

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון מס' 1098 | יום ה', ל' באב תש"פ | 20.8.2020



בטוח שיש לכם ביטוח
בלי קבוצות מחלות?

בטוח



מרכא



לראשונה בישראל!
הביטוח הכי בטוח למחלות קשות

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו



עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון מס' 1098 | יום ה', ל' באב תש"פ | 20.8.2020

תועיה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים
ועידת הסוכנים והיועצים ה-12
 רוחניות | חדשנות | מקצוענות

SAVE THE DATE
02.09.2020

עדיף
 מסייעים לך עוד

בנוס-מאלוס
 רחלי בינדמן מנתחת



הטכנולוגיה הפכה את ביטוחי הרכב והדירה ללהיט השקעות

8 אבל מה עם רווחיות חיתומית?

שמאי: "דווקא במשבר אנשים מבינים את החשיבות בביטוח בריאות, חיים ואבדן כושר עבודה"



ירון שמאי / צילום: סינן פרני

תכנון פרישה הוליסטי, התמודדות עם הפסקת ההפקדות בקורונה ומירה בר

ציפי אבירם קינן בריאיון ראשון



16

ציפי אבירם קינן / צילום: יעל צור

המסלולים המנייתיים חוזרים לתמונה

שר האוצר חתם: ניוד קופות הגמל להשקעה יוצא לדרך



השוק המתין במשך שבועיים שלמים מאז אישרה ועדת הכספים את התקנות, ומעתה ניתן להעביר כספים מקופה לקופה וגם להמיר את הצבירה בקצבה פטורה ממס | מסלולי המניות של המוצר רשמו חודש יולי מצוין, אך מסלולי האג"ח עדיין מציגים תשואות מצטברות טובות יותר ב-2020 / עמ' 4

ביטוח ישיר מוכרת למנורה מבטחים את התיק הפנסיוני




19

יהודה בן אסאיג (מימין) וקובי הבר

אודי דגן חושף את המודל של טאץ' וגם הצעה מפתיעה שקיבל מחברת ביטוח



10

אודי דגן

עוד בשבועון

הפניקס: ביטוח לפיצוי בגין מחלות קשות שאינו מתבטל עד תום תקופת הביטוח

25

אחרי כ-3.5 שנים בתפקיד, ירון דוויק פורש מתפקידו כמנכ"ל אקורד

23

מגדל ומנורה מובילות חודש חיובי מאוד לפוליסות המשתתפות ברווחים

20

רגולציה ומשפט
עמ' 27 /

חדש על המדף
עמ' 25 /

ברנד'ה
עמ' 22 /

חדשות חמות
עמ' 4 /



פתוח לכולם

הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח הפנסיה והפיננסים

02.09.2020

ועידת הסוכנים והיועצים ה-12

רווחיות | חדשנות | מקצוענות

בוועידת הסוכנים והיועצים הקרובה

אתם הולכים לפגוש כריש

לחצו להרשמה



זוהר לבקוביץ, כריש מוסמך ויזם

מגיע לשוחח על מוטיבציה ויזמות: מסיסמאות לתכל'ס מראיין: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

יזום והפקה:
עדיף
מוסיפים לך ערך

חדשות חמות

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

המסלולים המנייתיים חוזרים לתמונה

שר האוצר חתם: ניוד קופות הגמל להשקעה יוצא לדרך



השוק המתין שבועיים שלמים מאז אישרה ועדת הכספים את התקנות, ומעתה ניתן להעביר כספים מקופה לקופה וגם להמיר את הצבירה בקצבה פטורה ממס | למרות שמסלולי האג"ח עדיין טובים יותר מתחילת השנה, מסלולי המניות רשמו חודש יולי מצוי

הניוד, כבר היו מוכנות ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, שם המתין לחתימתו של שר האוצר על מנת לפרסמן. תהליך האישור הרשמי, שהוא פרוצדורלי בלבד, הסתיים אתמול והמהלך שקופות גמל רבות מחכות לו בכליון עיניים יצא סוף סוף לדרך. במקביל, בחודשים האחרונים כבר הוכנה התשתית הטכנולוגית שתאפשר את הניוד של קופות הגמל, כולל המרת הכספים לקצבה לפנסיה שתהיה פטורה ממס. גם **המסלוקה הפנסיונית** כבר מוכנה מבחינה טכנולוגית בכל הדרוש על מנת לאפשר את השינוי המתבקש.

התשואות משקפות את הטלטלה בשוק ההון

כעת, כאשר הניוד אפשרי, ניתן להתחיל להשוות בין החברות המנהלות ובין המסלולים שהן מציעות, גם בתוך החברות עצמן. קופות הגמל להשקעה רשמו במהלך חודש יולי תשואות יוצאות דופן שנעות בין 3.20% ל-5.77% במסלול המנייתי ובין 0.07% ל-1.59% במסלול האג"ח. כמובן שהחברות המנהלות מציעות מסלולים נוספים, עם חשיפות שונות למניות (או תמהיל ספציפי כגון מסלולי

שר האוצר, **ישראל כץ**, חתם אתמול (ד') על תקנות העברת כספים בין קופות גמל הפותחות את האפשרות לנייד כספים גם מקופות גמל להשקעה שלא הייתה אפשרית עד היום. בתקנות שקידמה **רשות שוק ההון** נקבע כי עמיתים יוכלו לנייד את כספם מקופת גמל להשקעה אחת לאחרת. עד לחתימת והפצת התקנות החדשות, נדרשו העמיתים למשוך את כספם תוך חיוב במס רווחי הון לצורך ביצוע הניוד. המהלך נועד בכדי לאפשר לכל עמית לבחור את מסלולו כך שיתאים לצרכיו וממדיו בניהול החיסכון וללא חיוב מס כאמור.

בנוסף ובמטרה לעודד את ציבור החוסכים להגדיל את ההכנסה שלהם לאחר גיל פרישה, מאפשרות התקנות החדשות לעמיתים שעברו את גיל 60 לנייד את כספם לקופת גמל לקצבה ולהגדיל את הכנסתם בתקופת הפרישה, ובכך ליהנות מפטור מלא ממס רווחי הון, וזאת במקום משיכת הסכום באופן חד פעמי. יתרה מכך, התקנות החדשות מקדמות תחרות בשוק קופות הגמל ועתידות להוביל לגמישות ולהתאמות פרטניות בתחום קופות הגמל להשקעה שלא היה קיימות עד היום.

ל**עדיף** נודע כי ההוראות המשלימות, שיגדירו במדויק כיצד יתבצע

המשך בעמוד הבא <<<

■ **עורך ראשי:** חוסיין ויינברגר ■ **מערכת:** אילן פיש ■ **כותבים קבועים:** רחלי בינדמן, עו"ד חוסיין גאליס, דן דוברי, טל דן, אורי שלזינגר ■ **סמנכ"ל תוכן:** הדס דרור ■ **סמנכ"ל שירות ומכירות:** יובל נוריאל ■ **גרפיקה:** מיקי בסון ■ **מו"ל:** עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ **טל:** 03-9076000 ■ **פקס:** 03-9076001 ■ **דוא"ל:** news@Anet.co.il ■ **בקרו באתרנו:** www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: **עדיף תקשורת**

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

אנו מכבדים זכויות יוצרים ועושים מאמצים לאתר את בעלי הזכויות בצילומים המגיעים לידינו. אם זיהיתם בכתבות או במאמרים צילום שיש לכם זכויות בו, אתם רשאים לפנות אלינו ולבקש להחזיר את השימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: depositphotos.com

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

כל הזכויות שמורות, אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר - כל חלק שהוא מהחומר הכולל בעיתון עדיף ביטוח ופנסיה. המידע הנכלל בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד, ואינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחזירה כתבי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.

המשך מעמוד קודם <<<

ההלכה או השריעה), אך בחרנו להתמקד בשני מסלולי הקיצון - זה עם מירב החשיפה לשוק ההון וזה ללא חשיפה כלל או עם חשיפה מועטה למניות, כאשר חלק מהמסלולים הינם פסיביים. לכן, לא את כל המסלולים אפשר להשוות אחד לאחד, אך ניתן לעמוד על המגמה של המסלולים השונים.

שני המסלולים האלו משקפים היטב את מה שעבר ועדיין עובר על שוק ההון מאז פרצה מגפת הקורונה. מסלולי המניות שנבדקו נמצאים בעלייה לאחרונה, אך הם עדיין מלקקים את הפצעים של חודשי הקורונה הראשונים, ולמעט **מור בית השקעות**, כל היתר עדיין מציגים תשואה שלילית. **אנליסט**, הכוכב של שלוש השנים האחרונות, מתקרב לאיזון התשואה מתחילת 2020 ואם לא יהיו הפתעות, בחודש אוגוסט כבר יציג תשואה חיובית.

לעומת זאת, מסלולי האג"ח נתונים לרוב הרבה פחות למפולות מצד אחד, אך גם התשואות החיוביות שלהם 'שטוחות' יותר. כל קופות הגמל להשקעה במסלולי האג"ח סיימו את יולי עם תשואות חיוביות, אך במבט על התשואות של שבעת החודשים הראשונים של 2020, אפשר לראות כי כמחצית מהן כבר מחקו את התשואות השליליות וחזרו להרוויח עבור החוסכים שלהן.

אגב ראינו בעבר את העליונות של ההשקעות באג"ח בעתות משבר. כך היה גם בנפילות הגדולות של הבורסות בעולם בחודש דצמבר 2018, כשהתשואות המצטברות של שני המסלולים עוד היו צמודות במשך חודשים ארוכים. מנגד, ראינו גם אג"ח קורסים, כמו שקרה בשנת 2002 לאג"ח ממשלתיות בעקבות העלאת הריבית שביצע **בנק ישראל** במטרה לחזק את השקל.

חשוב לציין כי קופות גמל להשקעה הן מסלול השקעה לטווח בינוני, ונעת עם אישור ההמרה לקצבה הצפי הוא כי נראה יותר ויותר חוסכים בהן משתמשים במוצר גם לחיסכון לטווח ארוך. לכן יש לשים לב להבדלים בתשואות לאורך זמן. כאשר משווים את מסלולי המניות למסלולי האג"ח בולטת העליונות של מסלולי המניות כמעט בכל

החברות המנהלות.

באנליסט התשואות מראות 29.70% במניות לעומת 3.05% באג"ח. **באלטשולר שחם** הפער של כ-7% בתשואה שהשיגו שני המסלולים לטובת המסלול המנייתי וכך גם **בילין לפידות** (6.55) ו**במנדל** (6.18). לעומתם **בהראל** ו**באקסלנס** התמונה הפוכה, כאשר מדדי האג"ח השיגו תשואות גבוהות יותר בשלוש השנים האחרונות.

2 סוגיות נותרו על השולחן

זכור, בדיון שנערך לפני שבועיים, אישרה **ועדת הכספים** בראשות ח"כ **משה גפני** לחוסכים בקופת גמל להשקעה לנייד את קופתם לקופת גמל חדשה, להתאים את המוצר הפנסיוני לפי צרכיהם ובכך להפחית את עלויות ניהול החיסכון. עוד אושר, כי במידה והגיעו לגיל 60 לפחות, יוכלו החוסכים להעביר את חסכונם מקופת גמל להשקעה לקופת גמל לקצבה, לשם קבלת קצבה בלבד, וכך ליהנות מהטבות המס הניתנות בקצבה.

לצד זאת, ביקשה הוועדה כי תתקיים עבודה נוספת לעניין ניוד לעמיתים במקרה שעמיתים נטלו הלוואה מקופת הגמל, לאחר שבדיון נשמעו הערות לגבי אופן תפעול הסעיף.

גם לגבי הבקשה לקצר את תקופת הניוד ל-5 ימי עסקים מיום בקשת הניוד, במקום 10 ימי עסקים הקבועים היום בתקנות, ביקשה הוועדה כי התקנות יובאו בנפרד, כאשר רבים מחברי הוועדה ומגורמי השוק, סברו כי הדבר יביא לשחיקה ביכולת הציבור לשפר את תנאי החיסכון שלו.

ברשות שוק ההון הגיבו בעבר לפניית עדיף באשר לדחיית שני הסעיפים: "ניוד חשבונות עם הלוואות נועד לשחרר חסם ניוד משמעותי בשוק המביא לקיומם של לקוחות שבזמן שאינם יכולים להתנייד, וקיצור ימי הניוד נועד ליעיל ולקצר את תהליך הניוד עבור לקוח המבקש לערוך שינוי המשפר את מצב חסכוניותו. הרשות לא תוותר על צעדים אלו לטובת המבוטחים ותפעל כדי לקדם אותם בהקדם".

תשואות קופות הגמל להשקעה - מסלול מניות ומסלול אג"ח

הערות	תשואת מסלול אג"ח 3 שנים אחרונות	תשואת מסלול אג"ח מתחילת 2020	תשואת מסלול אג"ח יולי 2020	תשואת מסלול מניות 3 שנים אחרונות	תשואת מסלול מניות מתחילת 2020	תשואת מסלול מניות יולי 2020	החברה המנהלת (לפי הא"ב)
אג"ח עד 15% מניות	4.66%	-2.61%	1.50%	9.23%	-9.21%	4.41%	אינפיניטי
	13.11%	3.40%	0.52%	20.17%	-6.39%	5.77%	אלטשולר שחם
	3.05%	-1.92%	1.59%	29.70%	-1.33%	5.35%	אנליסט
מסלול מניות פסיבי	11.82%	2.01%	1.52%	10.34%	-8.75%	4.29%	אקסלנס
פסיבי - מדדי אג"ח עד 10% במדדי מניות	7.72%	-1.63%	1.42%	8.80%	-8.75%	4.90%	הלמן אלדובי
אג"ח עד 10% מניות	7.69%	-0.32%	1.29%	7.50%	-9.36%	4.58%	הראל
אג"ח עד 10% מניות	10.65%	-0.14%	1.55%	17.20%	-6.42%	3.46%	ילין לפידות
	8.83%	0.81%	0.74%	10.82%	-10.49%	4.99%	כלל גמל לעתידי
אג"ח עד 10% מניות	8.93%	-0.92%	1.48%	15.11%	-5.67%	5.18%	מנדל (אג"ח ישראלית)
				הושק ב-2019	5.15%	3.20%	מור
	8.65%	0.78%	1.09%	12.21%	-7.99%	5.34%	מיטב דש
מסלול מניות פסיבי	6.51%	-0.65%	0.69%	8.37%	-7.47%	4.82%	מנורה מבטחים
	7.68%	0.60%	1.13%	10.50%	-8.76%	4.39%	פסגות
		הושק לפני שנה	0.07%				Slice (לשעבר קל גמל)
	8.28%	0.01%	0.75%	13.33%	-6.57%	4.67%	ממוצע



RISK WELL

שומרים על הבריאות ומאריכים את ההנחות בקלי קלות!

- פתרון ביטוחי ייחודי של הפניקס המאפשר ללקוחות ביטוח חיים ליהנות מהנחה ייחודית של 35% לאורך זמן.
- הארכה פשוטה וקלה של ההנחה לאחר כל 3 שנים במענה לשאלת חיתום אחת בלבד:
- האם טופלת או הומלץ לך על טיפול תרופתי ב-3 השנים האחרונות למשך 3 שבועות ומעלה?
- הארכת המח"מ ועמלת נפרעים מוגדלת לסוכן.

