

**עדיף TV**  
**מדברים אונליין**  
 מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך  
 בסדרת הפקות תוכן

# עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון מס' 1103 | יום ה', ו' בתשרי תשפ"א | 24.9.2020

**עדיף** כנס הבריאות והסיעוד ה-17  
 בריאות לכולם אצלם בדינור  
 כנס דיגיטלי שבו כולם משתתפים  
**SAVE THE DATE**  
**יום ד', 28.10.2020**  
 לחץ כאן להרשמה

מות אדם הוביל לעתירה  
 נגד הפיקוח וקרן  
 הפנסיה: "שנו את תקנון  
 הפנסיה האחד"

8

מגפת הקורונה - ביטוחי נסיעות לארצות הברית

## ארץ האפשרויות המוגבלות

ההחלטה של חברות הביטוח הישראליות לא למכור ביטוחי נסיעות לארצות הברית יצרה ואקום המאפשר כניסה של חברות ביטוח זרות ומאתגרת את סוכני הביטוח | האם מדובר בפתרון נכון או במכשול? | הסוכנים חלוקים בדעותיהם / עמ' 2

**בונוס-מאלוס**  
 רחלי בינדמן מנתחת

**דווקא עכשיו**  
 להגדיל את תקרת ההפקדות  
 לקופת הגמל להשקעה

10

הקמת סוכנות  
 ביטוח - כך תעשו  
 זאת נכון

רועי ויינברגר (מימין), עו"ד ג'ון גבע ועו"ד שלומי הדר

13

**הכלכלות עצרו,  
 השווקים טיפסו**  
 גיא בית אור, מנהל מחלקת  
 המאקרו בפסגות, מציג  
 אסטרטגיית השקעות במבט  
 קדימה, לימים שאחרי המשבר

21

**מהפיקוח לאיילון:  
 אלעד אלקובי ינהל  
 את ביטוחי הפרט**

24

בדרך למכרז להקמת  
 ותפעול מאגר ציטוטי  
 מחירים פרטניים ושערי  
 ריבית עבור מוסדיים

19

שיתוף פעולה בין הראל  
 לחברת ביטוח מאיחוד  
 האמירויות

18

יובל ארנון הצטרף  
 לחברת מדיה  
 של מיקי קופל

15

קצרים  
 / עמ' 31

חדש על המדף  
 / עמ' 27

ברנדה  
 / עמ' 24

חדשות חמות  
 / עמ' 2

מגפת הקורונה - ביטוחי נסיעות לארצות הברית

## ארץ האפשרויות

## המוגבלות

צילום: depositphotos.com

## ההחלטה של חברות הביטוח הישראליות לא למכור ביטוחי נסיעות לארצות הברית יצרה ואקום המאפשר כניסה של חברות ביטוח זרות ומאתגרת את סוכני הביטוח | האם מדובר בפתרון נכון או במכשול? | הסוכנים חלוקים בדעותיהם

אחרים, בהם **זרון הורנפלד ומירה פרחי**, שוללים אותו על הסף ומזהירים את לקוחותיהם ואת עמיתיהם הסוכנים מפני ההשלכות שיש לכך. "הפלוס ברכישת ביטוח באמצעות חברת ביטוח בחו"ל הוא עצם זה שיש ביטוח, כי זה סיכון מטורף לנסוע לארצות הברית ללא כיסוי ביטוחי. המינוס הוא שאין לך מושג מה קנית ומי שיספר שיש לו מושג - אז אין לו. כאשר אתה עושה ביטוח בחברה אמריקאית, אין לך מושג מי החברה. בארץ אדם עורך השוואה בין כל חברות הביטוח כדי לרכוש ביטוח לרכב ישן. הוא נכנס לאתר של משרד האוצר ובודק את הקורד התביעות של כל חברה ופרמטרים נוספים - וכל זה כדי לבטח רכב שהשווי שלו לא גבוה", מסביר הורנפלד.

פראחי: "נושא ביטוח נסיעות לחו"ל בעייתי היום בגלל מגפת הקורונה והתחלואה, מאחר ואנחנו יודעים שהתחלואה והסיכון ברצף של הגילים הגבוהים עומדת בסיכון לפי כול המזדמים והסטיסטיקה. אני, כסוכנת ביטוח, המחזירה לעצמי בעת הזו לעתים קרובות את הכובע של אחות, שמה לנגד עיני יותר את הסיכון מאשר את הנסיעה. לכל הפונים אלי, לקוחות או סוכנים, ההמלצה שלי היא לומר שזה

סוגיית ביטוחי הנסיעות לחו"ל הפכה מורכבת מאז התפרץ לעולם וירוס הקורונה במלוא עוצמתו. ביטוח הנסיעות המסתמן כבעייתי ביותר עבור הישראלים הוא זה לארצות הברית שנמצאת בקטגוריה של המדינות המסוכנות לבקר בהן. אבל לא רק. גם עלויות האשפוז שבה, הגבוהות באופן יוצא דופן, מרתיעות את חברות הביטוח בישראל מלבטח את מי שמבקש לטוס לארצות הברית בימי המגפה.

הוואקום שנוצר מאלי את מי שמבקש בכל זאת לצאת לארצות הברית לחפש פתרונות, מה שמותיר את זירת הביטוחים כמעט באופן בלעדי אצל מבטחות בחו"ל. האפשרות המקומית היחידה היא **דיוידשילד**. שאמנם מאפשרת לרכוש ביטוח לארצות הברית, אבל כביטוח רילוקיישן שמשמעותו ביטוח רפואי בלבד. הוא לא כולל, למשל, ביטוח מטען והטסה חזרה לארץ.

המציאות החדשה פוגשת את סוכני הביטוח מול אתגר לא פשוט - למצוא עבור לקוחותיהם את הפתרון הנכון. האפשרות לרכוש ביטוח לארצות הברית בחברת ביטוח זרה הפכה לנושא חם בקרב הסוכנים ברשתות החברתיות - והדעות חלוקות. המצדדים רואים ברכישת ביטוח נסיעות בחברה זרה פתרון ראוי.

המשך בעמוד הבא &lt;&lt;&lt;

■ **עורך ראשי:** חגי ויינברגר ■ **מערכת:** אילן פיש ■ **כותבים קבועים:** רחלי בינדמן, עו"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, האורן 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**

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

המשך מעמוד הקודם <<<

קורונה אנשים שאלו מדוע זה יקר. זה רחוק מאוד מלהיות נכון. ביטוח נסיעות הוא אולי הביטוח המורכב ביותר שיש. הוא הביטוח היחיד שבפוליסה אחת יש גם ביטוח חיים, גם ביטוח תאונות אישיות, גם ביטוח מטען וגם ביטוח רפואי. אבל אף אחד לא חושב על כך במונחים האלה. מתייחסים לביטוח הנסיעות כביטוח שצריך לעשות אותו בגלל המזוודה שאולי לא תגיע. המזוודה היא הדבר האחרון שצריך לעניין בפוליסה".

לדבריו, "אדם נכנס לאתר אינטרנט שבו יש רשימה של חברות, אבל אין לו מושג לגביהן. יש חברות טובות יותר, יש חברות פחות טובות. הוא עושה ביטוח בחברה מסוימת מבלי לדעת מי החברה, מה גובה ההשתתפויות העצמיות. הישראלים מסתכלים כמעט רק על המחיר. אם יש ביטוח שמכסה עד חצי מיליון דולר (כך זה מופיע באחד האתרים) והוא עולה לצורך העניין שלושה דולר ליום וביטוח של מיליון דולר שעולה שמונה דולר ליום - ישראלים כמעט תמיד ייקחו את הביטוח הזול. זה חוק טבע. הישראלי עושה ביטוח בזול. למה? כדי שלא ידפקו אותו. זה חוק



דורון הורנפלד



מירה פרז

הפראיירים הישראלי".

הורנפלד מסביר כי מניסיון של אלפי פוליסות, אנשים רוצים את הפוליסה הזולה. "גם אם הנסיעה שלו יקרה והיא בסדר גודל של מעל ל-1,500 אירו, הלקוח יתווכח אתך על דולר אחד לכל השמונה ימים, לא על דולר ליום. הוא יעשה סקר ויבדוק בו את המחיר. הישראלים קונים ביטוח בזול. האיכות לא מעניינת אותם ואז הנוסע מגיע לארצות הברית, ואם לא קרה שום דבר - אז לא קרה שום דבר. אבל אם קרה משהו, אתה צריך להתחיל לתבוע. הוא יידע למלא טפסים רבים באנגלית? הוא יידע מה המשמעות של מונחים שונים? האם הוא יידע מה הם הסוגים השונים של תביעות? המבטחת תבקש מסמכים רפואיים, האם הוא יידע מהיכן להביא אותם? ומה לגבי השפה? האם המבוטח מסוגל לנהל שיחה באנגלית? מתי בפעם האחרונה הוא ראה סרט או סידרה בלי תרגום?".

**מכשול ההשתתפות העצמית**

פרחי מתייחסת גם היא לסוגיית ההשתתפות העצמית: "חברות ביטוח בחו"ל נותנות פתרון לקורונה, כי קורונה היא כמו כל מחלה. אבל אם זה אשפוז ארוך, אז יש תקרות של הכיסוי הביטוחי. ברגע שעוברים את התקרה, אז צריך למכור את הבית. אם אתה צריך לשלם עשרים אלף דולר ללילה ואתה חודש וחצי בבית חולים, החברה/הסוכנות שיושבת בפילדלפיה או בכל מקום אחר נותנה לך תקרה של 500 אלף דולר, אז תסכים אתי שאם אתה שוכב חודש וחצי בבית חולים כאשר אתה מונשם או מחובר לאקמו - זה לא המענה שיתאים לך. אז לאנשים בני 65 ומעלה אני חושבת שזה לא נכון. אבל שכל אחד יעשה לביתו. אני לא יכולה לנהל את כל סוכני הביטוח בארץ. אני יכולה להמליץ להם את מה שאני חושבת ושכל אחד יחליט".

הורנפלד מוסיף בעניין זה: "אם יש פוליסה שההשתתפות העצמית שלה היא 4,000 דולר, אז אם נכנסת ליום אשפוז של 6,000 דולר,

לא הזמן (בגילים הגבוהים). אדם שצריך להיות מאושפז במדינה זרה עם תסמינים של קורונה, זה לא נעים. לכן, גם אם אתם מוצאים את 'הפתרונות' בהמלצה של סוכנים ועל סוכנים וסוכנויות הממוקמים בפילדלפיה או בקליפורניה או בכל מקום אחר ואתם חושבים שמצאתם 'פתרון' - יתכן ואתם לא תישנו טוב בלילה, כי אם הלקוח שלכם שהמלצתם לו לבטח בחברה זרה יזדקק לשירות או לטיפול או למענה טלפוני ולא יהיה מי שיענה, הוא לא יעריך את ההמלצה שלכם. לדוגמה: סוף השבוע שם ארוך ואין מענה לטלפונים מיום שישי בחמש אחר הצהריים ועד יום שני בתשע בבוקר, שרק אז פותחים את המשרדים. קחו את זה לתשומת לבכם".

"בנוסף, האם השכלתם להסביר את המשמעויות של מרפאות הסדר? של רופאי הסדר?", שואלת פרחי ומציפה את הבעייתיות שבהבנה לה נדרש המבוטח בפרטי הפוליסה שמן הסתם כתובה באנגלית.

הורנפלד מוסיף כמה תהיות: "מה אתה יודע על החברה שמבטחת אותך בארה"ב, מי היא, מה רקורד התביעות שלה, מהם הקשרים שיש לה עם מוסדות רפואיים, מה שווי פרמיה/ביטוח שלה, מה גובה ההשתתפות העצמית, מה פרוצדורת התביעה, שיפוי/פיצוי?".

פרחי מסבירה בעניין ההתמצאות בפוליסה: "לביטוחים בארצות הברית יש סייגים ברורים הכתובים באותיות מודגשות. אם פנית לרופא או למרפאה שהם לא בהסדר, לא תקבל החזר מחברת הביטוח. אנשים לא מבינים את זה. יותר מזה, כשאתה קורא את הפוליסה, יש בה ביטול ההשתתפות עצמית, לא כל ישראלי מבין את האנגלית ומפרש אותה נכון. יש רשימה של בתי חולים שבהסדר, יש רשימה של רופאים שבהסדר, השתתפות עצמית בסכומים שונים. איך אתם תסבירו את זה ללקוחות שהמלצתם להם לרכוש את הביטוח. ואתם צריכים להסביר, כי אתם המלצתם.

"בעת צרה ומכאוב הלקוח יפנה למרפאה ולרופא הכי קרובים אליו. הוא לא יבדוק האם הוא בהסדר והאם לא? האם הוא ידרש לעבור את הק"מ הרבים על מנת להגיע למרפאת ההסדר לקבל טיפול? האם לזה אנחנו מכוונים?".

פרחי מדגישה: "צריך לדעת איך להתנהל בארצות הברית. הבריאות שם היא פרטית לא רק למטיילים, אלא גם לאמריקאים. לכן לומר שהביטוח שם הוא גם יותר זול וגם מתאים לגילים בגירים, לסניורים, זה לא מספיק. הסניורים לא מבינים. ברגע שלבן אדם כואב, הוא לא נכנס לדקויות. אם יש לו בעיה רפואית הוא רוצה לראות רופא. לא מעניין אותו להבין אם זה בהסדר או לא בהסדר. הוא רוצה לראות רופא כאן ועכשיו".

**העיקר לרכוש בזול**

הורנפלד קושר את המחיר הנמוך שישראלים מוכנים לשלם עבור ביטוח נסיעות לאיכות הפוליסה. "יש אגדה שביטוח נסיעות לחו"ל עולה דולר ליום. הציבור עדיין חושב שזה המחיר. גם בימים של טרום

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד הקודם <<<



יואל זיו

"אנשים מרגישים צורך לנסוע מכל מיני סיבות עם כל הסכנות שמסביב. צריך להציג בפניהם את האפשרויות של ביטוח בחברות ביטוח בחו"ל, אבל לא יותר. שיחפשו בעצמם את החברה שמתאימה להם וירכשו את הביטוח בעצמם", מציין אחד הסוכנים.

סוכן אחר מסביר כי "אפשר להפנות את הלקוחות לחברות בחו"ל אבל צריך להדגיש בפניהם שחשוב לבדוק את הכיסוי וגם לציין שזה רק סיוע ולא המלצה. חשוב שנגן על המקצועיות שלנו הסוכנים וגם שלא נסתכן בתביעות".

מי שלקח את הנושא צעד אחד קדימה הוא **יואל זיו**, לשעבר יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד של לשכת סוכני הביטוח. זיו הקים מוקד סיוע וליווי למבקשים לבקר בארצות הברית. בשיחה עמו הוא מסביר את הסיבות לכך ומדבר על אמצעי הזהירות שננקטים בטיפול בלקוחות. "חשוב להבין איך הכל התחיל. פונים אלינו ללקוחות ותיקים של שנים, המבקשים לנסוע לארצות הברית כדי לבקר את הילדים והנכדים, שאותם הם לא ראו הרבה זמן. כמו כן, אנשי עסקים שנוסעים למספר ימים או אלו שנוסעים לדרום אמריקה עם קונקשן קצר בארצות הברית והם מחויבים להציג ביטוח רפואי. אלה בעיקר הנסיעות בימים אלו", מסביר זיו את הרקע לפעילות שלו בתחום. "כל אלו מבקשים שנעשה להם ביטוח אבל אנחנו חסרי אונים, לאף חברה ישראלית אין ביטוח נסיעות לארצות הברית. זה הגיע למצב שלקוח שלנו מבטל נסיעה לבת שלו שילדה תאומים כי הוא לא לוקח סיכון לנסוע ללא ביטוח. זה הבסיס של כל הסיפור".

