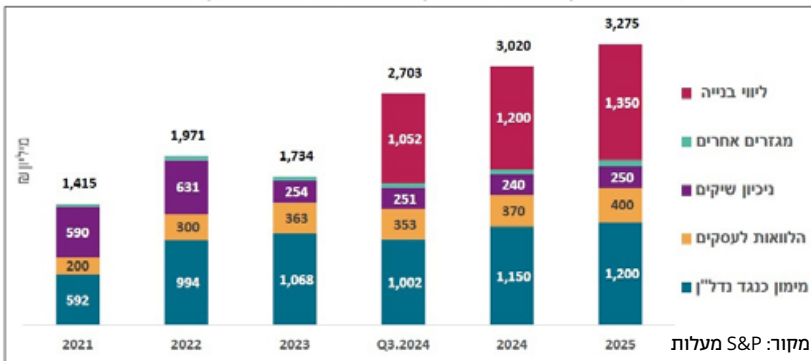
עוד מצוין בדוח כי להפניקס גמא מעמד עסקי מוביל בתחום הסליקה ופוטנציאל צמיחה בתחום מתן אשראי. בחברת הדירוג מעריכים כי מעמדה העסקי החזק של הפניקס גמא נובע מפעילות הלבנה שלה כמאגד סליקה ומנכה שוברי עסקאות בכרטיסי אשראי, עם בסיס לקוחות בצמיחה עקבית המונה כ-17 אלף בתי עסק ממגוון רחב של ענפים, מה שממתן השפעות אפשריות של תנודתיות במשק.

ב-S&P מעלות סבורים שהידע הטכנולוגי והמומחיות הנדרת לתפעול הפעילות בכרטיסי האשראי מהווה חסם כניסה לתחום, שמקנה לחברה פוטנציאל צמיחה מהותי. מעמדה העסקי של הפניקס גמא נתמך גם בתמהיל פעילות רחב לצד פעילות הליבה, כולל ניכיון שיקים, מימון כנגד נדל"ן, הלוואות לעסקים וליווי בנייה, שעשוי לתרום לצמצום התנודתיות בעת משברים כלכליים.



ארז יוסף | צילום: נתי חזד

התפתחות תיק האשראי של הפניקס גמא ותחזית S&P מעלות קדימה

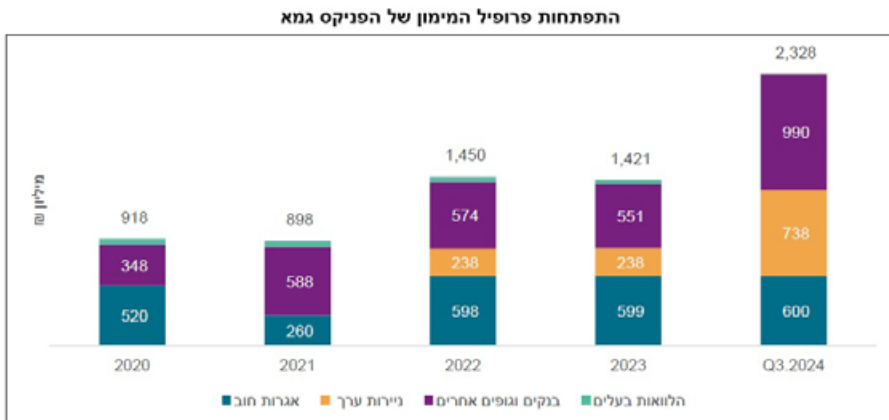


המשך בעמוד הבא

המשך מהעמוד הקודם <<<

"משקף את העוצמה ואת האיתנות הפיננסית של החברה"

"הדירוג הגבוה, העומד בקו אחד עם זירוג חברת האם הפניקס פיננסים, משקף את העוצמה ואת האיתנות הפיננסית של החברה", מדגישים בהפניקס גמא ומוסיפים: "החברה, שעברה בספטמבר 2023 לבעלות מלאה של קבוצת הפניקס, מסמנת עוד שלב משמעותי בהתפתחותה כזרוע האשראי של הקבוצה, וביכולת להמשיך ולחולל תחרות בשוק האשראי והתשלומים בישראל".



מקור: S&P מעלות

פלטפורמה טכנולוגית ודיגיטלית מלאה להעמדת אשראי צרכני. כן נמסר שהיא החלה להעניק הלוואות ללקוחות פרטיים ברבעון האחרון של 2024 בתהליך דיגיטלי מלא מקצה לקצה.

ארה יוסף, יו"ר דירקטוריון הפניקס גמא ו**בנצי אדירי**, מנכ"ל הפניקס גמא מסרו: "קביעת הדירוג הגבוהה של S&P הינה צעד חשוב בהמשך מיצוב הפניקס גמא כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, ותומך בהמשך מימוש האסטרטגיה של הקבוצה לצמוח באופן אחראי בתיק האשראי ולחזק את איתנותה הפיננסית של החברה.

"בנוסף, אנחנו שמחים להודיע על השלמת קליטת הפניקס אשראי צרכני כחברה בת. מהלך זה הינו צעד אסטרטגי חשוב נוסף בשורה של פעולות בהן נקטנו עד כה לחיזוק החברה כדומיננטית בתחום האשראי ויאפשר לחברה להרחיב את פעילותה גם ללקוחות פרטיים, כך שכיום מעמידה הפניקס גמא שירותי אשראי ללקוחות עסקיים, ללקוחות פרטיים וללקוחות מסקטור הנדל"ן. מהלך זה יגדיל את היקף ומקורות ההכנסה וכן את הפוטנציאל להשאת ערך משמעותית בהמשך".

בהפניקס גמא מציינים כי היא מעניקה לאלפי עסקים בישראל שירותי ניכיון כרטיסי אשראי וסליקת כרטיסי אשראי כמאגד; היקף העסקאות השנתית שלה בתחום זה עומד על כ-40 מיליארד שקלים. בתחומי האשראי - החברה מעניקה אשראי עסקי ומסחרי, ערביות עסקיות ועוד; היקף תיק האשראי לעסקים עמד על כ-3 מיליארד שקלים ליום 30 בספטמבר 2024.

עוד מוסיפים בהפניקס גמא, כי בתחילת 2024, היא קלטה כחברה בת, את הפניקס ליווי בניה וערביות, אשר עוסקת במימון וליווי בניית פרויקטים למגורים ומממנת עשרות פרויקטים הכוללים אלפי יחידות דיור, בשלבים שונים של מימון וביצוע. החברה מנהלת תיק אשראי ומסגרות של כ-4.5 מיליארד שקלים (חלקו עבור הפניקס ביטוח), ותיק פוליסות חוק מכר של כ-9 מיליארד שקלים.

בנוסף, הפניקס גמא הודיעה לאחרונה על כניסתה לפעילות אשראי ללקוחות פרטיים, באמצעות כך שתקלוט מהפניקס פיננסים את חברת הפניקס אשראי צרכני שהוקמה בשנה האחרונה, ופיתחה באופן עצמאי,

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו

שירות סבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

עדיף ב-WhatsApp

קבלת סידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

ניוזלטר יומי

סרכז את אירועי היום

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

מרכז מומחים משיבים

מוסחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

עדיף TV

מתחם תוכן הפרזכ שידורי ליב, תכני וידאו ופודקאסטים



למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

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

תעשיית קרנות הנאמנות 2024: היקף הנכסים המנוהלים צמח ב-31%

מ-456 מיליארד שקלים ב-2023 לכ-597.2 מיליארד שקלים בשנה החולפת | עיקר הגיוסים הגיעו אל הקרנות הכספיות למרות העצירה והנסיגה בסוף 2024

• הקטגוריות המגייסות ביותר בקרנות האקטיביות המסורתיות הן קטגוריות אג"ח בחו"ל ואג"ח כללי אשר גייסו סכום של כ-3.5 מיליארד שקלים וכ-3.3 מיליארד שקלים בהתאמה, והקטגוריה הפודה ביותר היא קטגוריית אג"ח בארץ מדינה, עם פדיון כולל של כ-1.3 מיליארד שקלים. הקרנות הנמישות פדו השנה כ-20 מיליון שקלים, שאר הקטגוריות סיימו את השנה בגיוס.

שנת 2024 בשוקי ההון ובכלכלה העולמית

כהן מצוין ששנת 2024 הייתה שנה מפתיעה בשוק ההון הישראלי. למרות רמת הסיכון הגבוהה בעקבות מלחמת חרבות בחל ורמת הריבית הגבוהה שטרם התחילה לרדת לעומת מקומות אחרים בעולם, המדדים המובילים סיימו את 2024 בתשואות גבוהות מאוד.

מדדי ת"א 35, ת"א 125 ות"א 90 סיימו בתשואה דו ספרתית גבוהה: 28.4%, 28.6% ו-30.9% בהתאמה. בזירת איגרות החוב היה פער גדול בין איגרות החוב הקונצרניות שמדדן עלה ב-6.7%, בעוד שאיגרות החוב הממשלתיות הסתפקו בעלייה של 2.7%.

בשוק המניות האמריקאי, למרות שבשנת 2023 הוא עלה בחדות, ורוב התחזיות לשנת 2024 היו פסימיות יחסית, גם שם המדדים המובילים סוגרים עוד שנה של עליות מרשימות.

לדברי כהן, הורדת הריבית שהחלה בארה"ב והירידה באינפלציה הן אלה שתרמו להמשך העליות. גם זכייתו של דונלד טראמפ בבחירות התקבלה בעליות נוספות בשוק ההון, אך אלה נבלמו מעט בעיקר לאחר הודעת הפד האחרונה, שניצב מול אינפלציה שלא נעלמת, וכנראה שקצב הורדות הריבית ב-2025 יהיה נמוך מהמצופה עד כה.

תעשיית קרנות הנאמנות סיימה את שנת 2024 עם היקף נכסים מנוהלים בסך של כ-597.2 מיליארד שקלים, עלייה של כ-31% בהשוואה ל-2023 שהסתיימה עם היקף נכסים מנוהלים בסך של כ-456 מיליארד שקלים. היקף הנכסים התפלג באופן הבא:

תעשייה אקטיבית - כ-327.3 מיליארד שקלים, מהם כ-177.4 מיליארד שקלים בקרנות מסורתיות, וכ-149.9 מיליארד שקלים בקרנות כספיות. תעשייה פסיבית - כ-269.9 מיליארד שקלים, מהם כ-167.7 מיליארד שקלים בקרנות סל, וכ-102.2 מיליארד שקלים בקרנות מחקות.

בחדש דצמבר גייסה התעשייה כ-6.7 מיליארד שקלים. כך בסקירה של **נאור כהן**, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות.

התשואה החיובית תרמה עליית ערך של כ-64 מיליארד שקלים וכניסת הכספים הסתכמה בכ-77 מיליארד שקלים, מה שהביא לצמיחה כוללת של כ-141 מיליארד שקלים בנכסי התעשייה.

גם ב-2024, כמו בשנה שקדמה לה, עיקר הגיוסים הגיעו אל הקרנות הכספיות למרות העצירה והנסיגה בסוף 2024.

נקודות מרכזיות נוספות ב-2024:

- תפנית בקרנות האקטיביות המסורתיות שגייסו ב-2024 כ-10.2 מיליארד שקלים לאחר שנתיים רצופות של יציאת כספים מסיבית.
- זו הייתה גם השנה של הקרנות הפסיביות, שסיימו את 2024 עם גיוס של יותר מ-30 מיליארד שקלים, פי שלושה יותר מהגיוס של הקרנות האקטיביות המסורתיות.

התפלגות נכסי תעשיית הקרנות ב-5 השנים האחרונות*

12/2020	12/2021	12/2022	12/2023	12/2024	סוג הקרנות
166.4	207.5	163.4	149.0	177.4	אקטיביות מסורתיות
22.6	16.5	50.3	107.3	149.9	כספיות
51.0	69.0	59.6	74.4	102.2	מחקות
90.5	105.5	95.4	125.6	167.7	קרנות סל
330.6	398.5	368.6	456	597.2	סה"כ תעשייה

* במיליארדי שקלים

מקור: מקור: מיטב בית השקעות

המשך בעמוד הבא <<<

שלהן בשלוש השנים האחרונות עומד על כ-1 מיליארד שקלים.

הקרנות הכספיות

הקרנות הכספיות מובילות בניסויים גם השנה. "האם נראה שינוי מגמה במהלך השנה הבאה?", תוהה כהן ומציין שהקרנות הכספיות, המהוות לעיתים כתובת לחנייה לכספים שיצאו מהקרנות המסורתיות, ונהנות מהיתרון המיסויי הניכר שיש להן אל מול השקעה בפיקדונות שקליים ומיתרון הנזילות שלהן, גייסו סכומים גבוהים מאוד בשנים 2022 ו-2023 (כ-86 מיליארד שקלים ביחד), ורשמו גם ב-2024 גיוסים נאים מאוד (כ-37.1 מיליארד שקלים). סכום זה כולל כניסת כספים בעיקר לקרנות הכספיות השקליות (כ-90% מהסכום) וגם לקרנות הכספיות הדולריות (כ-10% מהסכום).

נתח השוק של כלל הקרנות הכספיות המשיך במגמת עלייה מכ-23.5% לכ-25.4%. נתח השוק שלהן מתוך תעשיית הקרנות האקטיביות בלבד (בקרנות הפסיביות אין קרנות כספיות) עומד על כ-45.8%. סך נכסיהן, כ-149.9 מיליארד שקלים, נמצא בשיא כל הזמנים. ועם זאת, מדגיש כהן, בחודש דצמבר המגמה של כניסת הכספים התהפכה וזה החודש הראשון שבו הקטגוריה פודה לאחר 32 חודשים רצופים של גיוסים.