לפרטים נוספים פנה למנהל המכירות שלך בהפניקס

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

האמור בעלון זה מתייחס לפוליסות פרט והינו לידיעה כללית • אין באמור לעיל בכדי להוות ייעוץ או המלצה או חוות דעת מכל סוג שהיא לרכישה או הצטרפות למוצר והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף לחוק • בכל מקרה של סתירה בפרשנות בין תנאי הפוליסה לעלון זה, יגברו תנאי הפוליסה • כל האמור בעלון זה הינו תמצית בלבד וזכויות המבוטח יהיו בהתאם לתנאי הפוליסה וסיגיה • מכירת המוצרים כפופה להוראות כל דין והתחשב בנתונים האישיים של כל אדם • המוצר הינו ביטוח חיים ריסק למקרה מוות צמוד למדד עם הנחה לתקופה של שש השנים הראשונות מתחילת הביטוח. בשלוש שנים הראשונות ההנחה היא בשיעור של 35% מהפרמיה המלאה ולאחר מכן תינתן למבוטח הנחה בשיעור של 15% מהפרמיה המלאה לשלוש שנים נוספות. למבוטח קיימת האפשרות, לאחר שלוש שנים מתחילת הביטוח, לקבלת הנחה בשיעור של 30% מהפרמיה המלאה בכפוף להצהרת בריאות או לקבלת הנחה בשיעור של 35% מהפרמיה המלאה בכפוף להצהרת בריאות ודו"ח מצב רפואי עדכני רשמי מקופ"ח בה הוא חבר. האפשרות קיימת למבוטח בתום כל שלוש שנים ממועד ההצטרפות לביטוח. ההנחה הינה מתעריף ספר ותינתן למצטרפים חדשים בלבד. המוצר נשען על נתונים היסטוריים ויכולים להשתנות עקב שינויים במצב הכלכלי או שינויים במצב הבריאות של המבוטח.

פתוח לכולם

02.09.2020

הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח הפנסיה והפיננסים

ועידת הסוכנים והיועצים ה-12

רווחיות | חדשנות | מקצוענות

האם הסוכנים והיועצים הם שולמנים?



שיחה פתוחה על מאבק העצמאים עם אביר קארה מראיין: עופר נוריאל, מייסד ויו"ר עדיף תקשורת



לחצו להרשמה



יזום והפקה: עדיף מוסיפים לך ערך



בנוס-מאלוס

רחלי בינדמן מנתחת



הטכנולוגיה הפכה את ביטוחי הרכב והדירה ללהיט השקעות - אבל מה עם רווחיות חיתומית?

ליברה ו-WeSure הן כבר ממש לא זבוב טורדני שניתן לנפנף עם היד | השאלה היא כמה זמן הן יוכלו להסתפק במעטפת הנוצצת של הקדמה ובתחרות על התעריפים כדי לשרוד בתעשייה?

גייסו משקיעים מחזיקים מים, בעולם שבו בסופו של דבר צריך לתמחר סיכונים ולהביא לרווחיות חיתומית, במיוחד בביטוחים שאופיים קצר טווח ולא מאפשרים מודל חלופי של בניית תיקי השקעות גדולים שיפצו על הפסדים בפעילות הליבה?

הסיפור של ביטוח ישיר - חברת הביטוח הישירה המזוהה תחת המותג "ביטוח ישיר" פרסמה את דוחות המחצית הראשונה של 2020 שחשפו נתונים מעניינים מאד. הקורונה אמנם הקטינה את הביקוש לביטוחים, אך הגדילה את הרווחיות החיתומית, פשוט כי הציבור נשאר בבית. הרווח החיתומי של החברה המנוהלת על ידי **קובי הבר** הסתכם ב-50 מיליון שקלים במחצית לעומת 60.3 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד - ירידה של 17%. הירידה הושפעה ממזג האוויר החריג בתקופת הדוח ומהשפעת הירידה בתעריפים בענף.

אלא שמנגד, השפעות אלו קוזזו בחלקן על ידי הירידה בשכוחות התביעות עקב השפעת מגפת הקורונה. אם מסתכלים על הרבעון השני שכבר לא כלל את נזקי מזג האוויר, נרשם רווח חיתומי של 43.1 מיליון שקלים, זינוק של 39% לעומת התקופה המקבילה, בשל ירידה בשכוחות התביעות עקב השפעת המגפה, ופעולות לטיוב התיק. בביטוח ישיר מציינים כי השפעה זו קוזזה בחלקה על ידי הורדת תעריפים, בין השאר בשל מתן הנחות לאור המגפה ושינויים בסביבה התחרותית אבל השורה התחתונה ברורה - הרווחיות דווקא השתפרה. במילים אחרות, נוצר מצב קצת אבסורדי שבו למרות התחרות העזה

ביטוחי הרכב והדירה מעולם לא היו "סקסיים" יותר כשסטארט-אפים בתחום הביטוח תופסים כותרות בינלאומיות. **למוניד** עם מייסדיה הישראלים השלימה לפני חודש הנפקה מוצלחת בוול סטריט לפי שווי מדהים של 2 מיליארד דולר, והסטארט אפ **היפו** (Hippo) המוכר ביטוחי דירה, אף הוא עם מייסדים ישראלים, הספיק להפוך לחד קרן כשהשלים אשתקד גיוס לפי שווי של מיליארד דולר. הטכנולוגיה מסתערת גם על הענפים המסורתיים ביותר - הבנקאות והביטוח ומחייבת המצאת מסלול מחדש של המודלים הישנים.

הסטארט-אפים הללו מכוונים בעיקר לצעירים בעלי האוריינטציה הטכנולוגית, שיקנו ביטוחים יחסית פשוטים לתפעול כשהם שרועים על הספה בסלון ואם חלילה יתמודדו עם אירוע ביטוחי, צילום 'סלפי' עם תצהיר המקרה שישוגר באפליקציה ישירות לחברת הביטוח יבטיח תשלום מהיר ישירות לחשבון הבנק. מילות 'באזז' כמו בינה מלאכותית וביג דאטה מתורגמות לדולרים מרשרשים, כשהמשקיעים היום רוצים רק ביג-טק ובצדק, כשהנאסד"ק שובר שיאים.

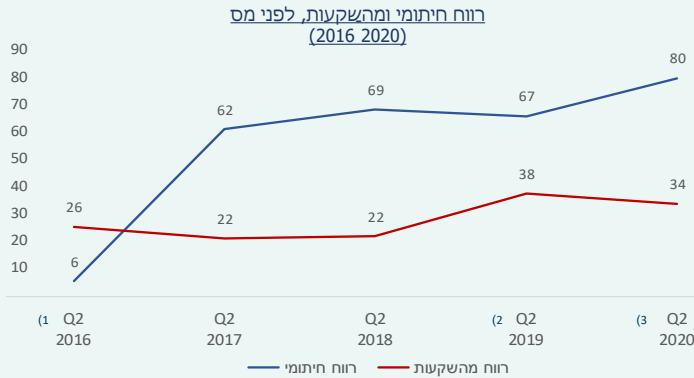
הדיגיטל לא פוסח גם על עולמות התיווך וההפצה כשהשבוע התבשרנו כי **אודי דגן**, המחזיק באחת מסוכנויות הביטוח הגדולות בארץ, מקים מיזם חדשני - ברוקר הפצת ביטוחים דיגיטלי מבוסס כלים של בינה מלאכותית ואפיון אישי ללקוח. במקביל, חרף מאבק רווי יצרים, גם **מקס**, חברת כרטיסי האשראי, מתחילה לשווק ביטוחים לציבור לקוחותיה באמצעים דיגיטליים. במקביל פעולות בישראל כבר כמעט שנתיים שתי חברות ביטוח דיגיטליות שנושפות בעורפן של חברות הביטוח הגדולות, ולחצו אותן להוזיל מחירים ולהציע ביטוחים מותאמים אישית כמו על בסיס היקף הנסועה.

אבל עד כמה המודלים של החברות הללו ובעיקר השוואים לפיהם

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

רווח חיתומי ורווחי השקעות (ברוטו)



1. 2016 - כולל השפעת סוגיית ההיוון (וינוגרד) בסך של כ-8 מיליוני ש"ח לפני השפעת המס
 2. 2019 - כולל השפעת סוגיית ההיוון (וינוגרד) מחד ומאידך הגדלת מרווח בשל חוסר הודאות הרגולטורית הנלווה לסיכון
 3. 2020 - כולל השפעת מנפת הקורונה, אשר עיקרי השפעתה: ירידה בשכיחות תאונות ובנידול בהנחות
 כל הנתונים במיליוני ש"ח

השפיעה לטובה על הרווחיות החיתומית של ביטוח ישיר, היא אמורה להוריד סיכונים של גניבות ונזקי שריפה, כשאנשים נשארים יותר בבית.

בשורה התחתונה, המשקיעים של למונייד מצפים כעת לראות אופק של שיפור ברווחיות החיתומית כדי להצדיק את השווי הגבוה בו נסחרת המניה שלה. בסופו של דבר לצד העטיפה הנוצצת של הדיגיטציה, בביטוח צריך לנהל סיכונים והאתגר של למונייד יהיה להשתמש ביכולות הבינה המלאכותית שברשותה, למזער את היקף ההונאות.

הסיפור של ליברה ו-WeSure - אז אמרנו שאינשורטקים כמו למונייד והיפו הצליחו להפוך את ענף הביטוח המסורתי והמיושן ללוהט ומגניב, עם קהל יעד ברור של הצעירים, אך הם עדיין צריכים לייצר מודל עסקי בר קיימא שמבוסס על עודף פרמיות שיגבו על התביעות שהם ישלמו. ככה פשוט.

שתי חברות הביטוח הדיגיטליות הישראליות שפרצו לשוק המקומי לפני שנתיים עם רוח גבית של הרגולטור, **ליברה** ו-**WeSure** הן כבר ממש לא זבוב טורדני שניתן לנפנף עם היד. כניסתן למגרש הגבירה את הנוכחות של חברות הביטוח המסורתיות בזירה הדיגיטלית, חייבה אותן להאיץ תהליכים טכנולוגיים, וגם להוזיל מחירים. אבל ליברה ו-WeSure לא יכולות להסתפק בתחרות תעריפים כדי לשרוד בתעשייה הזו לאורך זמן. מאבק של מחיר יהיה הקל ביותר לניצחון מוחץ מצד חברות הביטוח הגדולות לפחות בטווח הקצר בזכות הכיסים העמוקים שלהן.

אכן, מילת הבאזז של "טכנולוגיה" מוכרת בתקופה הנוכחית, אבל היא חייבת להפוך ליותר ממעטפת נוצצת של קידמה, ולהיות מתורגמת לשימוש בכלים חכמים של איסוף, עיבוד וניתוח מידע במטרה להתמודד עם האתגר הבסיסי ביותר של תעשיית הביטוח - ניהול סיכונים שמייצר רווחיות חיתומית.

ושחיקת התעריפים, כמו גם הקפאות של ביטוחים ורכישות של רכבים חדשים, הרווח בתחום עלה, בזכות ירידה חדה בתאונות ובנזקים הנתבעים. בינתיים, כמעט אף חברת ביטוח, למעט **WeSure**, לא התנדבה להחזיר למבוטחים פרמיות כשהטענה המרכזית הייתה שהשיפור החיתומי יבוא לידי ביטוי בתימחור בחידושים.

בביטוח ישיר מציגים נתונים מעניינים לפיהם ההגבלות על תנועת הציבור הובילו לירידה, זמנית לטענתם, בשכיחות התביעות אך גם לירידה בביקושים למוצרים. בחברה מציינים כי החזרה המדורגת לשגרה הביאה עמה גם עליה בפניות למוקדי השירות, התביעות והמכירות, אך עדיין בהיקף נמוך מאשר טרם המשבר. בשוק העבודה מדברים הרבה על התמורות הצפויות בכל הקשור להגעת עובדים למשרד, דבר שעשוי להביא להורדת התנועה בכבישים גם בטווח הארוך יותר. ככל שהעבודה מהבית היא כאן להישאר, ולו באופן חלקי, חברות הביטוח עשויות לעשות אחת משתיים - להוזיל תעריפים בהתאם לחיסכון הצפוי בתביעות, וזאת כפונקציה של הסביבה התחרותית, או לחלופין לשפר את הרווחיות שלהן.

בביטוח ישיר מציינים גם כי החברה עצמה עברה לעבודה מהבית עד למצב שבשיא תקופת ההגבלות 90% מהעובדים שלה עבדו מדיירתם, באופן שעשוי לסייע לה ולמתחרות שלה, לחסוך בשטחי נדל"ן ולהתייעל כדי להתמודד עם הסביבה התחרותית החדשה. הכוח המרכזי של חברות הביטוח הדיגיטלית טמון במודל הרזה שלהן: טכנולוגיה מהירה שמפשטת ומזרזת תהליכים ומיעוט יחסי של עובדים, וזאת למול מערכות מחשוב בחלקן ישנות של החברות המסורתיות ואלפי עובדים שיש לשלם להם משכורות. שינוי בהרגלי העבודה בעקבות הקורונה יכול להיות קטליזטור לחיזוק תהליכי התייעלות בענף הביטוח במטרה להתמודד עם התמורות של שחקניות האינשורטק.

הסיפור של למונייד - השוק הישראלי הקטן והמנומנם לא עניין מעולם את למונייד שהסתערה מלכתחילה על ביטוחי הדירות בשוק האמריקאי, שבו גם נגיסת נתח שוק לא גדול יכולה לסדר יופי של פעילות. אלא שאחרי שלמונייד עשתה עבודה שיווקית מדהימה במכירת החלום הדיגיטלי שלה, המשקיעים מעוניינים לראות תוצאות. מאז ההנפקה הספיק בנק **גולדן סאקס**, בנק ההשקעות ששימש כחתם הראשי של החברה בהנפקה, לפרסם בסוף חודש יולי המלצה לפיה מחיר היעד של המניה צריך להיות נמוך ב-33% מזה שבו נסחרה. להמלצה הלא מחמיאה הזו הצטרפה בשבוע שעבר גם תחזית הכנסות חלשה לרבעון השלישי עם הכנסות צפויות של 14-15 מיליון דולר ברבעון והפסד EBITDA שיעלה מ-18 מיליון דולר ברבעון השני לכ-33 מיליון דולר ברבעון השלישי.

הסיבה לכך, כפי שהסבירו בלמונייד, טמונה במשבר הקורונה והספקות לגבי פתיחת שנת הלימודים בארצות הברית שגרמה לחלק מהמשפחות האמריקאיות שלא לעבור דירה כפי שנהוג, אגב גם בישראל, בחודשי הקיץ. כך, דווקא הרבעון השלישי שאמור היה להיות החזק ביותר, צפוי לאכזב. סביר להניח שהשפעות דומות יהיו רלוונטיות גם למתחרה של למונייד, היפו. אלא שכמו שהקורונה

אודי דגן חושף את המודל החדש:

"לא נייצר השוואת מוצרים אונליין אלא נערוך מו"מ מוקדם; סוכנים קטנים יהנו מכלים של סוכנות גדולה"

יזם הביטוח שעומד מאחורי פלטפורמת טאץ' מסביר בריאיון לעדיף כיצד יעבוד מודל הפעילות שלו מול סוכני הביטוח, מפרט מדוע פנה למודל ברוקר רגע לפני שהקים חברת ביטוח ומצהיר כי הוא קרוב להשיק מוצר שיתופי ראשון מסוגו



אודי דגן

את כל בחינת המוצרים, ואילו במוצרים אחרים הגענו לסיכום עם לדוגמה ארבע חברות, שמבטחות את המוצר הספציפי. במצב כזה אנחנו לא פוגעים בשם של אף יצרן או חברת ביטוח, כי אם היא מוכנה לבטח את המוצר (למשל רכב מדגם מסוים), אין סיבה שהיה תהיה בהשוואה. חלק מהחברות לא רוצות לבטח רכב מסוים ולכן אנחנו לא פוגעים בה. מה שחשוב להבהיר הוא שהבחירה של המוצר שהסוכנים מציעים ללקוח נעשית רק אחרי שאנחנו בדקנו מראש את ההיצע בשוק."

על אילו 'לקונות' בשוק טאץ' מבקשת לענות?

"יש מספר מוצרים שאנחנו נחשוף בתקופה הקרובה, כגון ביטוח לחיות מחדד, ביטוח לקורקינט ואופניים חשמליים ואבחון ראשון (ריידר First opinion) לכל בעיה רפואית, שיתבצע על ידי ועדה רפואית. אלה הנישות החזקות שאנחנו נצא איתם בקרוב. אנחנו נפועלים במקביל עם מוצרי המדף, אבל ניתן מענה לכל המוצרים - גם לכלי תעופה, לכלי שיט, בביטוח עבודות קבלניות ועוד, אבל ישנם כאמור גם מוצרים שיש בהם צורך אדיר ואין להם מענה כיום."

