



עדיף

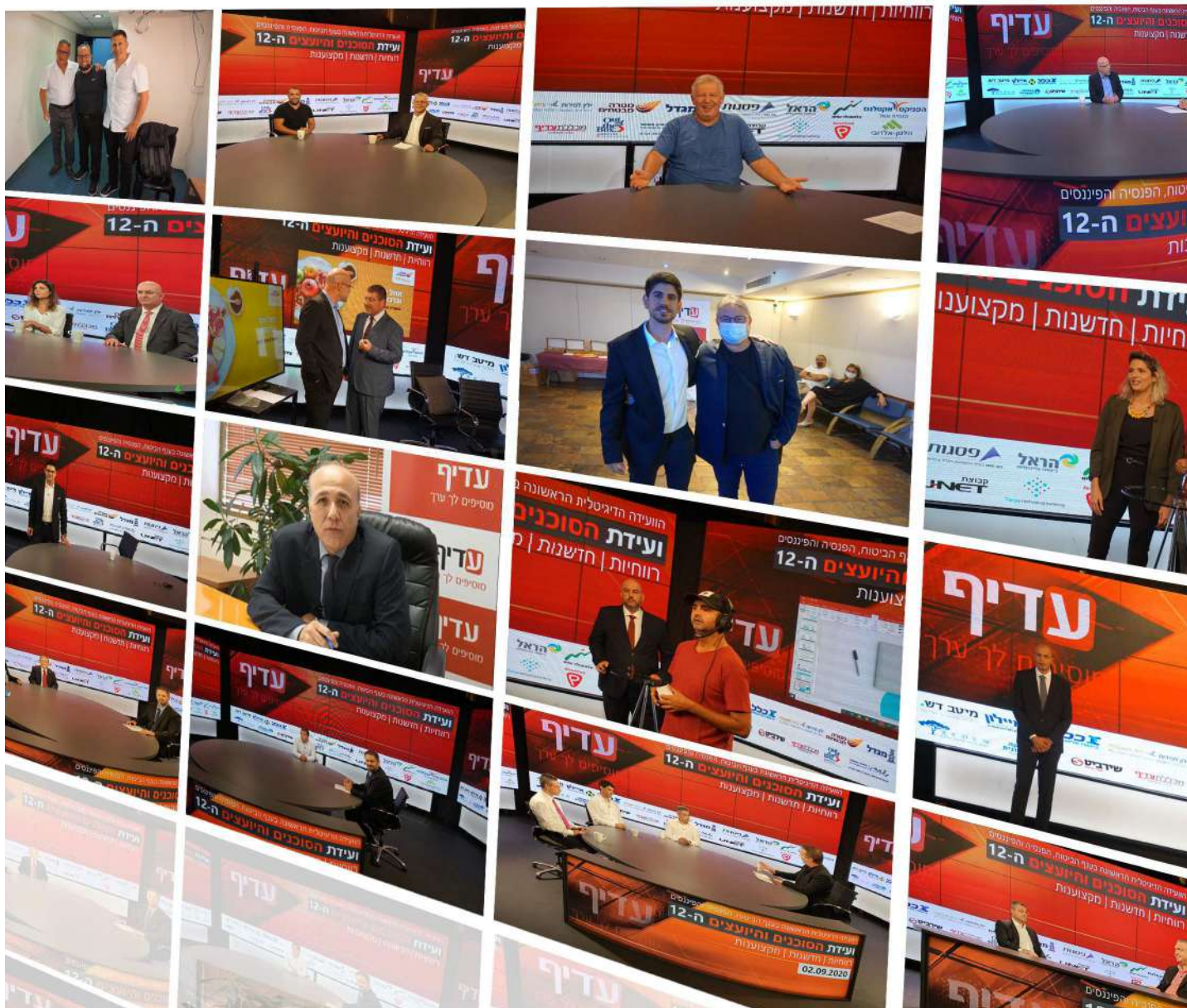
ביטוח | פנסיה | פיננסים



גיליון מס' 1100 | יום ה', י"ד באלול תש"פ | 3.9.2020

עידן דיגיטלי חדש

1,100 סוכנים ויועצים צפו בוועידה הדיגיטלית הראשונה של עדיף



1,100 סוכנים ויועצים צפו בוועידה הדיגיטלית הראשונה של עדיף

הממונה על שוק ההון, מנכ"ל קרנות פנסיה, בכירי חברות הביטוח, נשיא לשכת סוכני הביטוח ומאות בעלי רישיון השתתפו בוועידת הסוכנים והיועצים ה-12, שנערכה לראשונה באופן דיגיטלי וסיפקה שלל הכרזות וחדושים



דברי הפתיחה של רועי ויינברגר, העורך הראשי של עדיף

שזו נתנה בוועידה הדיגיטלית הראשונה. "הענף נתן לנו את אמונו, ואנחנו יודעים שחובת ההוכחה היא עלינו להצדיק את האמון הזה. מיד עם תחילת משבר הקורונה הבנו שאחד הנכסים הגדולים שבנינו לאורך השנים, כנסי עדיף שהפכו לבמה המרכזית של התעשייה, חייבים לעבור שינוי מידי והתאמה למגבלות החדשות. בחודשים האחרונים, לצד שניים ואף שלושה שידורים שבועיים המצולמים באולפן וידאו ייעודי שהקמנו במשרדי עדיף, התחלנו לעבוד על ועידת הסוכנים והיועצים", הוא אמר.

"בהובלת מנכ"ל עדיף, כפיר לוי, סמנכ"ל התוכן **הדס דרור**, סמנכ"ל המכירות **יובל נוריאל** וצוות עדיף המוכשר, יצרנו סדר יום שמשקף את התפיסה שלנו - כל איש מקצוע ימצא בוועידה משהו שמתאים לו. כל אחת ואחד מכם יסיים את היום עם תובנות ומסקנות שיאפשרו לו להגדיל את הערך והרווחים", הוסיף ויינברגר. 3,484 הכניסות לאתר הוועידה הדיגיטלי מוכיחים שאפשר בהחלט לעמוד בהבטחות.

בוועידה, שצולמה באולפני טלוויזיה מקצועיים שאיכותם ניכרה לאורך כל יום הדיונים, השתתפו בכירי תעשיית הביטוח, הפנסיה והפיננסים. חמישה מנהלי קרנות פנסיה, שלושה מנהלי השקעות מהבכירים ביותר בשוק ואנשי מקצוע נוספים בתחום הפיננסי, אשר ניתחו את הפרומות האחרונות בשוק החיסכון ארוך הטווח והציגו דרכים

תעשיית הביטוח והפנסיה לא נפגשה באופן מסודר כבר יותר מחצי שנה בכנס כלל ענפי ואתמול (ד') זה קרה סוף סוף **בוועידת הסוכנים והיועצים ה-12 של עדיף**. משבר הקורונה אמנם מנע מפגש פרונטלי אך לא מנע מיותר מ-1,100 סוכנים ויועצים להיפגש על גבי הפלטפורמה הדיגיטלית שבנתה עדיף לקראת הוועידה והוכיחה עד כמה ערוצי ההפצה צמאים לקבל מידע מהיצרנים ולהיפך.

הוועידה נפתחה במליאה מרכזית אותה הנחה מנכ"ל עדיף **כפיר לוי**, ובה השתתפו בין היתר הממונה על שוק ההון, ד"ר **משה ברקת**, העורך הראשי של עדיף **רועי ויינברגר**, נשיא לשכת סוכני הביטוח, **ליאור רוזנפלד** ושלושת נשיאי הלשכה לשעבר **יוסי מנור**, **אודי כץ** ו**אריה אברמוביץ**. **עופר נוריאל**, יו"ר ומייסד עדיף, ראיון את **אביר קארה**, ממיסדי תנועת השולמנים.

העורך הראשי ויינברגר הודה בכאוס הפתיחה שלו לתעשייה על האמון



מנחה המליאה, מנכ"ל עדיף כפיר לוי

המשך בעמוד הבא <<<

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



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 להדלול מהשימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: depositphotos.com



המשך מעמוד קודם <<<

ותובנות שיסייעו למפיצים לעבור את משבר הקורונה בהצלחה, למזער את הפגיעה בחסכונות הציבור ואף להגדיל אותם על ידי ניצול הזדמנויות השקעה.

כמובטח, הוועידה עסקה בתחומים רבים המרכיבים את עולם הסוכנים והיועצים וכללה פאנל בנושא ביטוחי הסייבר, סדנה מורחבת בנושא ביטוח הנסיעות החדש, מיצוב הסוכן בעולם הדיגיטלי ועוד.

דגש מיוחד ניתן בוועידה על הסוכנים הצעירים ועל מגמת ההתכנסות של סוכני הביטוח אל תוך בתי הסוכן. מנכ"לי בתי סוכן מובילים, נציגי חברות הביטוח ומנטורים מובילים בתעשיית הביטוח סיפקו מגוון כלים

וטיפים עסקיים ומקצועיים לבעלי הרישיון שנמצאים בתחילת דרכם ומתלבטים עם מי לעבוד ובמה להתמקד.

הוועידה הסתיימה בשורה של סדנאות מקצועיות באורך של חצי שעה כל אחת. עורכי דין, ואנשי מקצוע נוספים לימדו את משתתפי הוועידה כיצד לנהל את קהילת הלקוחות שלהם, לבדל את עצמם מהמתחרים, לנצל את מגבלות הקורונה להגדיל רווחים וגם העניקו כלים למי שרוצה למכור או לרכוש תיקי ביטוח ולהגן על פרטיות הלקוחות ובית העסק.





הפניקס מציגה:

השקעה מחקה מדד S&P500

HERE WE COME!



לפרטים נוספים לחצו כאן או פנה/י למפקח שלך בהפניקס

האמור בעלון זה מתייחס לקופת גמל להשקעה והינו לידעה כללית. הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל בע"מ (להלן: "החברה") עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני). ולה זיקה למוצרים הפנסיוניים המנוהלים על ידה. אין באמור לעיל בכדי להוות ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת מכל סוג שהיא לרכישה או הצטרפות למוצר והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני בידי בעל רישיון עפ"י דין, המתחשב בצרכים ובמאפיינים הייחודיים לכל אדם. האמור בעלון זה הינו תמצית בלבד וזכויות העמית יהיו בהתאם לתקנון קופת הגמל והוראות הדין. מדיניות ההשקעה המלאה מפורטת באתר החברה בכתובת www.xnes.co.il.

פתוח לכולם



כנס בריאות וסיעוד ה-17
הזדמנויות ואיומים בצל הקורונה

עדיף
מוסיפים לך ערך

כנס דיגטילי שבו כולם משתתפים

SAVE THE DATE

21.10.2020



יום ד', WWW.ADIF-KNASIM.CO.IL

"מגה-רפורמה": הפיקוח יפרסם מכרז למערכת מידע וסליקה פנסיונית חדשה

משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הכריז בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף כי מדובר ברפורמה "שתשנה את מפת התחרות בפנסיה" | על מודל הסוכן האובייקטיבי: לא מקרה שבעבר הביעו הרבה מאוד מהסוכנים תמיכה ברפורמה מהסוג הזה



ד"ר משה ברקת, ראש רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הכריז אתמול (ד') בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף על הקמת מערכת מרכזית תפעולית שתאפשר לכל השחקנים בענף הפנסיוני הוולטה של עלויות התפעול.

"אנחנו ממשיכים את הפעילות שלנו לקידום תחרות ולשינוי שיועיל לאזרח, וזאת באמצעות שתי רפורמות משמעותיות שעליהן נעבוד בשנה הבאה וגם לאחריה. הרפורמה הראשונה היא למעשה 'מגה רפורמה' בתחום הפנסיה. אנחנו קוראים לה פנסיה 2025, למרות שאני מקווה שנסיים את אלמנטים העיקריים של הרפורמה הזו ב-2021", הוא הסביר.

"הרפורמה הזו הולכת לשנות את מפת התחרות בפנסיה על ידי כך שכל מי שיש לו יכולת ו-Track record בניהול נכסים, בניהול השקעות, יוכל להיכנס ללא חסמים תפעוליים. המערכת תאפשר חדשנות טכנולוגית, תאפשר סליקת הכספים יחד עם המידע והתאמה של המידע, ולכן גם טיוב נתונים בתוך התהליך. היא תאפשר הנגשה קלה יותר לאזרחים לתוך המערכת, כך שיהיה להם ברור יותר מה הם חוסכים, מה הזכויות שלהם, מה (מהכספים שהופקדו - מ.ע.) הולך לביטוח ומה לחיסכון ואנחנו נבטיח שהמערכת הזו תפעל כפי שפועלים החסכונות בבנקים", אמר הממונה בנאומו הפתיחה של הוועידה.

הוא הוסיף כי זו הייתה המטרה שלו מהרגע שהגיע לרשות שוק ההון, כאשר כבר אז הוא אמר שהחיסכון ארוך הטווח צריך לעבוד באופן דומה לזה בו עובד חיסכון בנקאי. "נכון, הוא מורכב וקשה יותר, אבל בסופו של דבר זה עניין של מידע, איך מחברים מידע לסליקת כספים ואיך דואגים שהמידע הזה יעבור תהליכים של טיוב ובקרה באופן כזה שאנחנו ניתן לאזרחים את המידע בצורה מדויקת ובצורה עתידית, וכך המערכת הזו תשרת את האזרח לקבלת החלטות מושכלות לגבי החיסכון שלו", ציין ברקת והוסיף כי ברשות מתכוונים לקדם את הקמת המערכת יחד עם המכרז העתידי של המסלוקה.

בישר על מתן הרישיון לסוכנות הביטוח של ישראל

את הבשורה על מתן הרישיון לסוכנות הביטוח של ישראל, שפורסמה לראשונה בעדיף ביום שני, בישר ברקת בנאום שהוכן לוועידה. "רפורמה שנייה היא רפורמה שאתם מכירים וכפי שהצהרתי בעבר אנחנו מתכוונים לפעול וליישם את רפורמת הסוכן האובייקטיבי. אני רוצה לנצל את המעמד הזה כדי לבשר בשורה ממשית. יש לנו שחקן חדש שאנחנו מכניסים לעולם הביטוח. שחקן שיהיה מהיום

הראשון סוכן אובייקטיבי. אני מדבר על חברת ישראלכרט שעומדת לקבל היתר לפעולה בתיווך בתחומי הביטוח האלמנטרי, באופן מקביל לרישיון שקיבלה סוכנות הביטוח של מקס. החדשה והבשורה הגדולה היא שישאררט, מהיום הראשון, המידע שברשותה יעמוד לטובת הצרכנים מכיוון שהיא תעבוד במודל אובייקטיבי ותתקשר עם לפחות ארבע חברות שונות, כולן בעמלה אחידה. לא יהיה הבדל בעמלה בין מוצרים דומים ולא יהיה הבדל בעמלה בין יצרנים שונים", אמר ברקת. "זה מודל הסוכן האובייקטיבי שאנו רוצים להנחיל בכל השוק וזה קידום של התחרות. ישראלכרט, אני בטוח, תפעל כדי לתת שירות טוב יותר ושירות חדשני, תוך קידום החדשנות בתחום התיווך בביטוח ואני משוכנע שקידום התחרות יהיה טוב לציבור. אנחנו נמשיך ונפעל לקידום התחרות כדי שהמבוטחים יקבלו שוב את מה שמגיע להם, ונשפר את המערכת של ההפצה, הביטוח ומגוון המוצרים שעומד לרשות הציבור", הוסיף הממונה על שוק ההון.

לדבריו, ברשות מתכוונים לפעול כדי לקדם וליישם את רפורמת הסוכן האובייקטיבי. "המטרה של הרפורמה היא הענקת שירות אובייקטיבי ובלתי מטעה לזרכן. הרפורמה הזו אמורה לשנות משמעותית את ענף הביטוח ולהבטיח תיווך אובייקטיבי ללקוחות בתחום הביטוח ללא הטיית צד היצרן. זה יאפשר גם ליצרנים לתת מוצרים יותר מגוונים בידיעה שהלקוח יכול להבחין כי עומד לצדו משהו שמיעץ ועומד לטובתו בלבד", הסביר ברקת.

"זו לא רפורמה נגד סוכנים אלא לטובת הציבור. סוכנים שיודעים לתת ערך יקבלו ברפורמה הזו תמורה נאותה. זה לא מקרה שבעבר הביעו הרבה מאוד מהסוכנים תמיכה ברפורמה מהסוג הזה. אני נחרץ לקדם את הרפורמה הזו ולקדם את התחרות בתחום הביטוח", הוא ציין.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

הודה לסוכנים, ליועצים, לחברות ולבתי השקעות על עמידתם לצד המבוטחים בתקופת הקורונה

בפתח נאומו הודה הממונה למערכת עדיף על מתן הבמה לפתוח את הוועידה, למרות שהשנה במתקיימת במתכונת קצת אחרת בעקבות משבר הקורונה שאנחנו עוד נמצאים בעיצומו. "אני מאחל בריאות לכולם ומצפה שנוכל לנהל את הכנס הזה בצורה רגילה וקשה לי לא לראות אתכם מולי כשאני מדבר. אנחנו חווים משבר כלכלי שישיראל והעולם טרם חוו וידעו ולא תגרים הבריאותיים מצטרפים אתגרים לא פשוטים בצד הכלכלי. משברים כאלו מעמידים אתנו במבחן, ובמבחן כזה הדבר החשוב ביותר הוא לשמור על ראש צלול וקור רוח. לתעדף דברים - ראשון-ראשון ואחרון-אחרון. קודם כל אנחנו צריכים לדאוג שהגוף - הציבור, יהיה בריא, ובמקביל שהגוף יתפקד", הסביר ברקת.