התעשייה הפסיבית

התעשייה הפסיבית התאפיינה בהאצת קצב הגיוסים והגדלת הפער מול הקרנות האקטיביות המסורתיות בהיקף הנכסים המנוהלים.

ברמת התעשייה הפסיבית בכללותה, לאחר שבשנת 2023 היא סיימה עם גיוס גבוה של כ-21.5 מיליארד שקלים תוך כדי שעקפה לראשונה את הקרנות האקטיביות המסורתיות בהיקף הנכסים המנוהלים (מרץ 2023), היא האיצה ב-2024 את קצב הגיוסים וסיימה עם גיוס מרשים של כ-30.15 מיליארד שקלים. זאת, בחלוקה די מאוזנת בין קרנות הסל לבין הקרנות המחקות.

הקרנות המחקות - הגיוסים. הקטגוריה המגייסת ביותר אשר רשמה גיוסים בכל חודשי השנה היא קטגוריית מניות בחו"ל שגייסה סכום

המשך מהעמוד הקודם <<<

מדד S&P500 שעלה ב-2023 בשיעור חד של 24.2%, המשיך לעלות עם תשואה גבוהה של 23.3%, ומדד הנאסד"ק שזינק ב-43.4% סיים שנה נוספת של עלייה מרשימה בשיעור של 28.6%. גם מדד הדאקס שעלה ב-2023 בשיעור של 20.3%, טיפס בשנת 2024 בשיעור של 19.2%.

התעשייה האקטיבית המסורתית

עבור התעשייה האקטיבית המסורתית 2024 הייתה שנה של גיוסים ברוב חודשי השנה (10 חודשים) והיא הגיעה לסכום כולל של כ-10.2 מיליארד שקלים. זאת לאחר שנתיים רצופות של יציאת כספים בסכום מצטבר של כ-52.5 מיליארד שקלים.

הקטגוריה המגייסת הגדולה ביותר בשנת 2024, שנה שנייה ברציפות, היא קטגוריית אג"ח בחו"ל, עם גיוס של 3.5 מיליארד שקלים. קטגוריית אג"ח כללי סיימה את 2024 עם גיוס של 3.3 מיליארד שקלים, כשרובו (כ-1 מיליארד שקלים) גויס בדצמבר האחרון, מה שמייצג שינוי מהותי. בשנת 2022 ובשנת 2023 היא הייתה הקטגוריה הפודה ביותר עם פדיונות עצומים של 16.3 מיליארד שקלים ו-14.5 מיליארד שקלים בהתאמה.

קרנות אג"ח חברות והמרה סיימו גם הן שנה חיובית עם גיוס בסכום של כ-2.2 מיליארד שקלים. קטגוריית מניות בארץ התנהלה במגמה מעורבת במהלך 2024, וסיימה עם גיוס בסכום של כ-1.05 מיליארד שקלים.

קטגוריית מניות בחו"ל גייסה כ-0.8 מיליארד שקלים. כאשר למעט חודשיים, היא סיימה עם גיוס. קרנות ממונפות ואסטרטגיות גייסו במהלך 2024 כ-0.4 מיליארד שקלים.

קטגוריית קרנות אג"ח מדינה הייתה הקטגוריה הפודה ביותר - פדיון בסכום של כ-1.3 מיליארד שקלים. קטגוריה זו פדתה בשנת 2022 כ-4.9 מיליארד שקלים ובשנת 2023 פדתה כ-6 מיליארד שקלים, כך שהפדיון המצטבר בשלוש השנים האחרונות עומד על כ-12.2 מיליארד שקלים. הקרנות הגמישות פדו ב-2024 כ-20 מיליון שקלים. הפדיון המצטבר

כניסת ויציאת כספים בתעשיית הקרנות 2024*

סוג הקרנות	סה"כ	דצמבר	נובמבר	אוקטובר	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	10,175	2,035	2,075	1,150	540	-285	250	-390	380	710	1,450	950	1,310
אקטיביות כספיות	37,085	-1,485	140	3,380	6,550	4,205	4,900	3,590	4,200	3,915	4,050	1,480	2,160
סה"כ אקטיביות	47,260	550	2,215	4,530	7,090	3,920	5,150	3,200	4,580	4,625	5,500	2,430	3,470
קרנות מחקות	13,375	1,865	1,810	1,225	1,235	390	1,440	1,140	1,630	535	1,545	900	1,660
קרנות סל	14,780	4,250	1,225	945	660	-350	1,360	-550	830	2,065	-25	2,500	1,870
סה"כ פסיביות	30,155	6,115	3,035	2,170	1,895	40	2,800	590	2,460	2,600	1,520	3,400	3,530
סה"כ תעשייה	77,415	6,665	5,250	6,700	8,985	3,960	7,950	3,790	7,040	7,225	7,020	5,830	7,000

מקור: מקור: מיטב בית השקעות

* במיליוני שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

בארה"ב, המדדים המובילים התנהלו במגמה מעורבת במהלך דצמבר ואף סיימו בירידות, כאשר מדד הדאו ג'ונס סיים את החודש בתשואה שלילית של כ-5.3%, מדד ה-S&P500 עם תשואה שלילית של כ-2.5% ומדד הנאסד"ק סיים עם תשואה חיובית נמוכה של כ-0.5%. איגרות החוב הממשלתיות בישראל השיגו תשואה חיובית של כ-0.6% ואיגרות החוב הקונצרניות עלו בשיעור של כ-0.9%.

דצמבר: מגמת הגיוסים נמשכה והתעצמה

בחודש דצמבר גייסה התעשייה כ-6.7 מיליארד שקלים, כאשר עיקר הגיוס מגיע לקרנות הפסיביות.

דגשים נוספים בדצמבר:

- התעשייה האקטיבית המסורתית, המשיכה בקצב גיוסים גבוה בדומה לחודש נובמבר, וסיכמה את דצמבר עם גיוס גבוה של כ-2 מיליארד שקלים.
- הקרנות הכספיות עמדו בסימן של שינוי מגמה, וסיימו את דצמבר בפדיון של 1.5 מיליארד שקלים, לראשונה מזה 32 חודשים רצופים של גיוס.
- התעשייה הפסיבית אשר גייסה ברציפות בכל חודשי השנה, סגר את 2024 עם גיוס עוצמתי במיוחד, של כ-6.1 מיליארד שקלים. קרנות הסל גייסו כ-4.25 מיליארד שקלים והקרנות המחקות הוסיפו לגיוס עוד כ-1.85 מיליארד שקלים.

התעשייה האקטיבית המסורתית

התעשייה האקטיבית המסורתית המשיכה בקצב הגיוס הגבוה, וסיכמה את חודש דצמבר עם גיוס של כ-2 מיליארד שקלים. הקטגוריה המניסית ביותר, כמו בחודש נובמבר, היא קטגוריית אג"ח כללי עם גיוס גבוה של כ-1 מיליארד שקלים. אחריה קרנות מניות בארץ עם גיוס מרשים של כ-860 מיליון שקלים (הגיוס הגבוה ביותר בקטגוריה בשנה האחרונה), קרנות חברות והמרה הוסיפו לגיוס עוד סכום של כ-380 מיליון שקלים, קרנות

של כ-7.8 מיליארד שקלים, בעיקר הודות לתופעה הבולטת של ריצת המשקיעים לקרנות העוקבות אחר מדד ה-S&P500. אחריה קטגוריית אג"ח חברות והמרה, שאף היא גייסה בכל החודשים של 2024, והוסיפה גיוס של כ-3.5 מיליארד שקלים. קרנות אג"ח בחו"ל ומניות בארץ גייסו סכום דומה של כ-2.3 מיליארד ש"ח כל אחת.

הקרנות המחקות - הפדיונות. הפדיונות נחלקו בין הקטגוריה הקטנה של אג"ח כללי אשר פדתה במהלך כל חודשי 2024, וסיימה עם פדיון של כ-270 מיליון שקלים, אג"ח מדינה, אשר פדתה כ-150 מיליון שקלים, וקטגוריות אחר וסחורות הוסיפו לפדיון סכום של כ-20 מיליון שקלים ו-10 מיליון שקלים בהתאמה.

קרנות הסל - הגיוסים. בקרנות הסל כמעט כל הגיוס הגיע אל קטגוריית מניות בחו"ל, שגייסו סכום אדיר של כ-14.05 מיליארד שקלים (כאשר כל קרנות הסל סיימו עם גיוס כולל של כ-14.8 מיליארד שקלים).

אחריה ובהפרש גדול מאוד, קטגוריית חברות והמרה עם גיוס של כ-1.35 מיליארד שקלים, וקטגוריית מניות בארץ שגייסה כ-0.5 מיליארד שקלים.

קרנות הסל - הפדיונות. סך הפדיונות הסתכם בכ-1.1 מיליארד שקלים ואלה נחלקו בין קרנות אג"ח מדינה שפדו את רוב הסכום (כ-0.55 מיליארד שקלים). קטגוריית אג"ח בחו"ל פדתה סכום של כ-0.45 מיליארד שקלים, והיתרה בקרנות אג"ח כללי ובקרנות אסטרטגיה וממונפות.

שוקי ההון בעולם בדצמבר

שוק המניות הישראלי המשיך בדצמבר את תנופת העליות של החודשים האחרונים כאשר מדדי ת"א 35, ו-125 רשמו עליות החודש של כ-5.9% ו-5.8% בהתאמה. מדד ת"א 90 עלה החודש כ-5.1%.

באירופה, הדאקס הגרמני סיים את דצמבר בעלייה של כ-2.5%. באסיה: מדד הניקיי היפני סיכם את דצמבר עם תשואה חיובית של 4%.

סך נכסי תעשיית הקרנות במהלך 2024*

סוג הקרנות	דצמבר	נובמבר	אוקטובר	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
קרנות אקטיביות מסורתיות	177.4	173.1	167.8	164.9	162.2	160.6	158.9	158.6	157.6	157.9	154.2	151.1
קרנות כספיות	149.9	150.9	150.7	146.8	139.5	135.4	129.9	125.6	121.1	116.5	111.6	110
סה"כ קרנות מנהלות	327.3	324	318.5	311.7	301.7	296.0	288.8	284.2	278.7	274.4	265.8	261.1
קרנות סל	167.7	161.9	155.1	152.1	147	145.8	142.2	140.3	137.2	138.8	134.2	126.9
קרנות מחקות	102.2	100.3	95.8	94.3	90.8	90.0	87.8	84.8	81.8	83.1	79.3	76.3
סה"כ קרנות פסיביות	269.9	262.2	250.9	246.4	237.8	235.8	230	225.1	219.0	221.9	213.5	203.2
סה"כ כללי	597.2	586.2	569.4	558.1	539.5	531.8	518.8	509.3	497.7	496.3	479.3	464.3

מקור: מיתב בית השקעות

* במיליארדי שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

הסל גייסו כ-4.25 מיליארד שקלים והקרנות המחקות הוסיפו כ-1.85 מיליארד שקלים.

הקרנות המחקות - הגיוסים. בקרנות המחקות, רוב הגיוס הגיע מקרנות המתמחות במניות בארץ ובחו"ל שגייסו כ-1.05 מיליארד שקלים ו-630 מיליון שקלים בהתאמה, קטגוריית חברות והמרה גייסה סכום של כ-200 מיליון שקלים וקרנות אג"ח בחו"ל הוסיפו גיוס של כ-80 מיליון שקלים.

הקרנות המחקות - הפדיונות. הקטגוריה הפודה ביותר הייתה קטגוריית אג"ח מדינה שפדתה כ-65 מיליון שקלים, ואחריה קטגוריית אג"ח כללי שפדתה כ-15 מיליון שקלים.

קרנות הסל

קרנות הסל - הגיוסים. בקרנות הסל עיקר הגיוסים הגיעו מקטגוריית מניות בחו"ל שגייסה סכום של כ-3.6 מיליארד שקלים. קטגוריית חברות והמרה גייסה כ-415 מיליון שקלים, קטגוריית מניות בארץ הוסיפה גיוס של כ-360 מיליון שקלים וקרנות ממונפות ואסטרטגיות גייסו כ-15 מיליון שקלים.

קרנות הסל - הפדיונות. הקטגוריה הפודה ביותר הייתה קטגוריית אג"ח מדינה שפדתה כ-70 מיליון שקלים, ואחריה קטגוריית אג"ח בחו"ל ואג"ח כללי שפדו כ-35 מיליון שקלים כל אחת. קטגוריית סחורות פדתה סכום של כ-10 מיליון שקלים.

ממונפות ואסטרטגיות סיימו את דצמבר עם גיוס של כ-70 מיליון שקלים, קטגוריית אג"ח מדינה, אשר פדתה כמעט בכל חודשי השנה (10 חודשים) סיימה עם גיוס נמוך בסכום של כ-50 מיליון שקלים. הקרנות הגמישות גייסו סכום של כ-30 מיליון שקלים. קטגוריית אגד קרנות, הוסיפה לגיוס סכום קטן של כ-25 מיליון שקלים.