היכן עומדת הפעילות שלכם מול חברות בארץ ובעולם?

"בחרנו לכל מוצר ומוצר חברת ביטוח שאנחנו הולכים ומציגים אותה. כאמור, אנחנו לא עושים ביניהן השוואה אונליין, אלא לפני כן. ההסכמים בנויים על בסיס סוכנות הביטוח אודי דגן כך שיש לנו

"הצורך. הצורך שיש גם לסוכנים מבוגרים, לסוכנים קטנים מאוד, סוכנים פנסיוניים שיש להם רישיון לאלמנטרי אבל לא פועלים בתחום הזה. הפלטפורמה מאפשרת להם להיכנס אליה עם מספר הסוכן שלהם ולהזמין עבור הלקוח שלהם כל מוצר ביטוח שהם ירצו", כך מסביר **אודי דגן** את הסיבה בנינה הקים את **טאץ'**, הפלטפורמה החדשה שתאפשר לו להיות ברוקר ביטוח. "אחרי שהסוכן מזמין את המוצר, הסוכנות תמשיך את הטיפול בלקוח - בתביעות, בשירות או בחידושים", הוא מוסיף.

דגן מסביר כי הסוכנים מקבלים עבור הפניית הלקוחות הכנסה פסיבית, גם בחידושים. "הם מקבלים פתרון ללקוחות שלהם כמו שמקבלים סוכנים בסוכנות גדולה. הלקוחות שלהם מקבלים פתרון של 360 מעלות, כולל בענף ימי, תוך שהם עומדים בכל התנאים הרגולטוריים מול הלקוחות שלהם, כי אנחנו כגוף גדול סוקרים את כל החוזרים למיניהם ועובדים לפי כל החוזרים."

לדבריו, אחת מחברות הביטוח הגדולות בארץ פנתה אליו למטרת שיתוף פעולה. "אותה חברה רוצה שכל סוכני הביטוח שעובדים עמם בנפח פעילות קטן (עד כ-5 פוליסות בחודש) יעבדו דרך טאץ' ואנו נשמש כסניף של חברת הביטוח. אנו נעבוד מול חברת הביטוח עם מספר סוכן אחד וכל ההתנהלות של הסוכן, הן בנושא התיפעולי והן בנושאי התגמול תהיה דרכינו. זהו WIN-WIN לכל הצדדים. חברת הביטוח מקבלת שקט תעשייתי, הסוכן מקבל תפעול מלא, שקיפות והכנסה פסיבית (סוכנים בגיל השלישי יוכלו לשבת בבית ולקבל מעין פנסיה) ואחת הבשורות הגדולות הינה שהלקוח, שהיום הרבה פעמים נופל בין הכיסאות, יקבל שירות חדשני, מהיר, מקצועי והולם", הוא אומר.

מהם לוחות הזמנים לתחילת הפעילות?

"פעילות ה-B2B החלה כבר ב-1 ביוני, כאשר טאץ' נמצאת בתקופת הרצה עד סוף השנה ובתחילת 2021 תתחיל לעבוד באופן מלא. אל מול הלקוח יצאנו גם בהשקה שקטה, כאשר אנחנו מציעים ללקוחות שלל מוצרים של שלל יצרנים, לאו דווקא במודל השוואה אונליין אלא לאחר משא ומתן שאנחנו מקיימים עם היצרנים בארץ ובחו"ל, בכל מוצר ומוצר, וקובעים חוקות עסקיות טובות וראויות לצרכן. לאחר אותו משא ומתן אנחנו מעלים את המוצר על המדף של טאץ'. המשמעות היא שיש מוצרים שאנחנו נשווק מטעם יצרן אחד, לאחר שעשינו

המשך בעמוד הבא <<<

לנהגים PERFECT מגיע ביטוח PERFECT

**ביטוח PERFECT במבצע קיץ
כיסוי פנסים ומראות - ללא תוספת פרמיה!
בתוקף לחודשים יולי-אוגוסט**

יתרונות מכירתיים של ביטוח PERFECT:

- תעריפים משתלמים
- ללא דרישות מיגון עד 200,000 ₪
- רכב חדש במקום ישן לרכב משנת ייצור שנה אחרונה ושוטפת
- TOTAL LOSS לנזק מעל 50%

לפרטים נוספים פנו למוקד פרפקט



* בכפוף לתנאי הפוליסה ולהנחיות החיתום של החברה.

המשך מעמוד קודם <<<

הסכמים קיימים עם רוב החברות רוב המוצרים. אל מול חברות בעולם אנחנו עובדים על כסויים שאין בארץ, כולל על כתבי שירות. אנחנו עובדים גם על מוצר שיתופי ומוצר ראשון מסוג זה כבר נמצא בדיון אל מול משרד האוצר ואנחנו עתידים לצאת איתו בחודש הקרוב. יש לנו מבטח משנה ומבטח בפרונט והתהליך הזה כבר באישור מול משרד האוצר."

מדוע פנית למיזם הזה ולא להקמת חברת ביטוח?

"המודל הראשון שביקשתי בגינו רישיון היה לחברת ביטוח דיגיטלית שנשענת ב-100% על מבטח משנה. הם רצו מודל אחר ולאחר שנתיים, רגע לפני שסיימתי את התהליך ושילמתי את הרישיון הבנתי שאני הולך לכיוון שלא רציתי, כמו לטפל בהלימות הון ולא במכירות ובשירות. מבחינתי חברת ביטוח זה טיפול בהון ולא זה מה שהקהל ברחבי העולם רוצה. המודלים בהם עובדים בעולם הוא שמאחורי המשווקים הגדולים עומדים מבטחי משנה. בארץ זה היה קיים עם פספורטכארד אבל רק עם מוצר אחד, וטאץ' מצהירה שהיא לא רוצה להיות חברת ביטוח אלא ברוקר שיש לו את כל המוצרים על המדף. "המרוויחים הגדולים ב-B2B הם הסוכנים שיכולים להציע את כל המוצרים, אבל בעיקר הלקוח כי אנחנו בכל רגע נתון בוחנים עם היצרנים כל מוצר ומוצר שהתנאים שאנחנו מציעים לו טובים וראויים. אנחנו יורדים גם לרזולוציה של דגמים, כמו למשל ברכב. אבל שוב, הכוונה שלנו היא לא ביטוחי רכב-דירה. אנחנו מכוונים למוצרים העיסוקיים כמו אחריות מקצועית, כתבי שירות ומוצרי ביטוח שהצרכן הישראלי זקוק להם ואין אותם בשוק המקומי כרגע."

מה מודל העבודה מול הסוכנים?

"מי שיש לו רישיון אלמנטרי, יקבל עמלה מברוטו שהיא בדרך כלל קבועה לכל המוצרים. זאת במטרה לפשט את העבודה. הסוכן יוכל להיכנס למערכת לאזור האישי שלו, לראות את כל הדוחות, החידושים והלקוחות. הוא לא צריך להחזיק CRM, אנחנו מחזיקים עבורו CRM רק עבור הלקוחות שלו. הוא לא צריך להשקיע ברגולציה או בטכנולוגיה. הוא יכול גם למכור את התיק לטאץ' ואנחנו נדאג למוטבים כך שדואגים גם לסוכנים בגיל השלישי. אנחנו יכולים לקבל אותם גם למחלקות התביעות והשירות ולא דווקא כמשווקים. "יש לנו 1500 סוכנים פנסיוניים ועוד 1500 סוכנים קטנים שהם בעיקר מהגיל השלישי. היום הם לא נותנים מענה הולם ללקוחות שלהם. טאץ' תאפשר להם זאת תוך שהם עומדים בכל החוזרים תוך עמידה בתעריפים ובתנאים הכי טובים בשוק, כי אנחנו בודקים עבורם את הכל."

בטוח שיש לכם פוליסה
שלא מתבטלת?

בטוח



מרכא



לראשונה בישראל!
הביטוח הכי בטוח למחלות קשות

אנו גאים להשיק ביטוח למחלות קשות חדש ומשופר,
שיעניק למבוטחים שלנו את הביטחון לו הם זקוקים ברגעים הכי קשים.



בטוח

בלי ימי שרידות
ל-33 מחלות



בטוח

עד תום הביטוח



בטוח

בלי קבוצות

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

בכפוף לתנאי הפוליסה המלאים. המידע הנו כללי בלבד ואינו מהווה ייעוץ המתחשב בצרכי כל אדם. "מרכא 2020" - ביטוח לפיצוי בגין מחלות קשות מהדורת אוגוסט 2020. הפניקס חברה לביטוח בע"מ. קבלה לביטוח מותנית כפופה לתנאי החיתום המקובלים בחברה. תקופת הביטוח הינה עד לגיל 75



לקראת ועידת הסוכנים והיועצים ה-12

הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים



ירון שמאי: במשבר רוב הציבור מכיר בחשיבות הכיסוי הביטוחי

המשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות והפצה בכלל ביטוח ופיננסים מסביר שדווקא בימים אלו יש לחברה יעדים לצמיחה מואצת בכל ענפי הביטוח | "משבר מייצר הזדמנויות, ואנו משקיעים את מירב המאמצים כדי שכלל ביטוח ופיננסים תצא מחוזקת ממנו"



ירון שמאי /

צילום: סיון פרני

הקטנים, אשר מבקשים להוריד את גבולות האחריות ולפרוס את התשלומים בצורה נוחה יותר. מהזווית שלנו, אנו רואים כי שוק זה והלקוחות מתנהלים בצורה אחראית.

"בניגוד לחשיבה הרוחת, דווקא בעת משבר, הן בשוק הביטוח והן בשוק הפיננסי, חלק גדול מהציבור מכיר בחשיבותם ובערכם של הכיסויים הביטוחיים".

היכן אתם ממקדים את עיקר הפעילות - האם בשימור לקוחות או בניסיון לצרף לקוחות חדשים?

"גם וגם. בעולם של שימור לקוחות אנחנו נותנים תנאי הלוואות נוחים ופריסת תשלומים רחבה, משיבים מהר לפניות המתקבלות אצלנו ומעניקים פתרונות מותאמים לצרכי הלקוחות במטרה לסייע להם ולמנוע את ביטולי הכיסויים הביטוחיים שלהם, בייחוד בתקופה לא פשוטה זו בה לכיסוי יש ערך חשוב וגבוה מאוד עבורם.

"אנחנו מדגישים בפני הציבור את החשיבות בשמירה על הכיסוי הביטוחי, המסלול בקרנות הפנסיה או בקופות הגמל ומציעים אפשרויות לשינוי מסלולי השקעה למסלולים סולידיים יותר, לאלו החוששים.

"מהצד השני, אנחנו משקיעים רבות בניסן לקוחות חדשים ובהגדלת נתח השוק שלנו. אנחנו פועלים נמרצות להעניק לסוכנים ולמשווקים את הפתרונות הדרושים להם, כדי להמשיך לשמור על המומנטום החיובי של החברה בגיוס עסקים חדשים".

מורכבות גדולה יותר פנסיה, עולם כמנהגו נוהג באלמנטרי

האם ישנם תחומי ביטוח שאתם יותר נותנים עליהם את הדגש בתקופה הזו?

"אנו פועלים כל העת, בכל הזירות. מטבע הדברים, בתקופה זו יש מורכבות גדולה יותר בעולם הפנסיה - מעגל העובדים הצטמצם ואנחנו רואים ירידה בכמות העובדים החדשים המצטרפים לעולם הפנסיוני. עם זאת, הצורך הביטוחי דווקא בתקופה רגישה זו עולה. אנשים מבינים את הערך והחשיבות בביטוח בריאות, חיים ואבדן כושר עבודה.

"בתחום האלמנטרי, עולם כמנהגו נוהג - אנשים ממשיכים לנהוג ברכבם ודרוש להם ביטוח רכב".

אילו הזדמנויות להרחבת הפעילות אתם מזהים דווקא עכשיו?

"שוק הביטוח נמצא בצמיחה גם בתקופה זו. בנוסף, יש תחושה מסוימת של רפיון אצל חלק מהמתחרים, כך שדווקא בימים אלו יש לנו יעדים לצמיחה מואצת בכל ענפי הביטוח. נוכח המשבר, שוק הפיננסים מצוי קצת 'על הגדר', אבל גם כאן אנו רואים חזרה של הלקוחות לשוק והתאוששות מהירה. משבר מייצר הזדמנויות, ואנו משקיעים את מירב המאמצים כדי שכלל ביטוח ופיננסים תצא מחוזקת ממנו".

* ירון שמאי ישתתף בוועידת הסוכנים והיועצים ה-12 של עדיף - הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים, שתשודר ב-2 בספטמבר 2020.

"כשנכנסנו למשבר, החלטנו בחברה שאנו ממשיכים לפעול בהמשכיות עסקית כרגיל - ממשיכים לקיים פגישות ושולחנות עגולים, כמובן תחת הקפדה יתרה ושמירה על כללי התו הסגול", מסביר ירון שמאי, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות והפצה בכלל ביטוח ופיננסים, בהתייחסו לשאלה האם משבר הקורונה שינה את אופי פעילות החברה בכל הקשור לערוצי ההפצה.

בריאיון, שמאי מתייחס לפעילות החברה מול הסוכנים, ובאשר ללקוחות הוא מצוין כי בחברה עדיין לא רואים שינוי מהותי, למעט בתחום העסקים הקטנים הכוללים חנויות, בתי קפה, מסעדות וכו'.

מה תפקיד הסוכנים בתקופה של משבר ועד כמה נחיצותם מורגשת?

"דווקא בעתות משבר, מתבלט תפקידו של הסוכן כגורם ייעוץ חשוב ומהותי בליווי הלקוחות בתהליכי קבלת החלטות רלוונטיים, בין אם בנושאי בריאות, כספים, ובין אם בתחום הביטוחים בכלל. אני חושב כי דווקא בתקופה זו, לסוכנים יש משמעות רבה בעיני הציבור וזוהי הזדמנות חשובה עבורם, להשיא ערך מוסף ביתר שאת מימי שגרה".

אילו שאלות מפנים הסוכנים בקשר לטיפול בלקוחות וכיצד אתם מסייעים להם?

"כלל ביטוח ופיננסים יצאה עם סדרה רחבה וגדולה של פתרונות לסוכנים וללקוחות בתחומי הרכב והזירות ובתחום העסקים כגון: פריסת תשלומים רחבה ונוחה, דילוג בתשלומי הפרמיה, ובתחומי הריסקו והבריאות הענקנו הנחות מיוחדות לתקופת הקורונה. בנוסף, בעולם של המעסיקים הענקנו שלושה חודשי חינם ללקוחות שיצאו לחל"ת. הטבה זו הוענקה גם לשכירים.

"אנחנו עומדים כל העת לרשות סוכנינו ונותנים להם מגוון של שירותים ופתרונות, לרבות פתרונות רוחביים עליהם יידענו אותם בתקשורים ייעודיים שהוצאנו להם. כמובן, שכלל שהסוכנים פונים אלינו בבקשה לפתרונות ייחודיים עבור הלקוחות שלהם, אנו מציעים פתרונות מותאמים".

"האינטראקציות עם ערוצי ההפצה והלקוחות הפכו תכופות יותר"

האם המשבר שינה את אופי הפעילות של כלל ביטוח בקשר לערוצי ההפצה?

בריאיון לקראת השתתפותו בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף, מסביר שמאי כי כלל נמצאת גם בשטח. "חשוב לנו דווקא בתקופה זו, להגביר את הקשר והתקשורת היומיומית עם הסוכנים, המעסיקים והלקוחות בערוצי ההפצה הישירים שלנו.