"במשבר הזה אחד הפחדים הגדולים שלנו במערכת הפיננסית הוא הפחד עצמו. מתגובת יתר, מפניקה. לכן שני האתגרים הגדולים שלנו ושל המערכת הפיננסית היו: הראשון הוא שהציבור יפעל בצורה שקולה ומושכלת והשני הוא שהמערכת תמשיך לתפקד. אני שמח שצלחנו את האתגר הראשוני והמפחיד הזה וזה נותן לנו את האמונה והחוסן שנוכל לצלוח גם אתגרים נוספים בהמשך. ההצלחה הזו היא יותר שלכם ושל הציבור מאשר שלנו. אני רוצה קודם כל להודות לכם, חברות ביטוח, בתי השקעות, סוכנים, יועצים ועוד על שהייתם קשובים, התגייסתם בצורה מלאה, פעלתם כדי להבטיח שהמערכת תהיה יציבה ותמשיך לתפקד, לתת שירות למבוטחים ולחוסכים, תשלומים, תביעות וכל מה שצריך. אני רוצה גם להודות למיליוני מבוטחים וחוסכים שסמכו עלינו, שפעלו באופן מושכל ושקול. שהבינו את החשיבות של חיסכון לטווח ארוך. התפקיד הגדול ביותר שלנו - של חברות הביטוח, של הסוכנים ושל כל מי שמעורב בענף הזה וגם שלנו כמפקח, הוא לעמוד לשירות הציבור הזה. לכן הלכנו לקראתו מעבר למה שנדרש בימים רגילים. בהקפאת והשבתת פוליסות, בהקלה של תהליכי תביעה, בהנגשת אשראי ופריסת אשראי כנגד

חסכונות, בהארכת תקופת הביטוח למי שפוטר א הוצא לחל"ת. בהארכת דמי הניהול הנמוכים והזולים לשנה שלמה ועוד ועוד. זה לא רק חובתנו לעשות את הצעדים האלה אלא האינטרס העליון של כולנו כאן. הציבור שנתן לנו את אמונו זכאי שנעמוד לצדו בכל שעה קשה ושנפעל לשרת אותו ואת זכויותיו בתצורה הנאמנה והטובה ביותר. נוכל לעשות זאת לאורך זמן רק אם נפעל במשותף ובצורה מאוזנת", ציין הממונה.

"כמי שמופקד על הענף, מצופה (ממני - מ.ע.) להבטיח שכל חלקיה של שרשרת הערך ממבוטחים, דרך מתווכים ועד יצרנים מקבלים יחס הגון וערך כלכלי נאות. אני משוכנע שהמבוטחים והחוסכים יודעים להעריך שירות, יודעים להעריך תשואה טובה יותר על ההשקעות שלהם. אני משוכנע שהם מבינים גם עלויות אקסוגניות שלא נשלטות על ידי החברות, כמו מבטחי משנה ועלויות IT ועלויות אחרות".

"הציבור מבין שהמשבר הזה פוגע גם בחברות וגם בסוכנים. מחובתנו לשמור על יציבות המערכת ונעשה זאת. אבל מה שהציבור ואנחנו לא מבינים זה עלויות מיותרות שמושגות עליו כתוצאה מהעדר תחרויות והעדר מידע. הציבור לא מבין כשהוא לא מקבל את מה שהוא משלם עבורו. לכן, לצד התמודדות עם המשבר הרשות ממשיכה ותמשיך לפעול למען המבוטחים והחוסכים. להגביר את התחרות, רק לפני שבועיים שר האוצר חתם על תקנות ניווד קופות גמל להשקעה ואנחנו נמשיך בכל תחום לקדם את שוק ההון ואת ענף החיסכון והביטוח בישראל. אנחנו נמשיך לקדם מספר רפורמות לטובת הציבור בכללותו".

"החלטתי שהשנה תהיה שנה שבה נטפל בצד התביעות והכיסוי הביטוחי. ואכן בהמשך לחזור בתחום הסיעוד ששיפר לאין ערוך את המצב בתביעות הסיעוד, פרסמנו לא מזמן את חוזר אבדן כושר עבודה שמפסיק גם בתחום הזה את החקירות האקטיביות נגד המבוטחים. אין לזה מקום ואמרנו שאנחנו נשים לזה סוף ואנחנו שמים לזה סוף. פישטנו את התהליך, הקלנו עליו נתנו זכות ערעור למבוטחים. כך צריך כדי להבטיח שהציבור יקבל את מה שהוא שילם עבורו בצורה הגונה ונאותה ובצורה מכובדת".

ואם הלקוח צריך לבטל טיסה בגלל חום לא עלינו?



רוזנפלד: נכלול גם את ישראלכרט בתביעה מול רשות שוק ההון ומקס

נשיא לשכת סוכני הביטוח: הטענה המגוחכת של הרשות שהיא פועלת למען התחרות מופרכת לחלוטין. נוכחנו לדעת בימים האחרונים שכל מה שאמרנו מתבצע



מימין: רועי ויינברגר וליאור רוזנפלד

המשפט לומר דבר בצורה ברורה. הציבור לא יכול להיות שבוי בידיון של חברות האשראי ואזוק על ידן במתן הלוואה למול ביטוח, במתן הגדלת האשראי מול ביטוח. מדובר כאן בריכוזיות, בתחרות לא הוגנת, בשימוש במיידעים שהולכים לפגוע בציבור בישראל."

בריאיון התייחס רוזנפלד, בין היתר גם למשבר הקורונה ונשאל אם מדובר בהזדמנות או באיום. רוזנפלד: "ניקח את אותה תקופה ונהפוך אותה להזדמנות. סוכני הביטוח מוכיחים בימים אלה בעת המשבר, חצי שנה לתוך המשבר, שאין תחליף לסוכן ביטוח ולליווי, למקצועיות, לעצה הנכונה, להכוונה הנכונה ולייצוג הנכון."

רוזנפלד פנה לאחרונה למנכ"ל חברות הביטוח במכתב חריף בקשר למגבלות הגיל בביטוחי נסיעות לחו"ל. על התשובות שקיבל סיפר: "בעקבות פנייתנו, שלוש חברות ביטוח הודיעו שאין מגבלת גיל. זו שליחות ציבורית וגם כאן הוכחנו שוב שאנו נמצאים בראש המחנה, אנו נמצאים בחזית המאבק."

נשיא הלשכה הוסיף: "הפנייה שלנו לא נעצרת אצל מנכ"ל חברות הביטוח. אני מצפה מראש רשות שוק ההון לומר דבר ושיוכיח שתומך בציבור המבוטחים. שמח שיש תוצאות."

בעוד ארבעה ימים צפויה רשות שוק ההון להגיש לבית המשפט את תשובתה לעתירה שהגישה לשכת סוכני הביטוח במטרה להביא לביטול הרישיון שקיבלה סוכנות הביטוח של מקס. זאת, למרות שהחברה החלה כבר בחודש יולי לשווק כיסויים. בעתירה מצוין כי "לחילופין בלבד, אם לא ביטול הרישיון לחלוטין, על בית המשפט להורות כי הממונה על שוק ההון ישקול מחדש את בקשת מקס לקבלת רישיון סוכן ביטוח".

בינתיים, הספיק הממונה על שוק ההון, ד"ר משה ברקת, לחתום על מתן רישיון למכור ביטוח גם לישראלכרט. "לא נעצור כאן. נעבה את התביעה מול רשות שוק ההון ומקס ונכלול בה גם את ישראלכרט. שוב רשות שוק ההון דואגת רק לבעלי ההון שאת החשבון ישלמו אזרחי ישראל", הגיב ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח, על ההתפתחות הטרייה.

רוזנפלד הוסיף: "הטענה המגוחכת של הרשות שהיא פועלת למען התחרות מופרכת לחלוטין ואין בה כל בשורה לציבור. מה שכן יש בה - היא עוד תוספת כוח לחברות האשראי לריכוזיות, שימוש במיידעים, התניית מתן אשראי והלוואות ועליית מחירים עתידית.

"לקוח הקצה לא רק שלא ירוויח כלום מכניסת חברות האשראי לענף אלא רק יפסיד. אנשים שלא פגשו מעולם מבוטח מבקשים לקבוע מה טוב לו. מנוי וגמור עם ההנהגה שלצדי ואיתי למצות כל הליך אפשרי לתקן את העוול הזה."

רוזנפלד נשאל על ידי המראיין רועי ויינברגר, העורך הראשי של עדיף, מה היה רוצה שיהיה כתוב בתשובת הרשות לעתירה ומה הוא מעריך שיהיה כתוב בה. רוזנפלד: "נוכחנו לדעת בימים האחרונים שכל מה שאמרנו מתבצע. מקס, בניגוד לתנאי הרישיון, מוכרת ופונה לציבור המבוטחים שנתנו לה את פרטי ההתקשרות שלא לצרכי ביטוח. על פי רשות שוק ההון ניתנה למקס הרשאה למכור ביטוח בתנאים מגבילים, שגם להם אנחנו לא מסכימים, אבל הסתבר שצדקנו. מה שאמרנו לאורך הדרך מתממש בימים אלה ולכן אנחנו דורשים מבית

בהראל דואגים ללקוח להחזר
הוצאות על ביטול טיסה,
גם במקרה של חום

עלינו!



בכפוף לרכישת הרחבה לביטול/קיצור נסיעה. התנאים המלאים והמחייבים הנים התנאים שבפוליסה.

הקרנות הנבחרות: "מבחינת ריכוזיות רואים שינוי משמעותי"; "אחת הרפורמות המוצדקות שנעשו"; "הרפורמה מיצתה את עצמה"

מנכ"ל הראל פנסיה וגמל דודי לייזנר, מנכ"לית הלמן-אלדובי גמל ופנסיה שני בלו הרפניסט ומנכ"ל מגדל מקפת אפי סנדרוב, השתתפו בפאנל שבחן את הרפורמה והשפעתה על השוק



מימין: רמי דיין, אפי סנדרוב, שני בלו הרפניסט ודודי לייזנר

תפעולית נכונה, בדמי ניהול משתלמים וגם להרוויח. התשובה לשאלה חד משמעית."

סנדרוב נשאל האם במספרים כאלה של דמי ניהול בקרנות ברירת מחדל, השוק יכול להחזיק לאורך זמן ברמת רווחיות כזו. על כך ענה: "שוק הפנסיה בישראל מצוי בתחרות חריפה מזה 15 שנה. מאז הרפורמה בקרנות הפנסיה שהושלמה ב-2004 רואים תחרות חריפה בין הגורמים בשוק. התחרות כשלעצמה הובילה לירידה משמעותית במחירים. התחלנו ב-6 אחוזים פלוס חצי. היום הממוצע בשוק סביב 2 אחוזים. היום משלמים שיעורי דמי ניהול מאוד נמוכים. בהשוואה עולמית, המחירים בארץ נמוכים משמעותית מהעולם המערבי. אם מסתכלים קדימה, אז השוק צומח והצמיחה בשנים האחרונות אפשרה את הפחתת דמי הניהול. דמי הניהול בשקלים עלו. אנו נמצאים ברמת מחירים נמוכה ביחס לעולם וביחס לתפעול של המוצר."

סנדרוב הוסיף: "הרפורמה מיצתה את עצמה. השוק גדל כתוצאה מברירת המחדל. ראינו ב-2019 עלייה של 20% בהשוואה ל-2018. יש מקום לכל השחקנים. מוצר הפנסיה הוא לא מוצר של דמי הניהול לבדו. יש את מרכיב התשואה."

פאנל "הקרנות הנבחרות - מיתוסים במבחן הזמן" ביקש לבחון את הרפורמה מאז החלה, מנקודת מבטם של שלושה מנכ"לים: **דודי לייזנר**, מנכ"ל **הראל פנסיה וגמל**; **אפי סנדרוב**, מנכ"ל **מגדל מקפת ושני בלו הרפניסט**, מנכ"לית **הלמן-אלדובי גמל ופנסיה**.

המנחה **רמי דיין**, יועץ פנסיוני ומומחה למיסוי, ביקש מהמשתתפים לסכם את הרפורמה. לייזנר ציין את השיח הנרחב שהיה סביב נושא דמי הניהול. "אנו רואים מגמה ברורה מקיץ 2011 של ירידה מתמשכת בדמי הניהול. היא לא השתנתה כלל כתוצאה מרפורמת ברירת המחדל. דמי הניהול ממשיכים לרדת, וההערכה היא שזה יקרה גם בלי הרפורמה של ברירת המחדל. שמעתי שיש קהלים שלא נהנו מהנושא של דמי ניהול תחרותיים. כשאני מסכם את זה, אני לא חושב שבהקשר הזה לעצמו הרפורמה הביאה בשורה".

בעניין הריכוזיות אמר לייזנר: אם אני מסתכל למשל על נתח הפרמיה של אותן ארבע קרנות ברירת מחדל, אנו מדברים כבר כמעט על הגעה ל-15%. קרן אחת מבין הארבע במונחי צבירה נטו כבר עברה את מגדל, כלל והפניקס במונחים של השנה האחרונה. העניין הוא שאף אחד לא הגדיר מדדים ואתה לא יודע מה זו הצלחה. מבחינת ריכוזיות, רואים שינוי משמעותי."

בלו הרפניסט התייחסה לנחיצותה של הרפורמה: "זו אחת הרפורמות המוצדקות שנעשו בשנים האחרונות. הרגולטור ורשות שוק ההון קידמו מהלך מזהים. זו הצלחה מוכחת. גם מבחינת דמי הניהול. זו מגמה שהמשיכה אבל ביתר שאת. רואים ירידה משמעותית של 40% בדמי הניהול שהלקוחות משלמים. נתון מדהים. המעסיק קיבל פתרון איכותי, מצוין, בתהליך תפעולי קל ופשט, נטול בירוקרטיה ובוודאי עבור הענף כולו שנהנה מהגברת התחרות."

גם מבחינת החברות והיצרנים עצמם, טענו שהכניסה לא נכונה וזו החלטה עסקית לא נכונה. התוצאות מדברות בעד עצמן. כל החברות מראות רווחים. גם במגזר הפנסיה, גם הלמן-אלדובי. הוכחנו שאפשר לתת מוצר איכותי ברמת השירות והתפעול שלו, באמצעות תשתית

ואם הלקוח ייכנס לבידוד רגע לפני הטיסה לא עלינו?



אריה אברמוביץ: להפסיק להתרפס מול חברות הביטוח ולקחת מהן כספים

פאנל מיוחד אירח שלושה נשיאי לשכת סוכני הביטוח לשעבר | מנור: איפה יש יועץ אובייקטיבי בישראל? צריך נתק מוחלט בין שכ"ט לבין חברת הביטוח | כץ: הנסיעה של מקס בביטוח רכב תהיה קצרה, כמו של הבנקים בפנסיה



אסור לתת לבנקים ולכרטיסי אשראי להתעסק בביטוח, זו דעתי".

מי שהעניק לסוכנויות של מקס וישראל את הרישיון הוא המפקח על הביטוח, ד"ר משה ברקת. מה דעתכם על היחס שלו לסוכני הביטוח?

מנור: "אנשי הפיקוח מהר מאוד מחליפים צדדים. כל מי שעבר בפיקוח על הביטוח עובר לעבוד בחברת ביטוח. יש בזה כשל מתמשך. אריה העיר על זה בזמנו וביקש תקופת צינון הרבה יותר ארוכה".
אברמוביץ: "בגלל זה המפקחת (דורית סלינגר - מ.ע.) לא הגיעה לכנס אלמנטר שלנו".

כץ: "יש לי דעה שונה משלהם. מה אתם מצפים מהם? שילכו לעבוד בתור ספרים? זה המקצוע שלהם. ראיתי את כל אלה שהיו בפיקוח בתקופתי, היו בעד הסוכנים יותר מאשר חברות ביטוח. הם אנשים צעירים ומחפשים עבודה. יש להם תקופת צינון וזה מספיק. עם זאת, אני לא מקבל את זה שאנשי רשות ההון בזמן שהם ברשות ההון, עובדים ועושים דברים תוך חשיבה על עתידם".

מנור: "אף אחד מהם לא הלך להיות סוכן ביטוח. תמיד הלכו לעבוד בצד החברות. אף אחד מהם לא בכיוון של להיות איש ביטוח ולהבין

המשך בעמוד הבא <<<

ישראל ומקס נכנסו בשבועות האחרונים לתחום התיווך בביטוח, כאשר ישראל רוצה לשווק בעתיד גם קופות גמל להשקעה, כלומר להתרחב מעבר לתחום הביטוח הכללי. שלושה נשיאי לשכת סוכני הביטוח לשעבר - יוסי מנור, אודי כץ ואריה אברמוביץ, הציגו בפאנל מיוחד את עמדתם לגבי מידת האיום מצד השחקנים החדשים, ופרסו את הדרכים להתמודדות עמם.