בצד של הפדיונות, בחודש דצמבר הסתמנה מגמה שונה מהלך הרוח של 2024. קטגוריית אג"ח בחו"ל אשר גייסה במשך כל חודשי השנה, ואף הובילה את הגיוסים, עברה לפדיון, כשפדתה בדצמבר כ-240 מיליון שקלים, גם קטגוריית מניות בחו"ל, שגייסה ברוב חודשי השנה, עברה מגיוסים לפדיונות וסיימה את דצמבר בפדיון של כ-140 מיליון שקלים.

הקרנות הכספיות

הקרנות הכספיות סיימו את 2024 בסימן של שינוי מגמה, כאשר לראשונה לאחר 32 חודשים רצופים של גיוס, הן עברו לפדיון בדצמבר, כשפדו סכום של כ-1.5 מיליארד שקלים. הקרנות הכספיות השקליות פדו כ-1.4 מיליארד שקלים והקרנות הכספיות הדולריות פדו כ-90 מיליון שקלים.

התעשייה הפסיבית

התעשייה הפסיבית גייסה סכום עצום של כ-6.1 מיליארד שקלים. קרנות

IBI ניהול תיקים משיקה תיק קרנות גידור בנאמנות

- 1. בשוק הישראלי.
- 2. אי.בי.אי. אסטרטגיות אג"ח - קרן המתמקדת בשוק האג"ח בישראל, בניהולו של **רן ירדן**, מנהל השקעות (בעל ניסיון של 17 שנים).
- 3. אי.בי.אי. Macro Strategies - קרן המתמקדת בתרחישי מאקרו כלכליים, בניהולו של **גיל שלום**.

4. אי.בי.אי. ספרה לונג/שורט גלובל אקוויטי - קרן בינלאומית בשיתוף פעולה ראשון בין IBI לענקית קרנות הגידור ספרה, בניהולו של נדב צלר, שותף ומנהל בקרנות ספרה.

אלון דורי, מנכ"ל IBI ניהול תיקים: "זוהי בשורה משמעותית למשקיעים. השקעה בקרנות גידור, שהייתה עד כה נגישה בעיקר לבעלי הון, נפתחת כעת גם לקהל הרחב. אנחנו שמחים להרחיב את סל המוצרים שלנו עבור לקוחות פרטיים, שיוכלו לראשונה ליהנות מתיק השקעות מגוון ומנוהל, המבוסס על קרנות גידור בנאמנות."

"כל קרן נבנתה כך שמנהלי ההשקעות המובילים בתחום יתמקדו ביתרון היחסי שלהם. בעידן של תנודתיות גוברת בשווקים הפיננסיים, תיק קרנות הגידור בנאמנות מציע פתרון שמאפשר למשקיעים להגן על השקעותיהם מפני מצבי קיצון, תוך ניצול הזדמנויות בשווקים המקומיים והגלובליים", הוסיף דורי.



אלון דורי
| צילום: אורי נמליך

חברת **IBI ניהול תיקים** משיקה תיק קרנות גידור בנאמנות, ולדבריה מדובר בפתרון השקעה ייחודי וגישה לאסטרטגיות השקעה מתקדמות שבעבר היו זמינות בעיקר למשקיעים מוסדיים וכשירים.

נמסר, כי "התיק מאפשר לציבור הרחב ליהנות מהיתרונות של קרנות גידור בנאמנות, ניהול השקעות מתקדם ותשואה פוטנציאלית גם בתקופות של תנודתיות בשווקים. התיק נבנה במטרה לייצר תשואה חיובית לאורך זמן במצבי שוק משתנים, באמצעות ניהול ופיזור סיכונים, מתאם נמוך לשוק המניות בחו"ל, שימוש בנגזרים ואסטרטגיות גידור מתקדמות."

עוד נמסר, כי "קרנות הגידור בנאמנות מנוהלות על ידי צוות מקצועי ומנוסה, תוך פיקוח מלא של רשות ניירות ערך, מה שמבטיח שקיפות גבוהה ובקרה קפדנית. בנוסף, המוצר מציע נזילות גבוהה ומיסוי נדחה, שמתבצע רק במועד מימוש היחידות, מה שהופך אותו לפתרון אטרקטיבי במיוחד למשקיעים פרטיים."

תיק קרנות הגידור כולל ארבע קרנות, שכל אחת מהן מתמחה בתחום ספציפי:

- 1. אי.בי.אי. מניות ישראל Multi Strategy - קרן המתמקדת בשוק המניות המקומי, בניהולו של **דניאל אלון**, מנהל השקעות המתמחה

הכשרה מרחיבה את הפעילות בתחום ערבויות מכר

העמידה עד כה מעל 5 מיליארד שקלים מסגרות לליווי פרויקטים הכוללים כ-3,300 יחידות דיור

החוץ בנקאי; בשיתוף פעולה עם ברקת קפיטל אישרנו לאחרונה פוליסות וערבויות מכר לפרויקט של חברת אשדר ברעננה בהיקף של 400 מיליון שקלים. בשיתוף פעולה עם רובי קפיטל אישרנו פוליסות וערבויות מכר לחברת הגיגים יזום בבית שמש בהיקף של 350 מיליון שקלים."

"בתחילת שנת 2025 יתחיל אכלוס לפרויקט משמעותי שהכשרה ליוותה של 216 דירות בפרויקט מחיר למשתכן של חברת היי גרופ. אנו מלווים את הקבוצה גם בפרויקטים נוספים בערים אשקלון ואילת. אנו מרחיבים את השירות הניתן ליזמים, ומשלבים יכולות דיגיטליות לשיפור השירות ליזמים ולרוכשי דירות. אנו מזהים יותר ויותר יזמים הזקוקים למימון ביניים כחלק מתוכנית המימון של הפרויקט, אותה אנו יודעים להעמיד להם לצד ערבויות המכר", הוסיף רבינוביץ'.

רועי קדוש, סמנכ"ל ההשקעות הראשי של הכשרה: "אנו יודעים היום לתת מענה תחרותי לפעילות בתחום, הפכנו להיות מעורבים בתחום ערבויות המכר ובעזרת רוח גבית שאנו נותנים ליזמים, אנו מקדמים פיתוח שכונות ומתחמי מגורים חדשים. בשנים האחרונות אישרנו בהכשרה עשרות פרויקטים לליווי יזמים ואנו מתכוונים להרחיב את הפעילות ולהעמיד מיליוני שקלים באשראי ובליווי ליזמים."



אסף רבינוביץ'

מערך ליווי פרויקטים וערבויות מכר של הכשרה חברה לביטוח בניהולו של אסף רבינוביץ', הרחיב את הפעילות בשנתיים האחרונות והפך לשחקן משמעותי בתחום. כך מודיעה היום הכשרה. מהחברה נמסר, כי היא העמידה עד כה מעל ל-5 מיליארד שקלים מסגרות לליווי פרויקטים הכוללים ערבויות, וכי הכשרה מלווה בשנים האחרונות כ-3,300 יחידות דיור בכ-100 מיזמים שונים.

שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה: "כחלק מיישום התוכנית האסטרטגית של הכשרה, אנו פועלים לחזק את העשייה שלנו בתחום האשראי ליזמות בנדל"ן וערבויות מכר, אנו מציגים תוך זמן קצר הישגים מרשימים, ובחזון החברה להצמיח את הפעילות לגבהים נוספים."

אסף רבינוביץ': "הפעילות בהכשרה הגיעה להיקפים משמעותיים עם מעל ל-2 מיליארד שקלים ערבויות ופוליסות מכר שהונפקו כבר בפועל מתחילת הפעילות ומתוך מסגרות של מעל 5 מיליארד שקלים. בשנה האחרונה הסתיימו פרויקטים בהיקף של 300 מיליון שקלים. אנו מעניקים גם ליווי פיננסי ליזמים ומציעים להם אשראי והשלמות הון בתחום היזמות למגורים וגם מקדמים שיתופי פעולה עם קרנות וחברות חוב נדל"ן ליזמות."

עוד מציין רבינוביץ': "הרחבנו את שיתופי הפעולה עם חברות המימון

ביהמ"ש אישר את ההסכם לפיו איילון תרכוש ממשפחת רחמני 6 קומות בבית איילון

התמורה: 124.2 מיליון שקלים | בנוסף אושר ההסכם לרכישת יתרת הזכויות של המשפחה בבניין בתל אביב תמורת 16 מיליון שקלים

חלקה של ל.ר.י בזכויות הבנייה הקיימות והעתידיות בבניין זה, וזאת תמורת 124.2 מיליון שקלים.

ההסכם השני מתייחס לרכישת זכויות ל.ר.י בשתי קומות מרתף בבניין בתל אביב, לרבות כל זכויות הבנייה בתמורה לסך של 16 מיליון שקלים. באיילון מציינים, כי מרבית שטחי שני בניינים אלה כבר מצוי בבעלותה של איילון ביטוח.

איילון ביטוח מנהלת נכסים בהיקף של כ-19.1 מיליארד שקלים נכון ל-30 בספטמבר 2024 ומחזיקה בנכסי נדל"ן בשווי של כ-1 מיליארד שקלים. ברבעון השלישי דווחה החברה על רווח של 59.5 מיליון שקלים ורווח של 141 מיליון שקלים בתשעת החודשים הראשונים של השנה. כמו כן, החברה רשמה תשואה של 26.4% על ההון ברבעון השלישי והכריזה על חלוקת דיבידנד על סך 60 מיליון שקלים.

בית המשפט לענייני משפחה אישר בסוף השבוע שעבר את ההסכמים שחתמה איילון ביטוח עם ל.ר.י נכסים, חברה פרטית בבעלות משפחת רחמני, לרכישת זכויות ל.ר.י בשני נכסים - בבניין בית איילון ביטוח בדרך אבא הלל סילבר 12 ברמת גן ובבניין ברחוב הנגב 2 בתל אביב.

ההסכמים נחתמו ב-22 בדצמבר 2024 בכפוף לתנאי המתלה לפיו יינתן אישור בית משפט לענייני משפחה בתיק ניהול עזבון לוי רחמני ז"ל, מייסד ובעלי שליטה לשעבר באיילון, להתקשרות בכל אחד מההסכמים האמורים. אישור בית המשפט ענה על התנאי המתלה ומהווה בעצם אישור סופי לשתי העסקאות.

ההסכם לרכישת זכויות בידי איילון ביטוח בבית איילון, מתייחס בין היתר ל-6 קומות משרדים, שטח מסחרי וגלריה במפלס הכניסה וכן את כל

לקוחותיכם נוסעים לסקי?

המסלול לחופשה המושלמת מתחיל בפספורטכארד
חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל



מגוון שירותים והטבות ללקוחות פספורטכארד

הטבת e-SIM:

ליהנות מחיבור מהיר, בכל מקום ובכל זמן

Flight Delay:

עיכוב בטיסה? 1,200 טרקלינים מפנקים ברחבי העולם

איתור כבודה:

דסק איתור כבודה ייחודי המסייע לכם באיתור הכבודה
בעיכוב בהגעתה ליעד

חדר המצב של הישראלים בחו"ל:

התראות בזמן אמת בכל מקום בעולם

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ רישיון מס' 514831742. החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ. הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה ובכפוף לרכישת כיסוי לספורט חורף. שירות Find My Luggage אינו חלק מהכיסוי הביטוחי. איתור הכבודה מבוסס על נתוני מערכת לאיתור כבודה ונעשה בכפוף למגבלותיה. אין באמור התחייבות למציאת הכבודה. חבילת ESIM אינה חלק מהכיסוי הביטוחי והיא ניתנת על ידי וויה קישוריות בינלאומית בע"מ, אשר אחראית באופן בלעדי לאספקתה ולטיבה. שווי ההטבות אינו עולה על סך של 250 ש"ח, והן ניתנות בכפוף לתנאי כל הטבה לפי העניין.

הבורסה לני"ע בחרה שבעה מועמדים להתמנות לעושי שוק

יתחרו ביניהם על כל נייר ערך בו הם מעוניינים לשמש כעושה שוק | כיום פועלים שלושה גופים כעושי שוק בניירות הערך של החברות הנסחרות

כללי הבורסה שנעשה בשנת 2022, כך שעושה שוק (במניות ובאג"ח) לא נדרש עוד להיות חבר בורסה או חברה בת של חבר בורסה. "הבורסה קידמה שני מהלכים חשובים לביצוע השאלות, אשר ייתנו יתרון יחסי לעושי שוק שיפעלו בתוכנית: במהלך משותף של רשות ני"ע והבורסה הוגמשו כללי המכירה בחסר לעושי השוק, באופן שיקל עבורם בביצוע השאלות", נמסר מהבורסה.

בנוסף, הבורסה סיכמה עם שלושה בנקים מובילים – **לאומי, פועלים והבינלאומי** לאפשר, לראשונה בתולדות הבורסה, ביצוע השאלות לעושי השוק הנבחרים, בתנאים אטרקטיביים. "מהלך זה יגביר את הוודאות בכל האמור בזמינות ההשאלות לעושי השוק וייתן רוח גבית לסחירות והנזילות של ניירות הערך", מציינים בבורסה.

נמסר, כי סגל הבורסה מצוי בעיצומו של השלב הבא בתוכנית, שבמסגרתו יצורפו ניירות ערך לתוכנית החדשה. נמסר כי "עד כה נרשמה הצלחה נאה בקצב הצטרפות החברות לתוכנית, כאשר כ-200 ניירות ערך הבטיחו את חלקם בתוכנית, והציפייה היא שמספר זה ילך ויגדל בשבועות הקרובים". התוכנית מתוכננת לצאת לפועל ב-4 מאי 2025.