"כל מערכות החברה עובדות בשגרה טובה מאוד, ודווקא בעת הקורונה, כשהיה מובן שמדובר במשבר מתמשך, האינטראקציות עם ערוצי ההפצה והלקוחות שלנו הפכו תכופות יותר מאשר בימים כתיקונם".

האם יש שינוי בהתנהגות המבוטחים שמחייב גם את כלל ביטוח לשינויים באשר לשיווק ולהפצת מוצרים?

"בשלב זה, אנו עדיין לא רואים שינוי מהותי, למעט כאמור בתחום העסקים

ביטוח דיגיטלי לדירה go

סוכנים, התקדמו איתנו לשלב הבא במהפכה
הדיגיטלית עם ביטוח הדירה המשודרג של go

NEW!

אז מה חידשנו?

- מהיום תוכלו לבטח בתים פרטיים, קומות ביניים, דירות גג ועוד 
- דיגיטלי, פשוט ומהיר - 50 שניות להפקת פוליסה למבנה ותכולה 
- מהנייד ומהמשרד - הפקת פוליסה מכל מקום ובכל זמן 
- מערכת חכמה וידידותית למשתמש שחוסכת זמן יקר 
- מגוון הרחבות בביטוח דירה משודרג כגון - ביטוח ריהוט וציוד גן, ביטוח למגזר הדתי, סכום ביטוח נוסף לביטוח המבנה ומגוון הרחבות ללא תוספת פרמיה 
- שליטה מירבית לסוכן וביצוע כל הפעולות עבור הלקוח 
- מחיר אטרקטיבי ומשתלם במיוחד 

עמלה מלאה

החל מתאריך: 01.09.2020

לסוכנים קיימים ומצטרפים נסייע בהכנת באנר לאתר
עם לינק ייעודי לרכישת הפוליסה

blanco

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

עדיף

מוסיפים לך ערך

מדברים אונליין

סדרת הפקות תוכן מבית עדיף:
שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

מועד השידור יתפרסם בהמשך

בית לסוכן

פרק 6 - ריאיון עם יגאל סרי,
מנכ"ל סוכנות OUT OF THE BOX

בשעה 13:30 20.8.2020

5 דברים בכל פעם!

פרק 7 - נושא יעודכן בהמשך
בהשתתפות: סל דן, מנכ"ל ISSUE, יועצת ארגונית לסוכנויות
ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי

עדיף מוסיפים לך ערך

LIVE 11:00 בשעה 6.9.2020

הון וחיסכון

הזדמנויות בארץ ובעולם

עומר בן יאיר
מנהל מקצועי חיסכון ארוך טווח, אלטשולר שחם

6.9.2020

הזווית המשפטית

פרק 7 - הקמת סוכנות ביטוח - היבטים רגולטוריים, משמעויות משפטיות וניהול עסקהנחיות בונות והימנעות מטעויות

בהשתתפות: עורכי הדין ג'ון גבע ושומי הדר
משרד ג'ון גבע, הדר ושומי - עורכי דין ומגשרים



לצפייה בספריית התוכן לחץ כאן

עדיף TV

"בתכנון פרישה הוליסטי חובה לאבחן את הסיכונים הגלומים ולהתייחס לעוגנים היציבים בתיק הלקוח"

ציפי אבירם קינן, מנהלת מחלקת הגיל השלישי ותכנון פרישה במנורה מבטחים, מספרת בריאיון לעדיף על הפעילות בתקופת הקורונה בקרב העומדים בפני פרישה, על החוסכים ועל העבודה מול הסוכנים | על קודמתה לתפקיד, מירה בר ז"ל: פטירתה בטרם עת בנסיבות שיש בהן הפרה של צדק קוסמי, הותירה שבר בלבבות



ציפי אבירם קינן / צילום: יעל צור

חייבת לציין שהציבור נוהג באחריות במשבר זה בכל הקשור למשיכת כספים, בין היתר, הודות לסוכני הביטוח אשר מהווים גורם מקצועי שתורם להם רבות."

האם חוסכים נדרשים לשינויים או להתאמות בעת תכנון פרישה בתקופת המשבר?

"בהליך המורכב של תכנון פרישה יש למפות את ההוצאות הקבועות והמשתנות בהווה ולאחר הפרישה, את מקורות המחיה השוטפים, את החסכונות ואת ההתחייבויות.

"העדפת הסיכון של הפורש נשקלת אף היא כמובן. בהינתן שסעיף מהותי מבין המנויים לעיל רגיש למצב משבר ומושפע ממנו באופן בלתי הפיך, חלה נחיצות מוגברת בהתאמות ובשינויים.

"מגוון אפשרויות הבחירה גדול מכפי שנדמה למרבית הפורשים, ומתכנני הפרישה מיטיבים לייצר פתרונות גמישים המותאמים לצרכי הלקוח ולהעדפותיו גם - ואולי דווקא - בעתות משבר.

המשך בעמוד הבא <<<

"פרישה לגמלאות היא תמיד אירוע מוכן ורב השפעה על התא המשפחתי כולו, אך למעשה היא השלב האחרון בתהליך מורכב וממושך. סיומו של פרק העבודה היצרנית מתאפיין בטלטלה רגשית עזה כמו גם בהכרח להיערך לתמורות ולשינויים הצפויים", מסבירה **ציפי אבירם קינן**, מנהלת מחלקת הגיל השלישי ותכנון פרישה **במנורה מבטחים**, בריאיון לעדיף.

"הפורש מייחל לחיים ברוחה כלכלית ומצפה לשמר את רמת החיים ואת הרגלי הצריכה. הוא מקווה להגשים חלומות, לפתח תחביבים ולהינות מבריאות איתנה לאורך שנים, ועל כן מקננים בו החששות מהסיכונים המאיימים על שאיפותיו אלה", מציינת אבירם קינן, שתשתף בעוד כשבועיים בפאנל בנושא פרישה בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף.

באשר לסיכונים והמשמעות שהם מקבלים בתקופת משבר, מפרטת אבירם קינן: "בהיבט הכלכלי נדרש הפורש להתמודד עם סיכונים תוחלת החיים המתארכת, עם סיכונים הדרדרות מצב בריאותו, עם סיכונים אינפלציה עתידית שעלולה לכרסם בכוח הקנייה ועם סיכונים שוק ההון.

"משבר הקורונה העצים את כל אלה והביא אל סף התודעה את ההכרה בדבר ממשותם. השפעתו של המשבר ניכרת גם בהוצאתם אל מחוץ למעגל העבודה של עובדים בגיל השלישי. בהיעדר היערכות מבעוד מועד לסיום ההעסקה, נעור הצורך בהכוננה מקצועית מיידית ובהתאמת פתרונות אד הוק".

על הפעילות של מנורה מבטחים בקרב החוסכים, היא מסבירה: "קבוצת מנורה מבטחים, הן בתקופות שגשוג והן בעתות משבר, מחויבת לחוסכים ולמבטחים בארץ, ומעמידה לרשותם מערכי תמיכה יעילים באופנים דיגיטליים, במוקדי שירות הלקוחות ובאגפי התפעול. ממשקי העבודה של מנורה מבטחים עם סוכני הביטוח ועם היועצים הפנסיונים מאפשרים הנגשת מידע אמין לפורשים והצגת חלופות. מחלקת הגיל השלישי ותכנון פרישה של מנורה מבטחים שמה לה לדגל מתן שירות מקצועי, איכותי ומהימן, שתכליתו לגדר את הסיכונים ולסייע בקבלת החלטות".

השקתם שירות למשיכת כספים מקופות גמל וקרנות השתלמות באופן דיגיטלי. ממה נבע הצורך להעניק את השירות? האם אתם מזהים עלייה חריגה בבקשות לפדות כספים?

"השקת השירות למשיכת כספים באופן דיגיטלי מאפשרת לעמיתים שלנו למשוך כספים באופן דיגיטלי, מהיר ויעיל ולחסוך זמן בתהליך משיכת הכספים. השירות נותן מענה לעלייה בצריכה של השירותים הדיגיטליים של הציבור בישראל ואנחנו חוד החנית בהקשר זה. אני

המשך מעמוד קודם <<<

כלים דיגיטליים וזיהו את היתרונות בקיצור זמנים, במיקוד התכנים ובתכליתיות.

"גם סוכנים שעיקר פעילותם הוא בתחום ההגנות הביטוחיות גילו את הצורך האמיתי של לקוחותיהם בתכנון פרישה, והסתגלו לרעיון המבורך של מעטפת מלאה ללקוחותיהם בכל שלבי החיים.

"אנו במנורה מבטחים רואים חשיבות להתקשרות עם ערוצי ההפצה: סוכנים ויועצים. פעלנו ועודנו פועלים במתכונת עבודה מותאמת למתן שירות מלא. ההיערכות המוקדמת שלנו לעבודה מהבית הוכיחה עצמה בזמן אמת.

"מעטפת השירות של מנורה מבטחים מבוססת על כלים טכנולוגיים מעולים ועל עובדים מסורים ומחויבים. אנו מעמידים מוקדי שירות ייעודיים לסוכנים וליועצים, מציעים תמיכה מקצועית ומנגישים את המידע בהרצאות, בהדרכות ובכנסי ZOOM. עוד אנו מקפידים על דיור שוטף ועל פיתוחים המאפשרים שקיפות מלאה".

"התחזקות התודעה שתכנון פרישה אינו מותרות אלא הכרח"

אבירם קינן נכנסה לתפקיד לפני מספר חודשים, לאחר מותה הפתאומי של **מירה בר ז"ל**. כאשר היא מתבקשת לסכם את התקופה מאז מונתה - מהזווית האישית והמקצועית - היא מקדימה ואומרת: "לתפיסתי, לא ניתן לסכם את תפקיד ניהול מחלקת הגיל השלישי ותכנון פרישה מבלי להזכיר את מירה בר ז"ל. פטירתה בטרם עת בנסיבות שיש בהן הפרה של צדק קוסמי, הותירה שבר בלבבות. הטמעת חשיבות תכנון פרישה הייתה מפעל חיים עבודה, ואנו מוסיפים ומקיימים את צוואתה הרוחנית בעניין זה".

באשר להיבט המקצועי של התפקיד, מציינת אבירם קינן: "עולם התוכן של תכנון הפרישה מרתק, מאתגר ורב ערך. ההחלטות המתקבלות ערב הפרישה ילוו את הפרש ואת משפחתו שנים רבות. בחירה מושכלת ואחראית תורמת בשיעורים גבוהים לרווחתו הכלכלית של הפרש, ומקנה לו אי של יציבות בעולם של אי ודאות. אנו מזהים תהליך של התחזקות התודעה כי תכנון פרישה אינו בגדר מותרות אלא בבחינת הכרח.

"ישוב - כמו בתפקידים קודמים אותם מילאתי בשנותי בתחום - אני מוצאת שהיעיסוק שלנו, בעלי הרישיון, אינו רק משלח יד אלא שליחות לשמה".

*** ציפי אבירם קינן תשתתף בוועידת הסוכנים והיועצים ה-12 של עדיף - הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים, שתשודר ב-2 בספטמבר 2020.**

האם בני הגיל השלישי בטוחים יחסית בתקופת המשבר?

"ההתייחסות לבני הגיל השלישי היא דיפרנציאלית, הואיל ויש מביניהם מבטחים בביטוחי מנהלים לדורותיהם, בפנסיה תקציבית, בפנסיה ותיקה או בפנסיה חדשה. השפעתו של המשבר שונה תכלית השינוי בין אלו לבין אלו. עוד נכון לבדל בין חוסכים בגיל השלישי לבין מקבלי הקצבאות.

"בעניינם של החוסכים הקרבים לגיל פרישה, הוכחו מסלולי היעד לפרישה אצלנו כמודל ראוי המקטין את התנודתיות בתיק החיסכון הפנסיוני וממזער פגיעה מוחשית. השתנות הקצבאות מנגד היא תלוית מכשיר, ולפיכך בעת תכנון פרישה הוליסטי חלה חובה לאבחן את הסיכונים הגלומים ולהתייחס לעוגנים היציבים בתיק הלקוח".

"אנו רואים חשיבות להתקשרות עם ערוצי ההפצה: סוכנים ויועצים"

לאלה שהוצאו לחל"ל ולמפוטרים יש הסדר ריסק זמני שהוארך 12-חודשים. כיצד מנורה מבטחים מתמודדת עם היעדר הפקדות לאורך תקופה מאותם חוסכים?

"הסדר הריסק הזמני בא לתת מענה של המשך הכיסוי הביטוחי בעת עזיבת מקום העבודה. אירוע של אבדן כושר עבודה או פטירה במצב ללא כיסוי ביטוחי בשל הימצאות העובד בחל"ל או לאחר פיטורים הינו בעייתי עבור העמית ועבור משפחתו, ולכן יש חשיבות להארכת הריסק הזמני האוטומטי.

"אציין, שמי שטרם חזר למעגל העבודה רשאי להאריך את התקופה גם ל-24 חודשים. הכיסוי הזמני נותן מענה ראוי והולם לבעיה הכאובה של תקופת אכשרה מחדש.

"מובן, שמחיר היעדר הפקדות לפנסיה הוא הקטנת יתרת החיסכון הצבורה לגיל פרישה ופגיעה בפנסיה שתשתלם. ולכן, גם מסיבה זו המטרה צריכה להיות החזרת האנשים למעגל העבודה בפרק הזמן המהיר ביותר".

אילו סוגיות ובעיות מציפים הסוכנים וכיצד מנורה מבטחים פועלת בקשר אליהן?

"סוכני הביטוח הם שותפי אמת לאחריות בה כולנו נושאים מול הלקוח. רבים מבין הלקוחות רואים בסוכן איש אמונם, ופונים אליו בצוק העיתים. אתגר משמעותי לסוכן הוא לעמוד כחיץ בין הלקוח לבין כוונתו לנקוט מהלך פזיז ונמנהר וכפי שציינתי קודם, אנו רואים את תרומתו וחשיבותו במשבר הנוכחי.

"לא אחת זקוק הסוכן למענה מגורם שלישי: רשות המסים, חברה מנהלת, מעסיק וכיו"ב. משבר הקורונה זימן לסוכנים כלי עבודה מן חדש בהיעדר האפשרות לפגישות פנים אל פנים. רבים מהם אימצו

שומרים
על התיק שלך...



מנורה מבטחים גאה להציג את:

CONTROL

מערכת התראות בזמן אמת לסוכן לשימור התיק
הביטוחי בצורה אפקטיבית ומהירה

לקבל התראות בזמן אמת
אודות פעילויות לקוחותיך



שינויים



פדיונות



ניודים



ביטולי פוליסות

ועוד מגוון פעילויות

והכל בשליטה שלך בעזרת מערכת שירות עצמי:
התראות במייל/SMS | בחירת הגורם המטפל מטעם המשרד

הכניסה למערכת בפורטל הסוכנים





Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים
בענף הביטוח והחיסכון

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



לשיחת היכרות 03-9076000

www.Anet.co.il | info@Anet.co.il

ביטוח ישיר מוכרת למנורה מבטחים את התיק הפנסיוני

מדובר בתיק שהופסק שיווקו כבר ב-2013 וכולל כ-3,700 פוליסות | היקף התיק נאמד בכ-200 מיליון שקלים | ביטוח ישיר תמשיך להחזיק בפוליסות החיסכון



יהודה בן אסאייג (מימין) וקובי הבר

ביטוח ישיר מוכרת את התיק הפנסיוני שלה, כ-3,700 פוליסות ביטוח מנהלים ופוליסות תגמולים לעצמאיים, **למנורה מבטחים**. ההחלטה על יציאה מהתחום הפנסיוני נובעת מרצונה של החברה להתמקד בתחומי הליבה שלה: ביטוח וחיסכון לפרט והמשפחה. המכירה היא השלב האחרון בתהליך יציאה איטי של החברה מהתחום, לאחר ששיווק מוצרים אלו הופסק כבר בשנת 2013. היקף התיק נאמד בכ-200 מיליון שקלים. בביטוח ישיר מסבירים כי לניהול תיק כה קטן, יש "חיסרון לקוטן", למשל בניהול השקעות, ועלות יישום דרישות רגולטוריות. מכירת התיק תאפשר לביטוח ישיר להתמקד בתחומי הליבה שלה, בהם היא מהווה שחקן מרכזי.