"הבעיה הגדולה ביותר היא שימוש במאגרי מידע שלא לצורך שאליו נועדו", אמר מנור. "לא אוכפים בישראל את החוק הזה. ישראל ומקס, אם היו מפרסמים את עצמן ומבקשים מאנשים לפנות אליהן, היה מדובר בתהליך דומה לזה של ביטוח ישיר אחר. אבל שימוש במאגר המידע והנתונים שהרגולטור צריך לאסור עליהם להשתמש בהם, לא יתכן. הם מהווים איום. אני לא יכול להשתמש במאגרי מידע של הבנקים וכרטיסי האשראי. זה כשל גדול של הרגולטור וחייבים לתקן את נושא השימוש במאגרי מידע".

אברמוביץ התייחס בהיבט הזה למאבק שלשכת סוכני הביטוח מנהלת מול הרגולטור, וכינה אותו טעות. "תמיד ידענו להתמודד עם תחרות ואני מסכים עם יוסי שההתמקדות הייתה צריכה להיות בהגבלות שהיו צריכים להטיל על הסוכנויות של חברות כרטיסי האשראי - לא לתת להן להשתמש במאגרי מידע לצד הגבלות נוספות. במקרה הזה היינו מקבלים כתף חמה מהפיקוח ומהציבור. היה ניתן גם להיות יותר יצירתיים ולנסות לשכנע חברות ביטוח או להביא חברת ביטוח זרה. זה מה שניסיתי לעשות בתקופתי אבל בסופו של דבר זה מה שהלשכה בחרה, ולדעתי זו טעות".

אודי, הדואר נכנס לעולם התיווך בתקופתך. מה השתנה?

כץ: "לא התייחסנו אליהם. יש לי בשורה לחברת מקס. הם הולכים למכור ביטוחי רכב? הם יגלו שמדובר בנסיעה קצרה מאוד, כמו שהבנקים גילו ביועץ תכניות פנסיה לביטוח. מקס פוגעת בתחרות. כדי שזה יהיה רווחי הם צריכים לחסל את סוכני הביטוח. מה שיקרה, זה יהיה לרעת המבוטחים, המחירים יעלו. יש לי דעה קיצונית בעניין."

בהראל דואגים ללקוח להחזר הוצאות על ביטול טיסה, גם במקרה של בידוד בסמוך למועד הטיסה

עלינו!



בכפוף לרכישת הרחבה לביטול/קיצור נסיעה. התנאים המלאים והמחייבים הינם התנאים שבפוליסה.

המשך מעמוד קודם <<<

מנור: "איפה יש יועץ אובייקטיבי בישראל? אם הוא מקבל שכ"ט אז הוא לא אובייקטיבי. צריך להיות נתק מוחלט בין שכ"ט יועץ לבין חברת ביטוח. זה לא קיים בישראל. אז איך אתה פונה לסוכנים לדבר איתם על סוכן אובייקטיבי?"

אברמוביץ: "עצם השימוש במושג אובייקטיבי הוא לא נכון ולא טוב. זה מעמיד אותנו במקום שכאלו או לא אובייקטיביים. בעתיד הסוכן יבחר בין להיות סוכן קשור (tied agent) לברוקר. ברוקר שיעבוד עם רוב חברות הביטוח יקבל עמלה אחידה פר מוצר. הבאתי את דוח הוועדה הציבורית שנמצא גם על שולחנו של המפקח משה ברקת ואני יודע שמשתמשים בו כאסטרטגיה. חבל שהלשכה לא השכילה להשתמש בו גם כן ולראייה איך סוכן הביטוח יראה בעתיד אבל זה מה שיש".

יש מספר מינימום של חברות שאפשר לעבוד איתן?

מנור: "אתה רוצה לעבוד עם כל החברות, במיוחד באלמנטרי. נפגשתי כאן בוועידה עם נציג של בית השקעות שלא יכולתי לעשות הסכם איתם. סיפרתי לו שהשגתי ללקוח עסקה יותר טובה בחברות ביטוח אחרות, אז מה, בגלל שהתחברתי רק ל-3 חברות לא אשיג לו עסקה יותר טובה? אז הנה הסוכן האובייקטיבי, השגתי עסקה יותר טובה". אברמוביץ: "זה המקום שצריכים להיות בו. חברת ביטוח יכולה לשווק את מוצריה שלה בלבד. סוכן ביטוח יכול לשווק את כל המוצרים. בעתיד גם של ליברה למשל. זה הכוח שלנו, לשם צריך לקחת את הסוכן, לא לקשר עם חברות ביטוח."

כץ: "הנושא של הסוכן האובייקטיבי מאוד חשוב למפקח הנוכחי. אני מאוד מכבד אותך, הייתי מאוד נהנה לריב איתך ולדון בדברים ואני מוכן לדון איתך גם על סוכן אובייקטיבי. צריך ללכת לכיוון הפנסיוני, כי באלמנטרי יש בעיה לעבוד עם הרבה חברות - מרבית הסוכנים, גם אם ירצו לא יכולים לעבוד עם 4 חברות כי החברות לא יסכימו לעבוד איתם. אפשר להגיע להידברות בשקט ולהתקדם בשקט ולחפש מתווה. אפשר לקחת ענף אחד לניסיון ולהתקדם איתו".

אברמוביץ: "צריך להפסיק להתרפס מול חברות הביטוח ולקחת כספים. אנחנו לא יכולים להביא את האג'נדה שלנו מול שלהם. מה שאודי אמר עכשיו הוא חשוב מאוד, זו המטרה. להוביל אג'נדה ואסטרטגיה משלנו ולהגיע למקום שבו אנחנו יותר חזקים".

את המהות, הם מקבלים החלטות על סוכני ביטוח כשלא מרגישים את המהות. אנחנו לא חברת ביטוח, אנחנו סוכני ביטוח". אברמוביץ: "כשניסיתי לעניין מישהי שעבדה בפיקוח לעבור ללשכת סוכני הביטוח בתפקיד מסוים, לא צלח".

מה אפשר לעשות כדי לשפר את היחסים עם לשכת סוכני הביטוח?

מנור: "היחסים בסדר, צריכים להיות קורקטיים. המפקח צריך לפקח, הוא רגולטור וצריך לעשות את זה ולהסתכל על תהליכים בעולם. רגולטורים נפגשים בכנסים ומדברים בינם לבין עצמם. אין בעיה עם זה. הבעיה היא בצורך להקשיב לנו. הם מקשיבים מאוד לחברות הביטוח ופחות מקשיבים לסוכני הביטוח. אני מבקש מהרגולטור שיקשיב לנו. אנו שחקנים בשוק. יש יצרנים אבל השחקנים הראשיים הם הסוכנים".

כץ: "מה שמטריד אצל הפיקוח הוא שבאג'נדה שלהם הם אומרים שצריך להגן על הלקוחות, ואת זה אני מקבל. גם את האמירה שצריך לשמור על חברות הביטוח, אני מקבל. אבל הם צריכים גם להגן על יציבות סוכני הביטוח וזו הטעות לדעתי של הפיקוח על הביטוח".

אברמוביץ: "בתקופה שלי פנינו כמה פעמים לדורית עם כל מיני דברים שרצינו שיגנו עלינו והיא דווקא נענתה לבקשותינו, לא תמיד. האופציה שהלשכה לקחה כדי לתת למפקח להתערב ביחסים בינינו לבין חברות הביטוח, פתחה פתח גדול מאוד ואני לא יודע אם אי פעם נצליח לסגור אותו. חשבתי ואני עדיין חושב שאסור למפקח להתערב ביחסים בינינו לבין חברות הביטוח. בתקופתנו תמיד היה לנו שיח עם הפיקוח. הרבה מהלכים הובלנו יחד ובהרבה מהלכים שהובלנו הפיקוח הצטרף לאחר מכן. צריך להבין את הפיקוח, הוא לטובת האזרחים וברגע שאנו מצהירים מעל כל במה שהאינטרסים שלנו לטובת הלקוח, תמיד נמצא שפה משותפת".

אריה, אני רואה שהבאת את הדוח של הוועדה לבחינת עתיד ענף הביטוח. אחת המסקנות העיקריות הייתה לעשות הפרדה בין ברוקר. סוכן ביטוח אובייקטיבי זו הגדרה לא נכונה. אבל לגבי עמלה יחידה, איך אתם רואים את זה?

כץ: "מה זה סוכן אובייקטיבי? על מה מדובר? באילו ענפים?"

ואם הלקוח ייכנס לסגר בחו"ל
לא עלינו?

הראל
ביטוחי נסיעות לחו"ל

אלטשולר: הטכנולוגיה תמשיך להוביל, אך כשמישהו יותר מדי חזק הרגולטור מתחיל להסתכל עליו וזה יכול לגרום לעצבנות בשוק

הבעלים והמנכ"ל של בית ההשקעות ממליץ שלא לשים את כל הכסף במדד אחד ואף לא 50% ממנו | "לא לכל אחד מתאים להיות במסלול המניית; הבחירות בארה"ב - לא אסון גדול ולא סכנה גדולה"



"המסלולים המנייתיים מתאימים רק לחלק מהציבור. הבעיה של הציבור היא שהוא מנסה לתזמן את השוק, כלומר רואים מפולת ולאחריה הסטה של כספים ממסלול מנייתי לאג"חי או לכספי או לכללי, וכשבא התיקון מאחרים את הרכבת. לא לכל אחד יש את העוז להישאר שם. אם מדברים על ה-S&P או נאסד"ק, יכול להיות שמחורתיים המדד הסיני יהיה הכי טוב. ללכת למדד אחד ולהיצמד אליו זה לא נכון. אני לא חושב שכונן לשים 50% מהכסף במקום אחד מבחינת ניהול הסיכונים", כך אמר גילעד אלטשולר, בעלים ומנכ"ל משותף באלטשולר שחם, בריאיון 'אחד על אחד' עם רועי ויינברגר, עורך ראשי, עדיף.

ינצח. בשעות הראשונות השוק ירד ב-5% ובאותו יום תיקן בחזרה. עכשיו חוששים מה יהיה אם לא יהיה טראמפ אלא בידן. זה לא הסיפור בכלל. בואו נסתכל על היחסים בין סין וארה"ב. טראמפ מסמן את סין כאויבת העולם וזה עוזר לו בבחירות. הוא מסמן אויב רוצה שהעם ישכח ממה שהוא עשה בקורונה. אם בידן ינצח, סין וארה"ב יתקרבו וזה טוב לסחר העולמי. הבחירות בארה"ב הן לא אסון גדול ולא סכנה גדולה, אבל אם תהיה תנודה חריפה באותו זמן יהיה זמן לנצל את זה".

הזכרת את סין, ראינו את הבלאגן סביב טראמפ וטיק טוק וראינו את אפל מגיעה לשווי של 2 טריליון דולר. באשר למניות הטכנולוגיה, מי שאיחר להשקיע בהן פספס את הרכבת או שאפשר עוד לקפוץ עליה?

"טכנולוגיה דומיננטית מאוד בהשקעות, אין מה לעשות. גם בסין יש טכנולוגיה, אנחנו מושקעים במניות כמו עלי-באבא. החלק של סין בעוגה העולמית יחסית קטן מאוד ואני מאמין שבעתיד יהיו יותר השקעות שייגיעו לסין. הטכנולוגיה תמשיך להוביל, אך יכול להיות שיהיו בדרך מדרונות כאלו ואחרים. כשמישהו יותר מדי חזק ומשפיע, הרגולטור מתחיל להסתכל עליו וזה יכול לגרום לעצבנות בשוק".

אנחנו נמצאים בכניסה לחורף, עם מאות אלפי בלתי מועסקים. האם זה הזמן של סוכני הביטוח לשנות מסלולים ללקוחות שלהם, לפני שהנבואות השחורות עשויות להתגשם?

"להיות במסלול הכללי מתאים לרוב האוכלוסייה. קורים משברים וזה לא אומר שנעבור ממסלול למסלול. חלק מהעניין תלוי בנו, מנהלי ההשקעות ואנו מנסים לחשוב על ניהול הסיכונים הנכון בהתאם לתקופה ולמחירים, ולא הייתי ממליץ לציבור לעשות שיפטינג ממקום למקום בהתאם לאקלים, אלא לתת למנהלי ההשקעות לנהל ולקחת סיכונים".

מבחינת ניהול סיכונים, יש סיכון שמצטרף אלינו עוד כחודשיים, בחירות בארה"ב. בינתיים פה בישראל קיבלנו ארכה ולא נראה שיהיו בחירות, לפחות עד האביב. מה המשקיעים צריכים לדעת? "ביד"כ הצרות מגיעות כשלא מצפים להן. עוד חודשיים מצפים לבחירות בארה"ב, זה דבר שאפשר להתכונן אליו. אם נסתכל על העבר, הקורונה, הסאב פריים, 11/9, ירידה של 20% ביום. כל אלו - צרות ומפולות שלא חושבים עליהן. מזה צריכים להיזהר אבל אין דרך להיזהר.

"מה יהיה אם טראמפ לא ייבחר - זה טוב או לא טוב לשוק? זה שום דבר. אני זוכר את הבחירות הקודמות שכולם חששו מה יהיה עם טראמפ

בהראל דואגים ללקוח להחזר הוצאות על הארכת השהות, גם במקרה של סגר במדינת היעד

עלינו!



בכפוף לרכישת הרחבה לביטול/קיצור נסיעה. התנאים המלאים והמחייבים הינם התנאים שבפוליסה.

אביר קארה: רוצים להכניס תחרות לא הוגנת לסוכני הביטוח

קארה, ממובילי תנועת השולמנים, התייחס לכניסת חברות האשראי לעולם הביטוח | "לא יכול להיות שנותנים ארגז כלים אחד לחברה מסוימת ולא לכולם", אמר בריאיון ליו"ר עדיף עופר נוריאל



מימין: עופר נוריאל ואביר קארה

בתקופה שבה עצמאים, ביניהם סוכני ביטוח, כורעים תחת הקשיים שזימנה משבר הקורונה, היה מעניין לשמוע בוועידת הסוכנים והיועצים של עדיף את אביר קארה, ממובילי תנועת השולמנים. קארה, אותו ראיין מייסד ויו"ר עדיף תקשורת עופר נוריאל, התייחס בפתח דבריו לפעילות התנועה. "הגיע הזמן שמישהו יטפל בהם וישים את הבעיות על השולחן. 50% זה לייצר שיח ציבורי. לנו היה חשוב לשים במרכז את הדברים שמעניינים אותנו ולזכור ש-12% מהציבור שעובד בישראל הם עצמאים ובעלי חברות שלא התייחסו אליהם ושמו אותם בצד. אנו פה לדאוג שהתקופה הזו תסתיים והעצמאים יהיו על השולחן, ולטפל בכל מכאוביהם".

פניתי למספר סוכנים ושאלתי למה הם מצפים מכם. מה לכם ולסוכנים? האם אתם הכתובת לייצג את סוכני הביטוח?

"יש לשכה נהדרת של סוכני ביטוח. תפקידנו לטפל בכל העצמאים במדינה. יש מספר דברים שאם נטפל בהם, שנטפל בכל עצמאי, זה גם יגע בכיס של כל אזרח. אנו בעד הפחתה של מיסים בישראל, אנו בעד הקטנה של הרגולציה הממשלתית שנוגעת גם לסוכני ביטוח. 77% מהעצמאים במדינה לא עושים פעולה כי הם פוחדים מהרגולציה הממשלתית. דבר שלישי, בירוקרטיה".

קארה סיפר כי סוכני ביטוח פנו אליו בנושא חברות כרטיסי האשראי. "יש פה עוול. אני בעד תחרות ואני מקדם שוק חופשי וערכים ליברליים ממה שהציגו היום. עדיין, אני רואה שרוצים להכניס תחרות לסוכני הביטוח אבל היא לא הוגנת. לא יכול להיות שנותנים ארגז כלים אחד לחברה מסוימת ולא לכולם. זה לא הוגן".

"העצמאים צריכים ראש גדול ולהיכנס לפרטים הקטנים", ציין קארה והוסיף: "לפני שהקמנו את הקבוצה אספנו את טובי המוחות בישראל, קרוב ל-100 אנשי צוות שעובדים בהתנדבות, נפגשים מדי שבוע, בזום, חילקנו למחלקות. יש שלושה פורומים שעובדים איתם, פורומים מחקריים, מלווים על ידי טובי הכלכלנים. היינו הראשונים בקורונה

להכין תכנית עבודה ונייר עמדה ומתוך התכנית הזו יכולים לראות שהרבה דברים קרו".

יש כבר הישגים?

"אצלנו הכל קרה מאוד מהר וכל דבר שרצינו הצלחנו ללחוץ ולהביא לידי ביטוי. בעיקר הבאנו הבשלה. השיח הציבורי היה ער במרץ לפני הקורונה, צעקנו לפני כן את כל בעיות העצמאים. הוא היה ער ומוכן שנוכל להביא פתרונות. מבחינת ההישגים, אם תסתכל על המענקים, יש הרבה שהוחרגו ולא קיבלו, אבל כל המענקים שהתקבלו, ידינו בדבר".

מן הסתם סוכני הביטוח הם הקהל הפוטנציאלי שלכם.

"כל סוכני הביטוח צריכים להציע הצעות לעצמאים בישראל. זה כיסוי ביטוחי שטוב להביא מחברות פרטיות מאשר מחברה ממשלתית. כמעט על כל שקל לביטוח לאומי, 90% הולך למס כי זה לאומי, זה לא פרטי. יש הרבה מה לעשות יחד עם סוכני הביטוח".