הבורסה לניירות ערך הודיעה השבוע כי השלב הראשון ברפורמה של עשיית השוק הושלם וכי נבחרו שבעה מועמדים להתמנות כעושי שוק, אשר כוללים תמהיל רחב יותר של גופים. אל הגופים הפועלים כיום יצטרפו גופי נוסטרו ועושי שוק בקרנות סל.

נמסר כי המועמדים שעברו את המיון של הבורסה, יתחרו ביניהם על כל נייר ערך בו הם מעוניינים לשמש כעושה שוק, תוך מקסום הפרמטרים (כמות מינימלית ומרווח מקסימלי) שייקבעו לכל נייר ערך. בהתאם לכך, הבורסה תיתן ציון לכל עושה שוק בהתאם לפרמטרים שהציע לנייר הערך, כשעושה השוק עם הציון הגבוה ביותר יזכה לעשות שוק בנייר הערך והפרמטרים לפיהם תתבצע עשיית השוק, יהיו הפרמטרים של עושה השוק הזוכה.

המועמדים להתמנות כעושי השוק הם: **אורקום אסטרטגיות, אי.בי. אי. שירותי בורסה והשקעות בישראל, בול-דוג טק, בינה השקעות, מיטב טרייד, מיטב עשיית שוק ומגדל עשיית שוק.**

מהבורסה נמסר, כי הרחבת מספר הגופים שיפעלו כעושי שוק תאפשר להגביר את התחרות בפעילות עשיית השוק והתאפשרה בזכות תיקון

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

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך
מעודכן ומקצועי
בכל מקום ובכל זמן

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: 12/2/2025

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 תוכנית פעולה | ניהול אינטראקציה איכותית, הצלחה במכירות
| יצירת השראה ומוטיבציה | שיפור הביטחון העצמי ונטרול פחדים

אורית מאיר הצטרפה למנורה מבטחים: מונתה למנהלת תחום מטה ותכנון של אגף סוכנים

זאת כחלק משינוי במבנה האגף | מאיר תהיה אחראית, בין היתר, על הפעילות הרוחבית מול המחוזות ועל מערך Top School | גיא שפיר מונה למנהל מחוז מרכז-סוכנויות ויחליף את מישל פרז, שביקש לסיים את תפקידו לאחר כ-9 שנים בחברה

ומנהל מחוז מרכז סוכנויות, על רצונו לסיים את תפקידו ולצאת לדרך חדשה. במנורה מבטחים הודיעו כי **גיא שפיר**, מנהל תחום המכירות הארצי באגף הסוכנים, יחליף את פרז ויכהן כמנהל מחוז מרכז-סוכנויות החל מה-7 בינואר 2025. "שפיר הוא חלק מקבוצת מנורה מבטחים מזה כ-16 שנים, ופעם נוספת מקדמת הקבוצה לתפקידים בכירים מנהלים שצמחו בתוכה", מציינים החברה.

"פרז הצטרף למנורה מבטחים לפני כ-9 שנים והוציא לפועל בהצלחה את המיזוג של פעילות מחוזות מרכז וסוכנויות, הגדיל משמעותית את כמות הסוכנים במחוז והצעיד את המחוז להישגים בתחומי פעילותו", ציינו במנורה.

רוקח: "אני מבקש להודות למישל על השנים המשמעותיות והפוריות בשורות החברה ומאחל לו הצלחה רבה בדרכו החדשה. בהזדמנות זו אאחל הצלחה לגיא. אין לי כל ספק שיחד עם מנהלי האגף, העובדים והסוכנים נצעיד את המחוז לעבר מימוש הפוטנציאל הרב הטמון בו והגעה להישגים מרשימים".



עמוס רוקח
| צילום: יעל צור

מנורה מבטחים הודיעה על הצטרפותה לקבוצה של **אורית מאיר** לתפקיד מנהלת תחום מטה ותכנון של אגף סוכנים. מאיר תהיה אחראית, בין היתר, על פעילות המטה הרוחבית מול המחוזות, על מערך ה-Top School, על הפרויקטים הדיגיטליים שמוביל האגף ועל מחלקת האנליזה - אותה ימשיך לנהל **חיים סהר**.

בתפקידה האחרון כיהנה מאיר כסמנכ"ל ומנהלת תחום השירות והתפעול של חטיבת חיסכון ארוך-טווח ובריאות במגדל. **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ומנהל אגף סוכנים, מסר: "אורית מביאה איתה ניסיון עשיר בעולם הביטוח. הפעילות שעליה תהיה אמונה אורית נועדה לתמוך ביעדים העסקיים של הקבוצה, לספק את הכלים והמשאבים הנדרשים למיקוסם הפעילות העסקית בערוץ הסוכנים ולמקד את היכולות המקצועיות של האגף; זאת, תוך חיזוק והעמקת הקשר עם הסוכנות והסוכנים העובדים עמנו". עוד טרם ביצע השינוי במבנה האגף, הודיע **מישל פרז**, סמנכ"ל בכיר

הכשרה בחרה במשרד בלאנקו לניהול תקציב הפרסום שלה

ניהול תקציב הפרסום הכולל של הקבוצה מוערך ב-15 מיליון שקלים בשנה

בחודשים האחרונים השלימה הכשרה תהליך של ריענון לשפה המותגית והיא פועלת להרחבת המודעות לפתרונות הביטוח והפיננסים שהיא מציעה. בין השאר מקדמת החברה את ערוץ המכירה הדיגיטלי הכשרה go ואת המוצרים הפיננסיים השונים של הכשרה BEST INVEST.

איתן ויצמן, סמנכ"ל השיווק של הכשרה: "אנו שמחים על שיתוף הפעולה עם הצוות מבלאנקו, התרשמנו מהיצירתיות, המחויבות והמקצועיות ואני בטוח שביחד נצליח להגיע להישגים עסקיים חדשים".

אביתר סדון: "אנו מודים לאיתן ולהנהלת הקבוצה על הבעת האמון בשילוב המשרד בתחומי האסטרטגיה, הקריאייטיב והמדיה, ניתן לתוצאות לדבר".



אביתר סדון
| צילום: תומר בורמד

חברת הביטוח **הכשרה** הודיעה על בחירתה במשרד הפרסום **בלאנקו** של **אביתר סדון**, לניהול תקציב הפרסום הכולל שלה. כחלק ממערך הפרסום תנהל בלאנקו את תהליכי האסטרטגיה, הקריאייטיב וערוצי המדיה והדיגיטל עבור כלל מותגי הקבוצה.

הכשרה חברה לביטוח, בבעלות **אלי אלעזרא**, נמצאת בתנופת צמיחה חזקה: בשלושת הרבעונים הראשונים של השנה החברה מציגה רווח לפני מס של כ-92 מיליון שקל, עלייה של כ-6% בפרמיות ברוטו ל-1.4 מיליארד שקלים וצמיחה משמעותית במגזר הביטוח הכללי. "מוצר הדגל של החברה בעולם הפיננסי - הכשרה BEST INVEST צומח בקצבים מהירים עם צבירות נטו של מיליארדי שקלים", מסר מהחברה המנהלת יותר מ-30 מיליארד שקלים נכסים מנוהלים.

אורן כהן מונה למנכ"ל ליסוב

מחליף את מיכל שוקרי שוויתרה משיקולים אישיים על התפקיד אליו מונתה לפני כשלושה שבועות

שי שדה, יו"ר ליסוב: "אני מברך על מינויו של אורן כהן לתפקיד מנכ"ל ליסוב. אורן בעל ניסיון ניהולי עשיר במגזר הציבורי ובמגזר הפרטי. יכולותיו הניהוליות והמקצועיות יקדמו את החברה הכלכלית שלנו לעבר הישגים חדשים, למימוש יעדיה ולשגשוגה".

כהן מסר: "אני רואה בתפקיד מנכ"ל ליסוב כאתגר ותרומה חשובה למגזר העסקי. אני מאמין מאוד בשיתופי פעולה, ומכיר בחשיבות העצומה של ציבור סוכני הביטוח לכלכלה הישראלית. אני כאן לשירותכם"

עוד ציין מנכ"ל ליסוב הנכנס: "אני מודה לחברי הדירקטוריון על האמון שנתנו בי ורואה בתפקיד זה שליחות ומחויבות להוביל את ליסוב לצמיחה כלכלית ולחיזוק מעמדה כגוף המייצג את אלפי חבריו, תוך יצירת ערך משמעותי לכלל השותפים לדרך".



אורן כהן |
 צילום: איקי פוטו דינו

ליסוב, החברה הכלכלית של לשכת סוכני הביטוח, הודיעה אתמול (ד') על מינויו של **אורן כהן** למנכ"ל החברה. ב-15 בדצמבר האחרון הודיעה הלשכה על מינויה של **מיכל שוקרי** לתפקיד זה. מהלשכה נמסר, כי שוקרי החליטה לוותר על המינוי משיקולים אישיים.

בלשכה מציינים כי לכהן ניסיון עשיר במגזר הציבורי. הוא כיהן כסגן ראש עיריית כפר סבא, ממלא מקום יו"ר אגודת הספורט הפועל כפר סבא, יו"ר דירקטוריון חברת גלי השרון, ובעל ניסיון ניהולי עשיר במגזר הפרטי. "במסגרת תפקידיו צבר ניסיון בהובלת פרויקטים מורכבים, ניהל עובדים ומנהלים, והיה אמון על תקציבים עתירי משאבים", מסבירים בלשכה.

כהן בן 53, רס"ן במיל' ביחידה לוחמת, בעל תואר שני במשפטים ותואר ראשון בכלכלה וניהול. נשוי לטלי, אב לשלוש בנות (עדן, אופק וסתיו), וסב טרי לנכדה.

אייל ליאור מצטרף לקבוצת סטרשנוב קלדרון

ליאור, לשעבר מנכ"ל קבוצת פנינסולה, יכהן כמנכ"ל ושותף בחברת מומנטום פתרונות מימון

בבעלות משותפת של קבוצת סטרשנוב קלדרון וקבוצת **גיידליין** הציבורית, מספקת פתרונות אשראי ומימון לעסקים הנמצאים בתהליכי צמיחה.

ליאור: "אני גאה להצטרף לקבוצת סטרשנוב קלדרון ולהוביל מהלך שמטרתו לפתח את שוק פתרונות האשראי לעסקים בנישה חדשנית וממוקדת. היכולת להנניש מגוון רחב של אפשרויות מימון לעסקים בישראל, תוך התאמה אישית וחשיבה יצירתית, היא משימה חשובה בעיניי. מומנטום וקרן מפרש ימשיכו להיות פלטפורמות משמעותיות לצמיחה של עסקים רבים, ואני נרגש לקחת חלק במסע הזה".

מקבוצת סטרשנוב קלדרון נמסר: "הצטרפותו של אייל היא צעד אסטרטגי משמעותי לקבוצה. ליאור מביא עמו תרומה משמעותית שתסייע להמשיך ולהתמקד במענה לצרכים האמיתיים של עסקים בצמיחה. אנו שמחים על הצטרפותו ומשוכנעים שהיא תוביל להישגים משמעותיים".



אייל ליאור |
 צילום: Dror Dray

אייל ליאור, לשעבר מנכ"ל קבוצת פנינסולה, מצטרף לקבוצת **סטרשנוב קלדרון**. ליאור יכהן כמנכ"ל ושותף בחברת **מומנטום פתרונות מימון** מקבוצת סטרשנוב קלדרון, חברה הפועלת בתחום ברוקראז' אשראי מקיף.

"מומנטום, תחת הנהגתו של ליאור, תתמקד ביצירת פתרונות אשראי מותאמים לעסקים, תוך ניצול הפוטנציאל הטמון בשוק האשראי הצומח", נמסר מסטרשנוב קלדרון.

"תחום ברוקראז' האשראי הפך קריטי במיוחד, שכן עסקים רבים אינם מודעים למגוון הרחב של אפשרויות המימון הקיימות בשוק. המטרה שלנו היא לספק לעסקים את הכלים הנכונים והמקצועיים כדי לצמוח, תוך הנגשת פתרונות חדשניים", אמר ליאור.

בנוסף, ליאור ישמש כיועץ להנהלת **קרן מפרש** ולדירקטוריון וחבר בוועדת האשראי של החברה, שהיא אחת בקבוצה המתמחה במתן אשראי לצורכי הון חוזר לעסקים בצמיחה. נמסר, כי קרן מפרש,

איגוד מנהלי הפמילי אופיס משיק כוורת מומחים במגוון תחומים

מ-500 חברים ביניהם סוכני ביטוח, יועצי מס, יועצי משכנתאות, יועצי פרישה, יועצי השקעות, מנהלי כלכלת משפחה ועוד. יו"ר האיגוד הוא **ראובן טיטואני**, יו"ר ובעלים של בית הסוכן תלפיות. מנכ"לית האיגוד היא **זהבה לשד**.

"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", נמסר מהאיגוד.

ראובן טיטואני: "איגוד מנהלי הפמילי אופיס בישראל מהווה לחבריו בית מקצועי ואתי שיייתן להם וללקוחותיהם ערך רב. כחלק מכך, ובהשקעה רבה, השקנו מעטפת מקצועית רחבה ביותר אשר תסייע לחברי האיגוד להתייעץ עם מיטב המומחים, לשפר את מקצועיותם ולקבל ערך רב במגוון תחומים ובאופן שוטף וזמין.