מועד העברת הפוליסות מביטוח ישיר למנורה מתוכנן לסוף השנה הנוכחית, ובמסגרת ההעברה לוקחת על עצמה מנורה את כל ההתחייבויות של ביטוח ישיר כלפי המבוטחים במוצרים אלו. העסקה כפופה לתנאים מתלים כמקובל אך אישור **רשות שוק ההון** למכירה כבר התקבל. אין למכירה השפעה מהותית על התוצאות העסקיות של ביטוח ישיר.

במקביל, ביטוח ישיר תמשיך להפעיל את פוליסת החיסכון שלה 'חיסכון ישיר'. החברה אף שדרגה אותו לאחרונה למוצר דיגיטלי בדמי ניהול נמוכים ביותר של 0.55%, והוא כאמור ימשיך כמובן להיות מנוהל על ידה ואינו כולל במכירה. מדובר במוצר המשווק באמצעות האינטרנט, כולל שלושה מסלולי השקעה מותאמי סיכון: מסלול כללי, מסלול אני"ח או מסלול אני"ח ממשלתי, והוא מאפשר ללקוחות גמישות באורך תקופת החיסכון, ובהיקף החיסכון. החוסך יכול בכל שלב לשנות את סכומי ההפקדה החודשיים, או למשוך את הכסף שנצבר ללא כל קנס או עמלה.

מגדל ומנורה מובילות חודש חיובי מאוד לפוליסות המשתתפות ברווחים

מגדל השיגה ביולי תשואה של 2.50% בפוליסות החדשות ומנורה 2.48% בישנות | ממוצע התשואות ביולי: 2.25% בפוליסות הישנות ו-2.29% בחדשות, לעומת -0.36% ותשואה של -0.39% בהתאמה



תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה יולי 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל-החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים יולי *2020	היקף נכסים יוני *2020
מנורה - קרן "	2.48%	-4.75%	-1.31%	10.05%	16.09%	11,057	10,703
איילון - קרן "	2.35%	-2.92%	1.01%	11.43%	15.37%	1,701	1,673
מגדל - קרן "	2.33%	-3.01%	1.35%	13.61%	21.65%	65,453	64,017
כלל - קרן "	2.27%	0.42%	0.22%	12.57%	18.69%	34,269	35,181
הפניקס - קרן "	2.25%	-4.48%	1.08%	13.52%	24.94%	27,895	27,308
הראל - קרן "	2.04%	-2.88%	1.17%	12.21%	21.47%	21,706	21,285
הכשרה - קרן "	2.03%	-0.80%	4.71%	15.17%	19.18%	1,694	1,677
ממוצע	2.25%	-2.06%	1.17%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה יולי 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל-החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים יולי *2020	היקף נכסים יוני *2020
מגדל - כללי	2.50%	-2.58%	1.38%	11.71%	17.61%	29,611	28,900
מנורה - קרן " החדשה	2.48%	-4.75%	-1.31%	10.05%	16.09%	10,441	10,283
הפניקס - כללי	2.36%	-4.09%	1.10%	12.58%	22.85%	10,983	10,767
כלל - כללי	2.27%	0.38%	0.23%	11.86%	16.74%	7,699	7,522
איילון - כללי	2.24%	-2.93%	0.54%	10.10%	13.42%	1,165	1,140
הכשרה - כללי	2.13%	-0.68%	4.80%	14.81%	18.74%	2,240	2,190
הראל - כללי	2.03%	-3.50%	-0.04%	10.42%	18.85%	19,313	19,121
ממוצע	2.29%	-2.59%	1.15%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

אחרי שבחודש יוני חברה אחת בלבד, **מגדל**, רשמה תשואה חיובית בתשואות של הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות - כל החברות השיגו בחודש יולי תשואות טובות בשני המסלולים. ממוצע התשואות עמד בחודש יולי על 2.25% בפוליסות הישנות ועל 2.29% בחדשות, לעומת -0.36% ותשואה של -0.39% בחודש יוני בהתאמה.

את התשואה הגבוהה ביותר בחודש יולי השיגה **מגדל** בפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים - 2.50%, לפני **מנורה מבטחים** 2.48% שתשואה זהה העניקה לה את הבכורה בחודש יולי בפוליסות הישנות, לפני **איילון** שהשיגה תשואה של 2.35%.

כלל ביטוח היא החברה היחידה בעלת תשואה חיובית מתחילת השנה בפוליסות הישנות ובחדשות - 0.42% בישנות, כאשר שאר החברות השיגו תשואה שלילית משיעור של -0.80% עד -4.75%. התשואה המצטברת מתחילת השנה של כלל בפוליסות החדשות היא 0.38%, כאשר החברות האחרות התשואה השלילית נעה בין -0.68% לתשואה של -4.75%.

את התשואה המצטברת ל-12 החודשים האחרונים מובילה **הכשרה** עם 4.71%, בעוד שמנורה היא היחידה עם תשואה שלילית בשיעור של -1.31%. מצב דומה מתקיים גם בפוליסות החדשות, כאשר להכשרה תשואה מצטברת של 4.80% ב-12 החודשים האחרונים ולמנורה תשואה שלילית של -1.31%, כאשר גם **הראל** תשואה שלילית ב-12 החודשים האחרונים בשיעור של -0.04%.

הכשרה מובילה בתשואות המצטברות לשלוש שנים - 15.17% בישנות ו-14.81% בחדשות. **הפניקס** ראשונה בתשואה המצטברת לחמש שנים - 24.94% בישנות ו-22.85% בחדשות.

דוחות כספיים

רבעון שני 2020

הרחבה באתר עדיף <

קרנות הפנסיה השיגו ביולי תשואה ממוצעת של 2.62% במסלול עד גיל 50 ו-2.29% בגילי 50-60

אלטשולר שחם בלטה מעל כולן עם תשואה של 3.23% במסלול 0-50, איילון מיטב דש ראשונה במסלול 50-60 עם תשואה של 2.82%

חיובית של 0.44% מתחילת השנה במסלול לגילי 50-60. במסלול עד גיל 50 התשואה שלה מתחילת השנה אמנם שלילית, -0.34%, אבל הגבוהה מבין יתר הקרנות. הממוצע במסלול זה מתחילת השנה הוא -3.07%. במסלול לגילי 50-60 ממוצע הקרנות מתחילת השנה עומד על -2.23%.

אלטשולר שחם בולטת בפער מהאחרות בתשואה ל-12 החודשים האחרים - 5.14% במסלול עד גיל 50 ו-5.12% במסלול 50-60. איילון מיטב דש שנייה בקטגוריה זו בשני המסלולים: 2.30% במסלול עד גיל 50 ו-2.75% במסלול לגילי 50-60. התשואה הממוצעת של הקרנות ב-12 החודשים האחרונים היא של 1.47% במסלול עד גיל 50 ו-1.61% במסלול 50-60. למעשה, התוצאות של חודש יולי העבירו את התשואה הממוצעת ב-12 החודשים האחרונים לחיובי משלילי ביוני - תשואה של -0.75% במסלול עד גיל 50 ותשואה של -0.27% במסלול לגילי 50-60.

קרנות הפנסיה המקיפות רשמו בחודש יולי תשואות גבוהות. במסלול עד גיל 50 רשמה קרן הפנסיה של **אלטשולר שחם** את התשואה הגבוהה ביותר של 3.23%, ובמסלול לגילי 50-60 הייתה זו הקרן של **איילון מיטב דש** שהקדימה את האחרות עם תשואה של 2.82%.

התשואות הגבוהות השתקפו היטב בממוצע שהשיגו הקרנות ביולי, לעומת חודש יוני שהיה שלילי לרובן של הקרנות. במסלול עד גיל 50 השיגו הקרנות ביולי תשואה ממוצעת של 2.62% במסלול עד גיל 50 ושל 2.29% במסלול לגילי 50-60, לעומת של 0.03% ו-0.14% בחודש יולי בהתאמה.

התוצאות בחודש יולי עדיין לא מילטו את החברות מתשואה מצטברת שלילית מתחילת השנה. ובכל זאת, אלטשולר שחם מציגה תשואה

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה יולי 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-ל שנים	תשואה מצטברת 5-ל שנים	היקף נכסים יולי *2020	היקף נכסים יוני *2020
אלטשולר שחם 0-50	3.23%	-0.34%	5.14%	21.83%	-	8,981	8,295
איילון מיטב דש 0-50	3.03%	-2.20%	2.30%	14.45%	23.51%	6,943	6,633
הלמן-אלדובי מקיפה 50 ומטה	2.72%	-3.90%	0.52%	12.88%	-	2,417	2,301
מגדל מקפת אישית עד 50	56.2%	-2.22%	1.83%	12.80%	-	8,580	8,183
פסגות בני 50 ומטה	2.63%	-3.40%	1.07%	12.96%	20.45%	2,127	2,059
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2045	2.52%	-4.55%	-0.15%	13.87%	21.80%	5,982	5,982
כלל מקיפה 50 ומטה	2.44%	-4.03%	0.42%	13.21%	-	9,681	9,197
הראל לבני 50 ומטה	2.33%	-2.81%	1.20%	12.67%	-	13,222	12,470
הפניקס אקסלנס לבני 50 ומטה	2.08%	-4.21%	0.89%	13.61%	24.75%	19,491	18,823
ממוצע	2.62%	-3.07%	1.47%				

מקור: דיווחי החברות

*במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה יולי 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-ל שנים	תשואה מצטברת 5-ל שנים	היקף נכסים יולי *2020	היקף נכסים יוני *2020
איילון מיטב דש 50-60	2.82%	-1.32%	2.75%	13.99%	-	3,522	3,423
אלטשולר שחם 50-60	2.58%	0.44%	5.12%	19.17%	-	1,143	1,030
פסגות מקיפה 50-60	23.2%	-2.87%	0.43%	10.55%	17.24%	324	304
מגדל מקפת אישית 50-60	2.27%	-1.86%	1.89%	12.31%	-	1,711	1,622
הלמן-אלדובי מקיפה 50-60	2.24%	-3.24%	0.42%	11.45%	-	451	428
הפניקס אקסלנס לבני 50 עד 60	2.16%	-2.88%	1.54%	12.22%	-	1,168	1,101
כלל מקיפה 50-60	2.13%	-3.14%	0.69%	12.51%	-	2,446	2,333
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2030	2.11%	-3.08%	0.21%	11.83%	19.31%	1,931	3,166
הראל ילידי שנות ה-60	1.98%	-2.13%	1.49%	12.30%	-	2,090	1,976
ממוצע	2.29%	-2.23%	1.61%				

מקור: דיווחי החברות

*במיליוני שקלים

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

"ינקתי ביטוח מילדות, הדאגה ללקוח היא העניין כולו"

סוכן הביטוח שלומי יהודה מבהיר כי תחום הביטוח אולי נראה אפור מבחוץ, אך בפועל הוא עמוק ומרתק, מסביר כי העבודה והחיים מתערבבים לא פעם ומדגיש עד כמה הלקוחות זקוקים לסוכן מקצועי

נעים להכיר



שם: שלומי יהודה
גיל: 55

מצב משפחתי: נשוי+6 (3 שלי + 3 של חגית זוגתי)
תפקיד נוכחי: סוכן ביטוח, בעל סוכנות א.ש. אינשור סוכנות לביטוח (2002) בע"מ
בעל רישיון בכל תחומי הביטוח



אישי

איתך ברגע האמת, זה המוטו המוביל אצלי בסוכנות. אנשים קונים שקט נפשי ופתרונות ביטוחים למענם, למען משפחותיהם ולטובת עסקיהם.

סדר יום

מתחיל את היום בדרך כלל במשרד. במשך היום מייצר פגישות עבודה עם לקוחות הסוכנות הקיימים ולקוחות חדשים. במהלך הפגישה זוכים לקוחות הסוכנות לטיפול ומתן פתרונות מול חברות הביטוח השונות, כולל פתרונות ייחודיים בארץ וחו"ל. לשמחתי, יש לי במשרד צוות ותיק ומקצועי, שמלווה אותי שנים רבות, ודואג ללקוחות הסוכנות לא פחות ממני ולפעמים אף יותר.

חלק מהלקוחות נהפכו לחברים וחלק מהחברים נהפכו ללקוחות במהלך השנים. זאת עבודה של 24/7 והיא חלק מהחיים שלי.

ניקוי ראש:

מתאמן לפחות 4 פעמים בשבוע במכון כושר (משתדל לא לוותר לעצמי), יוצא לטיולים בארץ ובו"ל עם חגית זוגתי, ובשבת יוצא לטיולי ג'יפים ברחבי הארץ עם חברים טובים.

לא יודעים עלי

אני בוגר קורס נהיגת מרוצים בהדרכת נהג המרוצים ראם סמואל, נהג פורמולה 2. אוהב לנהוג ברכבי ספורט בחו"ל (מחכה לחזור לזה לאחר הקורונה).

אם לא בתחום

מדריך טיולי ג'יפים. אולי בפנסיה.

מעניין בתחום

תחום הביטוח נראה מבחוץ אפור ומשעמם, אך בפועל הוא תחום עמוק ומרתק, שבו הלקוח הממוצע אינו מבין תמיד את השפה ה'ביטוחית' ואינו יודע את יתרונות/חסרונות הפוליסות השונות ואת ההבדלים, המהותיים לפעמים, בין חברות הביטוח השונות. לכן הוא חייב סוכן ביטוח מקצועי, בעל רישיון, שינווט וימצא עבורו את שביל הזהב לכיסוי הביטוחי הנכון ביותר עבורו. סוכן הבקי ברזי הפוליסות הרלוונטיות, לכל מקרה ביטוחי אשר הינו שונה וייחודי. סוכן שיוודע למצוא את הפתרונות הייחודיים אשר אינם תמיד סטנדרטיים ללקוחותיו, בכל התחומים.

החלטה לעסוק בתחום

אבי, יהודה אריה, היה סוכן ביטוח כך שינקתי זאת מילדות. למעשה, נכנסתי לתחום כמעט מיד לאחר הצבא. עבורי הדאגה ללקוח ומציאת הפתרון הטוב ביותר עבורו הן העניין כולו.

שילוב העבודה בחיים הפרטיים

לא תמיד אפשר להגיד שיש קו ברור בין העבודה לחיים הפרטיים.

להשתתפות במדור: news@anet.co.il

אחרי כ-3.5 שנים בתפקיד, ירון דוויק פורש מתפקידו כמנכ"ל אקורד

דוויק הוביל מיזוג של 4 סוכנויות הביטוח לסוכנות גג אחת ועמד בראשה וכן את הפיכתה לנציגה של ברוקר הביטוח הבינלאומי Gallagher | יוחלף על ידי רו"ח חזי עובדיה, לשעבר מנכ"ל חברת השירותים העסקיים ISS



ירון דוויק

מנכ"ל אקורד, ירון דוויק, פורש מתפקידו. במכתב ששלח לעובדי אקורד הודיע להם דוויק כי הוא ימשיך ללוות את החברה כדירקטור וכי ימשיך לפתח את היוזמה בה החל כמנכ"ל בתחום הביטוח האלמנטרי לחברות גלובליות - שיתוף הפעולה בין אקורד לבין Gallagher, ברוקר הביטוח השלישי בגודלו בעולם. מי שיחליף אותו בתפקיד הוא רו"ח חזי עובדיה, לשעבר מנכ"ל חברת השירותים העסקיים ISS.