"כאן אנחנו נכנסים לעבודה", מציין זיו ומסביר את האופן שבו הסוכנות אותה הוא מנהל נותנת מענה ללקוחות: "למדנו את הנושא לעומק ומסתבר שיש בארצות הברית פוליסות לתיירים, ובכלל זה לתיירים מישראל. אנחנו לומדים לעומק את הפוליסה - בדיוק מה היא נותנת, מה הכיסויים, איזה מגבלות. אנחנו מתקשרים מספר פעמים לחברות הביטוח שם על מנת ללמוד ולהבין לעומק דברים שלא ברורים לנו, עד שאנחנו מגיעים למסקנה שאנחנו יודעים בדיוק איזו פוליסה יש לנו בידיים ומה אפשר להציע לאותם האנשים".

זיו מדגיש: "מדובר בפוליסות איכותיות עם סכומי כיסוי גבוהים מאוד, כולל כיסוי ביטוחי לסיכוני הקורונה. זו פוליסה מצוינת לאותם אנשים ובמחיר סביר, אך למרות שיש לנו פתרון ביטוחי, יש לנו בעיה, אנחנו מנועים רגולטורית לשווק את הפוליסה בארץ ואין לנו כל אפשרות לקחת אחריות עליה, למרות שכאיש מקצוע, אשר הקדיש הרבה שעות בלמידה, אני יכול לבוא ולהגיד שהפוליסה הזו היא פוליסה טובה".

**מוקד 24/7 בעברית**

**אחת הטענות של השוללים רכישת ביטוח מחברה בחו"ל נוגעת במכשול של השפה האנגלית, במיוחד כאשר נדרשת הבנה של השפה הביטוחית.**

"על מנת לסגור את המעגל ולספק שירות אמין ויעיל למצב של ישראלי שאינו שולט באופן מוחלט בשפה האנגלית, מצאנו פתרון. כאשר קורה לו משהו בחו"ל, הוא לא תמיד יודע מה בדיוק יש לעשות

אתה תשאיר שם 4,000 דולר. אם אני הייתי מעז להציע למישהו פוליסה עם השתתפות עצמית של 500 דולר היו מקרקפים אותי. אבל בארצות הברית זה בסדר כי קניתי ביטוח זול. יום אשפוז בארצות הברית יכול לנוע בין 4,000 ל-8,000 דולר, לא קשור לקורונה. צילום רנטגן יכול להגיע ל-1,500 דולר. בדיקות CT ו-MRI יכולות להגיע לאלפי דולרים. אז אם התשלום לבית החולים הוא 10,000 דולר ושילמת 4,000 דולר, אז מה עשית? הבעיה היא בחוסר היכולת לקרוא את הפוליסה".

**אחריות סוכן הביטוח**

כאשר הם מסכמים את נושא ביטוח הנסיעות לארצות הברית, פרחי והורנפלד חוזרים לנושא האחריות. פרחי: "אנשים לא מבינים את חומרת המצב כשהם מוצאים כל מיני 'פתרונות יצירתיים' מקצועיים. הם נותנים המלצות ויוצאים מהתמונה כי הם רק המליצו. אני כן בעד חשיבה יצירתית אם היא מועילה ללקוח ולא מזיקה. כאשר סוכן אומר שהוא יודע להמליץ ללקוח שלו על חברה שנותנת מענה בארצות הברית ונותן את הקישור לחברה הזו - ביום המקרה הוא לא יעמוד מאחורי המבטוח. הוא יאמר אני רק המלצתי. רק המלצה? האם זו לא אחריות אישית בפועל? אני מדברת על האחריות האישית שלי ושל אלפי סוכני ביטוח ברחבי הארץ. קחו את זה לתחום של אחריות אישית. אל תשלחו את הלקוח כאילו יש פתרון. זה לא הפתרון. אני לא שם".

"הבריאות בידיים שלנו. אנחנו נדע לכוון ולשלוט בבריאות של הלקוח ולא מישהו עלום. אני אישית אמשך להעניק את המקום הבטוח ביותר למען הלקוח ללא פשרות, עם חשיבה יצירתית מחוץ לקופסה הכי נכונה למען הבריאות שלו, פה שם ומעבר לים", מסבירה פרחי. הורנפלד: "המשפט שאני אומר ללקוחות שלי: אם יקרה לך משהו, אתה לא תזכור כמה פרמיה שילמת. אם נסעת וחזרת, כל שקל ששילמת היה מיותר. אני בכלל אומר - אל תיסעו לארצות הברית, רק אם אתם חייבים - ולבקר את הנכדים זה ממש לא חייבים. אל תיסעו, לא בגלל שיש שם קורונה, אל תיסעו בגלל הביטוח. כבר עצרתי אנשים מלנסוע לשם".

"הדבר השני הוא עצה לסוכנים. אתם נותנים לינק ללקוחות שלכם ואומרים להם שמענו שזה טוב. ברגע שסוכן אומר את זה, הוא לוקח אחריות שזה טוב. אם תתעורר בעיה, הלקוח יגיד לסוכן אמרת לי שזה טוב וזה לא - והסוכן חשוף לתביעה".

**"למדנו את הנושא לעומק"**

בצד השני של המחלוקת נמצאים המצדדים במתן פתרון ללקוחות באמצעות חברות ביטוח זרות. אם כי גם הם מדברים על כך בזהירות. "ישנם לקוחות שלא מוכנים לוותר בשום פנים ואופן על ביקור בארצות הברית", מסביר אחד הסוכנים באחת מהרשתות החברתיות ומוסיף שבהחלט אפשר לסרב להם ולנמק זאת בבעיות ובקשיים שעלולים להתעורר, "אבל מצד שני עדיף שהם יחזיקו בכיסוי מסוים מאשר הם לא יהיו מבוטחים".

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד הקודם <<<

**"יש מצבים שבהם הפוליסה לא מתאימה"**

**אתם משרתים רק לקוחות שלכם או גם של סוכנים אחרים?**  
 "אני חייב להגיד שהפתרון מתאים לכל סוכני הביטוח וחלקם הלא מועט אכן מעביר אלינו את המקרים בהם המבוטח שלהם זקוק לפתרון ביטוחי לנסיעה לארצות הברית, וכך הם מסוגלים להעניק לו שירות בלעדי שבלעדיו הוא לא היה מסוגל לנסוע לשם."  
 "לשמחתנו, בעקבות הפרסום והיכולת שלנו לתת מענה טוב ובמחיר סביר, יש לנו המון פניות וכאמור חלקן מופנות על ידי סוכני הביטוח. אנחנו מעודדים את סוכני הביטוח ליצור איתנו קשר ומעודדים שיתופי פעולה על מנת שיוכלו להציע שירות חיוני זה גם ללקוחותיהם. בתפיסת העולם שלנו, שיתופי פעולה בין סוכני הביטוח משפרים את איכות השירות למבוטח ושומרים על תזרים ההכנסות של סוכן הביטוח." זיו מסביר כי ישנם מצבים שבהם הפוליסה לא מתאימה והם מסבירים זאת ללקוח. "לדוגמה, בפוליסות לאנשים מבוגרים מאוד סכום הביטוח הוא נמוך. אנחנו אומרים במפורש שזה לא מספיק ואין לרכוש פוליסה כזאת שעשויה לגרום לחיסרון כיס משמעותי במקרה שמתרחש מקרה ביטוחי".

**מה באשר לאחריות המקצועית שלך כלפי הלקוחות?**

"כל השיחות כמובן מוקלטות ואנחנו מדגישים בכל מקרה שאנחנו לא לוקחים אחריות ואנחנו לא סוכני הביטוח בפוליסה. אנחנו למדנו את הפוליסה. סוכן הביטוח נדרש להשקיע הרבה זמן לימוד ושיחות עם חברות הביטוח בארצות הברית על מנת שידע מה הלקוח שלו רוכש והאם יש סיכון בכך או לא.  
 "כרגע יש מספר חברות ביטוח שהן חברות טובות. על מה שלא טוב אנחנו לא ממליצים. יש ניואנסים שחברה מסוימת מתאימה ללקוח אחד והחברה האחרת מתאימה ללקוח אחר, כולל עזרה במילוי הצהרת הבריאות, הבנה של מצב רפואי קיים במושגים אמריקאים, השתתפות עצמית כן/לא וכו'. אגב, שיחה כזאת עם לקוח יכולה לקחת 20-30 דקות ומצריכה מיומנות גבוהה".

**מושב נרחב בנושא ביטוח נסיעות לחו"ל יתקיים בכנס הבריאות ה-17 של עדיף, 28 באוקטובר 2020. לחצו כאן**



כי מדברים אתו אנגלית ולפעמים בניב לא מובן וכו'. לכן אנו מקיימים עבור מוקד ישראלי 24/7 שמאויש בין השאר על ידי רופא מקומי ואנשים נוספים דוברי עברית ואנגלית, כי אותו אדם יכול להיות זקוק לאיזושהי תמיכה מכיוון שהפוליסות האלה בחלקן קשורות להסכמי הסדר של רופאים, של בתי חולים וכו' בארצות הברית. כלומר, הוא יכול להיות במקום מסוים בארצות הברית ויזדקק לרופא ולכן יש רשימה של רופאים שדרכם אפשר לתמוך בו. אבל אם הוא לא בקיאי, אנחנו פועלים מיד ועובדים בשבילו כדי להעניק לו את כל השירות הזה".

**מה קורה כאשר הלקוח מבקש לתבוע?**

"גם כאשר הוא חוזר לארץ והייתה לו תביעה שם, הוא עדיין מחויב למלא טפסים. מי שמכיר את השוק האמריקאי יודע שהטפסים מאוד מורכבים ומסובכים ואנחנו מסייעים לו בכך".  
 זיו מסביר כי גם בעת רכישת הביטוח המוקד עומד לרשות הלקוחות. "אנחנו נותנים שירות גם במילוי הטפסים בשלב רכישת הביטוח. הלקוח נכנס בעצמו, אונליין, לאתר חברת הביטוח בארצות הברית ואנחנו על הקו איתו, מדריכים אותו בדיוק מה עליו למלא והיכן זה נמצא בטופס. השפה האנגלית הביטוחית היא מעט מורכבת מהרגילה. אנחנו גם מסייעים בשאלות לגבי הכיסויים אותם הוא רוצה לרכוש, השתתפות עצמית, מצב רפואי קיים וכו'. הוא מכניס את פרטי כרטיס האשראי שלו ישירות לחברת הביטוח, אין לנו מעורבות או תגמול, ואנחנו לא סוכני הביטוח שלו בפוליסה".  
 "אנחנו מספקים לו בתשלום, כהשלמה לפוליסה שרכש, את השירות של מוקד 24/7 הניתן בישראל. ככה אנחנו למעשה משלימים תמונה כוללת של לתת שירות למבוטחים שלנו", מסביר זיו באשר למקור הרווח בטיפול שסוכנות הביטוח מעניקה.

**רשות שוק ההון: "בוחנים מגוון פתרונות לשוק הישראלי"**

**מרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** נמסר לעדיף: "לאור השלכות הקורונה, רשות שוק ההון בוחנת מגוון פתרונות לשוק הישראלי, בין היתר בשיתוף פעולה עם חברות הביטוח ועם גורמים נוספים, כדי למנוע שלילת נגישות לביטוח נסיעות מאוכלוסיות מבוגרות או אחרות, ובמטרה לאפשר מגוון ביטוחים לציבור הרחב".

בריאיון שהעניק הממונה על שוק ההון, ד"ר **משה ברקת**, בשבוע שעבר לכלכליסט, הוא נשאל על הקשיים של נוסעים מבוגרים לרכוש ביטוח נסיעות לחו"ל בתקופת הקורונה ואמר: "אם אין פתרונות בארץ, נמצא דרך כמו באמצעות חברות מחו"ל. לא הגיוני שלבני 60 ומעלה לא יהיה תרון לביטוח נסיעות בגלל הקורונה, ואנחנו עובדים כדי שיהיו פתרונות".



גבי נקבלי

מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד;  
מנהל שותף 'בעולם הבריאות'

ד"ר נאוה ניב סרודין

סמנכ"לית בכירה,  
מנהלת אגף הבריאות באיילון

חיים פרננדס

מנכ"ל  
לאומית שירותי בריאות

פרופ' יונתן הלוי

נשיא  
המרכז הרפואי שערי צדק

# מערכת הבריאות

# בשגרה ובחירום

## נושאים נוספים בכנס:

מערכת הבריאות בעידן הקורונה: בשגרה ובחירום

קורונה וביטוחי הבריאות: האם יש ערך לכיסוי ביטוחי בזמן אמת?

תור הזהב של כתבי השירות

ברגע האמת: טיפול נכון בתביעת ביטוח

כמעט חמש שנים לפוליסה האחידה: מה השתנה?

תאונות אישיות: חידושים לאור הרפורמה

להרשמה לחצו כאן

רק חברת ביטוח אחת  
זכתה במקום הראשון  
במדד השירות  
של רשות שוק ההון  
בתחום

**ביטוחי הבריאות.**  
(הוצאות רפואיות)

אבל בואו, פרפורציות.



# פטירתו של אדם הובילה לעתירה נגד הפיקוח וקרן פנסיה: "אפליה בשל מוגבלות, שנו את תקנון הפנסיה האחיד"

חולה סרטן סופני שיצא לגמלאות לא שלח בקשה לקרן הפנסיה נתיב למשיכת כספים הונית או לקבלת קצבה | לאחר שנפטר פנו ילדיו לקרן בבקשה למשוך את הכספים - אך סורבו

צילום יוסי שליו



עו"ד כפיר דיין דובב



עו"ד ד"ר רן מובשוביץ

ספציפי על פיו חובה על הנהלת קרן הפנסיה לשלוח ואף לוודא את המצאת ההודעה סטטוטורית לעמית בקרן הפנסיה לפחות 6 חודשים בטרם הגיעו לגיל הפרישה, וכן לכלול בה את המידע על זכאות למשיכת כספים סמוך לגיל הפרישה, כתבו המבקשים. "נוכח שתיקתו של התקנון האחיד של קרן הפנסיה בכל הנוגע להתאמות הנדרשות למניעת אפליה אסורה, על אף מעמדו כהסכם על" הקובע חובות וזכויות של הקרן ועמיתיה, אף נולד בפועל יחס שונה ואסור כנגד עמיתים שהינם אנשים בעלי מוגבלות, וכך נמנעו גם במקרה דנן מאבימלך המנוח זכויותיו החוקיות להגנה מפני אותה אפליה", מסבירים ילדיו.

## האם בית הדין הארצי הציע פתרון שנוגד את התקנון?

ויזל הלך לעולמו בחודש מרץ 2013, 58 ימים לאחר הגיעו לגיל פרישה ויומיים טרם המועד שנקבע בתקנון למימוש זכותו למשיכת הכספים הצבורים - 60 ימים הנספרים מהראשון לחודש פברואר 2013 ואילך. בחודש יוני 2014 פנו ילדיו לקרן הפנסיה בבקשה למשיכה הונית של הכספים הצבורים לזכות אביהם, בהתאם להנחיה של נציגת הקרן, לפיה ניתן למשוך הכספים כסכום הוני, כאשר הצבירה נכון לאותה עת עמדה על יותר מ-786 אלף שקלים. אולם חודש לאחר מכן התקבלה תשובת הקרן לפיה "לאור זכאותו של המנוח לקבלת פנסיה זקנה ולאור זכאותו של אלמנתו לקבלת פנסיה שאירים בגינו לאחר פטירתו, לא קיימת אפשרות לביצוע משיכה הונית של כספי המנוח מקרן הפנסיה אלא קבלת הסכומים המצוינים לעיל בלבד".

בעתירה נטען כי במהלך ההליך בבית הדין הארצי לעבודה הראו העותרים כי אביהם עמד בכל ארבעת התנאים המצטברים בתקנון האחיד אשר מאפשרים משיכת הכספים כסכום חד פעמי, חלף קצבת זקנה, למעט המילוי הטכני של טופס הבקשה למשיכה.