"פעילות חשובה זו משרתת את מטרותנו: להוביל מהפכה צרכנית ושירותית על מנת להקל על יוקר המחיה ולהקל את איכות חייהם של אזרחי ישראל ובמקביל לסייע לפרנסתם ומקצועיותם של מנהלי הפמילי אופיס, לייצר עבורם קוד אתי, גיבוי משפטי וכבוד למקצוע".



ראובן טיטואני

איגוד מנהלי הפמילי אופיס בישראל (I.F.O), משיק כוורת מומחים רחבה אשר תסייע ותייעץ לחברי האיגוד במגוון תחומים. בין מומחי הכוורת: **חני שפיס** - מומחית בתחום הבריאות, עו"ד **ג'ון גבע** ועו"ד **שלומי הדר** - מומחים בתחום המשפטי בעולם הביטוח, פנסיה ופיננסים, **איציק בן ארויה** - מומחה בתחום הפנסיוני, **דורי רז** - מומחה בתחום רגולציה בתחומי פיננסים ופנסיה, עו"ד **ליאור קן דרור** - מומחה בתביעות מול חברות ביטוח ודיני נזיקין, **קובי נימקובסקי** - מומחה בתחום הפיננסים, שוק ההון והשקעות אלטרנטיביות.

בנוסף, חברי האיגוד יוכלו להשתתף בארבע קבוצות וואטסאפ ייחודיות בתחומים הבאים: בריאות - הקבוצה מנוהלת על ידי שפיס, רגולציה - הקבוצה מנוהלת על ידי רז, פנסיוני - הקבוצה מנוהלת על ידי בן ארויה, משפטית - הקבוצה מנוהלת על ידי עורכי הדין גבע והדר.

כמו כן, מידי שבוע יזכו חברי האיגוד להדרכה מקצועית אשר תעסוק במגוון תחומים וסוגיות מקצועיות הרלוונטיות לפעילותם, וגם ממפגש חודשי לגיבוש וסיעור מוחות 'חודשי על הבר' אשר יתקיים אחת לחודש בפאב כשר.

איגוד מנהלי הפמילי אופיס, אשר הושק לפני כחודשיים, מהווה ארגון גג מקצועי ואתי עבור כלל מנהלי הפמילי אופיס נותני שירותי הייעוץ והניהול הפיננסי החדשני עבור אזרחי ישראל. בתקופה זו הצטרפו לאיגוד יותר

ברק פיננסים מקימה את ברק יהלום לניהול עושר אישי

שרון ורבר מונה למנכ"ל של סוכנות הביטוח החדשה

המשאבים הפיננסים של המשפחה". ורבר (47) מביא עמו ניסיון עשיר של למעלה מעשור בתחום הפיננסים והביטוח, עם התמחות בניהול מערכי לקוחות, מכירות ופיתוח עסקי. בתפקידו האחרון שימש כמנכ"ל גפן פמילי אופיס סוכנות לביטוח, שם הוביל תהליכי התייעלות משמעותיים וניהל את מערך המכירות והתפעול של החברה. קודם לכן כיהן ורבר בשורת תפקידי ניהול בכירים בפסגות בית השקעות, ביניהם כסמנכ"ל מערך קשרי לקוחות ושימור. ורבר הוא בעל תואר ראשון במשפטים ותואר MBA במנהל עסקים, ובעל רישיון עריכת דין.



שרון ורבר | צילום: אלי חן

קבוצת **ברק פיננסים**, המתמחה בתחום הפיננסים והביטוח, הודיעה על הקמת **ברק יהלום** - סוכנות ביטוח לניהול עושר אישי. עם הקמת החברה, מסרה הקבוצה על מינויו של **שרון ורבר** לתפקיד המנכ"ל.

נמסר כי "ברק יהלום היא סוכנות ביטוח לניהול עושר אישי, אשר תעבוד ביחד עם סוכני ביטוח במודל העסקה של סוכנים שכירים. יוכלו להצטרף משקיעים עם הון של 500,000 שקלים ומעלה, סף כניסה נמוך יותר מזה שנהוג בגופי פמילי אופיס בישראל. ברק יהלום תעניק ללקוחותיה ניהול פיננסי בכיר עם הסתכלות רחבה על ניהול

מטאור מתרחבת - פתחה מרחב חדש בהוד השרון בשת"פ עם עדי כוכב



אורון מכלוף ועדי כוכב בהשקת המרחב החדש

המהלך, שאיחד עשרות סוכני ביטוח, פנסיה ופיננסים סביב חזון משותף: להפוך אתגר להזדמנות, ידע לכוח, ושגרה למציאות.

רו"ח וסוכנת הביטוח **הילה זרדוק** פתחה בהרצאה שהתמקדה בתקנות המס הרלוונטיות לעצמאים ולסוכנים. "ניהול פיננסי אינו רק חובה - הוא ההזדמנות שלכם לשלוט בעסק שלכם ולא לתת לעסק לשלוט בכם", ציינה זרדוק. היא הציגה דוגמאות פרקטיות, שאחת מהן התגלתה כאבן דרך בקריירה שלה כסוכנת.

סוכן הביטוח **אסף ג'רבי** הציג תפיסה חדשה של מיתוג ותקשורת המונים. בהרצאתו הוא שיתף כיצד סוכני ביטוח יכולים להפוך למוטג מוביל בתעשייה בעזרת כלים חכמים וסיפור אישי. "תקשורת אינה רק טכניקה - היא אמנות, ואנחנו, כסוכנים, צריכים להיות האמנים", אמר ג'רבי, תוך שהוא מדגים כיצד לספר סיפור עסקי שיכבוש את הלקוחות.

ירדן פלד, מנהל קהילת עדיף Tech חתם את סדרת ההרצאות בנושא ידע טכנולוגי. "אנחנו עומדים בפני מהפכה דיגיטלית, ואתם - המנהיגים של השינוי הזה", הדגיש פלד. ההרצאה עסקה בשילוב בינה מלאכותית ואוטומציה לשיפור חוויית הלקוח וניהול תהליכים פנימיים, תוך הצגת פתרונות עדכניים שהפכו את הטכנולוגיה לידידותית מתמיד.

אורון מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "יום העיון הזה לא היה רק העשרה - הוא היה מסר: אנחנו כאן כדי להוביל, ללמוד, ולהוביל את הענף שלנו קדימה. אירוע זה היה הוכחה לכוחה של קהילה מקצועית מגובשת ושאפתנית. לא רק הרצאות ותובנות, אלא גם רוח של התחדשות שמבטיחה להמשיך ולהציב את המטאורים בחזית החדשנות והמקצועיות. המטאורים של היום הם הכוכבים של המחר - ואנחנו כבר מצפים לראות את ההשפעה שלהם על הענף. קבוצת מטאור ממשיכה להתוות דרך, והאופק, כך נראה, רק הולך ומתרחב."

בית הסוכן **מטאור** ממשיך את מגמת ההתרחבות שלו ופתח מרחב חדש בעיר הוד השרון, בשיתוף פעולה עם סוכנת הביטוח **עדי כוכב**, שעל שמה נקרא המרחב החדש.

ההשקה התקיימה ביום חמישי שעבר, במשרדי המרחב, והשתתפו בה מכובדים ואורחים רבים, מטאורים ונציגים היצרנים השונים.

עדי כוכב, מנהלת מרחב כוכב בהוד השרון, מסרה: "אני גאה ונרגשת לקחת חלק בפרויקט המדהים הזה ולהוביל את מרחב כוכב כאן בהוד השרון. המרחב נבנה מתוך חזון ליצור מקום שבו סוכנים וסוכנות יכולים להתפתח, ללמוד ולהגשים את המטרות העסקיות שלהם.

"שיתוף הפעולה עם מטאור מביא אתו המון ידע, ניסיון ותמיכה - והכול במטרה להעניק את הכלים הטובים ביותר לסוכנים שלנו. אני מודה לכל מי שלקח חלק בהשקת המרחב ולשותפים שהאמינו בחזון הזה. יחד נמשיך לצמוח ולהוביל להצלחות משותפות."

אורון מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "פתיחת מרחב כוכב בהוד השרון היא צעד נוסף ומשמעותי במימוש החזון של מטאור - להנגיש פתרונות מתקדמים ולספק ליווי מקצועי ברמה הגבוהה ביותר לסוכנים וסוכנות ברחבי הארץ. אני שמח לראות את ההתלהבות והמחויבות של עדי כוכב, שמובילה את המרחב החדש מתוך חזון לעזור לכל סוכן לפרוץ קדימה ולהשיג את מטרותיו. עדי מביאה איתה ניסיון רב שנים, ערכים שיסודם אהבת האדם והמקצוע, כך שנכונה לה ולכל הסוכנים במרחב החדש הצלחה רבה. אנו נערכים כבר להתרחבות הבאה שלנו בעיר אשקלון, והגדילה שלנו בנס ציונה וחיפה, כך שיש למה לצפות."

יום עיון לסוכני ביטוח, פנסיה ופיננסים

קבוצת מטאור קיימה השבוע יום עיון **במנורה מבטחים** במסגרת TOP SCHOOL של הקבוצה. לדברי מטאור היא "הובילה את



מימין: ירדן פלד, אורון מכלוף, הילה זרדוק ואסף ג'רבי

"הבינה המלאכותית תקצר תהליכים ותגדיל את היקף העסקים הפוטנציאלי במאות אחוזים"

אלון קצף, נשיא ומייסד קבוצת פספורטכארד, חשף את תכניות החברה להטמעת AI בעבודתה השוטפת ובשירות למבוטחיה



אלון קצף (מימין) עם טל חי-ציון | צילום: עזרא לוי

מבחינתנו - הקמה של יחידת מכירות מקומית תעשה תוך שבועות ספורים עם גרעין קטן של כח אדם. כך גם לגבי מהירות ההטמעה של הפתרונות. אנחנו מפתחים את היכולת להטמיע פתרונות מדף כולל בדיקה והחלטה בתוך 30 יום. בנוסף לעובדה שהבינה המלאכותית תקצר תהליכים היא גם תוכל להגדיל את היקף העסקים הפוטנציאלי במאות אחוזים."

קצף הוסיף: "אין ספק שהדרך להטמעת הטכנולוגיות החדשניות ביותר כולל האתגרים הכרוכים בכך, היא ארוכה וקשה, אך אין ברירה. מהלכים שהיום נראים כלוקוסוס, יהפכו בעוד מספר שנים כתנאי להישרדות עסקית."

בסיכום דבריו התייחס קצף ליישום חזונו בתחום השימוש בבינה המלאכותית ואמר: "כבר היום הצלחנו להגיע לרמת דיוק של 97% עד 100% בשימוש במודלים של בינה מלאכותית, ואנחנו ערוכים לשלב GEN AI במערכות הכספיות בהן הדיוק הנדרש הוא ללא פשרות."

אלון קצף, נשיא ומייסד קבוצת פספורטכארד, סיפר לראשונה על החזון שלו לעידן הבינה המלאכותית והשפעתה על האקלים העסקי של החברה. את הדברים במושב בנושא "צמיחה באמצעות טרנספורמציה עסקית וטכנולוגית, מה נעשה ואיך: מבט מבפנים", במסגרת ריאיון שנערך על ידי טל חי-ציון, שותף, מנהל אשכול הפיננסים והביטוח FSO, ארנסט&יאנג (EY). זאת בכנס סמנכ"לי הכספים (CFOs) השנתי של פירמת רואי החשבון ארנסט&יאנג בנושא "מובילים שינוי בעידן של טרנספורמציה עסקית", שנערך לאחרונה במלון הילטון בתל אביב.

בכנס חשף קצף את תוכנית FUTURE READY הכוללת הטמעת AI מזורגת בחברה ובשירות למבוטחים: "לפני שנה השקנו תוכנית חוצת ארגון שנקראת FUTURE READY. התוכנית כוללת טרנספורמציה טכנולוגית, שינוי מבנה ארגוני והכשרת עובדים למיומנויות שנדרשות בעידן הבינה המלאכותית (AI). את הכלים האלו אנו מטמיעים בחברה ובשירות למבוטחינו", אמר קצף והוסיף: "תוכנית FUTURE READY מיועדת לשרת את החזון שלנו בקבוצת פספורטכארד שכולל מספר אירועים מכוננים: מציאות שבה נבקש מ-ChatGPT ודומיו לבצע עבורנו פעולות שונות - תשלום עבור חשבונות, רכישת מצרים ועוד. מציאות שבו העוזרים הדיגיטליים הווירטואליים שלנו יחפשו עבורנו את העסקה המשתלמת ביותר באלפי אתרים ברחבי בעולם."

"מציאות שאין בה יתרון למותג הקלאסי"

לדברי קצף, "מציאות זה תשנה את כל עולם השייווק, כיוון שאין בה יתרון למותג הקלאסי כי זה כבר לא משנה איך קוראים לך - הרבה יותר משנה מה אתה מציע. גם הפיתוח הגלובלי יראה לגמרי אחרת

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



הכשרה אירחה את עוז דוידיאן

דוידיאן, שהציל רבים במסיבת הנובה, שיתף את עובדי החברה בסיפור הגבורה שלו ב-7 באוקטובר



אסנת אלעזרא מעניקה תעודת הוקרה לעוז דוידיאן | צילום: יח"צ

אומץ ליבו. אלעזרא הוסיפה: "חג החנוכה מסמל את הניצחון על החושך והאמונה בניסים, והרצאתו של דוידיאן הייתה הזדמנות נפלאה לעורר השראה ולחזק את הערכים המשותפים שלנו כחברה וכקהילה, ולייחל שנזכה לנס חנוכה נוסף ושכל החטופים יחזרו במהרה לביתם בשלום".