מרכז מומחים משיבים

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

לשליחת שאלה למומחה <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

גיא קריגר: היכולת שלנו להתחדש, לא לפחד מהמשבר אלא להישיר מבט ולתת פתרון - כל זה מביא לשיפור רמת השירות



בקשר לסוכני הביטוח אמר: "בנינו מערכת לטובת הסוכנות והסוכנים הנאמנים שלנו, שתאפשר להם להסתכל על התיק ולהבין מה תמונת המצב. הלקוח מצפה מהסוכן בקורונה לשירות מהיר ותגובה מהירה, בעולם שבו יותר קשה להיפגש מאשר בתקופות לפני הקורונה".

קריגר סיכם: "בסופו של דבר היכולת של כולנו באופן שבו משרתים את לקוחותינו, היכולת שלנו להתחדש, לא לפחד מהמשבר אלא להישיר מבט ולתת פתרון - כל זה מביא לשיפור רמת השירות ובסופו של דבר זה מעצים את תפקידו של הסוכן שיוזע להתנהל ותפקידו כמנהלים והערך הכלכלי שכולנו נותנים ללקוחותינו".

רונן טוב לרגולטור: להאריך בקדנציה את רפורמת הקרנות הנבחרות

נוסף כדי שמש תגיע". תקופת המכרז של הקרנות הנבחרות תסתיים בנובמבר 2021 וטוב חושב שצריך להאריך אותה בתקופה נוספת. "ליד המהפכה של דמי הניהול לפעילים, יש מהפכת דמי ניהול לפנסיונרים. כל קרנות ברירת המחזל מחויבות לדמי ניהול של 0.3% במקום 0.5% לפנסיונר. זה יכול להיות מאות שקלים בחודש לפנסיונר. זה לא חלחל. זה יכול ללכת לאיבוד אם נפסיק את הרפורמה. אני פונה לרגולטור ואומר תמשיך לעוד קדנציה. זה נכון, זה עונה על כל המטרות ועושה טוב לכולם", הסביר. כאשר לטענות שבדמי הניהול הנוכחיים הגופים לא מסוגלים להרוויח ומדובר במצב הפסדי, הניב טוב: "מספרים שלא נעמוד בזה ונפשוט רגל. אני רוצה להרגיע. פורסמו המאזנים. כל בתי השקעות רווחיים במגזר הפנסיה והגמל. הרווחיות לא גבוהה, דמי הניהול נמוכים, אבל אפשר להרוויח. לא צריך לחשוש. כולנו רווחיים".

על סוכני הביטוח בעולם של קרנות נבחרות, אמר: "הסוכנים חייבים להיות בתחום הפנסיה. יש בעיה שאין אף מוצר ליד קרן פנסיה שיש לו פתרון כולל גם לבעיית הנכות והשארים וגם אלמנט החיסכון. לביטוחי מנהלים חדשים יש מורכבות או בעיה אינהרנטית במוצר, ומוכרים רק פנסיה. מעבר לחוק פנסיה חובה, הסוכן חייב להיות שם. יש בעיית רווחיות, של מתח רווחים. דמי הניהול בהחלט תחרותיים והמרווח קטן. ועדיין, ברגע שצירפת לקוח לקרן פנסיה, נתת לו ערך ופתרון מצוין וחיברת אותו אליך. יש לו ולמשפחה שלו צרכים נוספים ואתה תפגוש אותם".

"הקורונה הגיעה בהפתעה, אבל מי שידע להתמודד עם מצבים חדשים בעבר, ידע להתמודד נכון ולתת שירות טוב גם בתקופת הקורונה", ציין גיא קריגר, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל ששוחח על השפעות המגפה על שוק הפנסיה בישראל והמשק כולו. כאשר למנורה מבטחים אמר: "שמנו דגש על דיגיטציה, שירות טוב, חידושים והם השתלמו בגדול במהלך המשבר ובתקופה חסרת הוודאות שאנחנו נמצאים בה, בתקופה עם סימני שאלה שבה מנסים לראות לאן המשק ושוק הפנסיה הולכים, בואך שנת 2021".

קריגר הדגיש כי בשום שלב נכסי קרן הפנסיה של מנורה מבטחים לא ירדו לרמות מדאיגות וציין כי בסוף חודש יולי הקרן נמצאת בצבירות בהיקפים גבוהים מאשר ב-2019, ערב המשבר. "התנהלות שוק ההון אולי לא צפויה בטיימינג שלה, אבל המתווה של ירידות ו'ריקאברי' הוא מתווה די צפוי. לא יודעים את הטיימינג וכמה זמן הוא ימשך, אבל ככה בדרך כלל נראה מתווה במשברים".

קריגר ציין כי הציבור הישראלי נהג במשבר הנוכחי באופן שונה לחלוטין מאשר במשברים קודמים. "אם במשברים קודמים אינו נהיה לביצוע פדיונות ומעבר למסלולים סולידיים, כאן רואים גרף אחר", ציין והדגיש כי הציבור קיבל החלטות כלכליות נכונות והתנהלות מעוררת הערכה. "אנו צריכים לתת לציבור תחושת ביטחון בתקופת אי ודאות וגם חייבים לתת לציבור כלים כדי שניתן יהיה לטפל בכל מאווייהם ומשאלותיהם באופן הנוח ביותר", הוסיף.



מימין: רמי דיין ורונן טוב

"אין ספק שקרנות ברירת המחזל הורידו עוד יותר את דמי הניהול לרווחת הצרכנים", ציין רונן טוב, מיטב דש ויו"ר מיטב דש גמל ופנסיה וגמל, בריאיון לרמי דיין, יועץ פנסיוני ומומחה למיסוי.

טוב, שסיכם את המהלך של הפיקוח בעניין הקרנות הנבחרות, התייחס לבעיית הריכוזיות שהיה אחד היעדים שהרגולטור ביקש לטפל בהם. טוב ציין כי החברות הגדולות מחזיקות כיום 93% משוק הפנסיה והוסיף: "רואים קיטון, אבל זו רפורמה של מצטרפים חדשים בעיקר, של כסף חדש. בהפקדות (לקרנות הנבחרות - מ.ע) זה הצליח יותר וזו ההצלחה הגדולה - קרוב ל-13% משיעור ההפקדות בשוק. המהפכה התחילה ובהחלט מצליחה, אבל צריך לדעת עוד זמן

"לפעמים אני תמה שהמצב לא רע כל כך כמו שחשבנו"

מנכ"ל שחם, ג'קי מושקטל, התייחס למשבר הקורונה ולהשלכותיו על הסוכנים והלקוחות | שלמה אייזיק, מנכ"ל יונט, על חבירה בין סוכנים צעירים לוותיקים: אתגר אנושי די מורכב



לצפייה

מימין: יובל נוראל, שלמה אייזיק וג'קי מושקטל

ביניהן. הראשונה היא של סוכן שמבין שצריך לעשות שינוי כי אין דור המשך, ועליו לשתף פעולה עם סוכן צעיר רעב, על בסיס שותפות כזו או אחרת שנקמת לאורך השנים. אחרי שעברו יחד סוג של מגורים משותפים, יש לראות שקיימת התאמה.

"במודל השני, נכנס לעסק סוכן יותר צעיר וקונה את תיק הביטוח. גם פה המפתח הנכון להעברת המקל הוא שהסוכן הרוכש מבין מספיק טוב שצריך להמשיך ולשמור את הסוכן הקיים בעסק על מנת לאפשר לו יציאה מכובדת".

אייזיק: ההתמודדות לנשיאות הלשכה - על הפרק

בנובמבר 2021 יתקיימו הבחירות להנהגת לשכת סוכני הביטוח. שלמה אייזיק, שרק לפני כחודשיים ציין בריאיון לעדיף כי אינו מתכוון לרוץ לתפקיד נשיא הלשכה, התייחס אחרת לנושא בפאנל שנערך.

אייזיק, שנשאל על ידי יובל נוראל האם השתנה משהו מאז אותו ריאיון, ובכוונתו כן לרוץ לנשיאות הלשכה, השיב: "אני מקבל הרבה מאוד טלפונים מהרבה מאוד סוכנים, לאו דווקא כאלה שקשורים ליונט. מאוד יכול להיות שאם ייווצרו התנאים הנכונים אתמודד על נשיאות הלשכה. זה על הפרק".

"בתי הסוכן לא מחוסנים וכמו שהנגיף פגע ברוב הובה של אוכלוסיית העולם, הוא גם פגע בנו. לקח לנו מספר חודשים להבין מי נגד מי ומה קורה פה. בשירות הצלחנו לתת רמה גבוהה יחסית בסמוך להתפרצות הנגיף ואנחנו מאפשרים לסוכנים לפעול ולהתקיים ולהרחיב את הפעילות העסקית בימים אלו", סיפר שלמה אייזיק, מנכ"ל ובעלים של יונט, בפאנל "הבית של הסוכן", בו השתתף גם ג'קי מושקטל, מנכ"ל שחם. את הפאנל הנחה יובל נוראל, סמנכ"ל שירות ומכירות בעריף תקשורת.

אייזיק הוסיף: "בחיסכון ארוך הטווח אני חושב שרוב רובם של בתי הסוכן שלא מחפשים יותר מהחור שבליירה או בגרוש, עדיין מחפשים את המקום הנכון ולא יודעים לומר באחריות מה נכון לעשות. אנו די מדשדשים בעניין ואני אומר זאת בכנות גדולה. תוך חודשיים-שלושה ולא מאוחר מסוף השנה הזו, נראה כיוונים אחרים בחיסכון ארוך טווח. במוצרי הרכוש נותנים שירות מצוין".

מושקטל התייחס לתמיכת בתי הסוכן בסוכנים בשעת משבר: "לסוכן שהיה בבית סוכן בתקופה הזו היה מול גדול. יש את יתרון הגודל. בהתחלה אחד האתגרים הגדולים היה היתרון הטכנולוגי. אף אחד לא ידע מה זה לעבוד מהבית. האתגר הטכנולוגי לא פשוט".

מנכ"ל שחם התייחס לפעילות הסוכנים מול הלקוחות: "אף לקוח לא אומר שהוא רוצה ביטוח בריאות מורחב יותר. זו יוזמה אצל הסוכנים, והעולם תפס אותנו בסיטואציה שהרגשת לא נעים לפנות ללקוח. כולם במלחמת הישרדות ואתה רוצה למכור מוצר? זה נראה לי לא מתאים לתקופה. זה הכי מתאים כשהסיכונים גדולים, לעמוד בקדמת הבמה ולהגיד אני מטפל".

על המשבר אמר מושקטל: "הסוכנים עברו את המשבר בצורה יוצאת דופן טובה ולפעמים אני תמה שהמצב לא רע כל כך כמו שחשבנו. אני הרבה יותר אופטימי מבעבר ומאמין ובטוח ביכולותינו לצלוח את המשבר. על אף שאם יהיה ממושך מאוד יותר מהצפוי, יש אתגרים שקשה לאמוד אותם".

נוראל ציין כי לא פעם נטען שסוכנים צעירים חוברים לסוכנות ביטוח ובתמורה לסיוע של אותה סוכנות הם מוותרים על נתח משמעותי מהעמלה שמגיעה להם. מושקטל הגיב: "זה בעיני המתבונן. בית הסוכן הוא פלטפורמה שמאפשרת לך להתחיל במקום אחד ולא במקום אחר, ועקומת הלמידה קצרה ומהירה יותר. יש לזה תשואה למתחיל וזה מנטרל את כל הסיכונים. כדי לפתח עסק לבד אתה נדרש להוצאה גדולה מאוד, תחזוקה, מחשב וכו'. כשאתה מצטרף לאחד הבתים הוותיקים אפשר להתחיל כאילו אתה סוכן 20 שנה. בסוף ההחלטה המשמעותית שסוכן צריך לעשות - לשאול את עצמו מה הוא רוצה להיות, איפה המגרש שהכי מתאים לו לשחק".

אייזיק התייחס למצבים של חבירה בין סוכנים צעירים לוותיקים: "יש פה אתגר אנושי די מורכב. מטבע הדברים אנשים לא כל כך משהירים וזה מכניס את האופרציה של שיתוף הפעולה לסוג של בעיה עד כדי חוסר פתרון. קיימות שתי אלטרנטיבות משמעותיות ביותר, וכל השאר

אלון קצף: ביטוח הנסיעות הופך לשירותי קונסיירז'

נשיא פספורטכארד-דיוידשילד התייחס למשמעות של כיסוי קורונה והרחיב על האמצעים שנדרשים מהחברה כדי לעמוד מאחורי הלקוחות וללוות אותם במצבים מורכבים



מימין: אלון קצף, טל לנדאו ואלון מעברי

הסטטוס של מדינות אדומות וירוקות. כל העולם יהיה פתוח לרווחה", התייחס קצף לעתיד לבוא. "לקראת חודש דצמבר דוקטרינת המדינות הירוקות תתחלף בבדיקות בשדות התעופה. נוכל לנסוע לכל מדינה ובלבד שנציג אישור בדיקה, הן בהמראה והן בבחיתה. סביבת התעופה תהיה סטרילית וזה כשלעצמו ייתן מנוחת נפש לכל אלה שמגיעים לשדה התעופה ומגיעים למטוס".

קצף ציין כי לחברה עוד כמה משימות, בהן מציאת פתרונות גורפים לגיל השלישי ופתרון לכיסוי לארה"ב.

יחד אתו השתתפו בסדנה **טל לנדאו**, היועצת המשפטית של פספורטכארד, ו**אלון מעברי**, מנהל פיתוח עסקי וערוצי הפצה של החברה. לנדאו: "צבר המקרים שעבר תחת הידיים שלנו בחודשים האחרונים המחיש לנו בצורה ברורה שקיומה של מגיפה משפיעה לפני, במהלך ואחרי הנסיעה. בביטוח נסיעה לחו"ל לא רק אנשים בקבוצות הסיכון הקלאסיות יתקלו במצבים בעייתיים אלא גם אנשים צעירים ובריאים יכולים להיכנס לבידוד ממושך ואפילו לאשפוזים וטיפולים יקרים". מעברי דיבר על חשיבותו של סוכן הביטוח: "המשוואה אומרת שמוצר איכותי וסוכן שנותן ערך ללקוח יוצרים לקוח נאמן לאורך זמן. הבנו את חשיבותו של סוכן הביטוח בתהליך ובעצם איך עושים זאת? בפספורטכארד מגוון כלים מקצועיים עבור סוכני הביטוח שתוכלו ללוות את הלקוח. נתחיל בפורטל הסוכנים, המערכת המרכזית לשירות הסוכן. מערכת המנגישה לסוכן מידע אודות המבוטחים, מאפשרת הפקת פוליסה, שליחת ליד ונותנת מידע חיוני שנעדרן מעת לעת עבור סוכני הביטוח".

"בעבר ביטוח נסיעות לחו"ל היה ביטוח פיננסי, כיסוי כספי. במרוצת השנים הוספנו רבדים של שירות ולקוחות למדו להעריך באמת את השירות ואת היכולת שלנו להחזיק ידם עת הם נמצאים בטיול בחו"ל. עכשיו אנו בשלב הבא. עכשיו ביטוח הנסיעות הופך לשירותי קונסיירז'. למצב שאנו צריכים להיות ליד כל מבוסת, לא רק כשנצא בחו"ל אלא בזמן שהוא מתכנן את נסיעתו". כך ציין **אלון קצף**, נשיא קבוצת **פספורטכארד-דיוידשילד**, בפתח דבריו בסדנה המקצועית שקיימה פספורטכארד.

קצף הוסיף: כולנו בטוחים שמדובר על כיסוי רפואי, שצריך לתת כיסוי מלא להדיבקות בנגיף ואשפוז כתוצאה מהנגיף. התשובה היא כן אבל אשפוזים מהסוג הזה מהווים 5% מהיקף החשיפה הביטוחית שמדברים עליה. אם נוציא את ארה"ב מהמשוואה. החשיפה הגדולה ביותר בביטוחי נסיעות בחו"ל היא החשיפה של בידוד ממושך בזמן השהייה בחו"ל. אולי 5% מהמקרים מגיעים לבתי חולים, ו-95% מוצאים עצמם מבודדים 14 יום בחדר המלון שלהם".

קצף חידד את המשמעות של כיסוי לקורונה: "כשאנו שומעים ממבטחים כאלה ואחרים שהכיסוי שלהם מותאם לקורונה, נא לשים לב. התאמה לקורונה זה לא כיסוי רפואי שמוותאם לקורונה, זה מובן מאליו. התאמה לקורונה זה כיסוי מלא לבידודים בחו"ל, על זה יש לשים את הדגש. כשאומרים את זה, לשים לב לא רק לבידודים של אנשים שאובחנו כנשאי נגיף, גם ובעיקר בידודים של אנשים שהוכרחו להיכנס לבידוד, הגם שאין וירוס בדמם. אם נחתה טיסה ביוון ויש מספר אנשים שנדבקו והשלטונות היוונים אומרים לכל המטוס להיכנס לבידוד, חברת הביטוח צריכה לכסות אותם הגם שהם לא חולים. אנו רואים את תפקידנו העיקרי ללוות אתכם ואת הלקוחות, עוד לפני הנסיעה".