המשך בעמוד הבא <<<

האם מקרה של אדם בודד יביא לשינוי בתקנון האחיד של קרנות הפנסיה? עתירה לבית המשפט העליון אשר עוסקת בכספי קרן הפנסיה שצבר אבימלך ויזל ז"ל מבקשת לעשות זאת, ובהקדם. על פי העתירה, שהוגשה על ידי עו"ד כפיר דיין דובב ועו"ד ד"ר רן מובשוביץ, ויזל היה אדם עם מוגבלויות חמורות, ובחודש פברואר האחרון קבע בית הדין הארצי לעבודה כי הוא אינו רשאי למשוך את כספי הפנסיה שנצברו לזכותו במשך עשרות שנים, מכיוון שלא פנה במהלך התקופה הקובעת לקרן בבקשה למשוך את הכספים. בני המשפחה מספרים כי הוא אושפז כחולה סופני עם פגיעה קוגניטיבית באותם ימים ובשל כך לא פנה בבקשה למשיכת כספים וגם לא בבקשה לקבלת קצבת זקנה או כל בקשה אחרת.

כעת, הם מבקשים מבג"ץ לשנות את החלטת בית הדין הארצי לעבודה באמצעות פסק דין, מכיוון שלדבריהם פסק הדין מציף לאקוונות משמעותיות בתקנון האחיד של קרן הפנסיה, הנוגעות למועדים שבהם רשאי העמית בקרן להגיש בקשה לקבלת קצבת זקנה או למשיכת כספים חד פעמית. "העדרו של ההסדר הספציפי בתקנון האחיד נשוא לאקוונות אלה גורם בתורו לערפול פרשני שהיווה מוקד ראשון לפגיעה בזכויותיהם החוקיות של כל עמיתי קרנות הפנסיה בהווה ובעתיד", נכתב בעתירה.

בעתירה מבקשים בני משפחת ויזל מבית המשפט צו על תנאי שיחייב את קרן הפנסיה נתיב מדוע היא לא תימנע ממתן יחס שונה ומפלה לעמית בקרן הפנסיה שהינו אדם עם מוגבלות ותאפשר לו להגיש בקשה למשיכת חסכונותיהם, בתוך התחשבות במצבו התפקודי של העמית לשם מימוש זכותו להזדמנות שווה וליחס שווה.

הצו נועד גם לקבל תשובה מרשות שוק ההון מדוע לא יתקן הממונה את התקנון האחיד של קרנות הפנסיה באופן שיכיל התאמות סבירות, לרבות הגדרת המועדים ומשך התקופה שבו תקבל קרן הפנסיה את בקשתו של עמית שהינו אדם בעל מוגבלות בהתאם לחוק שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות, למשיכת קצבת זקנה חלף סכום חד פעמי. עוד נדרש בבקשה לצו כי הפיקוח יסביר מדוע לא לתקן את התקנון האחיד באופן שיגדיר במדויק את המועדים בהם רשאי עמית להגיש טפסים לקבלת קצבת זקנה או לחילופין למשיכת סכום חד פעמי. כלומר, להגדיר בתקנון האחיד את המועד הראשון והאחרון בו רשאי עמית להגיש את הטופס לקבלת קצבת זקנה או משיכה חד פעמית. יש לציין כי רשות שוק ההון לא הייתה חלק בהליכים המשפטיים הקודמים, וצורפה כעת בעתירה לבית המשפט העליון.

הדרישה השלישית מרשות שוק ההון נוגעת לעדכון העמיתים לגבי הזכאות שלהם למשוך את הכספים. "מדוע לא יתקן הממונה את נוסח התקנון האחיד של קרנות הפנסיה, באופן שיקבע בו הסדר

המשך מעמוד הקודם <<<

# מקום ראשון

במדד השירות של רשות שוק ההון בביטוח חובה



ככה סוממים את הלפ"פ!

**שירביט**  
חברה לביטוח

על פי "מדדי השירות חברות הביטוח לשנת 2019" שפורסם ע"י רשות שוק ההון ביטוח וחשכון ביום 15.9.2020

עוד הם הראו כי המנוח היה רשאי, ככל עמית בקרן, לבצע משיכה הונית של הכספים כמקשה אחת, כל עוד לא חלפו למעלה מ-60 ימים מחודש הזכאות לקצבת זקנה.

מנגד, על פי העתירה, "טענה הקרן טענה מקוממת כי ניתן היה למנות אפוסטרופוס למנוח, על מנת שירד לנבכי התקנון האחיד, ויפעל לשם משיכת הכספים בזמן שזיול אינו מסוגל לדאוג לענייניו מחמת מצבו הרפואי והקוגניטיבי".

## משיכה מוקדמת הייתה עולה בתשלום מס של 35%

בפסק הדין של בית הדין הארצי לעבודה מוסבר כי המנוח יכול היה לפנות למשיכת הכספים כבר שמונה חודשים לפני יציאתו לגמלאות, ולא רק באותם 60 ימים, מאחר וידע כי הוא נאבק במחלה חשוכת מרפא. עם זאת, העותרים טוענים כי קביעה זו לא מתיישבת עם תקנון הקרן וכן מקימה אפליה יוחס אסור בינו לבין העמיתים האחרים.

"ראשית, בית הדין הארצי יצר יש מאין על ויזל ז"ל. שנית, מבוסס סביר לא מתחיל לחשוב על אפשרות של קבלת קצבת זקנה או משיכת הכספים 8 חודשים לפני גיל הפרישה, וויזל היה עסוק וטרוד במצבו הרפואי. שלישית, משיכה של כספים לפני גיל פרישה מחייבת במס של 35% כמשיכה שלא כדיון. מבוססים לא נוהגים כך ואין סיבה לנהוג כך. בית הדין הארצי עוד הרחיק לכת וקבע כי במצב זה אפילו אם ויזל היה משלם מס של 35%, עדיין לגישת היורשים זה היה כדאי להם. אולם אין כל סיבה להטיל על ויזל חבות מס שלא קיימת לאף עמית אחר ולהפלותו מול כל עמית אחר. רביעית, ההודעה הסטטוטורית לא נשלחה אל המנוח שישה חודשים לפני גיל הפרישה, ולא נטען שנשלחה, ולא היה לו כל ידע מוקדם לנבי זכויותיו גם בשל רשלנות הקרן", כתבו העותרים.

מקרן הפנסיה נתיב, המנוהלת תחת עמיתים, נמסר: "הקרן מסכימה עם פסק דינו של בית הדין הארצי לעבודה, במסגרתו נדחו כל הטענות העובדתיות והמשפטיות של יורשי מר ויזל המנוח ונקבע כי הם זכאים לקבל את קצבאות השאירים של אמם המנוחה (אלמנתו של מר ויזל) עד למועד פטירתה, בעוד שתקנון הקרן אינו מאפשר להם לפדות את הזכויות של אביהם, מר ויזל המנוח, בנסיבות העניין. בית הדין הארצי ציין בפסק דינו כי אף אם התוצאה הפרטנית קשה מבחינה כלכלית ליורשי מר ויזל המנוח, היא עולה בקנה אחד עם העקרונות של הביטוח השיתופי בקרנות פנסיה ועם תכלית ההסדר הפנסיוני באמצעותן.

"קרן הפנסיה נתיב סבורה כי דין העתירה להידחות. העתירה מעלה טענות ערעוריות ופרטניות כנגד פסק דינו של בית הדין הארצי לעבודה, תוך שהיא מנסה להסוות אותן מאחורי טענות שנועדו לשוות לעתירה נופך עקרוני, אולם אותן טענות עקרוניות לא נטענו כלל בפני בתי הדין לעבודה ומדובר, למעשה, בניסיון לערער על קביעותיו המנומקות של בית הדין הארצי. בהתאם להלכה הפסוקה, בית המשפט העליון אינו יושב כערכאת ערעור על בית הדין הארצי לעבודה ודי בטעם זה כדי להביא לדחייתה של העתירה".

מרשות שוק ההון נמסר: "עד לפני מספר ימים רשות שוק ההון לא לקחה חלק בהליך המשפטי. הרשות תלמד את העתירה ותגיב בדרכים המקובלות".



## דווקא עכשיו להגדיל את תקרת ההפקדות לקופת הגמל להשקעה

**התירוצים שעמדו בבסיס הגבלת ההפקדות לקופת גמל להשקעה כבר לא מחזיקים מים | כאשר 750 מיליארד שקלים של הציבור הישראלי שוכבים בפיקדונות בריבית אפסית בבנק, דווקא העת הנוכחית ממחישה את החשיבות לעידוד חיסכון מניב לשעת צרה**

רבים עלולים, אם כן, למצוא את עצמם בגיל פרישה עם קצבה חודשית שמהווה מחצית מהשכר אליו התרגלו בעת שעבדו. התופעה בולטת במיוחד בקרב קהל העצמאים, שבמשבר הנוכחי סובל ממכה כאובה וקשה, שבעבר עמדה לרשותו האופציה לחסוך בקופת גמל לתקופה של 15 שנה, חלופה שכבר אינה קיימת. עצמאים רבים חוסכים את המינימום הדרוש בחוק לפנסיה וחלקם אף מעדיפים לספוג קנסות ולא לחסוך אפילו את זה. להבדיל משכירים שחובת הפרשה לפנסיה חלה על המעסיק שלהם כך שהפקדה זו היא בגדר עובדה ולא בחירה, לעצמאים יש יותר גמישות להימנע מהחיסכון החשוב הזה כשלמול יוקר המחיה ועול חיי היומיום, החשיבות שבהסתכלות לקושי שעומד לפתחם 30 שנה קדימה לא בהכרח בוערת בהם. בדיוק בשביל זה הציע שר האוצר דאז משה כחלון פתרון שיעודד אנשים לשים כסף פנוי בצד. קופת הגמל להשקעה הציעה שילוב של גמישות וודאות - הכסף מופקד בקופת גמל ומנוהל על ידי מנהלי ההשקעות של החיסכון ארוך הטווח אך ניתן למשיכה ללא קנס בכל שלב. המתמידים שיחסכו את הכסף או חלקו עד גיל הפרישה יקבלו אופציה חנימית למשוך אותו כקצבה חודשית וליהנות מפטור מלא ממס רווחי הון של 25%. נפלא לא? אז זהו, יש גם מי שלא אהב את המוצר הזה.

### מאיפה הגיעה מגבלת ההפקדה?

קופת הגמל להשקעה, עם כל הטוב שהיא מביאה עמה עוררה התנגדות מצד רבים. מי שחשש ממנה במיוחד הייתה רשות ניירות ערך המפקחת על תעשיית קרנות הנאמנות וניהול התיקים

חודש נובמבר 2017 נראה היום כמו היסטוריה רחוקה. כמה מים עברו מאז בנהר הפנסיה והחיסכון ארוך הטווח, ובעיקר צונאמי אחד וגדול של משבר בריאות עולמי שמטלטל את הכלכלות בארץ ובעולם. אלא שבאחד הימים של חודש נובמבר 2017 נזרקה לאוויר הבטחה חשובה לשוק החיסכון, הבטחה שיש בה כדי להשפיע על חברות הביטוח, בתי ההשקעות ובעיקר על החוסכים עצמם. הבטחה שעד כה לא מומשה.

סגן שר האוצר ח"כ יצחק (איציק) כהן נשא דברים בכנס של עדיף והבטיח כי תקרת ההפקדות למוצר החיסכון 'קופת הגמל להשקעה' שהושק שנה קודם לכן תוכפל ל-150 אלף שקלים בשנה במקום כ-70 אלף שקלים. כהן הסביר אז כי "קופת גמל להשקעה היא מוצר עממי ונגיש המיועד לציבור הרחב שאינו בקי בתחום הפיננסי, למשל הורים שרוצים לחסוך לילדיהם".

אלא שברגולציה ובעיקר בבירוקרטיה, הגלגלים זזים לאט. כמעט שלוש שנים עברו מאז ההכרזה הזו של סגן השר וקופת הגמל להשקעה, אף על פי שזכתה לפופולריות עצומה, עדיין כלואה במגבלות ההפקדה של כ-70 אלף שקלים לאדם בשנה.

### איך נולד המוצר?

מוצר הגמל להשקעה הגיח לאוויר העולם מההבנה כי החיסכון הפנסיוני הקיים היום לא מספק לגיל הפרישה וכי שיעור התחלופה, הלא הוא שיעור הקצבה החודשי הצפוי בגיל הפנסיה למול המשכורת האחרונה, עלול בקרב לא מעט חוסכים לעמוד על 40%-50%. אנשים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

## הלחמניה הלוהטת של תעשיית הפיננסים: 16 מיליארד שקלים בתוך 3 וחצי שנים

דמי ניהול ממוצעים	תשואה נומינאלית	נכסים לסוף תקופה (במיליוני שקלים)	
0.65%	8.13%	3,559	2017
0.64%	-2.43%	7,142	2018
0.64%	15.45%	13,570	2019
נתונים יתפרסמו רק בסוף השנה	-0.43%	15,942	מתחילת 2020 עד אוגוסט*

\* התשואה מתחילת השנה: לפי הערכות בתעשייה

במוצר המתחרה לקופות הגמל להשקעה - פוליסות החיסכון, אין מגבלת הפקדה, לרוב דמי הניהול שלו יקרים יותר ואין לו את הטבות המס כפטור מניוד. עבור משווקים רבים העמלות בגין שיווק קופת גמל להשקעה, הנגזרות מהיקף הנכסים, נמוכות בהשוואה לפוליסות החיסכון, ולפעמים העמלה לא מצדיקה את הטרחה שבפגישה עם הלקוח. השוואת התנאים של המוצרים המתחרים תמנע העדפת מוצר על פני אחר והתמקדות אך ורק בטובת הלקוח.

לבסוף, הטענה שה"עשירים" ייהנו מהטבת מס על חשבון החלשים אינה ראויה. רוב החוסכים כנראה לא יתמידו ולא ימשכו את הכסף בגיל פרישה כקצבה חודשית. אנשים מטבעם אהבים לשלוט על הכסף שלהם ולא להפקיד אותו בידיים זרות ויעידו על כך החוסכים בביטוחי המנהלים שרובם מושכים את הסכום שצברו בגיל פרישה כסכום הוני (סכומים שנצברו עד 2008 שניתנים למשיכה הונית), למרות היכולת למשוך קצבה ואפילו ליהנות ממקדם קצבה מובטח שמגן מפני התארכות תוחלת החיים.

המעבר בין מסלולים ובין גופים ללא אירוע מס מקנה אמנם הטבה של אפשרות להמשיך לחסוך גם את הרווחים וליהנות מרווחי ריבית דה ריבית, אך מדובר בהטבת מס שעלותה לקופת המדינה היא בגובה מיליוני שקלים בודדים בשנה, סכום זניח למול החשיבות שבעידוד חיסכון. בסופו של דבר, הציבור שלא חוסך, שמגיע למשברים דוגמת המשבר הנוכחי ללא קופת חירום או לגיל פרישה ללא קצבת פנסיה מספקת, הופך לנטל על קופת המדינה שצריכה ממילא לתמוך בו באמצעות מענקים והשלמות הכנסה. לא מוטב שהציבור ייקח אחריות על עתידו ויחסוך בסיוע רוח גבית מצד המדינה? עכשיו יותר מתמיד צריך להחזיר לשולחן את אופציית העלאת תקרת ההפקדות של קופת הגמל להשקעה, בדיוק בגלל חשיבות החיסכון לעתות משבר. לא בכדי רבים מהחוסכים בקרנות ההשתלמות מיהרו למשוך אותם לאחרונה או ליטול מהן הלוואות כדי לשרוד את המשבר הנוכחי.

כדאי גם למקבלי ההחלטות לבדוק את גובה ההפקדה הממוצעת לקופות הגמל להשקעה על בסיס חודשי. אנשים רבים חוסכים מאות שקלים בודדים ומסתכלים על המוצר כתכנית חיסכון להבטיח נקודת פתיחה טובה לילדים שלהם כשיגדלו. אין מדובר בעשירים שמנצלים את הטבות המדינה אלא במשקי בית ממוצעים לגמרי. העשירים, סמכו עליהם שהם יודעים היטב לנצל הטבות מס אחרות ומוצרי השקעות אחרים ולא זקוקים דווקא לקופת הגמל להשקעה.