בחברת הביטוח **הכשרה** נתנו בחנוכה האחרון דגש מיוחד על המילה "אור" בשני אירועים מרגשים: בתחילת שבוע החנוכה, אז הודלק נר ראשון בהשתתפות מנכ"ל החברה **שמעון מירון** ועם ילדי "ההרכב המנצח" מראש העין המשלב נגנים וזמרים מיוחדים; ובנר השמיני כאשר **עוז דוידיאן** מגיבורי הנובה הגיע לאירועי החנוכה בחברה, ועובדי חברת הביטוח הכשרה זכו לשמוע את הסיפור האישי שלו וכיצד מביאים אור לעולם גם כשקשה.

אסנת אלעזרא, סמנכ"לית משאבי האנוש של החברה ציינה: "החלטנו לסיים את השנה החולפת ולהתחיל את החדשה עם הרצאה מעוררת השראה של עוז דוידיאן שהציל מאות צעירים ממסיבת הנובה תחת הכותרת המתאימה לחג החנוכה 'מהחושך אל האור'. סיפורו של עוז הוא לא רק סיפור הצלה, אלא סיפור של אומץ, נחישות ותחושת אחריות כלפי הזולת ברגעים החשוכים ביותר".

עובדי החברה התרגשו מאוד מסיפורו של דוידיאן ורבים הודו לו על

פמי הנציחה את זכרו של ד"ר מיכאל מורזחאנוב

ד"ר מורזחאנוב נרצח ב-7 באוקטובר 2023 בעת שהיה בדרכו לעבודה כרופא במסגרת פעילות של החברה בשירות בתי הסוהר



מימין: שי ורול - מנהל תפעול, לימור הרניק - סמנכ"ל משאבי אנוש, אטל מולכו - מנכ"לית, בני משפחתו של מיכאל - הבן ניסלי, האלמנה נינה והבן סטינסלב, וערן פוקס - סמנכ"ל תפעול | צילום: Femi

לעצמו, אדם שהשליחות והנתינה עמדו במרכז חייו. אנחנו, משפחת פמי, נמשיך להנציח את פועלו וזכרו, בדרכים שיבטאו את הרוח שבה חי - רוח של אנושיות, מסירות ואהבה אינסופית לאחר".

חברת **Femi** הציגה שלשום (נ') בטקס מרגש את לוח ההנצחה לזכרו של ד"ר **מיכאל מורזחאנוב** ז"ל, שנרצח ב-7 באוקטובר 2023 בעת שהיה בדרכו לעבודה כרופא במסגרת פעילות של החברה בשירות בתי הסוהר.

"למרות האזעקות והטילים שהרעידו את אותו בוקר, מיכאל בחר להמשיך בדרכו. תחושת האחריות העמוקה שלו והמחויבות לעשייתו היו חזקות מכל סכנה. בדרכו לעבודה, מיכאל נרצח באכזריות. מאז אותו יום כואב, משפחת פמי עמדה לצד משפחתו של מיכאל. הקשר החם, ההוקרה, והמאמץ להנציח את מורשתו הפכו לחלק בלתי נפרד מהעשייה שלנו", נמסר מהחברה.

בפמי הוסיפו: "לוח ההנצחה לזכרו של מיכאל הושק בחדר ההדרכה שלנו, אשר יישא את שמו מעתה ואילך. בטקס נכחו בני משפחתו האהובה, הנהלת החברה, ומנהלים שעבדו לצידו והכירו את ליבו הענק".

מנכ"לית פמי **אטל מולכו**: "מיכאל היה אדם שדאג לזולת יותר משדאג

קבוצת הראל מסכמת את 2024 במרכז החדשנות GUTS

קיימה 26 שיתופי פעולה עם סטארטאפים בפעילויות השונות בחברה



נוספים ותמיכה ביוזמות חדשות ואנו נמשיך לפעול להובלת השוק לפתרונות פורצי דרך. תודה לכל מי שאיתנו בדרך – יזמים, שותפים, חברי צוות ומשקיעים – שהיוו הכוח שמניע את ההצלחה שלנו", מציינים בהראל.

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** הקימה במהלך 2023 את מתחם החדשנות GUTS, פלטפורמה עסקית וטכנולוגית. המתחם הוקם בשיתוף **AWS ישראל**, עמותת בוגרי 8200, חברות ביטוח בינלאומיות **ציריך וטוקיו מרין**, ושותפים מובילים בישראל. מטרת המיזם הינה שיתוף פעולה וקידום סטארטאפים ישראלים הפועלים בתחומי האינשורטק, פינטק, בינה מלאכותית, דיגיטל, דאטה ועוד.

מהראל נמסר, כי מאז שמרכז החדשנות הוקם, מתחם החדשנות GUTS הפך לבית חם עבור עשרות סטארטאפים, כאשר רק בשנת 2024 היו 26 שיתופי פעולה עם סטארטאפים בפעילויות השונות בחברה. "ההשפעה של GUTS באה לידי ביטוי גם בשווקים הגלובליים עם שיתופי פעולה מוצלחים בארצות הברית ובאירופה", נמסר מהראל.

עוד נמסר כי "מתחם החדשנות של GUTS אירח 50 אירועים ופעילויות לטיפול קהילת היזמות בישראל, לצד שלושה אירועים משמעותיים שקיימו בניו יורק והובלת פורומים ייחודיים עם דמויות מפתח בתעשייה, שותפים ומשקיעים מובילים".

"GUTS, האב החדשנות של הראל ימשיך להשקיע גם בשנת 2025 ביצירת שיתופי פעולה עם יזמות ויזמים מובילים, בקשרים בינלאומיים

הבית של קהילת
הביטוח והפיננסים

לכניסה <

בהרצה
A+ Adif

אקדמיה לביטוחי בריאות מתיאוריה לפרקטיקה

שני מומחים, ראייה אחת מקיפה:
הדרך שלכם להצלחה בעולם ביטוחי הבריאות

הזדמנות ייחודית לרכוש ידע מקיף
ומקצועי בעולם הבריאות והחיים
שיתן לכם יתרון תחרותי בענף

מועד פתיחה: 5/2/2025

יתרונות הקורס:

- שני מרצים מובילים בביטוחי בריאות בקורס אחד
- בניית תיק לקוח רווחי
- הגדלת מספר הלקוחות
- פריצת תקרת ההכנסה שלכם
- בניית רשת קשרים מקצועית בעולם הרפואה
- שיפור יכולת הייעוץ ללקוחות בבחירת טיפולים
- היכרות עם מרפאות מובילות כמו א.ר.ם.
- ואסיא מדיקל להבנת סל הטיפולים
- והשירותים המתקדמים



דר' אודי פרישמן
יועץ לביטוח רפואי, מימוש
זכויות ורשלנות רפואית



חני שפיס
יועצת ומומחית
לחדשנות ובריאות

האם הבינה המלאכותית תחליף את שיקול דעת הדירקטורים בגופים המוסדיים?



רו"ח רונית בודא

האמיתית של דירקטורים אלה על החלטות ההשקעה.

כיצד יכולה הבינה המלאכותית לסייע?

על מנת לייצר את השונות המיוחלת בחנתי את הפוטנציאל של טכנולוגיות בינה מלאכותית (AI) בתהליכי קבלת החלטות בנושא ניהול השקעות פיננסיות בגופים מוסדיים גדולים, תוך מתן דגש על נושאי סביבה, חברה וממשל (ESG). תאגידי (ESG).

ממחקרים שנעשו בתחום עולה כי, טכנולוגיות AI מציעות יתרונות מובהקים, כגון: יכולת ניתוח ועיבוד כמויות עצומות של נתונים היסטוריים במהירות רבה וזיהוי דפוסים נסתרים, מתן תחזיות אובייקטיביות מדויקות המבוססות על אינסוף משתנים מנוטרלות הטיית אנושיות, איתור חריגות וניהול סיכונים המתבסס על כלים מתקדמים המסוגלים לזהות סיכונים ומגבלות בניתוח השקעות וכן, שילוב שיקולי קיימות (ESG) המאפשרים ניתוח מעמיק של נושאי סביבה, חברה וממשל תאגידי.

האם AI יכול להחליף שיקול דעת אנושי?

למרות היתרונות הרבים, קיימות מגבלות: מערכות AI עדיין מתקשות לשלב ערכים חברתיים ואתיים בהחלטות השקעה הדורשות שיקול דעת מוסרי ועשויות שלא להבין נסיבות ייחודיות, בלתי צפויות ואירועים חריגים. כמו כן, קיים חשש מפרצות אבטחה, במיוחד כאשר מדובר במידע פיננסי רגיש.

עדויות מהשטח

הספרות הקיימת מדגישה את היתרונות המשמעותיים של AI בניהול השקעות. סקר AI של McKinsey לשנת 2024 מדגיש את הגידול בהשקעות בטכנולוגיות AI גנרטיביות, כאשר 78% מהמשיבים ציינו

המשך בעמוד הבא <<<

גופים מוסדיים מנהלים את כספי החיסכון ארוך-הטווח של הציבור במגוון מוצרים כגון: קרנות פנסיה, קופות גמל, פוליסות ביטוח חיים וקרנות השתלמות. השקעותיהם, הנאמדות בכ-2.5 מיליארד שקלים, ממלאות תפקיד קריטי במימון עתידנו הפנסיוני.

השקעות הגופים המוסדיים במכשירים פיננסיים הן רכיב מרכזי והכרחי בפעילותן, שכן תשואות הולמות על ההשקעות נדרשות על מנת להבטיח איתנות פיננסית ויכולת עמידה בהתחייבויות ארוכות הטווח כלפי קהל העמיתים והמבוטחים.

ניהול תיק ההשקעות הגדול של גופים אלו הינו תהליך מאתגר ומורכב הדורש רמה גבוהה של מומחיות, ידע נרחב ויכולת ניתוח מעמיקה בתחומי ההשקעות, הכלכלה והפיננסים. תהליך קבלת החלטות המורכבות בגופים אלו נשען על מומחיות אנושית - צוותים מקצועיים, ועדות השקעה ודירקטוריון. אך, האם טכנולוגיות בינה מלאכותית (AI) משנות את כללי המשחק?

אתגרי המערכת הקיימת

בינואר 2024 פורסם דוח מבקר המדינה על הפיקוח של רשות שוק ההון על הגופים המוסדיים המנהלים חיסכון ארוך טווח. אחד הממצאים שעלו הוא הריכוזיות הגבוהה והדומיננטיות של שמות הגופים המוסדיים המנהלים כ-90% מסכום החיסכון הכללי. כמו כן, קיימת זהות יחסית בתמהילי ההשקעות של הגופים, עם פוטנציאל להקצאה לא יעילה של מקורות במשק ועל כן עולה החשש שבמקרה של חוסר יציבות פיננסית, גופים בעלי החזקות דומות יפעלו בצורה דומה, ובכך יעמיקו את השלכות המצב. ממצא זה מעלה את השאלה האם החלטות השקעה של הדירקטורים בכל אותם גופים מוסדיים הינן מוטות ומהי ההשפעה

• **סיכונים באבטחת המידע:** מערכות AI מודרניות משלבות מנגנוני הצפנה חזקים ומערכות לניהול סיכונים סייבר, המבטיחים אבטחת מידע מקסימלית ומזעור חשיפות לחדירות. כיום ישנם פתרונות אבטחה מתקדמים שמטרתם להגן על המידע במערכות AI. טכנולוגיות כמו הצפנה מתקדמת, מנגנוני זיהוי חדירה (Intrusion Detection Systems), וניהול סיכונים סייבר מסייעים להפחית את הסיכונים.

מסקנות

בינה מלאכותית לא רק משלימה את שיקול הדעת האנושי, אלא הופכת לכלי קריטי בקבלת החלטות בגופים מוסדיים. עם שילוב נכון של עקרונות אתיים, יכולות למידה מתקדמות ואבטחת מידע, היא עשויה לתפוס מקום מרכזי יותר ויותר בתהליך ניהול ההשקעות. האם תחליף את שיקול הדעת האנושי? ימים יגידו.

המלצות ליישום בגופים מוסדיים

- **שילוב מומחי אתיקה:** פיתוח מערכות AI תוך הטמעת עקרונות מוסריים וחברתיים.
- **הרחבת יכולות למידה:** שיפור היכולת של מערכות להתמודד עם נסיבות ייחודיות.
- **אבטחת מידע:** הטמעת מנגנוני סייבר מתקדמים במערכות AI כדי להגן על נתוני המשתמשים.