נשיא פספורטכארד-דיוידשילד הוסיף בעניין זה: "אנו רואים מדינות שמשנות סטטוס מירוק לאדום ויש ריקוד שקשה לעקוב אחריו והוא מאוד מבלבל. לכל מדינה המדיניות שלה וזה חסם גדול כשרוצים לטוס לחו"ל ולא יודעים לאיזה יער מפותל נכנסים אליו. כאן פספורטכארד תעמוד לרשות הלקוחות והסוכנים. אנחנו רואים עצמנו כאלה שיחזיקו את יד הלקוחות ויעזרו לכם לתת את העצה המקצועית והנכונה ביותר, הרבה מעבר לעזרה של סוכן ביטוח. עזרה של אנשים שמלווים את לקוחותיהם ועוזרים להם לצאת לחו"ל בבטחה".

"הבדיקות שתהיינה בהמראה ובבחיתה יאפשרו לנו לבטל את

בקרב באתר עדיף:
www.Anet.co.il

הוועידה הדיגיטלית הראשונה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים

ועידת הסוכנים והיועצים ה-12

כל ההרצאות / כל השידורים / כל המצגות



איזו קרן השתלמות גבתה דמי ניהול של 0.28% אך השיגה תשואה ממוצעת של 0.84% בשנה?

קרנות ההשתלמות הסקטוריאליות דוגמת קרנות המורים, האחיות, המרצים והמהנדסים פועלות ללא מטרות רווח ומציעות דמי ניהול נמוכים הרחק מ'טבלאות היופי' של המתחרים בשוק הפרטי | אבל במבחן התוצאה, הביצועים שלהן חלשים יותר

למנהל עסקים, אף הוא מהעברית. מדובר בקרן המפעלית שאמנם מתברגת "רק" במקום ה-23 בקרב מסלולי כלל הקרנות בתעשייה, אך היא ראשונה בקרב יתר הקרנות המפעליות שהשיגו בחמש השנים האחרונות תשואות נמוכות יותר.

מסלולי הקרנות שהתברגו במקומות הראשונים בחמש השנים האחרונות הם אמנם מסלולים מנייתיים, כלומר עם חשיפה ל-100% מניות, אך גם לקרנות המפעליות מסלולים כאלו ואף לא אחד מהם התברג ב-22 המקומות הראשונים. מסלול המניות של **אנליסט**, המצטיין בקרב קרנות ההשתלמות האקטיביות בחמש השנים האחרונות, רשם תשואה שנתית ממוצעת של 7.31%. מסלול המניות של קרן ההשתלמות של **אלטשולר שחם** רשם תשואה שנתית ממוצעת של 6.66% ומסלול המניות של **ילין לפידות** רשם תשואה שנתית ממוצעת של 6.58%, אך גם אם נסתכל הלאה ברשימה, נראה שגם מסלולים כלליים עם חשיפה מנייתית דומה לזו של קרן ההשתלמות של עובדי האוני' העברית, שכאמור היא המצטיינת בקרב קרנות ההשתלמות המפעליות, רשמו תשואות גבוהות יותר.

כך, המסלול הכללי של קרן ההשתלמות של אלטשולר שחם רשם בחמש השנים האחרונות תשואה שנתית ממוצעת של 5.01%, 1.7% יותר בכל שנה לעומת הקרן של העברית. המסלול הכללי של ילין לפידות רשם תשואה שנתית ממוצעת של 4.08%, המסלול הכללי של **אקסלנס (הפניקס)** תשואה של 3.77%, ואילו המסלול הכללי של אנליסט רשם תשואה שנתית ממוצעת של 3.62%. אם לא די בכך, אפילו המסלול הסולידי יותר של אלטשולר שחם - אלטשולר שחם השתלמות עד 15% מניות רשם תשואה שנתית ממוצעת גבוהה יותר של 4.33% לשנה - 1.33% לשנה יותר מקרן ההשתלמות של העברית יותר הקרנות המפעליות.

מורים, גננות, הנדסאים, אחים ואחיות, שופטים, עובדי בנק ישראל, רבים מהעובדים הללו חוסכים באופן מסורתי בקרנות ההשתלמות השייכות לארגוני העובדים שלהם במודל הפועל ללא מטרות רווח, כך שדמי הניהול שהם משלמים נמוכים משמעותית מאלו שמשלמים חוסכים אחרים. אבל מה לגבי התשואות?

אילו ביצועי השקעות רשמו אותן קרנות השתלמות מפעליות שמנהלות כ-57 מיליארד שקלים והאם דמי הניהול הזולים הם חזות הכל?

בדיקת התשואות הממוצעות של קרנות ההשתלמות המפעליות מעלה נתונים לא מחמיאים. בהסתכלות על חמש השנים האחרונות (נכון לסוף יולי) עולה כי 22 מסלולים של קרנות השתלמות השיגו תשואות גבוהות יותר מקרן ההשתלמות המפעלית שהשיגה את התשואה הגבוהה ביותר באותו פרק זמן.

הקרן המפעלית המצטיינת: של עובדי האוניברסיטה העברית ועדיין קרנות אלטשולר שחם וילין עקפו אותה בפער ניכר

קרן ההשתלמות של עובדי האוניברסיטה העברית בירושלים המתברגת בתשואות בחמש השנים האחרונות במקום ה-23 רשמה תשואה שנתית ממוצעת של 3.36% בחמש השנים האחרונות ומובילה בפרק זמן זה את ביצועי הקרנות הסקטוריאליות. מדובר בקרן עם חשיפה למניות של כ-40% כך שאינה סולידית יותר ממתחרותיה. בראש ועדת ההשקעות של הקרן עומד **טל ורדי**, לשעבר מנכ"ל פסגות תעודות סל, וחברים בה **אבי אקשטיין**, לשעבר סגן המפקח על הבנקים, **עוזי יצחק**, מנהל הפעילות בישראל של חברת ההשקעות הגלובלית פרנקלין טמפלטון, פרופ' **דוד לבהרי**, פרופ' לכלכלה מהאוני' העברית בירושלים ופרופ' **יורם לנסקרובר**, פרופ'

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

קרנות ההשתלמות המצטיינות במסלול הכללי ב-5 השנים האחרונות:

שם קופה	ממוצעת שנתית 5 שנים אחרונות	דמי ניהול ממוצע לשנת 2019	ייתר נכסים לטוף התקופה במיליארדי שקלים
*** אלטשולר שחם השתלמות כללי	5.01%	0.76%	42,9
ילין לפידות קרן השתלמות מסלול כללי	4.08%	0.74%	14,8
*** אקסלנס השתלמות כללי	3.77%	0.69%	4,6
*** אנליסט השתלמות כללי	3.62%	0.62%	3,4

קרנות ההשתלמות המפעליות המובילות במסלול כללי ב-5 השנים האחרונות:

שם קופה	ממוצעת שנתית 5 שנים אחרונות	דמי ניהול ממוצע לשנת 2019	ייתר נכסים לטוף התקופה במיליארדי שקלים
** קרן החיסכון לצבא הקבע כללי	3.23%	0.30%	4,7
** מינהל-השתלמות - כללי	3.22%	0.54%	0.755
** אומגה קרן השתלמות מסלול כללי	2.98%	0.58%	2,2
** קרן השתלמות לעובדי בנק ישראל	2.91%	0.32%	0.142
** אחים ואחיות - מסלול כללי	2.68%	0.22%	2,09

קרנות ההשתלמות המפעליות שהשיגו תשואות נמוכות ב-5 השנים האחרונות:

שם קופה	תשואה ממוצעת 5 שנים	שיעור דמי ניהול ממוצעים	ייתר נכסים במיליארדי שקלים
קרן ההשתלמות של עובדי חברת חשמל	0.84%	0.28%	0.714
קרן השתלמות עוצ"מ - אגודה שיתופית לעזרה הדדית ולחיסכון של עובדי המושבים	1.66%	0.4%	0.055
קרן ההשתלמות של ארגון המורים העל יסודיים	1.92%	0.24%	5.1

בהתאם למדיניות ההשקעות של ועדת ההשקעות של הקרן. קרנות ההשתלמות המפעליות ממתגות את עצמן כחברות שפועלות ללא מטרת רווח, עם דמי ניהול סופר נמוכים והשקעות יחסית סולידיות שלא מחפשות "כותרות" בין טבלאות "היופי" של השחקנים הפרטיים ומנהלות השקעות בראייה ארוכת טווח. אף על פי כן, התוצאות בשטח מעידות שלמרות זאת, העובדים שבחרו לחסוך בהן נהנו מתשואות נמוכות משמעותית מאלו של השחקנים הפרטיים המובילים בענף. הגם שתשואות העבר לא משקפות בהכרח את אלו של העתיד, התפיסה לפיה יש להתמקד בעיקר בדמי הניהול, כפי שניתן לראות, לא בהכרח מוכיחה את עצמה.

במילים אחרות, המסלולים הכלליים של השחקנים הפרטיים בשוק שגובים דמי ניהול יקרים יותר אלטשולר שחם, ילין, אקסלנס (הפניקס) ואנליסט השיגו תשואות גבוהות יותר מכל הקופות המפעליות במסלולי השקעה דומים, חלקן בפער לא קטן.

קרן ההשתלמות המפעלית הגדולה בישראל - של המורים והגננות - לא הבריקה

דמי הניהול הממוצעים שגובה קרן ההשתלמות של האוני' העברית עומדים על 0.42%. לשם השוואה דמי הניהול הממוצעים של השחקניות המובילות נעים בין 0.6%-0.75%, פער לא גדול למול פערי התשואה. וקרן ההשתלמות של עובדי האוני' העברית היא כאמור עוד המצטיינת.

במקום השני בקרב המפעליות נמצאת קרן ההשתלמות של עובדי צבא הקבע, אחת הקרנות הגדולות בקרב המפעליות עם היקף נכסים מנוהל של 4.7 מיליארד שקלים עם תשואה שנתית ממוצעת של 3.23% בחמש השנים האחרונות וצמודה אליה קרן ההשתלמות של מנהל עובדי המשק והפקידים של הסתדרות המעו"ף עם תשואה שנתית ממוצעת של 3.22%. דמי הניהול שמשלמים עובדי צבא הקבע עומדים על 0.3% בממוצע, כמחצית מדמי הניהול הממוצעים בתעשייה, אך אלו של עובדי המנהל דווקא לא כאלה זולים - 0.54% בממוצע.

מה שמעניין לראות הוא שבזמן שבראש טבלת התשואות בחמש השנים האחרונות מככבים מסלולים מנייתיים, למרות התנודות החריפות בשווקים ומשבר הקורונה, המסלול המנייתי של קרן ההשתלמות של משרתי צבא הקבע לא הבריק ורשם תשואה שנתית ממוצעת של 2.61% לשנה, כלומר פחות מהמסלול הכללי של הקרן, מה שמעיד שבחירת ההשקעות באפיק המנייתי לא הייתה מאד מוצלחת בהשוואה למתחרים.

ומה התשואה שרשמה בחמש השנים האחרונות קרן ההשתלמות המפעלית הגדולה בישראל, זו שמנהלת את 16 מיליארד השקלים של המורים והגננות החברים בהסתדרות המורים? תשואה שנתית ממוצעת של 2.6% לשנה, כמחצית מהתשואה של המסלול הכללי המצטיין של אלטשולר שכאמור רשם תשואה שנתית ממוצעת של 5%, וזאת למרות חשיפה של כ-37% למניות בקרנות המורים. קרן ההשתלמות של המורים התיכונים, מורי סמינרים ומפקחים של ההסתדרות שמנהלת 5.6 מיליארד שקלים רשמה תשואה שנתית ממוצעת מעט גבוהה יותר של 2.66%.

קרן ההשתלמות של עובדי חברת חשמל עם תשואה שנתית ממוצעת בחמש השנים האחרונות של 0.84% בלבד

מי שסוגר את טבלת התשואות מלמטה, בקרב המסלולים הכלליים של הקופות המפעליות היא קרן ההשתלמות של עובדי חברת החשמל המנהלת כ-714 מיליון שקלים ואמנם מציעה דמי ניהול ממוצעים סופר נמוכים של 0.28% אך התשואה השנתית הממוצעת שרשמה בחמש השנים האחרונות הייתה נמוכה במיוחד ועמדה על 0.84% בלבד למרות חשיפה של כ-34% למניות שאמנם נמוכה יותר בהשוואה לחשיפה של הקרנות הפרטיות אך עדיין לא מסבירה כזה פער. את ההשקעות של הקרן מנהל בית ההשקעות פסגות אך

סוכני הביטוח מגיבים לכניסת ישראל לרשת העולם הביטוח

המפקח מחפש את השקל רק מתחת לפנס... הצעות ייעול

מאת משה לבהר, יו"ר סניף ראשון לציון
בלשכת סוכני הביטוח



כסוכן ביטוח זה העשור הרביעי, עם דור המשך כבר כמעט עשור, אני מנסה להיכנס לנעליו של המפקח על הביטוח ואיני מצליח להבין את הרציונל בפעולותיו. אינני מתכוון להיכנס ליחסים העכורים בין נשיא לשכת סוכני הביטוח לבינו, ורוצה להאמין כי לא הם אלו המניעים אותו לבצע מהלים להרס הענף.

אין לי ספק שיש לו מטרה טובה, אבל הדרך...

סוכני הביטוח, נלחמים עבור לקוחותיהם למול חברות הביטוח, הן במקרה של תביעה והן בנושאים מקצועיים אשר לעיתים חברות הביטוח מנסות לשנות מעת לעת את התנאים הביטוחיים. סוכני הביטוח מהווים קיר מגן מול חברות הביטוח. הרי ידוע כי אחד התחשיבים להורדת עלויות הביטוח הישיר הנו הורדה סטטיסטית של סך הפיצוי בגין תביעה (ממליץ לכם לקרוא את הספר מוריד הגשם של ג'ון גרישם), ועל ידי כך להוזיל את הפרמיה לתשלום. ומדוע? הסיבה מאוד פשוטה, כשעומד מול חברת ביטוח הדיוט שאינו מבין כהו זה מתנאי הביטוח, הרי שאפשר לפצות אותו בסכום נמוך יותר מהסכום שהיה מקבל דרך סוכן ביטוח מקצועי. זאת ועוד, מעולם לא שמעתי שמבוטח שאינו מבוטח דרך סוכן אישי, קיבל מעולם תשלום לפנים משורת הדין.

אוכל רק לומר כי אין סוכן ביטוח בישראל שלא דאג למבוטח שלו לפחות פעם אחת, לתשלום לפנים משורת הדין. הסוכן המקצועי דואג לנתח את צרכי הלקוח, לא לפי מבצעים ולא לפי מספר ביטוחי תאונות אישיות שהצליח "להשחיל" לו. יש בתחום הרבה שרלטנים ללא רישיון ביטוח שדואגים לעשות זאת.

מרבית מסוכני הביטוח בארץ נחשבים לאנשים ערכיים הדואגים ללקוחותיהם, לא זאת אף זאת, הסוכנים מעסיקים בישראל כ-20,000 משפחות. מסתבר כי בניגוד לפרסומי האוצר, סוכני הביטוח אשר מעבר לעבודתם הרגילה אמורים לנהל משרד עם עובדים, תוכנות מחשב שונות בכדי לתת מענה אופטימלי ללקוח ומשלמים שכ"ד, משתכרים פחות מרבים מהשכירים במשק והכנסתם החודשית בסופו של יום מגיעה בממוצע לכדי 10,000 - 20,000 שקלים ברוטו לחודש. אני מציע שמשרד האוצר יאמת את הדברים ויבדוק את הכנסות הסוכנים על פי שומה סופית ולא על פי מחזור. שהרי ידוע לכל שעם "מחזור" לא הולכים למכולת... זו אחת הבעיות אצל פקידי אוצר, שמעולם לא הוציאו צ'ק למשכורת, לשכר דירה או לתוכנות מחשב כאלה ואחרות.

מאחר והלקוח חשוב לסוכן הביטוח לפחות כמו למפקח על הביטוח, ומאחר והמפקח מחפש דרכים להיטיב עם האזרח, טוב יעשה אם

המשך בעמוד הבא <<<

כבוד המפקח למי קראת "אובייקטיבי"?

מאת עמוס גואטה, יו"ר ועדת טכנולוגיה
בלשכת סוכני הביטוח



בואו נשים את האמת על השולחן. חברות האשראי, כמו הבנקים, אובייקטיביות בעיקר לבעלי המניות שלהן. להם הן חייבות הצגת רווחים תקופתיים וכדי למקסם רווחים הן יעשו כמעט כל מאמץ כדי להסיר מתחרים מהדרך ולהפוך למונופול שיעלה

תעריפים במידה ויצליח במשימתו.

זכור, הסיבה שבגינה הוציאו את קופות הגמל מהבנקים הייתה הטענה לריכוזיות יתר וניגודי עניינים של הבנקים. אז כעת הוצה המפקח על הביטוח ליצור ריכוזיות יתר וניגודי עניינים בחברות האשראי?

אם באמת רוצים ליצור תחרות אמיתית יש לאפשר פתיחה של עוד חברות ביטוח והרשמה חופשית ללא סינון של כל סוכני הביטוח לכל חברות הביטוח ללא יוצא מהכלל. זאת במקום המגמה לאפשר לגופים גדולים ודורסניים כמו חברות האשראי לנצל את המשאבים הכספיים הרבים שיש להן כדי לנסות ולהוציא מענף הביטוח את אלפי סוכני הביטוח התחרותיים באמת.