ועל הבורסה לני"ע. קופת הגמל להשקעה היא בסופו של דבר מוצר פיננסי שמתחרה במוצרים הללו תוך שהיא מציעה יתרונות מס משמעותיים ולא רק את סוכריית הפטור ממס רווחי ההון. כך, להבדיל מקרן נאמנות, קופת הגמל להשקעה מאפשרת לעבור בין מסלולי השקעה שונים עם רמות סיכון שונות ללא אירוע מס ואפילו בין גופים מתחרים בלי אירוע מס, דבר שאמור להגדיל את החיסכון לאורך זמן בזכות רווחי ריבית דה ריבית. אם לא די בכך, בקופת הגמל להשקעה, מנהלי ההשקעות מעדיפים יותר השקעות מעבר לים והשקעות לא סחירות, וכך המסחר בבורסה המקומית הולך ומדלדל.

ברשות ני"ע נזעקו ובמידה של צדק - ההטבות שמציעה קופת הגמל להשקעה לא קיימות בקרנות הנאמנות ובתיקים המנהלים ויצרות אפליה של מוצר אחד על פני אחר. כמובן שזו לא סיבה לפגוע בחוסכים מלקבל מוצר חיסכון איכותי. אלא שהטיעונים נגד המוצר נעטפו בכך שמדובר בהטבה שניתנת ל"עשירים" - רק אלו שברשותם חיסכון פנוי וככל שהוא משמעותי יותר, הם נהנים מהטבה גדולה יותר. בעקבות זאת, הצליחו המתנגדים לשכנע את המחוקק "החברתי" להגביל את ההטבה להפקדות של 70 אלף שקלים בשנה לאדם.

### למה הגיעה השעה להגדיל את המגבלה?

בתקופה הנוכחית, מדינת ישראל תשמח אם אזרחיה ילכו ויבזבוזו ויחסכו פחות. "להניע את גלגלי הכלכלה", כמו שאומרים. אבל אלו שחוסכים, כנראה ימשיכו לחסוך. אדרבא, מי שהצליח לחמוק מהמשבר הזה ללא פגע אמור היה להגדיל את היקף החסכונות שלו. החופשות המשפחתיות שהתבטלו, החוגים והקייטנות שבוטלו, פחות בילויים, מסעדות והופעות. כפי שניתן לראות מנתוני בנק ישראל, 750 מיליארד שקלים של כספי אנשים פרטיים שוכבים בפקידונות ובתכניות חיסכון וצוברים ריבית אפסית. מדוע שחלק מהם לפחות לא ינותב למוצרי חיסכון לטווח בינוני-ארוך כדי לייצר שכבת חיסכון נוספת למשקי הבית, כאלו שישמשו ככרית ביטחון לעת צרה בדיוק כמו זו שמתרחשת כיום, כשאנשים מאבדים מקומות עבודה וההכנסה החודשית מתכווצת.

מעבר לכך, הישראלים כמו הישראלים, אינם פראירים. מגבלת 70 אלף השקלים רלוונטית לתעודת זהות אחת, אז אנשים פותחים חיסכון על שמם, על שם בן הזוג ועל שם הילדים. מדוע אם כך לא לתת להם ממילא לחסוך בדרך המלך?

בנוסף, מערך התמריצים של משווקי המוצרים הפיננסיים כיום מעוות.

רק חברת ביטוח אחת  
זכתה במקום הראשון  
במדד השירות  
של רשות שוק ההון  
בתחום

ביטוח חיים  
משולב חיסכון

אבל בואו, פרפורציות.



עדיף TV הזווית המשפטית

## הקמת סוכנות ביטוח - כך תעשו זאת נכון

בפרק נוסף בסדרת 'הזווית המשפטית', עורכי הדין ג'ון גבע ושלומי הדר מסבירים על השלבים המהותיים בהקמת סוכנות ביטוח ומה הדברים שיש להביא בחשבון במסגרת השיקולים לקראת הקמתה

עו"ד שלומי הדר  
ג'ון גבע, הדר ושות'  
משרד עורכי דין  
ומגשרים

עו"ד ג'ון גבע  
ג'ון גבע, הדר ושות'  
משרד עורכי דין  
ומגשרים

רועי ויינברגר  
עורך ראשי עדיף  
תקשורת



מכינים בקשה עבור רשות התאגידים. מדובר על בקשה להקמת חברה, מינוי דירקטורים ועוד. לבקשה יש לצרף אישור בכתב החתום על ידי הממונה על רשות שוק ההון. את כל החומר הנ"ל יש להעביר לפיקוח על הביטוח לקבלת אישור.

עם קבלת האישור מעבירים את הבקשה להקמת חברה אל רשות התאגידים. לאחר ששם הסוכנות מאושר ולאחר שהתקבלו מספר ח.פ. ותעודת התאגדות, יש להכין פרוטוקול של זכויות חתימה בסוכנות הביטוח.

בשלב הבא נדרשות פעולות לקבלת הרישיון עצמו. מכינים מסמכים עבור רואה החשבון לצורך פתיחת תיקים ברשויות השונות: מס הכנסה, מע"מ וביטוח לאומי. מסמכים נוספים מכינים להעברה לפיקוח על הביטוח וכן תדפיס של רשות התאגידים המעיד כי החברה הוקמה ויש לה מספר ח.פ. וזאת עבור הענקת רישיון סוכנות ביטוח, שהינה תאגיד (חברה בע"מ מיוחדת עם היתר לעסוק בתיווך בביטוח). כמו כן יש לצרף תעודת התאגדות.

ג'ון גבע ושלומי הדר מציינים, כי עניין חשוב ומהותי הוא בדיקת הסכם ההתקשרות בין הסוכנות שהוקמה ברשם התאגידים (אבל אין לה עדיין רישיון), לבין חברות הביטוח בהתאם לדרישות החובה של הפיקוח על הביטוח ופעולות נוספות בהתאם לדרישות החוק והרגולציה. בנוסף, מעבירים את פרטי רואה החשבון של הסוכנות.

לאחר שהגיעו אליו המסמכים, הפיקוח בודק מי הם בעלי המניות המיועדים, מי עתיד להחזיק בשליטה וכן מקום מגוריו. לא יאושר, עקרונית, בעל שליטה שאינו תושב ישראל ואשר אינו מתגורר בישראל. בדיקה נוספת שנעשית: העבר הפלילי של בעלי המניות, שאינם חייבים להיות בעלי רישיון סוכן ביטוח. לאחר השלב הזה מתקבל הרישיון. בהמשך עשויות להתקיים פגישות אישיות עם הפיקוח על הביטוח וכן מתן מענה לשאלות והבהרות נוספות לפי בקשה והנחיה של הפיקוח על הביטוח.

התפרצות מגפת הקורונה הציפה את שאלת העצמאות של עשרות אלפי בתי עסק והקשיים עמם הם נאלצים להתמודד. התקופה הזו מחדדת את פעילותם של סוכני הביטוח העצמאים. אבל דווקא בתקופה כזו, פרק 7 בסדרה 'הזווית המשפטית' בעדיף TV, הוא פרק אופטימי, שבו עורכי הדין ג'ון גבע ושלומי הדר משוחחים עם רועי ויינברגר, העורך הראשי של עדיף, על תהליך הבנייה של סוכנות ביטוח.

בהקמת סוכנות ביטוח יש להביא בחשבון שיקולים שונים. הראשון שבהם הוא זהות הבעלים. עליו להיות סוכן ביטוח בעל רישיון בתוקף בענפים בהם תעסוק הסוכנות. מנהל העסקים יידרש, בין היתר, להתחייב (במסגרת המסמכים המוגשים לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון - הפיקוח על הביטוח), כי עיקר עיסוקו יהיה ניהול סוכנות הביטוח.

השלב הבא הוא קביעת בעלי המניות בסוכנות, תוך התייחסות לבעלי רישיון סוכן ביטוח ובעלי מניות שאינם בעלי רישיון - הכל תחת היבטי החוק והרגולציה.

בהמשך יש להגיש בקשה לקבל היתר שליטה לבעלי המניות המחזיקים בשליטה בסוכנות החדשה. כמו כן יש להכין בקשה למינוי מנהל עסקים. מדובר על סוכן ביטוח בעל רישיון, שאינו משמש מנהל עסקים בסוכנות אחרת והוא 'שחקן' מרכזי ביותר מול הפיקוח על הביטוח. הוא אחראי, בין היתר, לפעילות רגולטורית וחוקית של הסוכנות ומתחייב לשמירה על שורה של פעולות עליהן הוא חותם בתחילת התהליך. הבקשה טעונה אישור מינוי בכתב חתום על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון.

לאחר מכן יש להכין תקנון ראשוני הכולל את הנחיות הפיקוח על הביטוח. מדובר על פרק חובה בתקנון. בנוסף, יש להכין רשימה של המיועדים לכהן כדירקטורים - בנפרד ממנהל העסקים. השלבים הבאים בהקמת הסוכנות הם קבלת אישורים מגופים שונים.

# הכשרה מסכמת שנה של הובלה ומאחלת חג שמח ותשואה טובה!

**השנה של הכשרה: תשואה של 9.25% בפוליסות הישנות, 8.82% בחדשות**

החברה הפגינה עליונות ברורה על פני החברות האחרות, שהשיגו בלעדית בשנה העברית המסתיימת תשואה ממוצעת של 3.58% בישנות ו-3.41% בחדשות.

עיתון עדיף, 17.09.20



**עליות חדות בביטוח מנהלים באוגוסט: תשואה ממוצעת של 2.53%, קרן י' של הכשרה זינקה ב-4.06%**

עיתון פוליסה, 16.09.20



blanco

סוכנים יקרים, אנו מודים לכם על האמון ומבטיחים לעשות את מירב המאמצים על מנת לתת ללקוחותיכם את התשואות הגבוהות בענף גם בשנה הקרובה.

**BEST INVEST**  
השקעה מנצחת

**הכשרה**  
חברה לביטוח בע"מ

**\*3494**

כפוף לתנאי החברה והפוליסה. אין באמור לעיל כדי להוות ייעוץ או המלצה או חוות דעת מכל סוג שהוא לרכישה או הצטרפות למוצר והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף להוראות הדין. אין באמור משום התחייבות להשגת תשואות כלשהן. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. המידע אודות המוצר נמסר ע"י הכשרה חברה לביטוח בע"מ.

## חברת האינשורטק האמריקאית נקסט אינשורנס גייסה 250 מיליון דולר

את סבב הגיוס הובילה קרן הון הסיכון של Google, ביחד עם מבטח המשנה Munich-Re וקרן הון הסיכון הישראלית FinTLV | בהשקעה השתתפו גם פסגות, מגדל ביטוח, פועלים שוקי- הון וקבוצת הביטוח היפנית MS&AD

בביטוח לבעלי בתים ואילו למונייד מתמקדת בביטוח לשוכרים. FinTLV, כקרן אינשורטק מהמובילות בעולם גאה להצטרף לחברת נקסט אינשורנס כמשקיע משמעותי. אנחנו ממשיכים בבניית פורטפוליו של חברות האינשורטק המבטיחות בעולם. "אנו שואפים לעזור לעסקים לשגשג דרך מוצרי ביטוח וחוויות לקוח יוצאי דופן", ציין גיא גולדשטיין, מייסד שותף ומנכ"ל נקסט אינשורנס. "ביטוח הוא שוק שצמא לגישה חדשה - זו שמעמידה את טובת הכלל והדאגה ללקוחותיה בראש מעייניה. אנו מאמינים שיש לנו הצוות הנכון, הגישה הנכונה והמוצרים הנכונים על מנת להוביל את השינוי בענף זה. אנו מתרגשים שקפיטל G הצטרפה אלינו למסע".

"נקסט אינשורנס עושה מודרניזציה של ביטוח לבעלי עסקים קטנים - יוצרת תהליך ביטוחי מותאם, מהיר ופשוט", אמר סאמירן דאס, שותף בקפיטל G, שיצטרף מעתה למעוצת המנהלים של נקסט אינשורנס. "אנו מאמינים שיש כאן הזדמנות לשימוש בטכנולוגיה בכדי להביא לשינוי בחוויית הביטוח לעסקים קטנים בארצות הברית ולבנות חברה שתהיה מובילת שוק. לנקסט אינשורנס יש את הצוות הנכון ואת היכולות להגשים חזון זה, והיא בדרך לעשות זאת. אנו גאים לשתף פעולה עם גיא גולדשטיין וצוות נקסט על מנת לעזור להם להאיץ את חזונם".



גיל ארזי / צילום: אייל טואג, הארץ

נקסט אינשורנס, חברת האינשורטק האמריקאית שהוקמה על ידי גיא גולדשטיין, ניסים טפירו ואלון חורי ומנוהלת על ידי גיא גולדשטיין מארצות הברית, הודיעה על גיוס הון של 250 מיליון דולר. שווי החברה לאחר סבב הגיוס הרביעי הינו 2.25 מיליארד דולר.

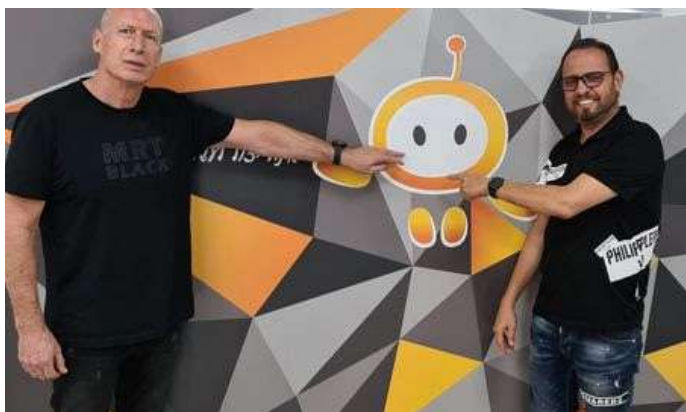
את הסיבוב הובילה Capital G - קרן הון הסיכון של Google, ביחד עם מבטח המשנה MunichRe וקרן הון הסיכון הישראלית FinTLV. סך היקף הגיוסים לחברה עד כה עומד על 630 מיליון דולר. בהשקעה השתתפו גם פסגות, מגדל ביטוח, פועלים שוקי הון וקבוצת הביטוח היפנית MS&AD.

גיל ארזי, שותף מנהל ומייסד קרן FinTLV הסביר: "תחום חברות הביטוח הטכנולוגיות בארה"ב נמצא בכותרות בהמשך להנפקה המוצלחת של למונייד ובהמשך לסבב הגיוס הקודם של היפו (אותו גם הובילה FinTLV). ההכרה של השוק בפוטנציאל של חברות האינשורטק לצמוח במהירות ולתפוס נתח שוק משמעותי בתחום העצום של ביטוח משתקף במחירים של מניות חברות הביטוח הטכנולוגיות הרבות הנסחרות בנאסדק שרבות מהן נסחרות בשווי של מיליארדי דולרים".

לדברי ארזי, "כיום, נקסט, היפו ולמונייד, אינן נמצאות בתחרות ישירה. נקסט מתמקדת בביטוח לעסקים קטנים, בעוד שהיפו מתמקדת

## יובל ארנון הצטרף לחברת מדיהו של מיקי קופל

ארנון יהיה אמון על פיתוח חטיבת סוכני הביטוח במיזם שנועד לסייע למבוטחים לקבל תמונה כוללת על ביטוחי הבריאות שלהם | קופל: אין לי ספק שיובל יתרום מניסיונו למדיהו ולסוכנים כאחד



מיקי קופל (מימין) ויובל ארנון צילום: מדיהו, רביב צור

אין לי ספק שיובל יתרום מניסיונו למדיהו ולסוכנים כאחד", אמר מיקי קופל מנכ"ל מדיהו.

מיקי קופל מחזק את המיזם החדש שלו, מדיהו, ומצרף אליו את יובל ארנון. ארנון מצטרף למיזם כיועץ האמון על פיתוח חטיבת סוכני הביטוח בחברה ויפעל לקידום פלטפורמות מתאימות עבור סוכני הביטוח בישראל.

'בימים הקרובים יפתח ערוץ מיוחד עבור סוכני הביטוח במסגרת מדיהו עם מגוון אפשרויות דיגיטליות לטובת סוכני הביטוח בישראל' אמר ארנון לאחר ההודעה על הצטרפותו למדיהו, מיזם שנועד לסייע לציבור קבלת תמונה כוללת, מסודרת ומובנת של כל ביטוחי הבריאות שלהם ומכיל הן מידע מקופות החולים, מהביטוח הפרטי וגם מהשב"ן. ארנון סיים לאחרונה את תפקידו כמנכ"ל משותף בסוכנות הביטוח ארנון את וינשטוק, אותה הקים לפני 21 שנים. הוא כיהן בעבר גם כיו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני הביטוח.