הכותבת הינה דירקטורית חיצונית במגדל חברה לביטוח ובמלם תים בע"מ

ביבליוגרפיה:

1. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2017). The Business of Artificial Intelligence. Harvard Business Review. Retrieved from <https://hbr.org/2017/07/the-business-of-artificial-intelligence>
2. Floridi, L. (2019). The Ethics of Artificial Intelligence. Oxford University Press.
3. Goodfellow, I., Bengio, Y., & Courville, A. (2016). Deep Learning. MIT Press.
4. McKinsey & Company. (2023). Transforming healthcare with AI: The impact on the workforce and organizations. Retrieved from <https://www.mckinsey.com>
5. McKinsey & Company. (2024, May 30). The state of AI: Gen AI adoption spikes and starts to generate value. Retrieved from <https://www.mckinsey.com>
6. "McKinsey & Company".Schneier, B. (2020). Data and Goliath: The Hidden Battles to Collect Your Data and Control Your World. W. W. Norton & Company.
7. Sustainable Investing: Revolutions in Theory and Practice. (2020). Oxford University Press.
8. World Economic Forum. (2023). How Artificial Intelligence Will Transform Decision-Making. Retrieved from <https://www.weforum.org>

המשך מהעמוד הקודם <<<

עליה בתשואות וביעילות העסקית בעקבות השימוש בטכנולוגיה זו. מרבית הנשאלים מצפים שהארגונים שלהם ישקיעו יותר ב-AI-במהלך שלוש השנים הקרובות.

מחקר של הפורום הכלכלי העולמי (ספטמבר 2023) מצביע על הצורך לפתח אסטרטגיות לשימוש יעיל ב-AI בהחלטות אסטרטגיות ולשמור על איזון בין טכנולוגיה לשיקול דעת אנושי. מחקר של Brynjolfsson, E & McAfee, A (2017), מצא כי AI משפר את הליך קבלת ההחלטות על ידי צמצום טעויות אנוש והגברת הדיוק בתחזיות פיננסיות (The Business of Artificial Intelligence Harvard Business Review). בנוסף, חשיבות נושאי ESG בניהול השקעות הופכת לרלוונטית יותר ויותר. משקיעים רבים מבקשים לכלול שיקולים של סביבה, חברה וממשל תאגידי בהחלטות ההשקעה שלהם ו-AI יכול לסייע בכך על ידי ניתוח מידע רחב ומורכב בתחומים אלו.

(Sustainable Investing: Revolutions in Theory and Practice 2020) Oxford University)

מבחינת נתונים של גופים מוסדיים גדולים שהטמיעו מערכות AI בניהול השקעותיהם, מנתונים סטטיסטיים ומחקרים אמפיריים שנאספו ממאמרים אקדמיים ומדוחות של חברות ייעוץ שפורסמו, עולים הממצאים הבאים:

יתרונות שילוב בינה מלאכותית בבחינת השקעות:

- עיבוד ואנליזה לומדת של נתונים במהירות גבוהה.
- ללא הטיות אנושיות.

• באמצעות מודלים סטטיסטיים מתקדמים, מערכות AI יכולות לשקלל משתנים רבים ולהציע תחזיות מדויקות.

• טכנולוגיות AI מתקדמות, כמו למידה מעמיקה (Deep Learning), מאפשרות חישובים מדויקים, ניתוח תרחישים והמלצות מותאמות אישית בזמן אמת.

• מערכות AI יכולות לזהות בעיות וחרגות בנייתוחים לצורך שיפור ובקרה. לחסרונות שעלו ישנו מענה בהתפתחויות שחלו בתחום הבינה המלאכותית:

• **חוסר יכולת להפעיל שיקול דעת מוסרי וערכי:** AI אתי (Ethical AI) הפך למרכיב מרכזי בפיתוח מערכות, תוך שילוב פרמטרים מוסריים בתהליכי קבלת ההחלטות ובשקלול ערכים חברתיים. אלו מאפשרים למערכות לקבל החלטות המתחשבות בערכים מוסריים. בנוסף, ישנם מחקרים ופיתוחים המתמקדים ב-AI אתי (Ethical AI) שמטרתם לוודא שהמערכות פועלות בצורה אתית ונכונה חברתית.

• **קושי בהבנת נסיבות חריגות ייחודיות:** טכנולוגיות AI מתקדמות כוללות כיום מנגנונים של למידת מכונה מתקדמת המאפשרים להן להבין ולהגיב לנסיבות חריגות. טכנולוגיות כמו למידה מעמיקה (Deep Learning) וניתוח נתונים מורכבים (Complex Data Analysis) מסייעות למערכות ללמוד מדוגמאות רבות ולהשתפר ביכולתן להבין ולנתח נסיבות חריגות.

משפחה המשקיעה בפוליסת ביטוח חיים בינלאומית בניהול אישי - ניתוח מקרה

צילום: אפי וספי

• **הטבות מס:** רווחי ההשקעה בתוך PPLI הם פטורים ממס, וביטוח החיים משולמת פטורה ממס למוטבים

ב. **חברה למטרות מיוחדות (SPV)**

• **הקמה:** משפחת כהן מקימה SPV כדי להחזיק את השקעותיה הפרטיות. ישות זו בנויה לספק אחריות מוגבלת וגמישות תפעולית.

• **הקצאת נכסים:** SPV משקיעה בפרייבט אקוויטי, קרנות גידור ונדל"ן. היא גם מחזיקה בנכסים נזילים כדי להבטיח מענה לצרכי הנזילות.

• **אינטגרציה עם PPLI:** נכסי SPV נכללים במדיניות PPLI, מה שמאפשר למשפחת כהן ליהנות מיתרונות המס של PPLI תוך שמירה על שליטה על השקעותיהם

ג. **יישום**

• **רכישת פוליסות:** משפחת כהן עובדת עם איש מקצוע פיננסי כדי לרכוש פוליסת PPLI המותאמת לצרכיהם.

• **ייעוץ מס:** משפחת כהן תקבל ייעוץ מס וחוות דעת על כל שלבי התהליך מיועץ מס בכיר.

• **הגדרת SPV:** יועצי מס ויועצים פיננסיים משפטיים מסייעים בהגדרת המדיניות וה-SPV, ומבטיחים עמידה בדרישות רגולטוריות.

• **נכסים:** משפחת כהן מעבירה נכסים נבחרים ל-SPV, אשר נכללים לאחר מכן במדיניות PPLI.

• **שוטף:** המשפחה בוחנת ומתאימה באופן קבוע את אסטרטגיית ההשקעות שלה עם יועציה, כדי לוודא שהיא עולה בקנה אחד עם יעדיה.

היתרונות

• **יעילות מס:** מבנה PPLI מאפשר למשפחת כהן לדחות מסים על רווחי השקעה ולהימנע ממסי עיזבון על גמלת המוות.

• **גיוון:** SPV מספק גישה למגוון רחב של הזדמנויות השקעה, שיפור גיוון התיק.

• **העברת עושר:** מדיניות PPLI מבטיחה העברה יעילה במס של עושר ליורשים.

• **הגנה על נכסים:** מבנה SPV מציע הגנה מפני נושים פוטנציאליים.

מסקנה

על ידי מינוף PPLI ו-SPV, משפחת כהן משיגה בהצלחה את יעדיה הפיננסיים, הבטחת יעילות מס, גיוון השקעות והעברת עושר מאובטחת.

המשך בעמוד הבא <<<



דן דוברי

רקע

משפחת כהן המתגוררת בגרמניה, עם שווי נקי העולה על 10 מיליון דולר, מבקשת לייעל את אסטרטגיית ההשקעות שלה תוך מזעור חבויות המס והבטחת העברת עושר יעילה לדורות הבאים. הם מתעניינים במיוחד בשימוש בביטוח חיים בניהול אישי (PPLI) והקמת חברה למטרות ייחודיות (SPV) כדי לנהל מגוון רחב של נכסים.

מטרות

- א. **יעילות מס:** צמצם את מס ההכנסה, העיזבון והמתנות.
- ב. **פיזור השקעות:** גישה להון פרטי, קרנות גידור, נדל"ן ונכסים נזילים.
- ג. **העברת עושר:** להבטיח העברה חלקה ויעילה במס של עושר ליורשים.
- ד. **הגנה על נכסים:** הגנה על נכסים מפני נושים פוטנציאליים.

אסטרטגיה

א. **ביטוח חיים בניהול אישי (PPLI) שבסיסו בתחום שיפוט מס ניטרלי (במקרה זה גרמני)**

• **מבנה:** משפחת כהן רוכשת פוליסת PPLI, המציעה גם ביטוח חיים למקרה מוות וגם רכיב ניהול השקעות שצומח פטור ממס.

• **אפשרויות השקעה:** מדיניות PPLI מאפשרת השקעה במגוון רחב של נכסים, לרבות פרייבט אקוויטי, קרנות גידור ונדל"ן, המנוהלים על ידי המשקיע או מי מטעמו.



תחומי שיפוט נפוצים לניהול PPLI

המשך מהעמוד הקודם <<<

תחומי שיפוט בארה"ב פטורי מס:

א. דלאוור: ידועה בחוקי הנאמנות הנוחים שלה ובמס אפס פרמיה על סכומים עודפים אם הנאמן והנאמנות נמצאים בדלאוור.

ב. דרום דקוטה: מציעה מסי פרמיה נמוכים וחוקי הגנה חזקים על נכסים.

ג. ויומינג: הפחיתה לאחרונה את מס הפרמיה שלה, מה שהופך אותה לאחת המדינות המשתלמות ביותר עבור PPLI.

ד. אלסקה: מספקת שיעורי מס פרמיה נוחים והגנה חזקה על נכסים.

תחומי שיפוט בשאר העולם

א. איי התעלה (גרנזי, ג'רזי והאי מאן): פופולריים בזכות הסביבה הרגולטורית הגמישה וניטרליות המס שלהם.

ב. איי קיימן: פופולריים בזכות הסביבה הרגולטורית הגמישה וניטרליות המס שלהם.

ג. ברמודה: ידועה במסגרת הרגולטורית החזקה שלה בתחום הביטוח וביתרונות המס שלה.

ד. לוקסמבורג: מציעה סביבה פיננסית יציבה ואמנות מס נוחות עם מדינות רבות.

הכותב הינו מייסד שותף, גלובלנט

מהי פוליסת ביטוח חיים בניהול אישי בינלאומי (PPLI)

ביטוח חיים בניהול אישי (PPLI) היא פוליסת ביטוח חיים מיוחדת המיועדת לאנשים בעלי הון גבוה ומשקיעים כשירים. הוא משלב את היתרונות של ביטוח חיים עם גמישות של אפשרויות השקעה, ומציע יתרונות מס משמעותיים והטבות תכנון עיזבון

PPLI מאפשר למבוטחים להקצות כסף למגוון השקעות, כולל קרנות גידור, פרייבט אקוויטי ונדל"ן.

ההשקעות נהנות מדחיית מס, כלומר רווחי השקעה אינם חייבים במס הכנסה.

בנוסף, גמלת המוות מועברת למוטבים פטורה ממס הכנסה, מה שהופך אותה לכלי רב ערך להפחתת חביות מס עיזבון.

שלא כמו ביטוח חיים מסורתי, פוליסות PPLI ניתנות להתאמה אישית גבוהה כדי לעמוד ביעדים הפיננסיים הספציפיים ומותאמת לפרופיל הסיכון של המבוטח.

התאמה אישית זו כוללת את הבחירה בין השקעות בסיס, לוחות זמנים לתשלומי פרמיה נוספים ורווחים.

עם זאת, מדיניות PPLI היא מורכבת, ודורשת תכנון וניהול קפדניים.

בסך הכל, PPLI היא אסטרטגיה יעילה עבור אנשים בעלי הון המעוניינים לשפר את ניהול ההון שלהם ואת תכנון הנדל"ן תוך מזעור נטל המס.



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 <

הדרכים להענקת ערך משמעותי ללקוחות שלכם



מאיר רוטנברג

חינוך פיננסי ללקוחות

הענקת ידע פיננסי ללקוחות היא אחד הערכים המשמעותיים ביותר שסוכן ביטוח יכול לספק. יצירת תוכן שמסביר מושגים פיננסיים, יתרונות מוצרי הביטוח ודרכים למקסם את הערך שלהם מעניקה ללקוחות תחושת ביטחון. מדריכים מקצועיים וסמינרים מספקים ערך מוסף ומסייעים ללקוחות לקבל החלטות מושכלות ומודעות יותר.

שמירה על קשר מתמשך עם הלקוחות

ביטוח אינו עסקה חד פעמית, אלא מערכת יחסים ארוכת טווח. סוכני ביטוח צריכים ליצור קשר יזום עם הלקוחות לבחינת שינויים בצרכיהם ועדכון פוליסות בהתאם. מעקב יזום אחר אירועים משמעותיים, כגון תאונה, שינוי במצב הבריאותי או שינוי במבנה המשפחתי, מאפשר להציע תמיכה מותאמת אישית ולשמר את אמון הלקוחות.

שימוש בטכנולוגיה מתקדמת

הטכנולוגיה היא כלי מרכזי בשיפור השירות ללקוח. שימוש באפליקציות לניהול הפוליסות, הגשת תביעות אונליין ומעקב בזמן אמת, מספקים חוויית לקוח נגישה, יעילה ואיכותית יותר. שליחת התראות על תשלומים, שינויים במדיניות או מבצעים רלוונטיים, מוסיפה ערך מוסף ומחזקת את הקשר בין הסוכן ללקוח.

אמפתיה ובניית אמון

בניית אמון דורשת הפגנת אמפתיה אמיתית כלפי הלקוחות. גילוי רגישות למצבים רגשיים, כמו תאונה או פטירת קרוב משפחה, משרד ללקוחות אכפתיות אמיתית. ניהול ציפיות ריאליטי, עם הבטחות מדויקות ומימושן, מחזק את תחושת הביטחון של הלקוחות בסוכן ובחברה שהוא מייצג.