המנכ"ל היוצא לעובדים. בעברו שימש דוויק במגוון תפקידים בכירים בענף הביטוח, בהם מנהל אגף ביטוח חיים בהפניקס, מנכ"ל מבטח סימון, מנהל אגף ביטוח חיים ובריאות במנורה מבטחים, מנהל השיווק במארש, מנהל תחום פרישה וגיל שלישי במגדל ומנכ"ל קלאב 50 סוכנות לביטוח וכאמור - מנכ"ל אקורד סוכנות לביטוח. בשנת 2017 הוביל דוויק את המיזוג של סוכנויות הביטוח ג'י.י.ב.ו, שפק, ק.ש. סוכנות לביטוח וק.ש חתמים, הכנסת המשקיע האסטרטגי - יובל כהן, ו"ר קרן פורטיסימו והקמת אקורד. כשנה וחצי לאחר מכן מונתה אקורד כנציגה של הברוקר הבינלאומי Gallagher.

"בתקופה עמכם ביצענו יחד פעולות רבות ליצירת פירמת ביטוח מובילה בישראל. השלמנו את מיזוג הסוכנויות שפק וקלמן, חיזקנו את הקשר עם לויס, שיפרנו את היכולות הטכנולוגיות שלנו ואנו ערוכים לצמיחה יציבה בשוק הביטוח הדינמי והמתגורר", כתב

עוזי לוי מונה למנכ"ל מנורה מבטחים נדל"ן ומנהל מערך השקעות הנדל"ן באגף ההשקעות של הקבוצה

בתפקידיו האחרונים שימש לוי כמנכ"ל "דירה להשכיר" וסגן נשיא נדל"ן בחברת WeWork | זרוע הנדל"ן של הקבוצה מחזיקה נכסי נדל"ן בארץ ובחו"ל בהיקף של כ-5 מיליארד שקלים



עוזי לוי / צילום: עופר חן

קבוצת מנורה מבטחים מדווחת על הצטרפותו של עוזי לוי לתפקיד מנכ"ל מנורה מבטחים נדל"ן ומנהל מערך השקעות הנדל"ן באגף ההשקעות של הקבוצה. מדובר בחיזוק משמעותי לזרוע הנדל"ן של הקבוצה, המחזיק נכסי נדל"ן בארץ ובחו"ל בהיקף של כ-5 מיליארד שקלים עבור מבטחי ועמיתי הקבוצה. לוי, הינו בעל ניסיון רב מתפקידיו הקודמים במגזר הפרטי והציבורי כאחד, ובעל מיומנות ורקע רחב במימון, מיזוג, פיתוח וניהול של פרויקטי נדל"ן מכל הסוגים והגדלים.

"מינוי מנהל עתיר ניסיון יאפשר לקבוצת מנורה מבטחים להרחיב ולהעצים את היקף ההשקעות בתחום הנדל"ן, אשר מייצבות ומשביחות את תשואת תיק הנכסים לטווח הארוך של הקבוצה", נמסר ממנורה מבטחים. בתפקידיו הקודמים כיהן לוי בתפקיד סגן נשיא נדל"ן בחברת WeWork, מנכ"ל "דירה להשכיר": החברה הממשלתית לדירור והשכרה, משנה למנכ"ל ואחראי על הפעילות הבינלאומית בחברת נכסים ובניין וראש מערך נדל"ן, בניה ותשתיות בבנק לאומי.

דרכים

בחום של יולי-אוגוסט, טוב שיש דרכים

לפייסבוק << f



רו"ח אלעד אלקובי עוזב את רשות שוק ההון; שמוליק זקן יחליף אותו

מנהל מחלקת ביטוח רכוש ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון החליט לסיים את תפקידו לאחר כ-9 שנים בהן הוא חלק מהפיקוח על הביטוח

חברות הביטוח וביקורת בתחום ביטוח כללי וארבע שנים במחלקת ביטוח כללי.

מרשות שוק ההון נמסר כי ברשות מעריכים מאוד את העבודה שביצע אלקובי בשנותיו בפיקוח על הביטוח, מזדים לו עליהן ומאחלים לו בהצלחה. ברשות ברכו גם את זקן עם מינויו לתפקיד החדש.



אלעד אלקובי

רו"ח אלעד אלקובי, מנהל מחלקת ביטוח רכוש ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, עוזב את הרשות. אלקובי הודיע על רצונו לעזוב, והוא יוחלף על ידי שמוליק זקן.

אלקובי מונה בדצמבר 2017 למנהל מחלקת ביטוח רכוש, אז החליף את אוהד מעודי. הוא עובד ברשות שוק ההון תשע שנים - שלוש שנים כמנהל המחלקה, שנתיים בפיקוח על

ארבעה מועמדים לתפקיד יו"ר איגוד המתכננים הפיננסיים

בנוסף ליו"ר המכהן ברק אצילי יתמודדו על התפקיד יוסי ברונהיים, מידן שגיב ופיטר הוד | הבחירות למוסדות השונים של הלשכה יתקיימו ב-10 בספטמבר

בן-אליעזר. שלושה הגישו את מועמדותם לתפקיד יו"ר ועדת האתיקה: ברוס רפפורט, דוד בכר ויחיאל קדם. לתפקיד חבר בוועדת האתיקה הגישו מועמדות: אדי קודלש, אורן אבני וגדי ברקאי.

ליאת פרנקל ועדנה כהן הגישו את מועמדותן לתפקיד יו"ר ועדת ביקורת, כאשר עדיין לא נרשמו מועמדים לחברות בוועדה זו.



ברק אצילי

בבחירות ללשכת המתכננים הפיננסיים בישראל שיתקיימו ב-10 בספטמבר הגישו ארבעה את מועמדותם לתפקיד יו"ר הלשכה: היו"ר המכהן ברק אצילי, יוסי ברונהיים, מידן שגיב ופיטר הוד.

לתפקיד חבר בוועד המנהל הגישו את מועמדותם: אלקנית עוז, יואל זילברשטיין, יוסי ברונהיים, טלי וולס, מידן שגיב, מירית עמוסי, פיטר הוד, שי סופר ושמואל



רק למנויי עדיף

מרכז מומחים משיבים

מיטב מומחי עדיף ישיבו לשאלותיכם במגוון תחומי הביטוח, הפנסיה, הפיננסים והעבודה

לשליחת שאלה למומחה <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

הפניקס השיקה ביטוח לפיצוי בגין מחלות קשות שאינו מתבטל עד תום תקופת הביטוח

אילן דטשי: שינינו את כללי המשחק באמצעות הפוליסה הרחבה והטובה בישראל לביטוח מחלות קשות, יצרנו יתרונות מהותיים

אלף ל-600 אלף שקלים והפרמיה משתנה רק אחת ל-5 שנים. "מבוטחים קיימים בביטוח מרפא של הפניקס (בעלי נספח 5450) ישודרגו באופן אוטומטי לכיסוי החדש".



אילן דטשי /
צילום: יח"צ

אילן דטשי, מנהל תחום ביטוח בריאות פרט: "שינינו את כללי המשחק באמצעות הפוליסה הרחבה והטובה בישראל לביטוח מחלות קשות, שאינה מתבטלת לפני תום תקופת הביטוח. יצרנו יתרונות מהותיים בכך שביטולנו את הקבוצות של המחלות, ביטולנו את השרידות ל-33 מחלות, מספר המחלות המזכות בפיצוי הוא הרחב בענף, סרטן מוקדם (IN SITU) כבר אינו רשימה סגורה אלא הגדרה כללית שניתן לתבוע לא רק עקב ניתוח אלא גם כתוצאה מכימותרפיה. נמשיך לעשות כל שנידרש כדי לספק למבוטחינו את מוצרי הבריאות האיכותיים בענף".

הפניקס משיקה את 'ביטוח מרפא' (מרפא 2020), ביטוח לפיצוי בגין מחלות קשות, שלדברי החברה הוא בלעדי ועם הכיסוי הרחב בענף ובלעדי. הביטוח ללא קבוצות מחלות, ללא ימי שרידות ל-33 מחלות וללא ביטולים עד תום תקופת הביטוח (בגיל 75). "לפוליסה החדשה נוספו מחלות חדשות ומיוחדות, חלקן באופן בלעדי לחברה, כגון קרוהן, צנתור כלילי טיפולי, כריתת ריאה, גידול שפיר בעמוד השדרה, מחלת יעקב קרויצפלד, מחלת דוויק נורומיאליטיס אופטיקה והרשימה הכי רחבה בענף לסרטן מקומי (IN-SITU), לצד מחלות שהיו קיימות כבר בתכנית הביטוח, כגון לופוס (זאבת), פיצוי בגין שבר באגן או בירך ופיצוי בגין ניתוח להחלפה מלאה של מפרק ירך/ברך/כתף", נמסר מהפניקס. בהפניקס מציינים כי תנאי ההצטרפות לתכנית המקורית לא השתנו: ניתן להצטרף לפוליסה מגיל 0 ועד 64, סכומי הביטוח נשארו בין 50

מנורה מבטחים משיקה שירות ייחודי למשיכת כספים מהגמל וקרנות ההשתלמות באופן דיגיטלי מלא

במסגרת השירות יכול העמית לצפות בנתונים אישיים אודות הקופות שברשותו וכן לבדוק זכאות להלוואה | טל לנגביץ אברהם: בתקופה זו עולה הצורך בפיתוח אמצעים דיגיטליים

אמצעים דיגיטליים עבור לקוחות וסוכני החברה ואנו שמחים להיות חוד החנית של ענף החיסכון הפנסיוני והביטוח בהקשר זה. בחרנו לפתח תהליכים דיגיטליים מלאים, חדשניים ומהירים אשר מייצרים ללקוחותינו חווית שירות אמיתית בהתאם לצרכיהם האישיים וכן מהווים פריצת דרך חסרת תקדים בקיצור ויעול תהליך קבלת כספים מחסכונות".



טל לנגביץ אברהם /
צילום: דוברות מנורה מבטחים

ענבר טיסונה, סמנכ"ל, מנהלת תחום מערכות חיסכון ארוך טווח באגף מערכות מידע: "לאור הוראת השעה גופי הפיתוח התגייסו במהירות שיא כדי לאפשר תהליך מהיר מקצה לקצה, שמוזנק מאתרים דיגיטליים ומסתיים במערכות הליבה ללא מגע יד אדם. הפיתוח שילב אינטגרציות מורכבות, בדיקות אוטומטיות ובקורות ממוכנות וכל זאת כדי לאפשר שירות לא פחות ממושלם ללקוחות שלנו" בחברה מציינים כי השירות מצטרף אל שירותים נוספים, חדשניים מהירים ופשוטים שהשיקה לאחרונה מנורה מבטחים, דוגמת פדיון פנסיה דיגיטלי, אשר מותאמים אישית לצרכי הלקוחות.

קבוצת **מנורה מבטחים** פיתחה תהליך מהיר למשיכת כספים מקרנות ההשתלמות וקופות הגמל באופן דיגיטלי ובהתאם להוראות השעה. "לאור הביקוש בתקופת הקורונה לביצוע פעולות דיגיטליות ועצמאיות על ידי הציבור ולאור הוראת השעה למשיכת כספים של רשות שוק ההון בנושא", מסבירים במנורה מבטחים.

אל השירות החדש ניתן להיכנס באמצעות המידע האישי באתר האינטרנט של מנורה מבטחים או באמצעות סוכן הביטוח דרך אתר הסוכנים. במסגרת השירות מתבצעת התאמה אישית לצורכי הלקוחות, תוך מתן מענה לצרכיהם הספציפיים, כגון הצגת נתונים אישיים אודות הקופות שברשותם וכן בדיקת זכאות להלוואה שבמנורה מבטחים מגדירים כהלוואה בתנאים אטרקטיביים, על חשבון קופת הגמל וקרן ההשתלמות ללא צורך במתן מסמכים.

טל לנגביץ אברהם, סמנכ"ל דיגיטל וחדשנות במנורה מבטחים ביטוח: "מדובר בבשורה של ממש לציבור החוסכים בקופות הגמל וקרנות ההשתלמות בישראל. בתקופה זו, עולה הצורך בפיתוח

כלל ביטוח תספק ביטוח נסיעות לחו"ל לאיחוד האמירויות

החברה פעלה בימים האחרונים מול גורמים שונים באיחוד האמירויות כדי לאשר את המהלך ולאפשר את רכישת הביטוח



דיויד ארנון /
צילום: סיון פרג'

באיחוד האמירויות, ביניהם חברות חילוץ, שירותים רפואיים ואנשי מפתח כדי לאשר את המהלך ולאפשר רכישת ביטוח נסיעות ליעדים אלה.

דיויד ארנון, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הבריאות בכלל ביטוח ופינסים, ציין: "אני שמח לבשר, כי כלל ביטוח ופינסים היא החברה הראשונה בישראל להעניק שירותי ביטוח נסיעות לחו"ל לאיחוד האמירויות, במסגרת פתיחת

השמיים וגיבוש הסכם השלום עמם. לקוחות המתכננים לטוס ליעד זה, מוזמנים לפנות לחברה ולהצטרף לביטוח הנסיעות של כלל, המעניק כסוי רפואי נרחב ואת כל השירותים הנלווים הנדרשים לנוסעים בעת שהייתם בחו"ל".

כלל ביטוח ופינסים הודיעה כי היא תספק ביטוח נסיעות לחו"ל, לנוסעים ליעדים באיחוד האמירויות, בעקבות הסכם השלום שנחתם עם ישראל. כלל היא חברת הביטוח הראשונה בארץ שמציעה ביטוח נסיעות לאיחוד האמירויות.

מהחברה נמסר כי "הביטוח כולל כסוי מורחב לשירותי חירום רפואיים, איתור וחילוץ ושירות כלל Express המעניק התחייבות להחזר כספי מידי בלחיצת כפתור, במקרים של אירועים רפואיים ואיחור בקבלת מזוודה, וכן מוקד חירום ורופא Online, בשפה העברית 24/7. השירותים במסגרת ביטוח הנסיעות לחו"ל יסופקו, גם באמצעות אפליקציית השירות של כלל ביטוח ופינסים, ה'לחצן של כלל'.

עוד נמסר כי בימים האחרונים, החברה פעלה מול גורמים שונים

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ
למספר 03-9076010

*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן <

עדיף
מוסיפים לך ערך

קליק וזה עובר

מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!
העדכונים יסייעו לכם לעבור את משבר הקורונה עם הרבה יותר הנאה וערך

עמדת היועמ"ש בעליון: לבטל את פסק הדין המאשר ייצוגית בנושא גביית הוצאות ניהול השקעות

נגד הראל, מנורה, הפניקס והכשרה נטען כי הן מחייבות בהוצאות הללו בפוליסות ביטוח פרט מבלי שהדבר צוין ובניגוד להסכמה החוזית | החברות טענו כי מדובר בחלק מההוצאות הישירות והן רשאיות לכך בהתאם לעמדת הפיקוח

בהוצאות ניהול השקעות לא צוין בפוליסות הביטוח, והוא מנוגד להסכמה החוזית בין הצדדים. המשיבות טענו כי הוצאות ניהול השקעות הן חלק מן ההוצאות הישירות שמוציאות חברות הביטוח בשל ביצוע העסקאות, והן משולמות לצדדים שלישיים באופן אחיד מנכסי המבוטחים. משום כך, גביית הוצאות נעשתה כדיון. עמדת **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** היא כי גופים מוסדיים רשאים לגבות הוצאות ישירות מאת העמיתים או המבוטחים, גם אם הדבר אינו מצוין באופן מפורש בתקנון הגוף המוסדי, ובלבד שהדבר נעשה בהתאם להוראות התקנות. התביעה נגד הראל נאמדה ב-27.9 מיליון שקלים, מנורה מבטחים נתבעה בסכום של 23.6 מיליון שקלים, הפניקס נתבעה על סך של 14.7 מיליון שקלים והכשרה ב-8 מיליון שקלים.