"אני שמח על הצטרפותו של יובל ארנון למערכת. הקשר ביני לבין יובל לאורך השנים נבנה על בסיס אמון ומקצועיות והערכה הדדית.

## רשות שדות התעופה פרסמה מכרז למתן שירותי ייעוץ בתחומי ביטוח הפרט לעובדיה

תקופת המכרז הינה ל-3 שנים עם אופציה להארכה של עד 3 שנים נוספות | בין דרישות הסף: ניסיון של 5 שנים במתן ייעוץ בביטוחי חיים, אבדן כושר עבודה, בריאות, שיניים ורכב

כי הרשות אינה מתחייבת להזמין מהמזיע הזוכה איזה מהשירותים בהיקף כלשהו או במועדים מסוימים, אם בכלל, וזאת מבלי שהזוכה יהיה זכאי לכל פיצוי ו/או שיפוי, מכל מין וסוג שהם בקשר לכך. המועד האחרון לרישום למכרז הינו 26 באוקטובר והמועד האחרון להגשת הצעה הינו יומיים לאחר מכן, ב-28 באוקטובר. התנאים המקדימים להשתתפות במכרז מגדירים כי על המזיע במהלך 7 השנים האחרונות שקדמו למועד האחרון שנקבע להגשת ההצעות במכרז להיות בעל ניסיון מצטבר של 5 שנים לפחות במתן שירותי ייעוץ ביטוחי בכל ענפי הביטוח הבאים: ביטוח חיים וגם ביטוח אבדן כושר עבודה וגם ביטוח בריאות וגם ביטוח שיניים וגם ביטוח רכב. במהלך 10 השנים האחרונות שקדמו למועד האחרון שנקבע להגשת ההצעות במכרז, המזיע הינו בעל ניסיון במתן שירותי ייעוץ ביטוחי, לשלושה גופים לפחות, המונים 500 מבטוחים לפחות, כל אחד, ואשר אחד מהגופים כאמור הינו גוף ציבורי.

יובהר ויודגש כי בעל תפקיד המועסק בחברת ביטוח/סוכנות ביטוח, יהיה מנוע מלהשתתף במכרז. עם זאת, יודגש כי במידה ובעל התפקיד מועסק (בין כשכיר ובין כפרי-לאנס מכל סוג שהוא) נכון למועד הגשת ההצעות למכרז במי מהגופים האמורים בסעיף קטן זה לעיל, על המזיע לצרף להצעתו תצהיר, חתום ע"י המזיע ומאומת ע"י עו"ד, לפיו הוא מתחייב כי במידה והצעתו תוכרז כהצעה הזוכה במכרז יהיה על בעל התפקיד לסיים את העסקתו אצל המעסיק כאמור וזאת בתוך 30 ימים ממועד ההכרזה על המזיע כזוכה במכרז.

**רשות שדות התעופה** המחזיקה, מנהלת ומפעילה את שדות ונמלי התעופה וכן את מסופי המעבר היבשתיים מזמינה אנשי מקצוע להשתתף במכרז פומבי להתקשרות בחוזה למתן שירותי ייעוץ בתחומי ביטוח הפרט לעובדי שדות התעופה.

לרשות שדות התעופה קיימים מספר ביטוחי פרט עבור עובדיה כגון ביטוח חיים, ביטוח אבדן כושר עבודה, ביטוח בריאות, ביטוח שיניים וביטוח רכב. לשם כך נדרש לרשות ייעוץ בסוגי הביטוח השונים. מהות השירותים כוללת ייעוץ וליווי למנהלי הרשות במכרזים ו/או התקשרויות הקשורים בכל סוגי ביטוח הקיימים עבור עובדי הרשות, והכל כמפורט בנספח תכולת השירותים.

תקופת התקשרות של הרשות עם המזיע הזוכה תהא לתקופה של 36 חודשים, החל מיום חתימת החוזה על ידי הרשות. הרשות בלבד תהא רשאית, על פי שיקול דעתה הבלעדי, להאריך את תקופת ההתקשרות לתקופות נוספות של עד 36 חודשים בכל תמהיל שהוא. תמורת ביצוע כל התחייבויותיו של המזיע הזוכה על פי החוזה, במלואן ובמועד, תשלם הרשות עבור השירותים שיסופקו לה על ידו בפועל, תמורה המחושבת בהתאם לאחוז ההנחה שנקב בהצעתו הכספית. היקף השירותים שיינתנו בפועל, הן בפעם בודדת והן בהתייחס לסה"כ היקף השירותים הרכישות בכל תקופת ההתקשרות, מועדם ומאפייניהם (אם בכלל), ייקבעו מעת לעת על פי צורכי הרשות, ועל פי שיקול דעתה הבלעדי. מבלי לפגוע בכלליות האמור, מובהר כי המידע בדבר כמויות ו/או היקפים המובא במסמכי המכרז (ככל שמובא) הינו צפי בלתי מחייב, שנעשה לצרכי שקלול והערכה בלבד. עוד מובהר,

## שירביט תקדים את מועד תשלום העמלות הקרוב ל-5 באוקטובר

צביקה ליבושור, מנכ"ל שירביט, בישר על הקדמת העמלות בהרמת כוסית עם סוכני החברה | בחברה שוקלים דחיה בחודש של מועד התשלום הראשון בפוליסות מתחדשות וחדשות

התשלום הראשון בפוליסות מתחדשות וחדשות, מתן הארכת זמן בהמצאת אישורי מיגון ברכבים, מתן אפשרות יעילה לביצוע הקפאות של פוליסות ביטוח בעת הצורך ועוד.

עוד ציין ליבושור בסיפוק כי החברה ממשיכה להוביל במדדי איכות השירות של הפיקוח על הביטוח גם בשנת 2019, כך נבחרה שירביט למקום הראשון במדד איכות השירות בביטוח רכב חובה ובין ארבע חברות הביטוח המובילות במדד איכות השירות הכולל בביטוח כללי.



צביקה ליבושור

בטקס הרמת כוסית לקראת השנה החדשה שנערך בשבוע שעבר, הודיע מנכ"ל שירביט, **צביקה ליבושור**, על הקדמת מועד התשלום הקרוב של העמלות לסוכנים לחמישי באוקטובר, וזאת כדי להקל על הסוכנים לקראת החגים והסגר הצפויים. בטקס שנערך בזום השתתפו סוכני שירביט, מנהליה ועובדיה. עוד הודיע ליבושור כי החברה נערכת בימים אלו להציע לציבור מבטוחיה הקלות לתקופת הסגר, כשם שעשתה זאת בסגר הקודם. בין היתר נבחנים הארכת תוקף פוליסות הפרט המועמדות לחידוש ב-1 באוקטובר ב-30 יום, דחיה בחודש של מועד

# כשהחיים רק מתחילים...



## חדש! מגוון פתרונות ליוצאים לגמלאות

תהליך היציאה לגמלאות הנו מהמשמעותיים ביותר בחיים ודורש החלטות פיננסיות חשובות שישפיעו על איכות החיים בפנסיה. לקבוצת כלל ביטוח ופיננסים\* יש מגוון פתרונות ייחודיים ללקוחותיכם היוצאים לגמלאות לצד מודל תגמול חדש עבורכם, בגין יציאה לקצבה מיידית.



**קן פנסיה<sup>(3)</sup>**  
קן פנסיה  
בהתאמה אישית



**פרופיל מאוחד אקטיבי<sup>(2)</sup>**  
ניוד כספים ממוצרים שונים  
לפוליסה אחת של כלל ביטוח עם  
הפקדות שוטפות,  
בדמי ניהול מופחתים



**פרופיל מאוחד<sup>(2)</sup>**  
ניוד כספים  
ממוצרים שונים לפוליסה  
אחת של כלל ביטוח  
ללא הפקדות שוטפות



**תיקון 190<sup>(1)</sup>**  
חיסכון בתנאים  
אטרקטיביים

### לפרטים נוספים לחצו כאן

**כלל**  
ביטוח ופיננסים

\* כלל חברה לביטוח בע"מ וכלל פנסיה וגמל בע"מ. 1. ההפקדה במסגרת תיקון 190 לפוליסת תגמולים לעצמאים "פרופיל דינמי הדור החדש לעצמאים" 2. פרופיל מאוחד הינה תכנית במסגרת פוליסה "פרופיל דינמי הדור החדש למנהלים ועובדים שכירים" ו"פרופיל דינמי הדור החדש לעצמאים" 3. "כלל פנסיה" ו"כלל פנסיה משלימה". המידע להלן הינו מידע כללי בלבד ואינו כולל התייחסות מקיפה לכל ההיבטים הרלוונטיים והנושאים הנוגעים לעניין. מדובר במידע שמטרתו לתת מושג בסיסי בלבד אודות המוצרים, ואינו מפרט את כל ההוראות, התנאים והסייגים הכלולים בפוליסה/בתקנון וההסדר התחיקתי. אין במידע זה כדי להחליף ייעוץ ביטוחי ו/או פנסיוני ו/או אחר מכל מין וסוג שהוא והחברה אינה אחראית על כל נזק שייגרם כתוצאה מהסתמכות על מידע זה. בכל מקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע המופיע להלן לבין המידע המופיע בפוליסה/בתקנון, הוראות הפוליסה/תקנון גוברות. ט.ל.ח.

## שיתוף פעולה בין הראל לחברת ביטוח מאיחוד האמירויות

קבוצת הביטוח הגיעה לסיכום ראשון בענף הביטוח עם Dubai Insurance Company - אחת מחברות הביטוח המובילות באיזור



גדעון המבורגר / צילום: ורדי כהנא

ימי ואווירי בין המדינות ועוד.

נשיא הראל, גדעון המבורגר מסר: "אנחנו נאים ונרגשים להיות חברת הביטוח הראשונה בישראל אשר פורצת דרך לשיתוף בין ישראל לאיחוד האמירויות בענף הביטוח. הסיכום העסקי בין הראל לבין חברת הביטוח של דובאי יאפשר למבוטחים העסקיים של הראל שיפעלו באיחוד האמירויות ליהנות משירותי ביטוח נרחבים ומקצועיים באופן יעיל ונגיש באמצעות קבוצת הראל. העובדה כי חברת הביטוח של דובאי בחרה בהראל כשותפתה בישראל היא עדות לאמון הרב לו זוכה קבוצת הראל מצד המבטחים ומבטחי המשנה ברחבי העולם".

שיתוף פעולה ראשון של חברת ביטוח ישראלית עם חברת ביטוח מאיחוד האמירויות: קבוצת הביטוח הראל הגיעה לסיכום עם חברת הביטוח Dubai Insurance Company על שיתוף פעולה גלובלי.

ההבנות בין החברות הושגו בעקבות פגישה שקיים בדובאי בן המבורגר, סגן יו"ר הראל, ו-Abdellatif Abuqurah, מנכ"ל Dubai Insurance Company. Dubai Insurance Company היא אחת מחברות הביטוח הגדולות והמובילות באיזור.

במסגרת שיתוף הפעולה, יוכלו לקוחות הראל לקבל שירותי ביטוח באיחוד האמירויות ואילו אזרחי האיחוד יוכלו לקבל ביטוחים זהים בישראל. מדובר בביטוחים עסקיים, ביטוחי בריאות, ביטוחים לסחר

## מקצוענות היא הפוליסה להצלחה בעולם החדש

**PassportCard מזמינה אותך לתת ללקוחות שלך את הכיסוי המקיף ביותר:**

כיסוי מלא להוצאות רפואיות במקרה חירום בחו"ל - גם כתוצאה מהידבקות בקורונה

שירות ייעוץ רפואי מרחוק מבלי לעזוב את חדר המלון (Telemedicine)

כיסוי לביטול נסיעה עקב אבחנה חיובית לנגיף הקורונה / אשפוז

כיסוי להוצאות הארכת שהיה במדינת היעד עקב כניסה לבידוד

אין צורך להוציא כסף מהכיס! כרטיס ה-PassportCard ישלם!

לפרטים מלאים על כל מדינות היעד - מרכז המידע לנוסע של PassportCard עומד לשירותך.

PassportCard



ניתן לרכוש את פוליסת ביטוח הנסיעות של PassportCard עד 30 ימים לפני מועד היציאה מישראל לחו"ל. להפעלת הפוליסה יש להתקשר למוקד PassportCard. יש להודיע למוקד שירות הלקוחות על כל שינוי במצב הרפואי טרם היציאה לחו"ל. באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי 2014 בע"מ, החברה המבטחת - דייד שילד חברה לביטוח בע"מ. רכישת הביטוח בכפוף לתהליך חיתום על פי נהלי החברה. הכיסוי הביטוחי על פי תנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ללא השתתפות עצמית בשירותים רפואיים בחו"ל באמצעות הכרטיס, ובכפוף למגבלות השימוש בכרטיס, עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות בכספומטים השונים. שירותי חדר רפואים/ייעוץ רפואי מרחוק במדינות נבחרות, באמצעות רופאים עצמאיים בהסכם.

## הפיקוח בדרך למכרז להקמת ותפעול מאגר ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית עבור גופים מוסדיים

על פי החוזר המאוחד, גוף מוסדי יתקשר עם חברה המתמחה בקביעת שיעורי הריבית להיוון תזרימי מזומנים | היקף הנכסים המנוהל בנכסים לא סחירים מחדד את הצורך לוודא כי נכסים אלו מוצגים בערכם הכלכלי

עם הגופים המוסדיים ולספק באופן סדיר ותקין את הנתונים הנדרשים להם. הספק היה אחראי להעברת כל המידע הנדרש, לרבות העברת נתונים ודוחות שוטפים לרשות כאשר היקף המידע המועבר ייקבע על ידי הממונה.

ד. על צוות הספק היה לכלול אנשי מקצוע בעלי ידע ויכולת בתחומים הנדרשים במכרז אשר בין יתר תפקידיהם יעסקו בהפקת לקחים וריענון שוטף של המתודולוגיה שנבחרה לקביעת שוויים ההוגן של נכסים, ציטוטי המחירים הפרטניים ושערי הריבית וכן בגיבוש המלצות לממונה על שינוי או עדכון המתודולוגיה לפי הצורך.

### להלן הנושאים שלגביהם הרשות מזמינה את הציבור להציג עמדות:

1. תחולת המוצרים אשר לגביהם יינתנו שירותי ציטוט המחיר, ובכלל זה: האם המכרז יחול גם לגבי אספקת ציטוט לניירות ערך בלתי סחירים שאינם מהווים מכשירי חוב, כדוגמת זכויות בקרנות השקעה פרטיות או מניות לא סחירות; האם המכרז יחול גם על ציטוט מכשירים רשומים למסחר, אשר נקבע שלא מתקיים בהם "שוק פעיל", בשים לב להיקפי המסחר, ועוד.

2. קשיים ואתגרים הכרוכים בהתאמת המודל למתודולוגיה לקביעת שווי הוגן בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים.

3. קשיים ואתגרים הכרוכים בהתאמת המודל למערכות ניהול הנכסים של הגופים המוסדיים.

4. סוגי המסמכים והמידע שיש להעביר ללשכת הרישום בהתאם להוראות החוזר המאוחד.

5. גמישות המודל והתאמתו לתרחישי שוק שונים בהתייחס לסקטורים מסוימים.

6. אופן הקביעה ותיקוף שיעורי ריבית חסרת הסיכון, שיעורי מרווח והסיכון, משך החיים המקסימלי אליו יתייחס הציטוט וכל פרמטר מימוני אחר רלוונטי למודל.

7. תהליך בחירת הספק הזוכה - תנאי הסף הנדרשים לצורך הגשת מועמדות ע"י מציע והפרמטרים לקביעת זהות הזוכה.

8. מודל התשלום הרצוי (מרכיבו) - תשלום קבוע ותשלום משתנה, תשלום נוסף בגין פיתוחים, וכיוצ"ב).