שירותים משלימים והרחבת הערך

סוכני הביטוח יכולים להרחיב את הערך שהם מספקים באמצעות שירותים משלימים כמו ייעוץ בריאותי או משפטי. השתתפות באירועים קהילתיים ותמיכה בפעילויות חברתיות מחזקות את הקשר עם הלקוחות ומשפרות את תדמית הסוכן. פעילויות אלה מראות כי השירות אינו מסתכם רק בביטוח, אלא מתמקד במתן פתרונות רחבים ומועילים יותר. בסופו של דבר, נתינת ערך ללקוחות אינה מסתכמת רק בשימורם, אלא גם ביצירת שגרירים נאמנים לעסק. לקוחות שמרגישים שמבינים את צרכיהם ומתייחסים אליהם בכבוד ובמקצועיות, לא רק נשארים נאמנים, אלא גם ממליצים על השירות לחבריהם ולבני משפחתם. זהו הבסיס להצלחה ולצמיחה ארוכת טווח בתחום הביטוח.

בעולם הביטוח התחרותי של ימינו, מתן ערך משמעותי ללקוחות אינו רק עניין של בחירה, אלא דרישה בסיסית להצלחה. היכולת להבין את צורכי הלקוחות ולספק פתרונות מותאמים ומקצועיים יוצרת אמון ונאמנות ארוכת טווח. מאמר זה מיועד לעוסקים בתחום הביטוח ומסביר כיצד ניתן לייצר ולתת ערך ללקוחות.

התאמה אישית ללקוחות

סוכני הביטוח נדרשים לספק פתרונות שמתאימים באופן אישי למצבם הייחודי של הלקוחות. הכרת המצב הפיננסי, המשפחתי והבריאותי של הלקוח, היא הצעד הראשון ביצירת חוויית לקוח מותאמת. פתרונות נמישים המותאמים לשינויים משמעותיים בחיי הלקוח, כמו נישואין, לידה, מעבר דירה או יציאה לפנסיה, מחזקים את תחושת המחויבות והביטחון של הלקוחות.

שקיפות ובהירות בתקשורת

האמון של הלקוח בסוכן הביטוח תלוי במידה רבה בשקיפות ובהירות התקשורת. סוכני ביטוח נדרשים להסביר את תנאי הפוליסות, כולל סעיפים משפטיים מורכבים, בשפה פשוטה ומובנת. הצגת עלויות ודמי ניהול בצורה שקופה וברורה מסייעת ללקוחות לקבל החלטות מושכלות ומחזקת את אמון הלקוחות במקצועיות הסוכן.

שירות לקוחות מקצועי ויעיל

שירות הלקוחות הוא נקודת המגע המרכזית בין הלקוח לסוכן. זמינות ותמיכה קריטיות להצלחת הקשר, במיוחד במקרי חירום. תהליך תביעות יעיל ושקוף, המנוהל במהירות ובמקצועיות, משפר את תחושת הביטחון של הלקוח ומחזק את הקשר בינו לבין הסוכן.



הכותב הינו יו"ר ועדת חדשנות ודיגיטל בלשכת סוכני הביטוח

לומדים • מתמקצעים • מצליחים

פרקטיקום למתכנני פרישה

סיימתם קורס אבל מרגישים שחסר לכם ניסיון?
מרצה מקצועית ומומחית בתחום
תלווה אתכם לאורך כל הדרך

הצטרפו לקבוצה מקצועית שתעזור לכם
להפוך את הידע שצברתם לניסיון אמיתי

- מענה אישי בקבוצת וואטסאפ סגורה עם המנהל האקדמי
- מפגשי זום דו-שבועיים להעמקה בנושאים חשובים
- צבירת ניסיון מקצועי שוטף

אלקנית עוז

מרצה בכירה ומתכנתת פיננסית לפרישה



**ההרשמה
פתוחה עכשיו!**

המכללה לביטוח ופיננסים
בפיקוח לשכת סוכני הביטוח בישראל





הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת
בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech



2025: עידן הבינה המלאכותית והשפעתה על העולם העסקי והביטוח

2. התאמה אישית והצעת ערך מבוססת נתונים

בעולם שבו לקוחות דורשים חוויה מותאמת אישית, AI ממציאה מחדש את הקשר בין החברות ללקוחות. כאשר לקוח חווה תהליך רכישה איכותי ומהיר במקום אחד, הוא משליך על שאר החברות ומי שלא תדע לספק לו את החוויה, כנראה תפסיד - ובמיוחד בענף הביטוח המשולל כמעט בחוויית לקוח בכל נקודות הממשק עם החברה/סוכן.

- שיפור בהצעות מותאמות: AI יכולה לנתח מאות פרמטרים במידע לקוחות, כגון גיל, מצב בריאותי ודפוסי צריכה, ולהתאים פוליסות ייחודיות, רמת מחירים ואף התאמה של ההשקעות והסכנות בהתאם לשינויים בחיים.

- צ'אטבוטים כמענה מידי: בעזרת מודלים כמו GPT-4, צ'אטבוטים הופכים לכלי מרכזי בשירות לקוחות. לדוגמה, חברת ביטוח בריטית הגדילה ב-30% את שביעות רצון הלקוחות על ידי שימוש בבוטים המתמחים במענה מידי לשאלות על כיסוי ביטוחי ותביעות. במקרה זה חייבים לנתח ולהבין מי הלקוחות ולהתאים עבורם את השירות לפי המוצר והצורך שלהם. גם היום הרבה סוכני ביטוח בטוחים שהם חייבים לתת מענה טלפוני/אישי לכל לקוח וזה כבר לא נכון. היום צריך לתת את המידע ללקוח בזמן ובפלטפורמה שהוא רוצה.

3. AI לזיהוי הונאות ושיפור האמינות

- מניעת הונאות היא אחת התרומות המשמעותיות של AI לענף הביטוח.
- מערכות זיהוי הונאות בזמן אמת: מערכות AI מזהות דפוסי התנהגות חריגים במסמכים או בתביעות, וחוסכות מיליוני דולרים לחברות בשנה. היכולת לשלב זיהוי תמונה במודלים החדשים, יאפשר זיהוי מהיר של הונאות כגון חתימות, בקשות להעברת כספים, תביעות ואף אישורי דיפלומה והצהרות בריאותיות.

- דוגמה מעניינת: לפי דוח של PWC, מודלים לניטור בזמן אמת הצליחו לזהות הונאות בהיקף של 85% יותר מפתרונות אנושיים בלבד.

המשך בעמוד הבא <<<

מבוא: בינה מלאכותית ככוח מניע חדש

שנת 2025 מסמנת עידן חדש שבו הבינה המלאכותית (AI) משנה את חוקי המשחק במגוון תעשיות, במיוחד בענף הביטוח והעסקים. אם ב-2024 דיברנו על פוטנציאל, הרי שב-2025, AI הופכת ממילה אופנתית לכלי קריטי, כאשר ההשפעה שלה מתבטאת בשיפור היעילות, הגברת הפרסונליזציה והובלת חדשנות. לפי מחקר של מקינזי, שימוש ב-AI יוכל להוסיף עד 4.4 טריליון דולר לשוק העולמי באמצעות ייעול תהליכים וחזיון קבלת החלטות.

מה צפוי לנו ב-2025 מההיבטים של השפעת הבינה המלאכותית על העולם העסקי ובכלל, ומה המגמות והסכנות הצפויות השנה?

מגמות מרכזיות בבינה מלאכותית בשנת 2025

1. אוטומציה מתקדמת: ייעול התפעול העסקי

אוטומציה המונעת על ידי AI היא כבר לא רק קיצור זמנים, אלא שינוי יסודי של האופן שבו חברות פועלות ובאופן שהן יתקשרו עם הלקוחות. האוטומציה המבוססת על בינה מלאכותית מאפשרת שיח פתוח מול הלקוחות ומענה הרבה יותר מהיר ומדויק ולכן המגמה של אוטומציות מבוססות בינה מלאכותית ילכו ויגברו בעולם העסקי.

- בעיבוד תביעות ביטוח: חברות כמו AXA וחברות ישראליות מובילות מטמיעות כלים שמשוגלים לנתח תביעות ביטוח בשניות. התוצאה היא חיסכון של עד 40% בזמן טיפול בתביעה והפחתת עלויות באופן משמעותי.

- בניהול שרשראות אספקה: חברות לוגיסטיקה משתמשות במודלים של AI לחיזוי שיבושים, ניהול מלאים וניטור התקדמות. בשנת 2025, 60% מהחברות הגדולות צפויות להטמיע מודלים כאלה, לפי מחקר של גרטנר.

- דוגמה ייחודית בענף הביטוח: חברת Lemonade דיווחה על צמצום משך הזמן לטיפול בתביעות ממוצעות לשלוש דקות בלבד, תוך שימוש במודלי למידת מכונה ובינה מלאכותית, דבר המאפשר גם חוויית לקוח וגם ניהול נכון של התהליך והדאטה.

המשך מהעמוד הקודם <<<

אתגרי 2025: האם אנו מוכנים?

1. עמידה ברגולציה ושמירה על פרטיות

שימוש נרחב ב-AI מעלה חששות לגבי פרטיות המידע. בשנת 2025, חברות יצטרכו לעמוד ברגולציות מחמירות כמו GDPR-2 וחוק הגנת הפרטיות כדי למנוע שימוש לרעה בנתונים אישיים, אשר משופעים בביטוח במידע רגיש, אישי, רפואי ופיננסי. על כל סוכן להיערך לנושא ולאור ההצהרה של אכיפה מוגברת מצד הרשויות.

2. פיתוח מיומנויות עובדים

הצלחת הטמעת AI תלויה במידה רבה בעובדים. סקר של גרטנר מצא כי 70% מהעובדים חשים כי אין להם את הכלים הדרושים לעבודה עם AI. הם יביאו מהבית ויווצר פער בין העובדים ובין היכולות של העסק להשתמש בכלים אלו.

3. אתיקה ובקרה על הטיית

כדי להבטיח שימוש הוגן ושקוף, חברות יצטרכו להקדיש משאבים לבקרה על הטיית במודלים ולפיתוח מנגנונים למניעת החלטות שגויות. בחברת ביטוח יכולים לאשר או לא לאשר ביטוח בכלי בינה מלאכותית שמוטים ויכולים לייצר אפליה שמנוגדת לחוק.

סיכום: שינוי יסודי בעידן הבינה המלאכותית

2025 צפויה להיות שנת מפנה עבור העולם העסקי וענף הביטוח בפרט. השימוש הגובר בבינה מלאכותית יאפשר לשפר את היעילות, להציע חוויות מותאמות אישית ולהתמודד עם אתגרים מורכבים יותר. החברות שיפעלו היום למקסם את יכולותיהן הטכנולוגיות יהפכו למובילות שוק בעשור הבא. ההבנה שצריך היום להטמיע את הכלים מתחיל לחלחל לענף הביטוח והצפי שלי הוא שכל חברות הביטוח וסוכנויות הביטוח הגדולות יצהירו על פתרונות וכלים מבוססי בינה מלאכותית במהלך 2025. שתהיה לנו שנה מוצלחת.

4. שילוב טכנולוגיות מתקדמות בתהליכים עסקיים

שילוב בין AI לטכנולוגיות אחרות, כמו בלוקצ'יין ועיבוד תמונה, יוצר סינרגיה ייחודית לענף הביטוח בהיבטי תביעות ותשלומים מהירים.

- ביטוח רכב מבוסס נתונים: מערכות שמנתחות תמונות מתאונות דרכים, מעריכות את הנזק ומספקות הצעות לתיקון תוך שניות. בקרוב, אחרי תאונה חס וחלילה, לא נתקשר לסוכן, אלא ניכנס לאפליקציה או לצ'אט, נדווח, נצלם את הנזק ומיקום התאונה והבוט יעריך את הנזק ישלח גרר להובלה למוסך הרלוונטי באופן עצמאי.

- בריאות וביטוח רפואי: שילוב של AI עם טכנולוגיות חישה מאפשר מעקב בזמן אמת אחר מדדים בריאותיים של מבוטחים, מה שמוביל להתאמה אישית של פוליסות ולחיסכון בעלויות רפואיות. חיתום רפואי ואקטואריה יהפכו לאוטומטיים וללא צורך להתערבות הלקוח, ובכך יחסכו כסף וזמן ללקוח.

השפעת "סוכני AI" על העולם העסקי

סוכני AI המיועדים לפעול כ"עוזרים דיגיטליים" בארגונים, מתחילים לשנות את הדרך שבה אנו עובדים ומנהלים עסקים.

- סוכני מכירות דיגיטליים: AI כמו Copilot של מיקרוסופט או Virtual Assistants בארגונים, מסייעים לצוותים עסקיים לנתח מידע, להפיק דוחות ולזהות הזדמנויות מכירה. לדוגמה, חברת Salesforce פיתחה סוכני AI שממליצים לנציגי מכירות אילו לקוחות לפנות אליהם ומתי, בהתבסס על נתוני CRM.

- ניהול פרויקטים חכם: AI מייעלת תהליכי תכנון ומעקב, ובכך מקצרת זמני פרויקטים. מחקר של מקינזי מראה כי סוכני AI יכולים להפחית ב-25% את עלויות הניהול של הפרויקטים ולשפר את זמני התגובה.

- דוגמה מעשית: חברת סאפ (SAP) השיקה סוכן AI לניהול תקציבים בארגונים, שהביא לחיסכון של מיליוני דולרים בשנה.