הראל, מנורה מבטחים, הפניקס והכשרה דיווחו בתחילת השבוע כי היועץ המשפטי לממשלה סבור כי על **בית המשפט העליון** לקבל את בקשת רשות הערעור שהן הגישו ואת הערעור גופו, ולבטל את פסק הדין של **בית המשפט המחוזי** מרכז-לוד מה-31 במאי 2019, המאשר את ניהולה של תביעה ייצוגית כנגד כל אחת מהן. התביעות הוגשו בנושא "גביית הוצאות ניהול השקעות", בקשר לניהול נכסי מבוטחים במסגרת פוליסות ביטוח פרט. התביעה והבקשה לאישורה כייצוגית, שהוגשו בספטמבר 2016, נסבו על טענת המבקשים כי פוליסות החיסכון קובעות שהחוסכים ישלמו לחברות הביטוח דמי ניהול בשיעור של עד 2% בעבור ניהול החיסכון, והתשלומים האפשריים הנוספים הם מיסים ממשלתיים ואחרים (שאינם רלוונטיים לענייננו), ואלו בלבד. חיוב המבוטח

חברת ביטוח לא תידחה מועמד שעל הספקטרום האוטיסטי בטענה שהוא זכאי ל-100% קצבת נכות מהביטוח הלאומי

עדכון חוזר החיתום נועד לאפשר למועמדים לביטוח בעלי מוגבלויות למצות את בחינת זכאותם לכיסוי ביטוחי | ד"ר ברקת: נמשיך לוודא שהליך החיתום מתבצע בהגינות ומקצועיות

לזכאותו של המועמד לקצבת נכות מביטוח לאומי, ללא שבוצעה בהכרח בחינה פרטנית לגבי מצבו הרפואי והתפקודי. "לאור העובדה שהמוסד לביטוח לאומי מאשר זכאות לקצבת נכות ללא תלות בשאלת מיקומו של הפונה על הספקטרום האוטיסטי לא מדובר באינדיקטור מספק, שכן קצבת נכות ניתנת עד גיל 18 גם לילדים ברמת תפקוד גבוהה", מסבירים ברשות ומוסיפים: "יתרה מכך, נמצאו מקרים בהם טרם ניתן היה להעריך את הסיכון הביטוחי של הילד, שכן הוא היה צעיר מדי, אך חברת הביטוח לא ציינה במפורש במכתב שבאפשרותו לפנות שוב בגיל מבוגר יותר, לאחר שתתגבש וזאות לגבי מצבו התפקודי של המועמד לביטוח".

הממונה על שוק ההון, ד"ר ברקת: "הרשות בהובלתי רואה חשיבות עליונה להתנהלות הוגנת ושקופה של חברות הביטוח אל מול ציבור המבוטחים ככלל ולמבוטחים בעלי מוגבלויות בפרט. בעדכון החוזר פעלנו לתיקון המצב הקיים במטרה להקל על ציבור המבוטחים, ונמשיך לפעול ולבחון את הליך החיתום ולוודא כי הוא מתבצע בהגינות, מקצועיות וענייניות. יתרה מכך, הרשות תמשיך את הקשר הרציף עם נציגי מבטח משנה במטרה לוודא שנעשה המקסימום לצרף מבוטחים עם מוגבלות וכן עם נציגי הורים, התורמים רבות להעלאת המודעות לנושא".

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ד"ר **משה ברקת**, פרסם בסוף השבוע שעבר עדכון של חוזר החיתום הנוגע לבעלי מוגבלויות. מטרת החוזר היא לאפשר למועמד לביטוח עם מוגבלות למצות באופן מיטבי את בחינת זכאותו לכיסוי ביטוחי, זאת למרות מצבו הרפואי והתפקודי. ברשות מציינים כי עדכון החוזר נועד לקדם את השוויוניות. הנספח מסדיר ומנחה את חברות הביטוח בנוגע לעריכת הליך החיתום לשם צירופו של אדם עם מוגבלות, טרם קבלתו לביטוח. "חיתום רפואי הינו הליך של בדיקת המצב הרפואי של מועמד לביטוח טרם קבלתו לביטוח. התהליך נועד לאפשר למבטח לקבל מידע שעל בסיסו יחליט האם ברצונו לקבל את המבוטח לביטוח ובאילו תנאים", מסבירים ברשות שוק ההון.

התוספת בחוזר נוגעת למצב בו טרם ניתן להעריך את הסיכון הביטוחי של המועמד לביטוח בעת החיתום, ובו יציין גוף מוסדי במכתב הדחייה כי באפשרות המועמד לביטוח להגיש בקשת צירוף בעתיד לאחר שיגובש מצבו התפקודי. בנוסף, מתייחס החוזר לכך שגוף מוסדי לא ידחה מועמד לביטוח על הספקטרום האוטיסטי, רק על בסיס הטענה, כי המועמד לביטוח נמצא זכאי לקצבת נכות בגובה 100%.

הרקע לפרסום ההוראות הינו בדיקה שערכה רשות שוק ההון במסגרתה נמצאו מקרים בהם חברת הביטוח דחתה את קבלת המועמד לביטוח זאת לאחר שניתן משקל רב, יתר על המידה,

קרב המבוטחים הסייעודיים בקופות החולים: הרשות מסדירה את השקעות חברות הביטוח

רשות שוק ההון מציעה כי חברות הביטוח יקימו "חברה למטרה מיוחדת" שתנהל את הנכסים שאינם סחירים, גם לאחר שההסכם בין חברת הביטוח לקופת החולים יסתיים.

הוראות הממונה קובעות שתקופת התקשרות של חברת ביטוח עם קופת חולים לצורך עריכת תכנית לביטוח סיעודי קבוצתי לחברי קופת חולים לא תעלה על 8 שנים. הוראה זו נועדה, בין השאר, לקדם תחרות בין חברות הביטוח השונות, תחרות שעשויה להיטיב עם המבוטחים בשיפור ועדכון התנאים.

בעת מעבר נכסי הקרן בין חברות הביטוח מדי 8 שנים קיים קושי להעברה של נכסים שאורך ההשקעה בהם ארוך מתקופה זו. על מנת לאפשר השקעה בנכסים לא סחירים לטווח העולה על 8 שנים מציעה **רשות שוק ההון** בטיטה שפורסמה השבוע לאפשר השקעה באותם נכסים באמצעות "חברה למטרה מיוחדת" (spc Special purpose company), המאפשרת פיצול בין הבעלות על נכסים הלא סחירים שעוברת לחברת הביטוח החדשה בהליך פשוט, לבין ניהול הנכסים שנותר בידי חברת הביטוח הקודמת.

כאמור נכסי קרן המבוטחים שאינם סחירים ינוהלו באמצעות ה-spc, בכפוף לכל התנאים המצטברים הבאים: כל נכסי הקרן שאינם סחירים ינוהלו במסגרת ה-spc, אולם יראו את ההשקעות שביצע ה-spc, כאילו נעשו במישרין על ידי חברת הביטוח, לדוגמה לעניין עמידה בהוראות כללי השקעה, חובות דיווח שונות

והוראות לעניין סולבנס. בנוסף, הסכם הניהול לא יעלה על 10 שנים מיום סיום ההתקשרות וזאת על מנת לאפשר גמישות לחברות הביטוח בניהול נכסי הקרן לטובת המבוטחים. עם זאת, מוצע לאפשר לחברות הביטוח וקופות החולים לעגן בהסכם מנגנון שיאפשר מכירה של נכסים בתוך תקופת הסכם הניהול ובכך לאפשר התקשרות מעבר ל-10 שנים. מכירת הנכסים תעשה בהתאם לתקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (חישוב שווי נכסים), תשס"ט-2009.

במועד סיום ההתקשרות בין חברת הביטוח לבין קופת החולים, הבעלות על ה-spc - תעבור לחברת הביטוח החדשה, אולם הנכסים ימשיכו להיות מנוהלים תחת חברת הביטוח הקודמת ללא יכולת התערבות מצד חברת הביטוח החדשה, אלא אם הסכימה חברת הביטוח הקודמת שהנכסים, חלקם או כולם, ינוהלו תחת חברת הביטוח החדשה. על דמי הניהול יחולו הוראות הדין הקבועות בתקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), כלומר דמי הניהול שישולמו לחברת הביטוח הקודמת דינם כדין הוצאות ישירות. ככלל הוראות החוזר ייכנסו לתוקף ביום פרסום החוזר. עם זאת, במקרים בהם מחזיקה חברת הביטוח נכסים לא סחירים עבור קרן מבוטחים, יינתן פרק זמן של 6 חודשים להיערכות לקראת העברת נכסים אלו למסגרת של spc.

כאמור נכסי קרן המבוטחים שאינם סחירים ינוהלו באמצעות ה-spc, בכפוף לכל התנאים המצטברים הבאים:

כל נכסי הקרן שאינם סחירים ינוהלו במסגרת ה-spc, אולם יראו את ההשקעות שביצע ה-spc, כאילו נעשו במישרין על ידי חברת הביטוח, לדוגמה לעניין עמידה בהוראות כללי השקעה, חובות דיווח שונות



המכלול שלי
דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

www.Anet.co.il | info@Anet.co.il

עו"ד גיא שמואלי



משפט מפתח

מתי בית הדין לעבודה דן בתביעות אבדן כושר עבודה?

בית המשפט המחוזי קבע כי תביעת ביטוח אבדן כושר עבודה שאינה במסגרת קופת גמל תידון בבית המשפט ולא בבית הדין לעבודה



בית המשפט המחוזי מרכז קיבל בקשת ערעור של חברת הביטוח **הראל** וקבע כי הדיון בתביעת אבדן כושר עבודה יתקיים **בבית משפט השלום** ולא בבית הדין לעבודה. בכך הפך בית המשפט המחוזי את החלטת בית משפט השלום אשר קבע כי יש להעביר את הדיון לבית הדין לעבודה.

המשיב הגיש תביעה כנגד חברת הביטוח בבית משפט השלום ראשון לציון, בה עתר לתשלום פיצויים בגין תאונה שארעה כאשר פרק עמוד חשמל ממשאיתו וכתוצאה ממנה נגרמו לו נזקי גוף. התביעה בעיקרה היא תביעה לתגמולי ביטוח בגין נכות צמיתה מתאונה ואבדן כושר עבודה עקב תאונה לתקופה קצובה מכוח פוליסת ביטוח בריאות הכוללת נספח כיסוי ביטוחי ופיצויי בגין נכות ואי כושר עבודה מתאונה. לטענת חברת הביטוח שגה בית משפט השלום בסובר שהסמכות העניינית לדיון בתביעה מוקנית לבית הדין לעבודה, מאחר ומדובר בפוליסת ביטוח תאונות אישיות בלבד, אשר אינה עונה על הגדרת "קופת גמל", עניין העומד בבסיס התנאי לקביעת הסמכות העניינית אצל בית הדין לעבודה.

כמו כן אין מדובר בתביעה של עובד או מעסיק, כיון שהפוליסה נרכשה על ידי המשיב ללא קשר ליחסי עובד מעביד. גם המשיב הסכים לטענת חברת הביטוח והצטרף בתגובתו לבקשתה לביטול החלטת בית משפט השלום.

בית המשפט המחוזי קבע כי בחוק נקבע לבית הדין האזורי לעבודה הסמכות הייחודית לדון בתובענות של חברים או חליפיהם או של מעסיקים או חליפיהם נגד קופות גמל. בית המשפט קבע כי תנאי ראשוני לצורך קביעת סמכותו של בית הדין לעבודה הוא כי התביעה תוגש כנגד "קופת גמל".

בהליך בו דן הערעור מציינת חברת הביטוח כי לא מדובר כלל בפוליסת ביטוח המהווה קופת גמל על פי ההגדרות, כך שאין מדובר בביטוח מנהלים, קרן פנסיה או פוליסה שנחתמה במסגרת סוציאלית המעניקה תגמולים או קצבה.

"מעט שלא הוכח או נקבע אחרת ומעת שאף המשיב מסכים לעובדות הנטענות באשר למהותה של הפוליסה, הרי שהסמכות לדון בתביעה היא לבית משפט שלום, כתביעה חוזית על בסיס הסכום הנתבע", קבע בית המשפט המחוזי.

בית המשפט גם התייחס לקביעות קודמות של בית המשפט במסגרת סע"ש (ת"א) 49399-09-16 פלונית נ. מנורה מבטחים [פורסם בנבו] (2017): "אמנם בית המשפט העליון הרחיב את סמכותו של בית הדין לעבודה לדון בתביעות נגד 'קופות גמל' תוך שקבע כי אין

צורך לבחון מהו אופי המחלוקת, אם היא בעלי אופי ביטוחי או שמא בעלת אופי סוציאלי. ונזכיר כי בהתאם לחוק הגנת השכר הגדרת קופת גמל כוללת בתוכה גם חברת ביטוח, קרן פנסיה ועוד. אולם, בית המשפט העליון לא ניתק את הקשר הנדרש לפיו התביעה מוגשת על ידי עובד או מעסיק או חליפיהם נגד קופת גמל".

בית המשפט קבע כי בהליך הנדון מדובר בפוליסת ביטוח פרטית של המשיב, אשר אמנם מקנה לו פיצויי מוגבל לתקופה מוגבלת עבור נכות מתאונה, יחד עם זאת, אין המדובר בביטוח מנהלים או בקרן פנסיה העונה על הגדרת קופת גמל אלא בביטוח תאונות אישיות במסגרת פוליסת ביטוח בריאות פרטית, וכן אין מדובר בקופה או בביטוח הנתבע על ידי "עובד" או "מעסיק" או חליפיהם. "פוליסת הביטוח הנדונה אינה כפופה לתקנות מס הכנסה ואי בה חלק של הפרשות עובד ומעביד כפי שיש בביטוח מנהלים או בחברות בקופ"ג, כך גם הפיצוי היומי אינו תלוי בשיעור ההכנסה של המבוטח אלא על פי שיעור הפיצוי היומי אותו רכש המבוטח", קבע בית המשפט המחוזי.

לסיכום קבע בית המשפט כי לא הוכח כי מתקיימים התנאים להקניית סמכות לבית הדין לעבודה לדון בתביעה. בית המשפט החליט להחזיר את התביעה לבית משפט השלום להמשך דיון.

* הכותב הינו שותף במשרד עורכי הדין שמואלי שמשון RGS

קליק וזה עובר



מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!
העדכונים יסייעו לכם להיות מקצוענים בתחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ למספר 03-9076010

*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן מהטלפון

עדיף

מוסיפים לך ערך

דן דוברי



מדור מארח

ביטוח | פנסיה | פיננסים

הצורך בנאמנות

בעשורים האחרונים הפכה הנאמנות לכלי משפטי יעיל לשמירת ההון המשפחתי | עו"ד (רו"ח) אוהד בוגנים מסביר על האופן בו הנאמנות יכולה לסייע למשפחות

הקטנת הסיכון למס ירושה עתידי".

מתי כדאי להקים נאמנות במהלך החיים?

"את הנאמנות ניתן להקים בשני מועדים עיקריים. המועד הראשון הוא עוד בחייו של יוצר הנאמנות ('נאמנות בחיים'). המועד הנוסף הוא עם פטירתו של היוצר ('נאמנות על פי צוואה'). יוצר הנאמנות מקים, עוד בחייו, את הנאמנות ומעביר אליה את כל או חלק מסוים מנכסיו. העברת נכסים זו פטורה ממס בישראל. עם זאת, העברת הנכסים אינה בהכרח בלתי חוזרת, שכן, נאמנות יכולה להיות הדירה או בלתי הדירה. 'נאמנות הדירה' היא נאמנות בה רשאי היוצר לקבל חזרה לרשותו את הנכסים. לעומת זאת, 'נאמנות בלתי הדירה' היא נאמנות בה הנכסים המועברים נשארים בנאמנות עד להתקיימות המועד בו יש לחלקם.