פנייה זו אינה בבחינת הזמנה להציע הצעות ואינה חלק מהליכי מכרז, לפיכך אין בה כדי ליצור מחויבות כלשהי כלפי מי מהמשיבים לה. הפנייה נועדה לקבלת עמדות בלבד, ובעקבותיה תשקול הרשות את המשך פעולותיה בהתאם לשיקולים מקצועיים וענייניים.

מענה לפנייה לא יהווה תנאי להשתתפות במכרז שיערך לבחירת ספק להקמה ותפעול של מאגר ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית עבור גופים מוסדיים.

מענה לפנייה לא יעניק יתרון במכרז ולא יחייב את שיתופו במכרז של העונה או התקשרות עמו בכל דרך אחרת.

הצגת נכסים בהם משקיעים גופים מוסדיים בשוויים ההוגן (Fair Value) נועדה להבטיח שצבירת רווחים או הפסדים לחשבונות החוסכים תשקף את ערכם הכלכלי של נכסים אלו. קביעה זו משתלבת עם מגמת כללי החשבונאות הבינלאומיים הרווחת כיום, לפיה יש להעדיף את שווי ההוגן של נכס על פני שווי ההיסטורי לצורכי מדידה וגילוי. שיטת השווי ההוגן גם מאפשרת חלוקה מדויקת יותר של רווחי גוף מוסדי בין עמיתים וקבלת החלטות על בסיס שיקולים כלכליים.

שער 5 ("מדידת נכסים") בחוזר המאוחד קובע הוראות לחישוב שווי נכסים של משקיע מוסדי לצורך דיווח כספי וזקיפת תשואה. ההוראות האמורות קובעות כי חישוב שווי נכסים בלתי סחירים יהיה על בסיס שווי הוגן שיחושב לפי הוראות החוזר.

על פי הוראות אלה, גוף מוסדי יתקשר עם חברה המתמחה בקביעת שיעורי הריבית להיוון תזרימי מזומנים, שהממונה הורה עליה לאחר שנבחרה על ידו בהליך תחרותי לעניין זה, לצורך חישוב שווי הוגן של נכסים מסוימים. החברה שנבחרה במכרז הקודם, לפני מספר שנים, היא חברת 'מרווח הוגן בע"מ' ועל בסיס הנתונים של חברה זו משוערכים נכסי החוב שאינם סחירים.

הנכסים המנוהלים על ידי קופות גמל, קרנות פנסיה וחברות ביטוח הינם במגמת עלייה ונכון לחודש יולי 2020, הינם בשווי של כ-2 טריליון שקלים חדשים. היקף הנכסים המנוהל ושיעור ההשקעה של גופים מוסדיים בנכסים לא סחירים מחדדים את הצורך לוודא כי נכסים אלו מוצגים בערכם הכלכלי, וכדי למנוע, ככל שניתן, עיוותים בהקצאת המקורות בשוק ההון. "רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון מעוניינת לפרסם בתקופה הקרובה מכרז פומבי לבחירת ספק להקמה ותפעול של מאגר ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית עבור גופים מוסדיים, לאור מורכבות הנושא, וכצעד מקדים בטרם היציאה למכרז החדש, הרשות מוצאת לנכון להזמין את הציבור להציג בכתב עמדות, וזאת על מנת לשפר ולייעל את אפיון המכרז הפומבי הבא לבחירת ספק להקמה ותפעול של מאגר ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית עבור גופים מוסדיים", הסביר בבקשה לקבלת הצעות **אוהד מעודי**, סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון ויו"ר ועדת המכרזים.

### להלן תחומי האחריות העיקריים שהספק נשא בהם לפי תנאי המכרז הקודם:

א. פיתוח המתודולוגיה לקביעת מחירים פרטניים ושערי ריבית להיוון תזרימי המזומנים של נכסים בלתי סחירים בכל אפיקי ההצמדה הקיימים, לצורך חישוב שוויים ההוגן של נכסי החוב היכן שנדרש.

ב. הקמת מאגר מידע המכיל ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית, ואספקת ציטוטי מחירים פרטניים ושערי ריבית לגופים המוסדיים בדרך של התקשרות ישירה עימם, הקמת "לשכת רישום" הכוללת מידע אודות אנ"ח לא סחיר, והפקת דוחות ומחקרים בדבר שערי ריבית ושוויים ההוגן של נכסים ללקוחות המערכת ולגורמים נוספים ככל שיהיו.

ג. במהלך התפעול השוטף של המאגר היה על הספק לקיים קשר

## על רקע טענות להתנהלות נושאי משרה ובעל השליטה: בקשה נגד מגדל לגילוי ועיון במסמכים

בבקשה שהגיש בעל מניות במגדל לבית המשפט המחוזי נטען כי כתוצאה מההתנהלות, שוויה של החברה נפגע באופן משמעותי



שלמה אליה

החברה. על מנת לחזק את הדרישה מאליו להחליט באיזה דירקטוריון הוא בוחר להמשיך, פירטה רשות שוק ההון שורת אירועים בהם פגע לדבריה אליו בממשל התאגידי של מגדל. רשות שוק ההון לא פסחה גם על חילופי המנכ"לים ויושבי הראש שהתחלפו בזה אחר זה בשנים האחרונות. לקראת סוף חודש אוגוסט החלה רשות שוק ההון בחקירה רשמית נגד מגדל. החקירה מתמקדת בחשדות לעבירות מנהליות לכאורה שנעשו בחברה בשנים האחרונות, כולל תחת מנכ"לים ויו"רים קודמים. במסגרת החקירה זומנו חלק מאותם מנהלים בכירים לתשאל במשרדי רשות שוק ההון, כאשר בעלי תפקידים נוספים צפויים לקבל גם הם זימון במסגרת החקירה. על פי הדיווח, נציגי הרשות הגיעו לפני כשבועיים למשרדי הנהלת מגדל בפתח תקוה ונטלו עמם מסמכים ועותקים של תכתובות מייל ממחשבי החברה. בחודש אוגוסט שלח בעל מניות במגדל מכתב לחברה בטענה כי התנהלותו של בעל השליטה גרמה לחברה נזק המוערך על ידו ב-332.8 מיליון שקלים. במכתב ששלח לחברה באמצעות בא כוחו, דורש בעל המניות שמגדל תגיש תביעה נגד אליה, שאם לא כן, בכוונתו להגיש תביעה נגזרת בנושא.

בעל מניות במגדל אחזקות הגיש לבית המשפט המחוזי בירושלים בקשה לגילוי ועיון במסמכים נגד החברה ונגד החברה בת מגדל ביטוח. בדיווח של מגדל אחזקות שלשום (ג') לבורסה נמסר כי הבקשה הוגשה, על פי הנטען בה, על רקע התנהלות בעל השליטה, שלמה אליהו, כפי שבאה לידי ביטוי, בין היתר, במכתב הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ד"ר משה ברקת, מה-14 ביולי. עוד נכתב כי "לנוכח האמור, ולטענת המבקש, שוויה של החברה נפגע באופן משמעותי, וזאת כתוצאה מהתנהלותם של נושאי משרה במשיבות ומהתנהלותו של בעל השליטה בחברה. לאור כך סבור המבקש, כי יש בידי המשיבות עילת תביעה טובה כנגד נושאי משרה ובעל השליטה בהן וכי התביעה וניהולה הן לטובת החברה". במכתב ששלח ברקת לאליהו, אותו מציין המבקש בפנייה לבית המשפט, מחייב הממונה על בעל השליטה להחליט בין תפקידו בחברת האחזקות של מגדל לבין תפקידו בחברת הביטוח. המשמעות: אם יחליט אליהו להישאר יו"ר מגדל אחזקות, הוא יצטרך להתפטר מתפקידו הדירקטור במגדל ביטוח, וכן להימנע מכל התערבות בענייני חברת הביטוח. לעומת זאת, אם יחליט בעל השליטה בחברה להמשיך כדירקטור במגדל ביטוח, הוא לא יוכל עוד להמשיך לשבת במשרדי מגדל שבקריית אריה, ויהיה עליו לעבור למשרד מחוץ למתקני

## בקשת רשות ערעור לעליון על פסק דין במחוזי שדחה בקשה לאישור ייצוגית נגד כלל ביטוח והפניקס

נטען כי הן גובות בפוליסות ביטוח חיים מסוימות שיעור ריבית אפקטיבית הגבוה מהשיעור המרבי שהתיר המפקח על הביטוח לגבות בגין רכיב תת שנתיות | המחוזי דחה את הבקשה בשל היעדר עילת תביעה

התובעים ביקשו להורות לנתבעות לשנות את שיטת חישוב רכיב התת שנתיות, כך שיחושב בשים לב למועדי תשלום הפרמיות בפועל ובשים לב להפחתת הפרמיה השנתית מדי תשלום ותשלום. עוד ביקשו להשיב לחברי הקבוצה את סכומי רכיב התת שנתיות, שנגבו מהם ביתר החל מהמועד בו חויבו המבוטחים ברכיב התת שנתיות ועד למועד מתן פסק דין בתובענה, ולחילופין בשבע השנים שקדמו לתביעת התובע ועד למתן פסק דין בתובענה. הקבוצה המיוצגת היא מבוטחים בפוליסות ביטוח חיים שהונפקו החל מ-1 באוגוסט 1982 ושבמסגרתן נגבה רכיב תת שנתיות, כאשר הפרמיה משולמת לשיעורים במהלך השנה. הנזק הנטען הכולל לכלל חברי הקבוצה מסתכם להערכת התובעים בכ-100 מיליון שקלים, בחלוקה שווה בין החברות.

לבית המשפט העליון הוגשה בקשת רשות ערעור על פסק דין של בית המשפט המחוזי שניתן בחודש מאי השנה ואשר דחה בקשה לאישור תביעה כתביעה ייצוגית נגד כלל ביטוח והפניקס, כשקבע כי התובעים נעדרו עילת תביעה. בתביעה שהוגשה למחוזי בחודש דצמבר 2015 נטען כי הנתבעות גובות ממוטחים בפוליסות ביטוח חיים מסוימות שהונפקו החל מ-1 באוגוסט 1982, ושבמסגרתן נגבה רכיב תשלום ספציפי, כאשר הפרמיה משולמת לשיעורים במהלך השנה (רכיב תת שנתיות), בשיעור ריבית אפקטיבית, הגבוה מהשיעור המרבי שהתיר המפקח על הביטוח לחברות הביטוח לגבות בגין רכיב תת שנתיות. לטענת התובעים הגביה הינה בניגוד לדיון, לנוהל ולמקובל בתחום הפיננסים ותוך התעלמות ממועדי תשלום הפרמיות החודשיות ומכך שהפרמיה השנתית הולכת ופוחתת במשך השנה.

## הכלכלות עצרו, השווקים טיפסו: קווים מנחים להשקעות בשנה החדשה

מדי שבועיים מומחי פסגות ישתפו את קוראי עדיף בתוכן פרקטי בעולמות הפיננסיים | והשבוע: גיא בית אור, מנהל מחלקת המאקרו בפסגות בית השקעות, מציג אסטרטגיית השקעות במבט קדימה, לימים שאחרי המשבר



של הכלכלה הצורך בתשתיות ופתרונות טכנולוגיים רק יגבר. במקביל, אנו בתחילתו של מחזור כלכלי חדש שבו בדרך כלל הענפים המדוכאים ביותר עוברים ממצב של מיתון לצמיחה.

לכן אנו מעריכים כי אלוקציה אידיאלית כוללת המשך חשיפה משמעותית לארה"ב כעוגן בכל תיק מניות, לצד שילוב השווקים המתעוררים - לראשונה מזה שנים (!) - שצפויים ליהנות מהתאוששות הכלכלה הגלובלית בשנים הבאות הודות להרכבם הסקטוריאלי (לצד גורמים תומכים נוספים).

בנימה אישית, זוהי שעת מבחן עבורכם, הסוכנים, ולקוחותיכם מצפים ליחס אישי ובחינה מחודשת של ההשקעות והחסכונות שלהם. אנו דבקים בעמדה שלא נכון לנסות לתזמן את השוק, אך עם זאת יש מקום לבחינה מחודשת של פיזור ההשקעות. צרו קשר עם הלקוחות, בררו צרכים ובצעו התאמה אשר תשקף את מצבם הנוכחי של הלקוחות והשווקים ואת הציפייה לעתיד.

בהזדמנות זו, אנו מזמינים אתכם ליזום כנסי זום מקצועיים ללקוחותיכם בשיתוף בכירי פסגות.



גם לאחר תיקון משמעותי בשווקים, שוקי המניות הציגו ביצועים מרשימים מאז אמצע מרץ (למעט ישראל...). זה נראה אולי חריג בעיצומו של משבר כלכלי חסר תקדים, אך מנקודת מבט סקטוריאלי השפעות המשבר דווקא הגיוניות, שכן הוא מייצר מנצחים ומפסידים ברורים בענפי הכלכלה השונים.

שיתוק ענפי התיירות והפנאי ושהייה ממושכת במרחב הביתי הובילו לעלייה מהירה בצריכת שירותי אונליין. עם הגידול העצום בביקוש, נדרשת יותר השקעה בתשתיות אינטרנט ופתרונות של אבטחת מידע, תשלומים מקוונים ועוד. ביחד עם הציפייה כי חלק מהשפעות הדיגיטציה יישארו גם לאחר המגפה, רבים קנו את מניות הטכנולוגיה והמדיה - המנצחות הברורות של התקופה.

בצד השני, הכלכלה "המסורתית" נפגעה במשבר הזה כפי שלא נפגעה לפחות מאז מלחמת העולם השנייה. ריחוק חברתי וסגרים נרחבים הביאו הרס לענפים רבים ובהם מסחר קמעונאי, תעשייה ובנקים. אלו, ביחד עם ענפי האנרגיה וחומרי הגלם, ירדו בחדות במהלך המשבר ועדיין לא ממש התאוששו.

לנוכח השונות הגדולה, אנו נדרשים, יותר מתמיד, לנתח את המחזור הכלכלי ולגזור חשיפה סקטוריאלי אופטימלית. זו, למעשה, תקבע גם את החשיפה הגיאוגרפית האופטימלית שכן הגדלת חשיפה לארה"ב שקולה להגדלת חשיפה לענפי הטכנולוגיה והמדיה; חשיפה לגוש האירו משמעה הגדלה משמעותית יותר של החשיפה לתעשייה המסורתית, חומרי הגלם והפיננסים; והשווקים המתעוררים מוטים לצמיחה עולמית דרך ענפי הפיננסים, הצריכה והטכנולוגיה, אך פחות חשופים לתעשייה המסורתית.

### אז מי יהיו המנצחים והמפסידים הבאים?

להערכתנו, בעוד שנה-שנתיים מהיום המצב צפוי להשתפר משמעותית. המדינות עתידות להתחיל בחיסון האוכלוסייה ב-2021 בתהליך שאמנם ייקח זמן, אך יאפשר באופן הדרגתי לפתוח את הכלכלות לפעילות כלכלית נרחבת יותר.

ענפי הטכנולוגיה ימשיכו לבלוט לאורך זמן שכן עם תהליכי הדיגיטציה

אין באמור לעיל כדי להוות תחליף ליעוץ/שיווק השקעות בידי בעל רישיון עפ"י דין. פסגות בית השקעות עוסק בשיווק השקעות (ולא בייעוץ) ולו זיקה למוצרים המנוהלים על ידו. אין באמור משום התחייבות להשאת תשואה כלשהי.