לשם כך, אני מעלה על הכתב כמה עובדות שהמפקח על הביטוח כנראה אינו יודע על סוכני הביטוח.

* סוכני הביטוח מקבלים את עמלה דומה מאוד בכל חברות הביטוח איתן הם עובדים, כך שהשיקול היחיד הוא מי מחברות הביטוח נותנת את השירות הטוב ביותר ואת הצעת הביטוח הטובה יותר עבור המבוטח.

* סוכני הביטוח בודקים הצעות במספר חברות ביטוח כדי להשיג עבור המבוטחים את ההצעה הטובה והזולה ביותר וכדי לעמוד בהצעות שהמבוטחים עצמם מביאים מחברות שונות.

* סוכני הביטוח מתפרנסים רק מלקוחות מרוצים שממשיכים לבטח שנה אחר שנה בזכות השירות הטוב והיחס האישי שהסוכנים מעניקים למבוטחים, וזאת בניגוד לטייקונים הדורסניים שעבורם הלקוח הוא רק מספר מחשב חסר פנים ורגש.

* סוכני הביטוח מתחרים לא רק מול הישירים אלא גם מול קולגות - סוכני ביטוח אחרים. כך שאלפי הסוכנים המתפרנסים בענף הביטוח מהווים חממה תחרותית מאוד.

* סוכני ביטוח רבים מעסיקים עובדים ומפרנסים משפחות שלמות שימצאו עצמם מובטלים אם טייקוני חברות האשראי ישתלטו על הענף.

* סוכני ביטוח רבים מרוויחים מעט מאוד עבור שעות עבודה רבות מאוד, ולו המפקח על הביטוח היה מתעניין לשלומם של הסוכנים הקטנים עליהם הוא ממונה, ולהם הוא חייב לדאוג, הוא היה מגלה שישנם גם כאלה שמרוויחים בקושי שכר מינימום.

המפקח מחפש את השקל רק מתחת לפנס

המשך מעמוד קודם <<<

הביטוח, למכור ביטוח. זהו עקב אכילס של מכירות מזדמנות ולא ראויות.

3. לפעול ביד קשה כנגד מפרי חוק ושרלטנים, עד להקפאת רישיון לתקופות קצרות. אני משער שבשיתוף פעולה עם לשכת סוכני הביטוח יהיה לנושא ערך רב.

4. לפעול ביד קשה כנגד פרסומים מטעים.

5. לבטל לאלתר את האישורים למכירת ביטוח של כל הקונגלומרטים הגדולים במשק שעושים את האזרחים בתחומים שונים ותופסים טרמפ על נושא הביטוח, כגון בנקים, חברות כרטיסי אשראי, חנוונים למיניהם ועוד. ולחזק את אנשי המקצוע בתחום.

כפי שלא היינו רוצים שהאסיסטנטית תטפל לנו בשיניים או טלפנית תבדוק את מצבנו הרפואי, אני מציע למפקח על הביטוח לתת לאנשי המקצוע לטפל באזרח. הביטוח הנו תחום יותר מידי רציני בכדי להפקיר אותו בידיים לא מקצועיות.

תן לסוכן המקצועי לשמור על הלקוח גם מפני חברת הביטוח.

תקנו אותי אם אני טועה.

ישמע מעט מסוכני הביטוח ויתיעץ עימם בטרם יגזור גזירות אשר עלולות להזיק למבוטחים. כמו קרן הפנסיה "ברירת מחדל" או ביטוחי הבריאות החדשים שאין אפשרות להיטיב עם המבוטח שיש לו פוליסת ביטוח ישנה עם תנאים טובים ולחילופין סעיפים בביטוח החדש שעדיף שירכוש, אך בפועל, נאלץ לרכוש ביטוח כפול. דוגמה נוספת היא שערויית ביטול הביטוח הסיעודי. מבוטחים שילמו במשך שנים על גבי שנים בגין הביטוח הסיעודי וביום בהיר אחד הפיקוח נתן יד לביטול הכיסוי.

סיכומו של דבר, סוכן הביטוח המקצועי הנו נכס ללקוח הסופי ועל המפקח ל"הזיז מעט את הפנס" ולחפש פתרונות חכמים יותר בדיוק היכן שנמצאת הבעיה.

להלן מספר הצעות קונקרטיות להיטיב עם המבוטחים ולחזק את שומר הסף, סוכן ביטוח אישי ומקצועי:

1. לבטל את המכירה הטלפונית לאלתר, אלא אם כן האזרח והסוכן כבר נפגשו ומכירים באופן אישי האחד את השני. הטלפנים הם עיקר הבעיה למכירות שאינן מקצועיות ופוגעות במבוטחים.

2. למנוע מטלפנים ללא רישיון, הן בחברות הביטוח והן בסוכנויות



HOME פלוס
עוד + בשבילך

פטור מתשלום השתתפות עצמית

בכפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 49/2020 מה-11 באוגוסט, ובכפיפות לתנאי הפוליסה ולתנאי החיתום של החברה.

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו



סו"ב יקר,

כמה אתה משלם על

מערכת ניהול משרד בשנה?

סו"ב יקר,
תקופת קורונה,
חושבים עליך!
מעניקים לך מתנה
לשנה החדשה!!!

קבל מערכת ניהול משרד לסוכנים

ב-ח-י-נ-ם

חדשות חמות

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

קופל גרופ ואלוני תוכנה ישתפו פעולה ויספקו לסוכנים תוכנה לניהול משרד

חברת קופל גרופ תאפשר לכל סוכן שיתחייב למכירות מוצריה המשלימים בהיקף של 72 אלף שקלים בשנה להשתמש במערכת שפיתחה אלוני תוכנה | מיקי קופל: בשורה טכנולוגית וכלכלית לסקטור סוכני הביטוח



מיקי קופל /
צילום: מרינה
נתיב (קופל גרופ)

ובינויות. מערכת ניהול המשרד של אלוני כוללת בין היתר מערכת ניהול לקוחות (CRM) בתחומי אלמנטר וחיים, סימולטור מובנה, תוכנת שעון נוכחות, מערכת הנהלת חשבונות דו כיוונית (ספק+לקוח), מאושרת על ידי רשות המסים ואף שטח אכסון.

מיקי קופל, מנכ"ל ובעלים של קופל גרופ, אמר בשיחה עם עדיף כי מדובר בבשורה לסוכנים: "כחברה הפועלת 20 שנה רק באמצעות סוכני ביטוח, מצאנו בשורה טכנולוגית וכלכלית לסקטור סוכני הביטוח. נמשיך להוות דגל וסמן ימני לצד הסוכנים. אציין כי קיבלנו ביממה האחרונה למעלה מ-200 פניות של סוכני ביטוח אשר מעוניינים להתחבר למערכת באמצעותנו".

שיתוף פעולה ייחודי נוצר בימים האחרונים בין החברות קופל גרופ ואלוני תוכנה, בעקבותיו יוכלו סוכני קופל גרופ להשתמש במערכת לניהול המשרד של אלוני תוכנה ללא עלות. על מנת ליהנות מההטבה, סוכני קופל גרופ צריכים להתחייב להיקף מכירות של 72 אלף שקלים בשנה של מוצריה המשלימים של קופל גרופ.

בין המוצרים שמכירת בהיקף המדובר תזכה בהטבה אפשר למצוא שירותי דרך וגרירה, כיסוי לשבר שמשות, רכב חליפי, החלפת גגל ועוד.

מקופל גרופ נמסר כי שיתוף הפעולה בין החברות נוצר בעקבות בדיקה שערכה קופל גרופ במשרדי הסוכנים, במסגרתה זוהו העלויות הכבדות של מערכות ניהול המשרד על הסוכנויות, בעיקר הקטנות

מתחילים שנת לימודים - מה כולל ביטוח התלמידים ומה לא?

במיוחד כאשר מדובר בתלמידים, פגיעות עלולות להתרחש 24 שעות ביממה ולא רק בגלל רשלנות בית ספרית או בתחומי בית הספר | הפוליסה כוללת גם כיסוי לחילוף או נזק לשיניים, אך חשוב לדעת גם מה מוחרג ממנה

מאת בקשי יפת



בקשי יפת /
צילום: יח"צ

איש מקצוע - סוכן ביטוח, על תנאי הפוליסה. ולמה? כי יש אירועים המוחרגים בפוליסה של בתי הספר, בהם תאונות עבודה (לתלמידים עובדים) וכן תאונות דרכים. כמו כן, ישנם תלמידים עתירי פעילות המסכנים עצמם בסכנות רבות נוספות, להן הכיסוי בפוליסה הבית ספרית אינו מספיק.

בנוסף, גם בעת אירוע תאונתי רצוי לפני הגשת תביעה לבית הספר או למשרד החינוך להתייעץ עם סוכן ביטוח מורשה, אשר ידע לתת את ההכוונה ובמקרים אחרים גם עם יועץ משפטי (עורך דין) ולברר את כל האפשרויות העומדות לזכות ההורים בהגשת התביעה. זאת, על מנת שלא לעשות טעויות ולוודא כי מגישים את התביעה כנדרש.

אנשי המקצוע, להורים רבים נגרמים נזקים והוצאות רבות והם כלל אינם מודעים לזכאותם לפיצוי על פי תנאי פוליסת תאונות אישיות שקיימת לילדיהם במסגרת בית הספר. הפוליסה הזו כאמור מכסה את ילדיהם בכל שעות היממה, כולל מחוץ לבית הספר. לכן חשוב ליידיע אותם על כך.

הכותב הינו יו"ר מחוז באר שבע והדרום וחבר הוועד המנהל שלשכת סוכני הביטוח בישראל

בימים הקרובים תלמידי ישראל חוזרים לספסל הלימודים והורים רבים אינם מודעים לכך שעל פי חוק מוטלת חובה על רשויות מקומיות ובתי הספר לבצע ביטוח תאונות אישיות לתלמידים.

על בתי ספר, מטבע הדברים, מוטלת אחריות כבדה ועליהם לנקוט אמצעי זהירות ככל הנדרש על מנת למנוע נזק או הפגעות בתחומי בית הספר. עם זאת, חשוב לזכור כי פגיעות עלולות להתרחש, ובמיוחד כאשר מדובר בתלמידים, 24 שעות ביממה ולא רק בגלל רשלנות בית ספרית או בתחומי בית הספר.

ולכן יש לדעת כי הביטוח מכסה את התלמידים בגין נזק תאונתי 24 שעות ביממה ולכל אורך השנה כולה. על בית הספר חובה לעדכן על קיום הביטוח את ההורים לפחות חודש לפני תחילת הלימודים וזאת על ידי משלוח טופס גילוי נאות על תנאי הפוליסה והכיסויים שקיימים עבור התלמידים, והם רבים.

להלן חלק מכיסויים למקרה תאונה שקיימים בפוליסה:

ביטוח למקרה מוות, נכות מלאה או חלקית וקבועה, הוצאות רפואיות שאינן מכוסות על ידי חוק בריאות ממלכתי, הוצאות נזק לשיניים, הוצאות בגין ייעוץ רפואי לקביעת אחוז הנכות, הוצאות חילוף ועוד.

הכל כפוף לתנאי וחרגי הפוליסה ולכן מומלץ לכל הורה להתייעץ עם



קבל מערכת ניהול משרד לסוכנים

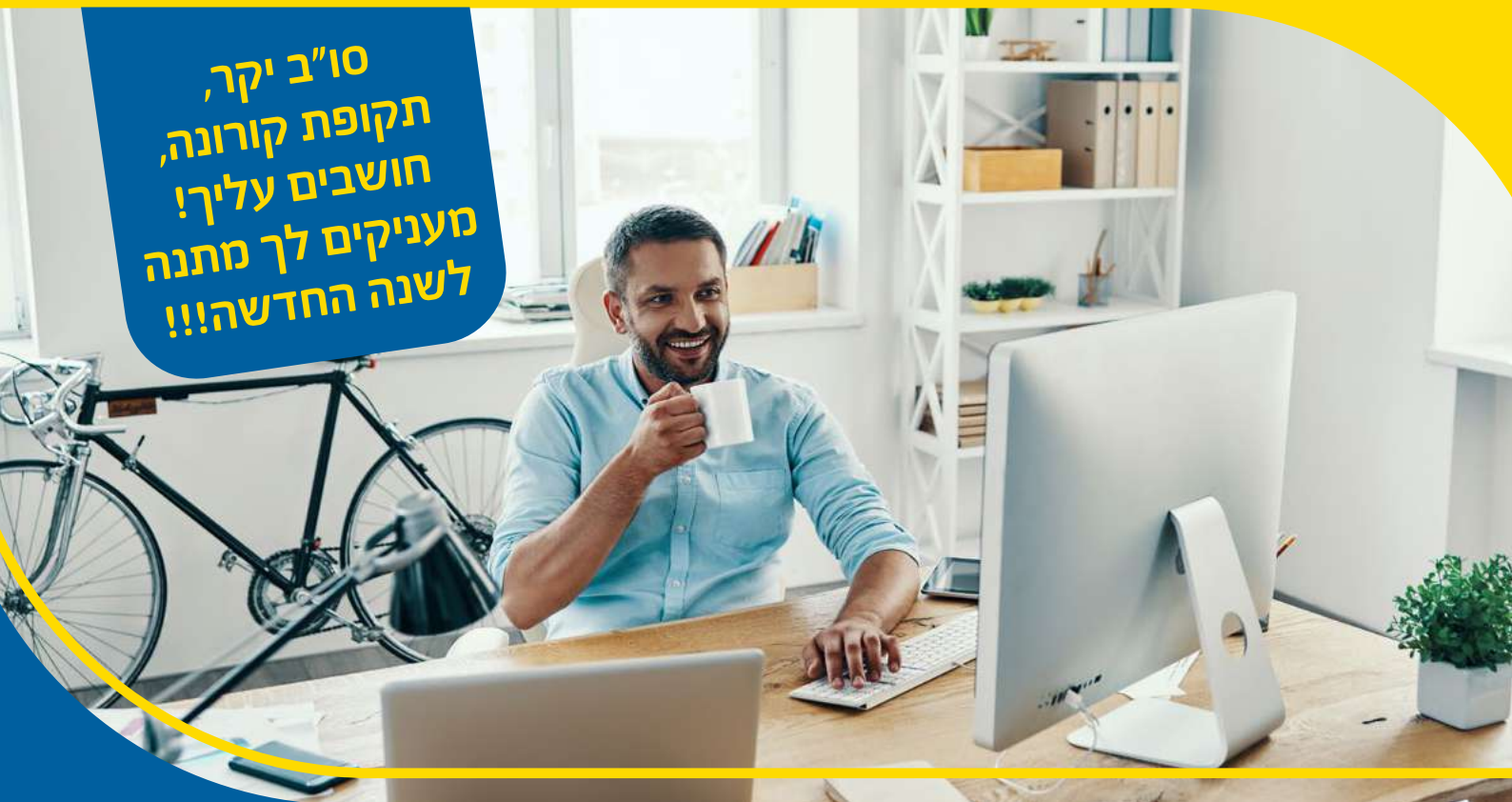
ב-ח-י-נ-ם

בית התוכנה אלוני וקופל גרופ
מעניקים לך מערכת CRM מובחרת הכוללת:

✓ סימולטור (יוזר) אחד
לחישוב מחירים בביטוח
✓ אחסון לחומר עד 50 גיגה
ועוד!

✓ מערכת ניהול משרד אלמנטרי וחיים
✓ הנהלת חשבונות
✓ מערכת אינטרנטית מלאה
✓ נוכחות עובדים

סו"ב יקר,
תקופת קורונה,
חושבים עליך!
מעניקים לך מתנה
לשנה החדשה!!!



מעוניין לשמוע איך אתה יכול לקבל אותה בחינם?

לפרטים והצטרפות - 050-8450508 | miki@kopellgroup.co.il

* בכפוף לתנאי החברה

מדברים אונליין

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

בקרוב



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 עסקה הנחיות בונות והימנעות מטעויות בהשתתפות: עורכי הדין ג'ון גבע ושלומי הדר משרד ג'ון גבע, הדר ושות' - עורכי דין ומגשרים



בית לסוכן

פרק 7 - נושא השידור יתפרסם בהמשך

בקרוב



5 דברים בכל פעם!

פרק 8 - נושא יעודכן בהמשך בהשתתפות: טל דן, מנכ"ל ISSUE, יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי



לצפייה בספריית התוכן לחץ כאן

"הפסדים כבדים למבטחי המשנה עלולים לגרום להם לצאת או לצמצם פעילותן בישראל בביטוחים ארוכי טווח"

ועדת הקורונה של אגודת האקטוארים פרסמה את ממצאיה ביחס למוצרי ביטוח חיים למקרה מוות - ריסק רגיל וריסק אגב לקיחת משכנתא, בנוסף לכיסוי הביטוחי לנכות תעסוקתית - אבדן כושר עבודה, בהשפעות מגפת הקורונה והמשבר הכלכלי הגלובלי

הריסקים - בריסק רגיל, שבו הפרמיה קבועה ובריסק אגב לקיחת משכנתא, שבו הפרמיה יורדת ככל שגובה המשכנתא יורד - צופים האקטוארים, שיתכן וחברות הביטוח תידרשנה בטווח הקצר לחזק את העתודות הכספיות כנגד התחייבויותיהן.