נאמנות על פי צוואה מוקמת עם פטירתו של יוצר הנאמנות ונכסי העזבון, כולם או חלקם, לפי הוראות היוצר, מועברים לנאמנות שתוקם במועד זה. על מנת להקים נאמנות על פי צוואה, על היוצר לצוות בצוואתו על הקמת הנאמנות, לצרף לצוואתו את כל מסמכי הקמת הנאמנות וקובע, עוד בחייו, כיצד יחולקו הנכסים מהנאמנות לנהנים לאחר פטירתו. הנאמנות צועדת יד ביד עם עולם המס. בעוד שבעבר נאמנות הייתה מתקשרת עם הון עצום ולעיתים לא מדווח, בעשורים האחרונים הפכה הנאמנות לכלי משפטי יעיל לשמירת ההון המשפחתי. ככלל, נאמנות בישראל חייבת במס באופן דומה מאוד לו הייתה "אדם מן הישוב". כלומר, על שכירות ממגורים ישולם מס בשיעור של 10%, על רווחי ההון, בין היתר מניירות ערך. שיעור המס יהיה דומה לזה של יחיד. יחד עם זאת, נאמנות היא עדיין ייצור כלאיים, ולכן עולם המס הוא אינהרנטי לעולם הנאמנות, בין היתר, משום שכל פעולה בנכסי הנאמנות יכולה לגרום עמה חבות מס עצומה. הטעמים לכך רבים ומגוונים. כך למשל, בנאמנויות ישנם נכסים רבים במדינות רבות. כל שינוי בבעלות בנכס במקום מושבו של היוצר או של הנהנה, יכול להוביל למיסוי נרחב במדינה בה נמצא הנכס, עניינים של מסי ירושה ועוד".

איזה אנשי מקצוע צריכים להיות מעורבים ביצירת הנאמנות?

"מדובר בעבודת צוות של מתכנן פיננסי מקצועי ויועצים משפטיים מיומנים הבקיאיים בעולם המשפטי ובעולם המס. הקמת נאמנות היא עניין הדורש הבנה של צרכי המשפחה, זיהוי תהליכים משפחתיים והבנה אמיתית לבחינת הצורך בחלוקת נכסים. יחד עם התכנון פיננסי המשפחתי עולות סוגיות מס רבות אשר מצריכות חשיבה מדוקדקת בעת הקמת הנאמנות ובחינה מחודשת מדי תקופה שוטפת.

* דן דוברי הוא חבר בוועדת הסטנדרטים והסמכות של הקהילה האירופאית. יו"ר של חברת ניהול קרנות נאמנות, ויו"ר של חברת תכנון פיננסי המתמחה בתחום הבינלאומי. מייסדי עולם התכנון הפיננסי בארץ



עו"ד (רו"ח) אוהד בוגנים

נושא הנאמנויות עלה לכותרות שוב בישראל, בין היתר, לאור מגפת הקורונה והצורך האמיתי של משפחות שצברו או ירשו מעט עושר לשמור עליו ולהעבירו באופן מסודר לדורות הבאים. שוחחתי עם אחד המומחים בתחום, עו"ד (רו"ח) אוהד בוגנים, שותף במשרד עורכי הדין ירון-אלדר, פלר שוורץ ושות' (שותף של טלי ירון-אלדר, לשעבר נציבת מס הכנסה), על כלי הנאמנות והאופן בו הוא יכול לסייע למשפחות בישראל.

ספר לנו על הצורך הנובר של משפחות בישראל לנאמנות.

"זה מתחיל מהגידול הטבעי של העץ המשפחתי, התבגרותם של יוצרי ההון וחוסר היכולת של דורות ההמשך לייצר הכנסות נוספות שיכלולו אותו. בעוד שישנן משפחות שידעו לשמור על הונו לאורך שנים, למשל משפחת הוקפלר המפורסמת, משפחות רבות נעלמו מהנוף הציבורי, בעולם ובישראל בפרט.

הבנה כלכלית זו, של שימור ההון המשפחתי לאורך דורות רבים, היא שהובילה להכרה כי לעיתים הון שמנוהל על ידי צדדים שלישיים, מהווה את הדרך הכמעט יחידה להבטיח רווחה כלכלית לדורות רבים. לצורך כך, משפחות רבות בוחרות להקים נאמנות (Trust) אשר בה נמצאים נכסי המשפחה, או חלקם. בהתאם להוראות מקים הנאמנות ('יוצר הנאמנות' - Settlor), מחלקת הנאמנות את נכסיה או את פירות הנכסים לידי הנהנים בנאמנות (Beneficiaries)."

מה מעניקה הנאמנות ליוצר ולנהנים?

"הנאמנות מאפשרת ליוצר הנאמנות את היכולת להחליט מה יעשה בנכסיו גם לאחר לכתו, בין אם בגיבוש מנגנון של חלוקה ליורשים, גם כאלה שטרם נולדו, להחליט לתמוך במי שנוקק לכך ואף לדאוג למפעלי צדקה גם בחלוף שנים רבות לאחר לכתו.

"נאמנות היא דרך מצוינת ליצור חוצץ בין הנכסים לבין הבעלות. מסך הברחל שבין הנכסים לנהנים מיטיב בשני משוורים עיקריים - הראשון, הוא במקרה של הפרדה רכושית בין בני זוג. בעוד שבתי המשפט פוסקים לא פעם כי חרף קיומו של הסכם חיים משותפים (הסכם ממון) ואים בנכסים כבעלות של שני בני הזוג, נאמנות מאפשרת הפרדה רכושית שהקושי לערער עליה רב, משום שהנכסים אינם בבעלות מי מבני הזוג. מי שור נוסף, הוא ההגנה המשפטית. הנאמנות יוצרת ניתוק של הנכס מבעליו וכך מתאפשר להגן על נכסים מפני נושים, זאת משום שהנכסים אינם בבעלות אדם אלא בבעלות נאמנות שהיא ישות משפטית נפרדת ועצמאית לחלוטין".

האם מעבר לצורך בארגון וסדר בהון המשפחתי הנאמנות גם עשויה להגן על הנכסים בפני מסים?

"הקמת נאמנות יכולה להגן ממסי עזבון (ירושה), ככל שיחול בישראל בעתיד, ואשר חל במדינות רבות בעולם כבר כעת. הנאמנות, מתוקף היותה ישות משפטית נפרדת לחלוטין, אינה חייבת במס ירושה, שכן, הנאמנות ממשיכה את חייה עד לחלוקת מלוא נכסיה, בהתאם להחלטת היוצר. בדרך זו ניתן לבדל את נכסי היוצר שמועברים לנאמנות, תוך

קצרים

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

*** בית ההשקעות מיטב דש** הודיע כי השבוע התקשרה חברת הבת שלו, **ליקווידטי קפיטל**, וקרן הון סיכון אמריקאית מובילה במסמך עקרונות לא מחייב להשקעה בסך של כ-23 מיליון דולר במניות בכורה בליקווידטי. בהתאם למסמך העקרונות, בכפוף לחתימה על הסכם מחייב ולהתקיימות התנאים להשלמת ההסכם, המשקיע האמריקני ישקיע בליקווידטי סך של 10 מיליון דולר ויתרת הכספים יושקעו בידי משקיעים אחרים. בנוסף, המשקיע ירכוש מבעלי מניות נוספים בליקווידטי (שאינם מיטב דש) מניות רגילות נוספות.

*** רשות ניירות ערך** פרסמה אתמול (ד') את המודל להבניית הענישה בהליכי אכיפה מנהלית. מודל הבניית הענישה באכיפה מנהלית פורסם במטרה להמשיך ולקדם שוויוניות באכיפה, שקיפות וודאות יחסית של המפרים לגבי אמצעי האכיפה.

*** הבורסה לניירות ערך** השיקה פלטפורמה ייעודית, שתיקרא TASE UP, במסגרתה יוכלו חברות הייטק פרטיות, קרנות המשקיעות במיזמי נדל"ן בחו"ל וקרנות אשראי ליהנות מגישה ייחודית למשקיעים מוסדיים ומשקיעים כשירים, ולגייס כספים מבלי להפוך להיות ציבוריות, ללא חיוב בדיווחים על פי חוק ניירות ערך ומבלי לפרסם תשקיף כמתחייב בדרך כלל מחברות הרוצות לגייס הון בבורסה.

*** בית הדין האזורי לעבודה** בתל אביב קיבל ביום רביעי שעבר (12 באוגוסט) את הסיכום בין **ביטוח ישיר להסתדרות הכללית** על סגירת התיק בו טענה ההסתדרות כנגד התנהלות חברת הביטוח בעניין התארגנות העובדים. במסגרת התביעה דרשה ההסתדרות פיצוי בסך 1.2 מיליון שקלים. במסגרת הסיכום, ביטוח ישיר הבהירה כי הפעילות לטובת ההתארגנות לא תופרע על ידה וכי היא תדאג לטפל בכל מקרה של פגיעה או התנכלות לחבר ועד פעולה, ככל שיובא לידיעתה. ההבהרה באה כנגד הסכמת הצדדים לויתור מלא על כל טענות ההסתדרות. השופט **דורון יפת**, שקיבל את בקשת הצדדים, פסק עוד כי ביטוח ישיר תשלם להסתדרות הוצאות בסך 110 אלף שקלים. ההסתדרות הודיעה כי תדאג להקצות את הכספים לטובתם ולרווחתם של העובדים בביטוח ישיר.

*** הראל** הופכת בימים אלו לחברת הביטוח הראשונה בארץ שתעבור, במסגרת יישום IFRS17 לפלטפורמת SAP S/4 HANA באמצעות ענן AZURE. כמו כן מתכננת הראל הגירה בהקדם למודול HANA on BW, באמצעות הענן. במסגרת החיבור הקיים בין SAP ו**מיקרוסופט**, המכונה Sap On Azure, יספקו השתיים ארכיטקטורה ופתרונות Best Practice מוכחים ליישום תקן IFRS17 מבוסס הענן, בקבוצת הראל.

■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חינם ב**לוח עדיף** עד 15 מילים
■ מודעות **ללוח עדיף** ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il
■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

לוח דרושים



לפרטים: יהודה - 050-5244630; דוא"ל: ys@yhd.co.il

☞ מבטח סימון מגייסת סוכן פנסיוני/ת דוברת/ת רוסית.
פרטים וקו"ח לדוא"ל: nataliy@mvs.co.il; טל: 03-7966554.

☞ לסוכנות ביטוח ותיקה בר"ג העוסקת בתחום ביטוח אלמנטרי וחיים דרוש סוכן ביטוח אלמנטרי צעיר ונמרץ שרוצה להתפתח ולהתקדם.
קו"ח: ofir@ron-ins.co.il

☞ לסוכנות ביטוח מובילה במרכז הארץ דרושה בחורה/ה נמרצת לתפקיד מגיוון מאתגר מעניין עם רכב צמוד.
דרישות: רישיון ביטוח חיים חובה. יתרון לבעלי רישיון אלמנטרי וחיים.
לפרטים: 052-7994888

☞ **משווק פנסיוני בעל רישיון.** ללקוחותינו דרושים משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! דרישות: בעלי רישיון ייעוץ/ שיווק פנסיוני מטעם משרד האוצר.
קו"ח: boaz@boazhr.com

☞ **פרנט תפעול ביטוח חיים.** למערך התפעול המתקדם של סוכנות הסדר מובילה ומקצועית אנו מחפשים: פרנט/ית מנוסה!
דרישות: ניסיון קודם בעבודה בסוכנות הסדר - חובה!
תודעת שירות גבוהה - חובה! קו"ח: boaz@boazhr.com

☞ סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר.
פרטים: דוא"ל: inssurance2020@gmail.com
נייד 050-7063005

☞ לעבודה מאתגרת ומעניינת בסוכנות ביטוח ותיקה ומנוסה בדרום דרושה/ בעלת/ רישיון בביטוח חיים ובביטוח כללי. תנאים טובים למתאימים. יש לשלוח קורות חיים למייל haybit@haybit.co.il

☞ לאחד מלקוחותינו הגדולים דרושה/ מנהלת/ קשרי לקוחות, רצוי בעלת/ ניסיון בתחום מכירות ביטוח ו/או בתאום תועמלנות רפואית.
קו"ח למייל info@kdh-law.co.il

☞ לסוכנות לביטוח ותיקה בחיפה מעוניינת לצרף סוכן ביטוח פעיל בכל תחומי הביטוח. תמיר: 050-5580688
נא לשלוח לכתובת דוא"ל: tamir@menczel.co.il

☞ עו"ד שמעונין/ת לפתוח בקריירה עצמאית ביעוץ בביטוח כללי. ניסיון נדרש: עובדת/ת בתביעות או חיתום. נדרשת בקיאות וידע מעמיק בכל ענפי ופוליסות הביטוח המסחרי. סודיות מובטחת.
הכנסה מובטחת. קו"ח: shahr35@hotmail.com

☞ דרוש סוכן ביטוח אלמנטרי מאזור השרון לשיתוף פעולה וקבלת כל שירותי המשרד הנדרשים מסוכנות ביטוח בכפר סבא.

מליאה מרכזית

09:45 **משבר הקורונה הוא רק סימפטום: שיחה פתוחה על מאבק העצמאים עם אביר קארה, ממובילי תנועת השולמנים**

מראיין: עופר נוראל, מייסד ויו"ר עדיף תקשורת

09:00 **דברי פתיחה: רועי ויינברגר, עורך ראשי, עדיף**

09:05 **משה ברקת, הממונה על שוק ההון, הביטוח והחסכון**

09:55 **השקעות בשוק ההון: ריאיון עם גילעד אלטשולר, בעלים ומנכ"ל משותף, אלטשולר שחם**

מראיין: רועי ויינברגר, עורך ראשי, עדיף תקשורת

09:15 **סוכן הביטוח 2020: ריאיון עם ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח**

10:05 **מוטיבציה ויזמות: ריאיון עם זוהר לבקוביץ', יזם וחבר בצוות המשקיעים בתכנית הכרישים**

מראיין: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

09:25 **מה התשובה של סוכני הביטוח לצונאמי של ברקת? פאנל בהשתתפות נשיאי לשכת סוכני הביטוח לדורותיהם: אריה אברמוביץ, אודי כץ ויוסי מנור**

אולם 2

אולם 1

10:15 **הרצאה**

10:15 **עוד רחוקה מנוחתך: מתחדשים גם ב-2020 - גיא קריגר**

10:25 **פאנל: סייבר - הסיכון והסיכוי בתקופות משבר - עו"ד ליאת הר-טוב, מלי בנפשי, איתי בן-ארצי**

10:25 **פאנל: הקרנות הנבחרות - מיתוסים במבחן - רמי דיין, שני בלו הרפניסט, רו"ח אפי סנדרוב, דודי לייזנר**

10:45 **מסוכן הוליסטי לסוכן מומחה: יגאל סרי**

10:45 **ריאיון 'אחד על אחד' עם רונן טוב**

מראיין: רמי דיין, יועץ פנסיוני ומומחה למיסוי

10:55 **מדד הקורונה ופעולות הרשות בתחום הביטוח: ריאיון עם אוהד מעודי**

מראיין: רועי ויינברגר, עורך ראשי, עדיף תקשורת

10:55 **כל מה שחשוב לדעת על פרישה מיידית מקרן נבחרת: עומר בן יאיר**

11:10 **פאנל: גמל והשתלמות בימי קורונה אודי אלוני, עומר דגני, אודי אביטל, דליה ברק**

11:10 **פאנל: אתגרים והזדמנויות בפרישה אייל רחוביזקי, ציפי אבירם קינן**

11:30 **פאנל: העולם שייך לצעירים? בניית עסק מצליח בביטוח ופיננסים - אבי גמבש, איתי ברדה יובל פנקס, ירון שמאי**

11:30 **השקעות בתקופת הקורונה: גיא פישר**

11:40 **האם חוקי המשחק של עולם ההשקעות עומדים להשתנות בעקבות משבר הקורונה? גת מגידו**

11:50 **פאנל: הבית של הסוכן יובל נוראל, ג'קי מושקטל, שלמה אייזיק**

11:50 **השקעות באשראי בעידן של אי ודאות: יאיר בן דוד**

12:00 **מסלקה פנסיונית - הדור הבא: עמיר טל**

12:10-12:40 **ביטוח נסיעות בעידן הקורונה - סדנת פספורטכארד** **12:10-13:40** **מגוון סדנאות מקצועיות**

13:40 **הנחיית הוועידה: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת** *סדר היום המורחב מתפרסם באתר הוועידה