## ברקת למוסדיים: עברו לעבודה במתכונת מצומצמת

הממונה על שוק ההון שלח מכתב למנהלי הגופים המוסדיים, בו הוא דורש שיקצו משאבים למתן שירות לציבור בתהליכים חיוניים דוגמת תשלומי קצבה ויישוב תביעות | מתכונת הדיווחים שהוכנה במרץ בוטלה, בינתיים

אמצעי חיטוי ועוד, והכל בהתאם להנחיות משרד הבריאות. בהתייחס לעבודה מרחוק, גוף מוסדי ישים דגש על ניהול הסיכונים הכרוכים בכך, לרבות סיכוני סייבר ואבטחת מידע, סיכונים תפעוליים וסיכוני מעילות והונאות. בפרט, הגוף המוסדי יבטיח קיומם של משאבים הולמים לניהול סיכונים אלה ולדיווח עיתי להנהלה ולדירקטוריון, מסביר הממונה. למרות זאת, ברקת מפרט במכתבו לגופים המוסדיים הקלה ביחס לבקשותיו בגל הקורונה הראשון. "לעת עתה, גוף מוסדי אינו מחויב במתכונת דיווחים כפי שהתקיימה במצב החירום בחודש מרץ האחרון. עם זאת, ייתכן שהוראה זו תעודכן, ועל גוף מוסדי להיות ערוך ליישום דיווחים במתכונת ייעודית דומה, בהתראה של יום אחד", כותב ברקת ומסביר כי הוראות אלו יעודכנו בהמשך ככל שיידרש, בין היתר בשים לב להוראות נוספות שיתפרסמו על ידי הממשלה, ולרבות בדרך של מתן דגשים והקלות לפעילות הגופים המוסדיים מול הלקוחות ומול רשות שוק ההון.

"גוף מוסדי נדרש להקצות משאבים מתאימים על מנת שיוכל להמשיך ולתת שירות ללקוחותיו בתהליכים חיוניים", כך הורה לאחרונה הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ד"ר **משה ברקת**, למנהלי הגופים המוסדיים. מבחינתו של ברקת מדובר בתהליכים של שמירת קשר עם העמיתים והמבוטחים; תשלומי קצבה; פדיון כספים; יישוב תביעות ותשלומן; העברת כספים בין מסלולים ובין גופים מוסדיים; פניות ציבור והתיכי עבודה מול המסלקה הפנסיונית.

במכתב מציין ברקת במסגרת זו, גוף מוסדי יחזק את יכולותיו למתן שירותים ללקוחותיו בערוצים דיגיטליים וימשיך להפעיל מענה אנושי במוקדי השירות הטלפוניים, בדגש על אוכלוסיות לקוחות בעלי אוריינות ונגישות דיגיטלית נמוכה.

ברקת מתייחס גם למערכת היחסים עם עובדי הגופים המוסדיים. "גוף מוסדי ינקוט אמצעים לצמצום הסיכון להידבקות לקוחותיו ועובדיו, כגון - קביעת תור מראש, הצבת עמדת ביטחון בכניסה, הצבת



**עוזרים לכם לעזור ללקוחותיכם, מרחוק**



**דירה**

- ✓ דירה בקליק
- ✓ חידושי דירה בקליק



**רכב**

- ✓ רכב בקליק
- ✓ הראל סוויץ'
- ✓ חידושי רכב בקליק
- ✓ הוספת נהג נוסף
- ✓ מחולל הצעות רכב
- ✓ הפקה באמצעות מחוללים חיצוניים (כדוגמת באפי)
- ✓ איתור דגם לפי רישוי
- ✓ מחירון לוי יצחק



**שירות, תפעול, תביעות**

- ✓ הגשת תביעות מבוטחים
- ✓ השלמת מסמכי תביעה בבוט
- ✓ דיווח על נזק רכוש / דירה
- ✓ ספר תעריפים אלמנטרי



**הראל**  
ביטוח ופיננסים

**המכלול שלי**  
דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה



לחיפה מגיעים ולת"א חוזרים - פותחים שני מחזורים נוספים!

# תכנון פרישה

קורס מבוקש וחובה!

\* מיועד לבעלי רקע בתחום הפנסיוני

מרצה: אלקנית עוז, CFP מומחית בתכנון וליווי פרישה



## חיפה

מועד פתיחה: יום שלישי | 13.10.20



שעות: 14:00-10:00



מיקום: רח' בעלי המלאכה 26, בניין 'כפיר', קומה 2, אזור הצ'ק פוסט



ליצירת קשר:  
\*5823

לפרטים והרשמה חיפה - לחצו כאן

## תל אביב

מועד פתיחה: יום רביעי | 21.10.20



שעות: 14:00-10:00



מיקום: המכללה לפיננסים וביטוח - כיתת 'ערבה', רח' המסגר 42, קומה 9, ת"א



עדכון  
תאריך!

ליצירת קשר:  
\*5823

לפרטים והרשמה תל אביב - לחצו כאן

הקורס יכלול 10 מפגשים שבועיים

מחיר עבור חברי לשכה: 3,510 ש"ח כולל מע"מ



## מהפיקוח לאיילון: אלעד אלקובי ינהל את ביטוחי הפרט

מנהל מחלקת ביטוח רכוש לשעבר ברשות שוק ההון יצטרף לאיילון לאחר שיסיים את תקופת הצינון ובכפוף לאישור שיקבל מוועדת היתרים

שנים כמנהל המחלקה, שנתיים בפיקוח על חברות הביטוח וביקורות בתחום ביטוח כללי וארבע שנים במחלקת ביטוח כללי.



אלעד אלקובי

מנכ"ל איילון, אריק יוגב ברך את אלקובי על המינוי, וציין כי: "אלעד מביא עמו ניסיון ניהולי עשיר הן בתחום ביטוח הפרט והן בתחום הרגולציה. אנו מתברכים כאן בתוספת משמעותית ואיכותית ביותר לצוות ההנהלה של איילון, נדבר חשוב בהמשך מגמת הצמיחה של איילון".

רו"ח אלעד אלקובי מצטרף לחברת הביטוח איילון והוא ינהל את תחום ביטוח פרט באגף ביטוח כללי, שאותו מנהלת יעל יריב. אלקובי, עד לפני כחודש וחצי מנהל מחלקת ביטוח רכוש ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, יצטרף לסיים את תקופת הצינון שלו לפני שיתחיל בתפקיד בחברה בניהולו של אריק יוגב. זאת בכפוף לאישור שיקבל מוועדת היתרים של נציבות שירות המדינה.

אלקובי מונה בדצמבר 2017 למנהל מחלקת ביטוח רכוש, אז החליף את אוהד מעודי. הוא עבד ברשות שוק ההון תשע שנים - שלוש

## אדי אביעד מונה לסמנכ"ל וראש תחום המוצרים הפיננסיים באיאון ישראל

יוביל את תחום ביטוחי הסייבר, ביטוחי דירקטורים ועסקאות מיזוגים ורכישות

כן שימש כמנהל מחלקת הביטוחים הפיננסיים בחברת הביטוח AIG ישראל. הוא בעל תואר שני במנהל עסקים והתמחות במימון מהמכללה למינהל.



אדי אביעד /  
צילום: דוריאן קרידו

אילן בק, יו"ר ומנכ"ל איאון ישראל, ציין כי "קידומו של אדי לתפקיד סמנכ"ל הינו צעד המבטא חיזוק ואמון ביכולותיו המקצועיות המוכחות באיאון ישראל בשנים האחרונות. אדי מצטרף לצוות ההנהלה של החברה הנמצאת בצמיחה מואצת על אף התקופה המאתגרת על רקע מגפת הקורונה בשוקי העולם בכלל ובשוק המקומי בפרט. אדי יקדם ויוביל את הפתרונות החדשניים של איאון בתחום הביטוח הפיננסי ויפעל למינוף היכולות הגלובליות הייחודיות של איאון בשוק המקומי".

איאון (Aon) ישראל הודיעה על מינויו של אדי אביעד לסמנכ"ל בחברה וראש תחום המוצרים הפיננסיים. במסגרת תפקידו יוביל אביעד את תחום ביטוחי הסייבר, ביטוחי דירקטורים ועסקאות מיזוגים ורכישות (M&A).

מאיאון ישראל נמסר כי מינויו של אביעד מגיע על רקע יישום התכנית "Aon Israel 2025", במסגרתה עתידה איאון ישראל להכפיל פעילותה בתוך 5 שנים. "מדובר על התפתחות מקומית מהותית, כך שהרחבת שורות ההנהלה מתבקשת על מנת לדאוג ליישום מהיר ויעיל של התכנית".

לאביעד (43) ניסיון עשיר של 16 שנים בתחום הביטוח. בחמש השנים האחרונות שימש כמנהל תיקים בכיר באיאון ישראל ולפני

עדיף TV

# מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

# כלל ביטוח ופיננסים נותנת חסות ראשית לסגל הזהב למשחקים הפראלימפיים טוקיו 2021

חברת הביטוח מצטרפת לוועד הפראלימפי הישראלי ולהתאחדות לספורט נכים ומעניקה חסות ראשית לספורטאי סגל הזהב בהכנתם לתחרויות

מודים לכם ובטוחים שזוהי תחילתה של ידידות מופלאה".  
 יו"ר הוועד פראלימפי, ד"ר שוקי דקל אמר: "החיבור בינינו הוא חיבור מנצח. הערכים שלנו דומים לשלכם ועיקרם - השאיפה למצוינות! אני מודה לכם על שבחרתם ללוות, במיוחד עכשיו, את הספורטאים המוכשרים ומעוררי ההשראה שלנו".

בשם הספורטאים ברכה החותרת מוון סמואל, שאמרה: "ברור שהתכונות שמאפיינות אותנו, דבקות במטרה, התמדה, נחישות, עמידה באתגרים וחתייה למצוינות, שוכנות כנראה גם אצלכם, בכלל ביטוח. הבחירה שלכם בנו מחזקת אותנו לא רק כלכלית, אלא גם מוראלית. החבירה שלכם אלינו היא גם אמירה חברתית וערכית המשדרת מסר חשוב מאוד בעינינו".

מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, יורם נוה ציין: "חברת כלל ביטוח ופיננסים נטועה עמוק בחברה הישראלית ובפעילות התרומה לקהילה, וכזו ראתה חיבור טבעי בשיתוף הפעולה עם הוועד הפראלימפי המייצג את טובי ספורטאי מדינת ישראל. זוהי זכות וגאוה גדולה עבורנו, במיוחד בתקופה לא פשוטה זו של חוסר וודאות, לקדם ולהעצים את ספורטאי סגל הזהב המובילים של הנבחרת הפראלימפית במסעם למדליה האולימפית. אנו שמחים ומברכים על ההזדמנות שניתנה לנו לחבור לפרויקט חשוב זה, והואים בשיתוף הפעולה ביננו מחויבות לטווח ארוך".

שנה לפתיחת המשחקים הפראלימפיים בטוקיו, מצטרפת כלל ביטוח ופיננסים לוועד הפראלימפי הישראלי ולהתאחדות לספורט נכים, ומעניקה חסות ראשית לספורטאי סגל הזהב בהכנתם לתחרויות באולימפיאדת טוקיו 2021

בחברה מציינים כי התמיכה בספורט הפראלימפי היא המשך למדיניות הקבוצה ותרומתה למען הקהילה ומתוך נכונות לקדם ערכים של שוויון, מצוינות, הישגיות והתמודדות עם אתגרים, ביחוד בימים אלו של התמודדות עם משבר הקורונה שהשפיע רבות על משאבי הספורט הפראלימפי והיכולת של הספורטאים להמשיך במסלול האימונים שלהם, במקצים השונים.

טקס החתימה על ההסכם נערך בהשתתפות מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים - יורם נוה, המשנה למנכ"ל ומנהלת אגף שיווק ואסטרטגיה - גלי שבד, יו"ר הוועד הפראלימפי - ד"ר שוקי דקל, יו"ר ההתאחדות הישראלית לספורט נכים - אלי בירנבאום, המנכ"ל - ניסים ספורטס וספורטאי סגל הזהב של הוועד הפראלימפי - החותרת מוון סמואל, השחיינים מרק מליאר ועמי דדאון, הקלעית יוליה צ'רנוי ובנות נבחרת הכדורשער, ליהיא בן דוד, אלהאם מחמיד, אורי מזרחי, גל חמרני ורוני אוחיין.

יו"ר ההתאחדות לספורט נכים, אלי בירנבאום אמר: "לשמחתנו, בימים מורכבים אלה, בחרה חברת כלל ביטוח ופיננסים לתמוך בנו כדי שנוכל לעמוד במשימות הניצבות בפנינו. זה לא מובן מאליו, ואנו



יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, עם ספורטאי סגל הזהב / צילום: קרן איזיקסון

# "אין אף גוף אובייקטיבי שנותן לסוכן כלים אמיתיים לשימור לקוחותיו"

סוכן הביטוח יהודה שמעוני מספר על מיזם השימור שהקים ועל תרומתו לרווחת הסוכנים | "המקצוע שלנו הוא לא פחות משליחות"

## נעים להכיר



**שם:** יהודה שמעוני  
**גיל:** 45

**מצב משפחתי:** נשוי ליפעת, אבא של יהונתן, הלל שרה ואורי  
**תפקיד נוכחי:** מייסד של סוכנות הביטוח שמעוני יובל  
יובל - ראשי תיבות של 'ייעוץ וליוויו בדרך להצלחה'

בעשור הראשון שלי בתחום הביטוח צמחתי מתוך חברות הביטוח כמפקח רכישה, הכשרתי סוכני ביטוח ולמעשה למדתי ביטוח. אני יזם בנשמתי ופורץ את גבולות הגזרה שלי בקצב החשיבה והעניין. ומאז ומתמיד ידעתי שאהיה עצמאי ואנתב את היכולות שלי קדימה. כל מי שמכיר אותי יודע, שעבורי להעסיק אנשים זוהי זכות. אני מאוד אוהב את עבודתי ואת השליחות שבצידה.

### שילוב העבודה בחיים הפרטיים

החיים האישיים שלי הם חלק בלתי נפרד מעבודתי, תרתי משמע. החברה הינה חברה משפחתית, אבי ואחותי עובדים בעסק כבר שנים ושאר הצוות הם לא פחות ממשפחה. למרות זאת, בשישי ובשבת העבודה במקומה ואני פנוי לשולחן השבת. אני יודע לשלב בין החיים הפרטיים לעבודה ולא מוותר על משחקי כדורגל בקבוצה שבה בני משחק (הסוכנות נותנת חסות לקבוצה וזו גאוונה עבורי).

### ניקוי ראש:

חולה על השטח, הים והאוויר הפתוח, ומעל הכול - על כדורגל.

### אם לא בתחום

נגר (בניתי חלקים נכבדים מהבית שלי בעשר אצבעות), קבלן או בנאי - או כל מקצוע אחר שעובדים בו עם הידיים.

### פסגת השאיפות

לפתוח יקב לייצור יין.

### לא יודעים עלי

אני מצייר תוך כדי שאני חושב, בלי לצייר - זה לא יוצא כמו שאני רוצה.

### תחביב

אוהב לדוג ולשוט בסירה, מטורף על רכיבת שטח.



## שיחה חופשית

### סדר יום

מתחיל כל בוקר בתפילה והזידה על מה שיש, וגם על מה שאין. ממשיך בקפה של בוקר, נושם את השקט לפני שיוצא אל מרוץ היום. לא מוותר על לקחת את הילדים למסגרות, משם ממשיך למשרדים ברעננה.

פותח את היום בשיחת בוקר לאנשים שזכיתי שיעבדו לצדי. מדברים על אתמול, מתכננים להיות טובים יותר היום ומגדירים את היעדים למחר. מתפנה לפגישות עם המנהלים בחברה, זכיתי בהון אנושי איכותי וייחודי. והכי חשוב - ממשיך לטיפול בלקוחות החברה.

### מעניין בתחום

הגעתי לעולם הביטוח במקרה לחלוטין ונשארתי בענף ממקום של לעשות טוב לאנשים. נתקלתי במקרים במעגל הקרוב ביותר אליי, בהם הביטוח לא היה בנמצא וראיתי שליחות בסיוע לאנשים מתוך עולם הביטוח, תוך התאמה למצבם הכלכלי ואורח חייהם.

בשנים האחרונות עולם הביטוח חווה טלטלה. זה לא תמיד פשוט ברגע הראשוני עבור סוכני הביטוח, אך אנו משתדלים לצמוח מכל שינוי ומה שמייחד אותנו ביובל זה שאנו רואים את טובת הלקוח בלבד. לעולם לא נמכור ללקוח ביטוח אשר אין לנו אותו באופן אישי.