האקטוארים מסבירים כי אפשרות חיזוק העתודות במוצרי ביטוח חיים נובעת מחוסר הוודאות ביחס להשפעות מחלת הקורונה לאורך זמן. לפי האקטוארים, "בטווח הארוך ייתכן שהמחלימים לכאורה או הנדבקים יפתחו סימפטומים שישפיעו על תוחלת החיים בגילים מבוגרים יותר. בנוסף יש להביא בחשבון, שבתקופת האירוע חולים רבים ואנשים שפיתחו סימפטומים חדשים שאינם קשורים לקורונה, דחו את הבריורים והטיפול הנדרשים. לדחייה זו תיתכן השפעה על תוחלת החיים. יש לשים לב, בהסתמך על נתוני התמותה בספרד, איטליה וארה"ב, לא מן הנמנע שכמות התביעות ליחידת זמן נתון בתקופת הקורונה תהיה גבוהה, ולא תמיד תהיה הלימה בין תזרים החברה לבין סכומי התביעות שהחברה תידרש לשלם. הדבר עלול להוביל לגירעון בעתודות המוחזקות כנגד תשלומי תביעות ברמה שוטפת, לרבות העובדה שעתודות הביטוח המתייחסות להתנהגות התביעות בעבר אינן משקפות אירועי קטסטרופה. דהיינו, ייתכן צורך בחיזוק עתודות הן ביחס לתיק קיים והן בגין חוסר פרמיה עתידית".

האקטוארים אף ניתחו מצב שבו המבוטח שומר על רציפות ביטוח אבדן כושר עבודה לעומת ביטול הביטוח והצטרפות מחדש לכיסוי הביטוח בשלב מאוחר יותר. "המצב הכלכלי שנוצר עקב מגפת הקורונה הוליד מובטלים רבים וגרם ליציאה של עובדים רבים לחל"ת - שבחלקם הגדול עתידים בהמשך להצטרף למעגל האבטלה. המובטלים והעובדים שיצאו לחופשה ללא תשלום (חל"ת), עשויים למצוא את עצמם בדילמה באשר להמשך ההחזקה בפוליסת אבדן כושר עבודה. מצד אחד, ככל שעובר הזמן ישקלו עובדים אלה לבטל את הפוליסות כתוצאה מקשיים כלכליים ורצון להפחית בהוצאות. מצד שני, ירצו המבוטחים, כאשר הסכנה בהידבקות היא בהסתברות גבוהה, להמשיך את הביטוח גם כריסק זמני, כדי לשמר את הכיסוי הביטוחי. לא ברור אילו מהכוחות יהיה חזק יותר ובאיזה אופן התנהגות המבוטחים תשפיע על תיק הביטוח".

חברי ועדת הקורונה מציינים בהקשר זה, כי "ביטול פוליסת אכ"ע עשוי להביא להשלכות משמעותיות בעתיד, בשל העובדה שבעת רכישה של הכיסוי לאחר התאוששות השוק וחיידוש הביקוש לעובדים, יהיה צורך בחיתום מחדש, שעשוי להיות מחמיר יותר. מעבר לכך, מבוטח שמצבו הבריאותי השתנה מאז החיתום של הפוליסה הקיימת (עם או בלי קשר למגפת הקורונה) צפוי להידרש לתוספת פרמיה בהתאם למצבו הבריאותי בעת רכישת פוליסה חדשה. משמעות הדברים אם כך, שחשוב לקבל ייעוץ מקצועי בטרם מבטלים את הפוליסה הנוכחית. גם אם על פניו נראה שכיום לא משתלם להמשיך

"בתקופה חריגה זו, מבטחי המשנה דורשים לקיים נוהלי חיתום שלא תמיד עולים בקנה אחד עם ההנחיות של הפיקוח בישראל. פערים אלה מגבירים את אי הוודאות בשוק הביטוח בישראל", כך טוענים חברי ועדת הקורונה של **אגודת האקטוארים בישראל**, שניתחו את השפעות מגפת הקורונה על כיסוי ביטוח חיים ארוכי טווח - ריסק למקרה מוות, ריסק למקרה מוות אגב לקיחת משכנתא ונכות תעסוקתית, המכוסה בפוליסת אבדן כושר עבודה (אכ"ע).

לטענת חברי הוועדה, בהשפעת אי הוודאות סביב מגפת הקורונה והתפשטותה, החמירו מבטחי המשנה את דרישותיהם בעת צירוף מבוטחים לכיסויי ביטוחיים אלו. אותם מבטחים בין לאומיים משתתפים בסיכון ובהתחייבויות ארוכות הטווח של חברות הביטוח המקומיות כלפי המבוטחים. במדינות רבות בעולם התיישרה הרגולציה עם החמרת הדרישות של מבטחי המשנה, באמצעות שילוב שאלון קורונה בשלב החיתום ובטרם מצורף המבוטח לתכנית ביטוח. בישראל, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון אישרה עד כה שימוש בשאלון קורונה רק בעת חיתום ובטרם הצטרפות המבוטח לתכנית בריאות.

ועדת הקורונה הוקמה על ידי אגודת האקטוארים הישראלית לאחר פרוץ הנגיף ולצורך בחינה מקצועית של השלכותיו על תחומי הביטוח, הפנסיה והחיסכון. בראשות הוועדה עומדת האקטוארית **מזל (מלי) מרגליות**. עם הצוות שבחן את סוגיות ביטוחי החיים ואבדן כושר העבודה נמנו חבר האגודה ד"ר **יניב זקס** והאקטוארים **הלל דמלין**, **רמי כשריאל ואורי שמר**. חבר האגודה פרופ' **יאיר באב"ד** ליווה אקדמית את עבודת הצוות.

מניתוח של הוועדה ביחס לכיסויי ביטוח חיים ונכות תעסוקתית, עולה כי בהיעדר ידע מקצועי מספיק אודות המחלה וכן היעדר ניסיון כמותי בניהול הסיכונים והתביעות, גובר התלות של שוק הביטוח במבטחי המשנה. "ביטוחים אלו עשויים לעבור תהפוכות בתקופה הקרובה, בין היתר, בשל היותם מושפעים באופן ניכר ממדיניות העסקית של מבטחי המשנה ומדרישות החיתום שלהם", מדגישים האקטוארים. עקב חוסר הוודאות והחמרת דרישות מבטחי המשנה, בשני סוגי

דוחות כספיים
רבעון שני 2020

הרחבה באתר עדיף <

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

את תשלום הפרמיות, ייתכן שלאורך זמן (ועם החזרה לעבודה בעתיד) יהיה כדאי יותר למבטוח להמשיך בהחזקת הפוליסה הנוכחית". תחת חוסר הוודאות מבהירים האקטוארים, כי "בטווח הארוך, עובדים שהיו מובטלים יותר מ-12 חודשים (לפי התקנות החדשות) ויעדיפו קרן פנסיה, יהיו חשופים לתקופת אכשרה של 60 חודשים במקום חיתום רפואי. גם קרנות שמבצעות כיום חיתום מצומצם ייתכן ותחמרנה את הדרישות בהמשך, על-פי התפתחות התביעות".

"יותר מזאת", מוסיפים האקטוארים, "קצבת הנכות, שאותה מקבל מבטוח בקרן הפנסיה, מתעדכנת מעת לעת בשל החשיפה לאי וזדאות, שנובע ממנגנון האיזון הדמוגרפי הפועל בקרן. עניין נוסף שיש לתת עליו את דעת הוא, שבחברות הביטוח ניתן לרכוש אבדן כושר עבודה עיסוקי, לעומת קרנות הפנסיה שבהן אבדן כושר העבודה הוא כללי, ואיננו מתייחס לעיסוק הספציפי של העמית המבטוח".

בתוך כך, לדעת האקטוארים במצב העניינים הנוכחי, האטרקטיביות של ביטוח נכות בקרנות פנסיה לעומת ביטוח אכ"ע של חברות הביטוח צפויה להתגבר עקב פערי התמחור, שנובעים, בין היתר, מההבדל בין מדיניות החיתום. זאת מכיוון, שתוצאות החיתום בקרנות הפנסיה מושתות על העמיתים, בעוד שחברות הביטוח נושאות על עצמן את טעויות התמחור או חיתום שגוי. כתוצאה מכך, העלות הביטוחית נמוכה יותר בקרנות הפנסיה מזו של פוליסות ביטוח המנהלים עם



מלי מרגלית / צילום: יח"צ

כיסוי אכ"ע של חברות הביטוח. חברי ועדת הקורונה באגודת האקטוארים אף מתריעים ממצבי קיצון, כמו הפסקת שיווק פוליסות ביטוח חיים או אבדן כושר עבודה בישראל, כפי שקרה עם הפסקת שיווק פוליסות סיעוד בתחילת השנה הנוכחית על ידי חברות הביטוח. "הפסדים כבדים של מבטחי המשנה בעידן הקורונה עשויים לגרום להם לצאת או לצמצם את פעילותם בשוק הביטוחים ארוכי הטווח בישראל, כפי שקרה בתחום הסיעוד. יהיו אף מבטחי משנה מסוימים, שעשויים להגיע לקשיי נזילות, דבר שיחריף את הצמצום בקיבולת שיתופי פעולה בישראל ויגרום לחברות הביטוח המקומיות להפסיד על ההתחייבויות הישנות".

בתוך כך, לאחרונה פורסמו הנחיות להרחבת הגדרות כיסוי אכ"ע, לאופן גביית פרמיות מהחיסכון ולהעלאת גובה הכיסוי הביטוחי. האקטוארים מציינים כי "ייתכן שתהיינה דרישות נוספות בהמשך, שתלויות בחוזים שעליהם יחתמו חברות הביטוח בישראל מול מבטחי המשנה, אבל ייתכן שההנחיות האלה לא כלולות בחוזי ביטוח משנה וחברות הביטוח המקומיות יאלצו לשאת בסיכונים אלה בעצמן". "משכך", הם מסכמים, "חשוב לעקוב מקרוב ובאופן שוטף אחר הנתונים החיתומיים של מוצרי הביטוח, לקבל מידע רלוונטי ממבטחי המשנה ולייצר מנגנונים לקבלה וליישום מהיר של החלטות".

ביטוח דיגיטלי לדירה

go

סוכנים, הפכנו את הביטוח הדיגיטלי הטוב ביותר לדירה, לטוב אפילו יותר!

NEW!

אז מה חידשנו?

- ניתן 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 ☞
- שליטה מירבית לסוכן וביצוע כל הפעולות עבור הלקוח ☞

החל מתאריך: 01.09.2020

עמלה מלאה

blance

מבית הכשרה חברה לביטוח בע"מ

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

"בכפוף לתנאי הפוליסה ולהנחיות החיתום של החברה"

התאחדות התעשיינים ולשכת סוכני הביטוח מקדמים שיתופי פעולה

ראשי הגופים דנו בתחומי חקיקה, ייעוץ, ליווי והדרכה אישית



מימין: ליאור הורנצ'יק, ליאור רוזנפלד, ד"ר רון תומר וישראל גרטי /
צילום: יח"צ

ראשי התאחדות התעשיינים ולשכת סוכני הביטוח נפגשו בתחילת השבוע במטרה לקדם שיתופי פעולה בין הגופים. בפגישה נכחו נשיא התאחדות התעשיינים ד"ר רון תומר, נשיא לשכת סוכני הביטוח ליאור רוזנפלד, מ"מ נשיא הלשכה ליאור הורנצ'יק ויו"ר הוועדה האלמנטרית בלשכה ישראל גרטי.

בפגישה עלו אפשרויות לקידום שיתופי פעולה בתחומי חקיקה, ייעוץ, ליווי והדרכה אישית של אנשי לשכת סוכני הביטוח ושל ציבור התעשיינים והעצמאים והעצמאיות.

ד"ר תומר: "יש מקום לשיתוף פעולה עם לשכת סוכני הביטוח ולהרחבת ארגון הכלים העומד לרשות התעשיינים והעצמאיים".

רוזנפלד: "אני מברך על שיתוף הפעולה עם התאחדות התעשיינים. בכוונתנו לזום שיתופי פעולה נוספים דוגמת שיתוף פעולה זה אשר אפשרו לנו לפעול לטובת הציבור בצורה רחבה יותר ויעילה יותר".



HOME פלוס
עוד + בשבילך

כיסוי לנזקי מלחמה וטרור לתכולה

בכפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 49/2020 מה-11 באוגוסט, ובכפיפות לתנאי הפוליסה ולתנאי החיתום של החברה.

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

יו"ר חדש: פיני חג'ג' נכנס לתפקידו בראש MDRT ישראל

חג'ג' מחליף בתפקיד את אלברט גבאי, אשר זכה לשבחים רבים | בטקס נכחו חברי הנהלת MDRT ישראל, יו"ר MDRT אירופה ואוקיאניה יוסי מנור ונשיא לשכת סוכני הביטוח ליאור רוזנפלד



עו"ד פיני חג'ג'
/ צילום: לשכת
סוכני הביטוח

אנשי הביטוח והפיננסים באזור הדרום. בהשכלתו הנו עורך דין והצטרף לענף הביטוח לאלתר עם שחרורו מהצבא, כבר בשנת 1985. הוא מתמחה בתחומי ביטוחי חיים, בריאות ופיננסים ומאמין בקשר וליווי בלתי אמצעי מול הלקוח. בבעלותו סוכנות חי ביטוחים אופקים, שלה ארבעה משרדים - בבאר שבע, אופקים, נתיבות ושדרות. הוא מתגורר במושב גילת שבצפון הנגב, נשוי ואב לחמישה.

ככנס הוצג תקציר משחת הזום שנערכה בין **בועז בראל** חבר הנהלת MDRT ישראל (MCC) וחבר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני הביטוח בישראל לבין אושיית הביטוח והפיננסים העולמי טוני גורדון, במסגרתה דנו השניים בתמורות שחלות במתודות העבודה בענף הביטוח והפיננסים בישראל ובעולם על רקע מגפת הקורונה. הסרטון יוצג בכללותו ובמלואו בזמן הקרוב לחברי הארגון במסגרת ימי העיון של ה-MDRT.

ביום שלישי השבוע נערך טקס חילופי יו"ר MDRT ישראל בין **אלברט גבאי** TOT, CLU לבין עו"ד **פיני חג'ג'** CLU, TOT. בטקס שנערך במלון ממילא בירושלים זכה גבאי לשבחים מחברי הנהלת MDRT ישראל, יו"ר MDRT אירופה ואוקיאניה **יוסי מנור**, TOT ונשיא לשכת סוכני הביטוח **ליאור רוזנפלד**, על מנהיגותו הנחושה שהביאה את פעילות הארגון בישראל בהובלתו לשיאים חדשים בכל רובד אפשרי, החל מהידוק הקשר עם חברות הביטוח ובתי השקעות המובילים, הנגשת מתודות העבודה האוניברסליות של הארגון לחבריה בארץ וכלה באיתור בכירים בענף הביטוח והפיננסים העונים על תנאי הסף הנוקשים והסדרת קבלתם לארגון. כמו כן זכה גבאי להערכה מיוחדת מנשיא MDRT העולמי לשעבר, **טוני גורדון**, ששלח בסרטון לבאי הכנס הוקרה והערכה מיוחדת על פועלו של גבאי והטבעת חותם ייחודי במנהיגותו. יו"ר MDRT הנכנס פיני חג'ג' חבר כשלושה עשורים בארגון, מבכיר



HOME פלוס
עוד + בשבילך

ללא דרישות מיגון

ככפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 49/2020 מה-11 באוגוסט, ובכפיפות לתנאי הפוליסה ולתנאי החיתום של החברה.

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

לשכת סוכני הביטוח בישראל



LIVE

פתוח
לכולם!

בתאמת סוכן הביטוח "צולק כחזל"

כל המחוזות במקום אחד!



מזמינים אתכם להשתתף
בכנס המחוזות הראשון
שיערוך באולפן שידור דיגיטלי

15.9.2020

להרשמה לחצו כאן



מברו ארביטיו את מקומכם, יש למה לצבטות....

רגולציה ומשפט

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

בית הדין לעבודה דחה תביעה ייצוגית נגד מבטח סימון, תמורה, שקל ואגם לידרים

כנגד סוכנויות ההסדר נטען כי עלויות התפעול שהן סיפקו למעסיקים סובסדו על ידי העובדים של אותם מעסיקים

פיננסיים (קופות גמל), עלויות תפעול ההסדרים הפנסיוניים, שסיפקו הנתבעות למעסיקים, סובסדו על ידי העובדים של אותם מעסיקים. הנזק שנטען לחברי הקבוצה הוא התשלום העודף של עלויות התפעול כאמור, שהועמס לפי הטענה על חברי הקבוצה באמצעות דמי ניהול עודפים שנגבו מהם. הסעדים הנתבעים הינם פיצוי/השבה בגין דמי ניהול עודפים שנגבו לטענת התובעים מחברי הקבוצה וכן כל סעד אחד שייראה לבית המשפט כנכון וצודק בנסיבות העניין. ב-23 ביולי התקיים דיון, בסיומו המליץ בית הדין למבקשים להסתלק מההליך. המבקשים סירבו לקבל את ההמלצה ובית הדין דחה, כאמור, את התביעה.

בית הדין האזורי לעבודה בתל אביב דחה תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית שהוגשה נגד סוכנויות ביטוח המשמשות כמנהלות הסדר פנסיוני: **מבטח סימון** שבבעלות **מגדל, תמורה** שהינה חברה נכדה של **כלל ביטוח, שקל** שהינה חברה נכדה של **הפניקס ואגם לידרים** שמוחזקות במישרין ובעקיפין על ידי הפניקס. בית הדין חייב את המבקשים בהוצאות משפט.

התביעה הוגשה בטענה כי הנתבעות גרמו בפעילותן כסוכנויות ביטוח (מנהלות הסדר פנסיוני) לנזקים כלכליים לחברי הקבוצה, מאחר ועד לתיקוני חקיקה, שחלו בחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים) וחוק הפיקוח על שירותים

 הפניקס

HOME פלוס
עוד + בשבילך

שיטת הפרמיה הגמישה

בכפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 49/2020 מה-11 באוגוסט, ובכפיפות לתנאי הפוליסה ולתנאי החיתום של החברה.

כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

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.

עו"ד גיא שמואלי



משפט מפתח

עדיף
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

איפה בארץ ניתן להגיש תביעה נגד עירייה שמבוטחת?

בית המשפט קבע כי העובדה שארגון מבוטח אינה מרחיבה את הסמכות המקומית להגשת תביעה כנגדו

בית המשפט קיבל את ערעור העירייה וקבע: "עד לפסק הדין בעניין לוי נהיר היה לכל שהמקום שנועד לביצוע ההתחייבות הוא המקום עליו הסכימו הצדדים, עובר להליך המשפטי, כי יש לבצע בו את ההתחייבות. בעניין לוי הרחיב בית המשפט העליון את הפירוש שיש ליתן למונח "המקום שנועד לקיום ההתחייבות", וזה פורש מעבר לסדרי הדיון, על טריטוריה רחבה יותר בהתאם לדין המהותי, בהסתמך על הוראות חוק החוזים. על רקע האמור קבע המשנה לנשיא, השופט לוי, כי הגם שעל פי סדרי הדיון נכס המריבה והאירועים שעמדו בבסיס התביעה מצויים באזור שיפוטו של בית משפט אחר, יש להכיר בפרשנות מרחיבה לדיבור "המקום שנועד לקיום ההתחייבות" ככזה שיחול גם על מקום מושבה של התובעת, הנושה".

בית המשפט קבע כי נסיבות המקרה בו הוא דן שונות. "בפנינו הגיש המשיב תביעה בגין נזקי גוף מבלי שקיימת מערכת הסכמת (בכתב או בעל פה) בין בעלי הדין. לטענת המשיב עוולה המבקשת כלפיו ועל כן עליה לפצותו בגין נזקיו. בנסיבות מעין אלה, סבורה אני כי אין מקום לקבוע כי הלכת בית המשפט העליון בעניין לוי מאפשרת הרחבת התקנות".

בית המשפט סיכם כי ככלל עדיף שצדדים יימנעו מלהרבות בהתדיינות בכל הנוגע לשאלת סמכות מקומית, אך משעמדה העירייה על בקשתה, יש להכריע בבקשה. על יסוד האמור, לבית משפט במחוז זה אין סמכות מקומית לדון בתביעה שעה שמירב הזיקות הגיאוגרפיות מצויות הרחק ממקום מושבו של בית משפט זה, אין מנוס מלהכריע בבקשת המבקשת על פי הדין ולהורות על העברת התביעה לבית משפט שלום במחוז מרכז.

רעא (חי') 3302-03-20 עיריית פתח תקווה נ' פלוני.

** הכותב הינו שותף במשרד עורכי הדין שמואלי שמשון RGS

האם העובדה כי לנתבע יש חברת ביטוח מאפשרת הגשה של תביעה כנגדו בכל מקום בו יש לחברת הביטוח סניף? **בית המשפט המחוזי בחיפה** דחה טענה זו וקבע כי תביעה כנגד עיריית פתח תקווה, אשר הוגשה לבית משפט השלום קריות תועבר לדיון **בבית משפט השלום** בפתח תקווה.

התובע הגיש כנגד העירייה תביעה לקבלת פיצויים בגין נזקי גוף שנגרמו לו לטענתו כתוצאה מתאונה שאירעה בשנת 2016 עת הלך באחד מרחובות העיר פתח תקווה ונפל לתוך בור ביוב פעור.

העירייה ביקשה להעביר את הדיון לבית המשפט בפתח תקווה, עקב היעדר סמכות מקומית לבית המשפט בקריות. התובע, מצידו, טען כי בדרך כלל קיימת חברת ביטוח שמבטחת את העירייה, אשר לה סניפים בכל הארץ, כך שגם לבית המשפט בקריות יכולה להיות סמכות. בתגובה אף התבקשה העירייה למסור את פרטי חברת הביטוח שלה. ביחס לטענה זו טענה העירייה כי נקודת המוצא של התובע בטיעונו לא מדויקת, שכן לא בכל מקרה היא מעבירה את הטיפול בתביעות אל חברת הביטוח, ומכל מקום חברת הביטוח אינה צד להליך ולא ניתן לקבל את הבקשה על בסיס הנחה זו.

בית משפט השלום בהחלטתו הזכיר את המגמה הרווחת בפסיקה שלא לייחס משמעות מופרזת

לשאלת הסמכות המקומית. בית משפט השלום קיבל את טענת העירייה כי כל עוד לא צורף בעל דין נוסף יש לבחון את הבקשה על סמך בעלי הדין הקיימים. בהקשר זה ציין בית המשפט כי אין לפשפש בשאלה "מטעם מ"י" באי כוח העירייה מייצגים אותה, האם מכוח ייצוג ישיר או ייצוג שניתן על ידי חברת הביטוח.

העירייה לא הסכימה להשלים עם החלטת בית משפט השלום וטענה כי טעה כאשר דחה את בקשתה לשינוי מקום הדיון בשל חוסר סמכות מקומית. לעמדת המבקשת פרשנותו המרחיבה של בית משפט קמא מרוקנת מתוכן את הוראות הסעיף ומבטלת כליל את כללי הסמכות המקומית.

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



דן דוברי



מאמרים ודעות

עדיף
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

מה צפוי לנו אחרי הקורונה?

המגפה שינתה את כללי המשחק בעולם ההשקעות | דן דוברי מציג את השאלות המרכזיות על היום שאחרי המשבר

להוציא כסף (חופשות בוטלו ומסעדות נסגרו). בנוסף, יש תחושה של זהירות בציבור ואי נכונות לצרוך בתקופה זו (לא מחדשים מוצרי צריכה או מחליפים רכב או ציוד תקשורת). הורדת ריבית משמעותית (אג"ח שנסחר ב-0% ריבית) מייצרת אשראי זול לחברות שעוזר להן לצמוח ולעבור את המשבר. זאת ועוד, תעשיות שמקבלות סקירה נרחבת על ידי התקשורת, כגון חברות תעופה ונופש, מהוות רק 0.18% מהמדד וחנויות קמעוניות מהוות 0.1% מהמדד ולכן אין להן כמעט השפעה.

המדד משקף את הערך הנתפס בעיני הציבור של החברות הנסחרות ולא שום מדד כלכלי כגון תעסוקה, הכנסות או רווחים.

למרות זאת יש את המפסידים הגדולים של התקופה, בעיקר תחום האנרגיה (-44%) וחברות פיננסיות (-16%). אולם, השקעה בחברות טכנולוגיות שמהוות מרכיב חשוב במדד היתה מניבה תשואה טובה (חברות טכנולוגיה קטנות הניבו בממוצע 50%).

מתוך 500 חברות שרשומות במדד ה-S&P 500, הרי ש-450 חברות ירדו בתקופה זו. אולם, חברות הטכנולוגיה הגדולות משכו את המדד מעלה וגרמו למנהלי השקעות רבים להבין שבמקרה של קורונה, התיאוריה של פיזור פשוט לא עבדה.

כאשר מביטים קדימה מה עושים?

נראה שעל פניו ישנם סקטורים בתעשייה שמרוויחים מהמשבר, מה ש'עושה שכל' להשקיע בהם, כמו למשל בתקשורת (לא תקשורת מסורתית), בריאות וטכנולוגיה, וכן כל מה שיוצר התייעלות.

מה קרה למי שהשקיע בהשקעות אלטרנטיביות (אשראי ונדל"ן)?

כרגע העולם האלטרנטיבי נראה בסך הכל טוב והשחקנים עברו את המשבר ברובו כמנצחים. כמובן שהשקעות בקניונים, חנויות ודיוור סטודנטים נפגעו (אך לא בדומה לשכנים הסחירים) וקרנות האשראי נפגעו מהדרישות לפדיונות שיצרו להן גרעון בתזרים ואיחור בתשלומי הפדיון. אולם, הלקוחות קיבלו זאת בהבנה וזרם ההשקעות בכיוון זה רק עלה באופן משמעותי.

כאשר מביטים קדימה מומלץ להתייעץ עם מומחה ולהביט להשקעות סולידיות שניתן לחזות את התשואה שלהן בתחומי הבריאות והאשראי המאובטח, בשילוב עם השקעות זהירות בעולמות של מחר.

ליסיכום: הנחל זו ללא ספק וזה חלק מהטבע. מה שצמח ושגשג בנחל הישן ככל הנראה יתייבש וימות. אולם מי שבונה ליד הערוץ החדש, עשוי ליהנות בטווח הבינוני והארוך.

*** הכותב הינו חבר בוועדת הסטנדרטים והסמכות של הקהילה האירופאית. יו"ר של חברת ניהול קרנות נאמנות, ויו"ר של חברת תכנון פיננסי המתמחה בתחום הבינלאומי. ממיסדי עולם התכנון הפיננסי בארץ**

אנו נמצאים בעיצומו של משבר שאף אחד בעולם לא היה מוכן אליו. זה הגיע אלינו בהפתעה בזמן הכי לא טוב, בעת שאין יציבות בניהול המדינה, משבר באקלים, גירעון בתקציב וחשש שנאבד את המעמד שלנו כמדינה שמדרגת AA-. ואז הגיעה המגפה שטרפה את כל הכללים.

אין ספק שהמגפה משנה את כללי המשחק בעולם. להלן חלק מהשאלות ואולי המשמעויות שיש לשים אליהן לב בשנים הקרובות:

האם ממשלות יכולות להרשות לעצמן את החוב שהן יוצרות במטרה לייצב את הכלכלה?

כנראה שלא. הן יצטרכו:

1. להשלים עם אינפלציה שתפגע בכלכלה ובדירוג האשראי שלנו ועלולה להחזיר אותנו עשרות שנים לאחור כמדינת מפותחת. הגדלת ההיצע של המטבע המקומי מייצרת מציאות כך שלמטבע יש פחות ערך והמשמעות היא אינפלציה.

2. לקחת אשראי ולנסות להעביר את החובות לדורות הבאים בתקווה שהם יהיו מוצלחים יותר ולהם יהיו משאבים שכרגע אין ברשותנו. במדינת ישראל גייסו כבר 5 מיליארד דולר אג"ח ל 100 שנים. זה חוב שצריך להחזיר.

3. להעלות מסים: אזרחים שירשו או צברו כספים יפרדו מחלק מההון שלהם לטובת האיתנות הפיננסית של הכלל. כבר מדברים על כך וקראנו לאחרונה על שורה של מסים שנמצאים על הפרק, כמו מס עזבון, מס ירושה, מס רכוש, מס על קרנות השתלמות, ביטול פטורים ועוד.

איך מומלץ להתארגן:

1. לחפש השקעות שיש להן קורלציה לאינפלציה.
2. להתרחק מאשראי צמוד.
3. להעביר ירושות ומתנות לדורות הבאים - כבר היום במידת האפשר
4. להקים נאמנויות שמטרתן להגן על העושר ולעשות העברה מסודרת לדורות הבאים.

כיצד השוק מתאושש בארה"ב כאשר הכלכלה נכשלת?

זוהי שאלה מאוד מעניינת, אך חשוב להדגיש ששוק המניות הוא ממש לא הכלכלה. להלן נתוני האמת:

בכל העולם משבר הקורונה יצר את המשבר הגדול והמשמעותי ביותר מאז המשבר של 1930 - הכלכלה של ארה"ב הצטמקה ביותר מ-30% ברבעון אחד.

למרות זאת ה-S&P רשם עליה של 3.6%.

80% מכלל אזרחי ארה"ב מרוויחים יותר בעקבות המשבר וחל שיפור בשכר לבעלי שכר נמוך בעיקר.

ההכנסה הממוצעת לעובד עלה בתקופה זו ב-34%.

בנוסף 80% מאזרחי ארה"ב חוסכים יותר בתקופה זו כי אין על מה

למקצוענים בביטוח מנוי עדיף

שומר אותך
מעודכן ומקצועי
בכל מקום ובכל זמן

מוסיפים לך ערך

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי
לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים
אשר על סדר היום

עדיף עכשיו

שירות מבזקים בנושאים
ותחומים על פי בחירה

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

עדיף ב-WhatsApp

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

גישה לפורטל עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

מרכז מומחים משיבים

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

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

*** החטיבה הטכנולוגית במגדל ביטוח** הוסמכה לאחרונה לשני תקני ISO. מדובר בהסמכות בינלאומיות המוכרות ברחבי העולם. ממגדל נמסר כי התקנים להם הוסמכה החברה הם תקן ISO27001 ו-ISO27701 והיא חברת הביטוח הראשונה בישראל שמסמכת לכך. **תמי אוחנה קול**, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת הטכנולוגיות במגדל ביטוח, בירכה על קבלת ההסמכה וציינה כי "קבלת ההסמכות לתקנים אלו מציבה את מגדל בשורה אחת עם ארגונים אשר עומדים בסטנדרטים מחמירים בעולמות אבטחת המידע והגנת הפרטיות".

*** קופות הגמל הכלליות השינו בחודש אוגוסט** תשואה חיובית ממוצעת של כ-2.7% כתוצאה מעליות השערים בכל אפיקי ההשקעה המרכזיים. הטווח הוא בין תשואה של 0.2% לבין תשואה של 3.7%. כך מעריך **אבי ברקוביץ**, משנה למנהל השקעות ראשי במיטב דש גמל ופנסיה, בתחזית שפרסם. על פי התחזית, קופות הגמל המנייתיות השינו תשואה של כ-5.3% בטווח תשואה של 4.0% עד תשואה של 6.0%. תשואה של כ-1.5% לקופות הגמל המדדיות בטווח תשואה של 1.2% עד תשואה של 1.8%. תשואה של 0.4% לקופות הגמל השקליות בטווח של תשואה של 0.2% עד תשואה של 0.6%.

*** בני נבאי**, יו"ר הפניקס חברה לביטוח, רכש השבוע מניות של החברה בסכום של 1.018 מיליון שקלים. החברה דיווחה כי נבאי רכש 60,102 מניות הפניקס במחיר של 16.93 שקלים למנייה וקעת הוא מחזיק ב-0.02% מסך המניות. גבאי מונה לתפקיד יו"ר הפניקס בחודש נובמבר האחרון כמעט במקביל למינויו של המנכ"ל **אייל בן סימון**, במה שהיה למעשה הצעד הראשון של הקרנות הזרות **סנטרברידג' וגלטין פוינט**, אשר רכשו את השליטה בחברת הביטוח מידי **דלק של יצחק תשובה**.

*** גודל תיק האשראי ליהלומנים של בנק איגוד** שקבוצת פנינסולה התקשרה בהסכם עם **בנק מזרחי** לרכישתו, פחת באופן ממשמעותי מ-87 מיליון דולר נכון ל-31 ביולי 2020 לכ-57 מיליון דולר נכון ל-30 באוגוסט 2020, זאת כתוצאה מפירעון אשראי על ידי לקוחות. את הדיווח לבורסה מסרה **מיטב דש**, בעלת השליטה בפנינסולה. פנינסולה חתמה בתחילת יוני על הסכם עם בנק מזרחי לרכישת התיק. לקראת סוף יולי חתמו פנינסולה ובנק מזרחי על תוספת להסכם. על פי התוספת להסכם במועד השלמת העסקה, לא ייחתם הסכם תפעול בין בנק איגוד לבין פנינסולה, ובמהלך תקופת המעבר ימשיך בנק איגוד להעניק ללקוחות שירותים בנקאיים.

ניתן לקרוא את הידיעות בהרחבה באתר: www.Anet.co.il

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

לוח דרושים



הכנסה מובטחת. קו"ח: shahr35@hotmail.com

« דרוש סוכן ביטוח אלמנטרי מאזור השרון לשיתוף פעולה וקבלת כל שירותי המשרד הנדרשים מסוכנות ביטוח בכפר סבא. לפרטים: יהודה - 050-5244630; דוא"ל: ys@yhd.co.il

« מבטח סימון מגייסת סוכן פנסיוני/דוברת 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 בחור/ה נמרצים 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

« דרוש בעל רישיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי. יהודה - 050-5244630; מייל: ys@yhd.co.il

« 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: עובד/ת בתביעות או חיתום. נדרשת בקיאות וידע מעמיק בכל ענפי ופוליסות הביטוח המסחרי. סודיות מובטחת.

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