אני מאמין בסוכני הביטוח ובכך שהמקצוע שלנו הוא לא פחות משליחות ופועל לשמירה על מעמדם ויציבותם בעולם של מבטחים ישירים ותחרות.

אחד הנושאים עמם מתמודדים כיום סוכנים רבים הוא שימור תיק. שנות המחויבות שלנו לחברות הביטוח בגין מכירות של ביטוחי חיים עומד על שלוש שנים, ובכך למעשה הנושא הפך רלוונטי מתמיד.

הקמתי מיזם שימורים לסוכני ביטוח בנושא זה, אשר כל מטרתו היא שמירה על רווחתם של סוכני הביטוח, והסיפוק עבורי רב. כמעט כל דבר שאני עוסק בו מגיע לאחר ניסיון אישי שלי בחיים.

כיום אין אף גוף אובייקטיבי שנותן לסוכן כלים אמיתיים לשימור לקוחותיו.

פיתחנו שיטות ייחודיות ומקצועיות לטובת מיזם זה, ואני בטוח שכל סוכן שיהיה חלק מהמיזם ירוויח משימור תיק גבוה, וכמובן ייחנה מלקוחות מרוצים יותר.

### החלטה לעסוק בתחום

כאמור, הגעתי לעולם הביטוח ממקום של 'לעשות טוב לאנשים'.

# חדש על המדף

**עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

## הכשרה משיקה מסלול ייעודי חדש לאופטיקאים ואופטומטריסטים

הפוליסה משלבת אחריות מקצועית ואחריות כלפי צד שלישי | לכל רוכש מסלול זה, תוענק הנחה מיוחדת לביצוע פוליסת עסק

- הרחבות עד לסך 200,000 שקלים למקרה ולכל תקופת הביטוח - מרמה ואי יושר עובדים.
- הגנה בהליכים פליליים.
- הוצאת דיבה.
- בהכשרה מציינים כי לכל רוכש מסלול זה, תוענק הנחה מיוחדת לביצוע פוליסת עסק.



שמעון מירון  
מנכ"ל הכשרה

**הכשרה חברה לביטוח** יוצאת במסלול ביטוח חדש לעסקים: ביטוח מותאם לאופטיקאים תחת ביטוחי ארומה. הפוליסה, המשלבת אחריות מקצועית ואחריות כלפי צד שלישי מיועדת לבעלי עסקים בתחום האופטיקה במסלול המותאם לצרכיהם באופן אישי.

הפוליסה תכיל הרחבות שונות ללא תוספת פרמיה: • אבדן מסמכים - עד 20% מגבול אחריות למקרה.

## מגדל ביטוח משיקה תכנית ביטוח חדשה לספרי תורה

הפוליסה כוללת את מעטפת הספר וכן גדילים ועיטורים והיא מעניקה כיסוי ביטוחי מפני אש, פריצה, נזקי טבע, רעידת אדמה וצד ג', לרבות נזק כלפי צד ג' משימוש בספר התורה המבוטח בעת השתתפות באירועים של עד 300 איש

באירועים של עד 300 איש. הפוליסה כוללת גבול אחריות של חצי מיליון שקלים למקרה ולתקופה או גבול אחריות בסך מיליון שקלים למקרה ולתקופה עם אפשרות הרחבה, בתוספת פרמיה. הפוליסה תשווק בפרמיה אטרקטיבית וללא צורך בביטוח לכל בית הכנסת, הדירה או בית הספר. סכום הביטוח מקסימלי לספר מוגבל עד לסך 150 אלף שקלים, על בסיס ערך מוסכם. סה"כ סכום הביטוח בפוליסה לא יעלה על 450 אלף שקלים לכלל הספרים יחד.

**מגדל חברה לביטוח** משיקה את "מגדל Match לעסק ספרי תורה", תכנית ביטוח חדשה לביטוח ספר תורה, הכוללת כיסוי רחב מותאם אישית. התכנית מיועדת לבעלים פרטיים של ספרי תורה, הנמצאים בביתם הפרטי, בבתי הספר או בבית הכנסת בהם הם מתפללים באופן קבוע.

הפוליסה כוללת את מעטפת הספר וכן גדילים ועיטורים והיא מעניקה כיסוי ביטוחי מפני אש, פריצה, נזקי טבע, רעידת אדמה וצד ג', לרבות נזק כלפי צד ג' משימוש בספר התורה המבוטח בעת השתתפות

## Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

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

לשיחת היכרות 03-9076000

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



# 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



# מאמרים ודעות

**עדיף**  
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

**מסכם תקופה**

## הטוב ביותר עוד לפנינו

**איש המקצוע דן דוברי מספר על הקשר המיוחד עם עדיף ומתבונן קדימה: "אם תשאלו אותי מה היה העסק המשמעותי ביותר שעשיתי, אשיב בפשטות: 'עוד לא עשיתי אותו'"**

את האיגוד למתכננים פיננסים ואחר כך את המכללה, שם שימשת במשך כמעט עשור כמורה וכיו"ר. לימדתי תחת פרופ' ישראל זורון לתואר שני בגרונטולוגיה פיננסית באוניברסיטת חיפה, שימשת יועץ לגופי הענק בישראל ובעולם כגון UBS, בנק הפועלים, State Street, Moody's, ישיר בית השקעות, רשות שוק ההון ועוד הרבה, שימשתי כיו"ר האיגוד למתכננים פיננסים, ישבתי במועצה העולמית של מתכננים פיננסים במשך שנים רבות וכיום אני משמש כיועץ לקהילה האירופאית בנושא סטנדרטים מקצועיים והסמכות. ואחרי כל זה נראה לי שהיום אנו ניצבים בפני האתגר הגדול (וההזדמנות), ולמעשה מול עולם פיננסי חדש לגמרי.

ברור לי ללא ספק שהמנצחים הגדולים של מחר יהיו העסקים ששמים את טובת לקוחותיהם בקדימות ועוזרים להם להגשים יעדי חיים, תוך הבנה עמוקה של כל אתגרי המשפחה. כאלה שמבינים שהמוצר שלהם זה **ידע** ולא המוצר ושהם חלק מקהילה בינלאומית שנדרשת לספק פתרונות בינלאומיים.

לאחרונה התחברתי עם אנשי המקצוע הגדולים של התקופה שלנו, אוהד וייגמן, שמשמש כמנכ"ל הקבוצה שלי, יש לי זכות ענקית לעבוד עם ילדי אורן ולירון בעסק וללמוד מהם, אינווסטור 360 ואיש המקצוע המדהים עומר רבינוביץ - נטו תכנון פיננסי בראשותו של אנשי המקצוע מעניקי השראה, עדין כץ ואילן בן ישי, ועוד עסקים רבים ומשמעותיים במטרה להגשים יעדים אילו.

כחלק מהרחבת הפעילות החלטתי לעבור לנהל משרד של הקבוצה שלנו בלונדון ולנסות להפוך את העסק לבינלאומי, להמשיך להקים קרנות ופתרונות פיננסים יצירתיים ברי קיימא שניתן לסמוך עליהם בלוקסמבורג ובשווייץ, להנפיק אג"ח ואחר כך את החברות שלי בלונדון והשמיים הם הגבול.

לעולם לא אפרד מעדיף ואמשיך לספר דרכה לתעשייה על ההזדמנויות ולהזהיר מפני האיומים. כעת, לאחר כתיבת 550 מאמרים, ברצוני להודות לעדיף ולצוות המדהים שלה על הזכות להיות חלק ולהשפיע באמצעותה. אמשיך לתת ביטוי למאמרים, גם אם הקצב יפחת. אם תשאלו אותי מה היה העסק המשמעותי ביותר שעשיתי, אשיב בפשטות: "עוד לא עשיתי אותו". הטוב ביותר עוד לפנינו ואני מאמין שעוד לא נולדו אנשי המקצוע שישפיעו ויעשו עסקים מדהימים בתעשייה שלנו.

**\* הכותב 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**

במרץ 2008 כתבתי את המאמר הראשון שלי לעיתון **עדיף** ככתב קבוע. מאז ועד היום היתה לי זכות ענקית לחשוף בפני אנשי המקצוע, מנויי עדיף, את ההתפתחויות והאבולוציה של העולם הפיננסי והפנסיוני ולהשתתף באין ספור כנסים וסמינרים במטרה לקדם את המקצוע שלנו ולעזור לאזרחי מדינת ישראל לחיות חיי ביטחון וכבוד.

במהלך כל התקופה היה לי, ועודנו, קשר מיוחד עם עדיף ועם היו"ר **עופר נוריאל**, ואני מלא הערכה לתרומתו לתעשייה וליכולת שלו לראות את העתיד ולהבין את המגמות.

במהלך הקריירה שלי, יותר מ-42 שנה בתחום, הייתי עד למהפכה בעולם הפנסיוני והפיננסי. כאשר התחלתי לעבוד בהראל היא היתה חברה משפחתית קטנה שעם השנים צמחה לאימפריה ערכית של ביטוח. בית חם לאלפי אנשי מקצוע.

חוויתי את המשברים הענקיים של עמינו. מלחמות לבנון (1982) שהשתתפתי בהן כקצין ולוחם), האינפלציה המטורפת של שנות ה-80 (1984), המשבר הכלכלי של מלחמת אירן-עירק, מלחמת המפרץ (1990) שהובילה להפלת השלטון על ידי האמריקאים, משבר בועת ההיי טק, (2000), משבר הסב פריים (2008) וכעת משבר הקורונה.

בכל שלב בקריירה שלי היו כאלו שאמרו שזה סוף העולם, אי אפשר להתקיים בתנאים הללו. ואכן הבחנתי שהיו מי שהגשימו את הנבואה שלהם והעסק שלהם התדרדר ונעלם. אולם, בכל שלב היו מי שדווקא ראו בתקופת המשבר הזדמנות, בנו עסקים לתפארת וסיפקו לעם ישראל פתרונות ושירותים שהעלו אותם לצמרת התעשייה והעשייה. אישית יש לי זכות ענקית להיות חלק בעולם הפיננסי במדינת ישראל. הייתי שותף לשינויים מהותיים של התעשייה, זכיתי לעבוד וללמוד מענקי העולם שלנו כמו יאיר המבורגר, ספי פלד, יוסי כהן, רם אמית, בני גאון, יצחק חלמיש ואנשי מפתח נוספים. בכל תקופת העבודה שלי דאגתי תמיד להיות מעורב בשני דברים: הראשון - תמיד להיפגש ולשרת את הציבור - אף פעם אי אפשר לומר לי - זה לא אפשרי כי אני בעצמי עשיתי זאת. בנוסף דאגתי תמיד ללמד. לגישתי, כל מה שאני יודע וכל רעיון שיש לי, הוא של כולם ולא שלי. דאגתי להעביר אותו הלאה בנחישות וללא חשבון וראיתי את תלמידי גדלים וצומחים ויוצרים אימפריות עסקיות. אין גאווה גדולה יותר להורה מאשר לראות את ילדיו עולים עליו ואני רואה בכל תלמידי ילדיי (ויש אלפים כאלה).

הייתי שותף במהפכה של הפנסיה הפרטית בישראל. הייתי שותף בתהליך הבג"ץ נגד מדינת ישראל בנושא האג"ח המיועד. הקמתי סוכנות ביטוח ראשונה שאפשרה לסוכנים לשווק מגוון פתרונות ממגוון יצרנים (עד אז כל סוכן עבד עם חברה). הקמתי את החברה הראשונה לתכנון פיננסי, שמטרתה היתה לשים את טובת לקוחות במרכז ולהביט על אתגרי המשפחה. הקמתי, יחד עם **משה לרון**,

מיזוגים ורכישות

# מה יכול סוכן ביטוח ללמוד מעסקת המיזוג של מובילאיי לאינטל, מי זו מקסין פסברג ואיזה נזק יכול לגרום אגו לעסקים?

לאחרונה חלה התעוררות בשיח בנושא העברה בין דורית, מיזוגים ורכישות | כיצד מטמיעים בהצלחה את התהליך ומהם מדדי ההצלחה?



צילום: פינטרסט

ניהלתי, החליט להגדיל את היקף נכסי הסוכנות ולבצע סדרת רכישות. על הפרק עמדו שלוש סוכנויות ביטוח ותיקות ואיכותיות בצפון. שלושתן של סוכנים ותיקים, מוכרים מאד בענף, פעילים עדיין. סוכנות ניהול ההסדרים היתה אז בעלת DNA שונה לחלוטין מזה של שלוש הסוכנויות. מדובר היה בסוכנויות פרט אשר כללו תמהיל של אלמנטר, סיכונים ופנסיוני ואשר היו מבוססות בעיקרן על היכרות רבת שנים של הסוכנים עם לקוחותיהם הנאמנים. לכאורה האתגר היה להביא את הרכישה למצב בו תהפוך לכדאית לשני הצדדים ותענה על אינטרס משותף של 1+1 אשר יהיה שווה הרבה יותר מ-2. בפועל, מעבר לטיפול המסור של עורכי הדין ורואי החשבון המעורבים בהסכמים, עמד בפני אתגר לא פשוט – קליטה חלקה, מקצועית ונקיה של תיקי הסוכנים אל תוך סוכנות ניהול ההסדר (אשר היתה בנויה בזמנו, כמפעל לייצור פנסיות והתמחתה בתחום מאד ספציפי המאופיין בעובדים ב"דלת מסתובבת"), באופן שלא יגרום לנטישת לקוחות הסוכנים עקב הרכישה, מרמור מצד הסוכנים שתיקיהם נרכשו ושינוי תפיסת שירות בקרב הרפרנטיות של הסוכנות כיוון שתיק ניהול ההסדר אינו דומה במאפייניו לתיק פרט. המפתח להצלחה היה מונח במקום אחד - ההבנה שמדובר בפרויקט המחייב תקשורת נכונה בין כל הגורמים, בנייה מסודרת של התהליך, תיאום ציפיות בין כל המעורבים בדבר ורתימת כולם למטרות משותפות. Step by step. הובלנו את התהליך עד להטמעה מוחלטת ומוצלחת של תיקי הביטוח שנרכשו בסוכנות אשר פועלים במסגרתה עד עצם היום הזה. רק שאין זו אגדה. כיצד עושים זאת הלכה למעשה? היכן טמונים מוקשים ב"דרך אל האושר"? מה הם "סוכני השינוי" בסוכנות, כיצד ניתן לזהותם וכיצד ניתן להיעזר בהם לצורך הצלחת התהליך? מהם מדדי ההצלחה? על כל אלו ועוד במאמר הבא בעוד שבועיים.

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



עוצרים לשם שינוי

טל דן

"80% מהמיזוגים נכשלים כי כשעושים רכישה מפשיטים את החברה הנרכשת ומתעלמים מפערי תרבות, ההנהלה פורשת ואחרי שנתיים לא מבינים עבור מה שילמו". את המילים הללו אמרה **מקסין פסברג**, מי שהיתה מנכ"ל אינטל ישראל וסגנית נשיא אינטל העולמית, בריאיון לכלכליסט בפברואר 2020.

כשאינטל רכשה את מובילאיי בסוף 2016, היה ברור ל**בריאן קרז'ניץ**, מנכ"ל אינטל העולמית דאז, למה אינטגרציה ו"בליעה" של מובילאיי אל תוך החברה הרוכשת, אינטל, רק תהרוס את הכדאיות שבבסיסה וכי רצוי שמישהו ישראלי, המכיר את המנטליות של סטארטאפים ישראליים ושיהיה גם מוכר ומשפיע באינטל העולמית, יוביל את המהלך על מנת שיצליח. היה לו ברור שאין מתאימה לכך יותר ממקסין פסברג.

"כדי שהעסק ימשיך להיות עצמאי, מובילאיי צריכה לקבל מאינטל רק מה שהיא צריכה, ולא מה שהיא לא צריכה ולא רוצה. אני הייתי החומה – שום דבר לא הגיע לאמנון (שעשוע, מייסד מוביל איי. ט.ד.) בלי שזה עבר אותי....היה צורך במישהו מספיק חזק שיכול להסביר לנפשות הפועלות באינטל למה אין אינטגרציה. היו שם נוגדנים מאד חזקים שרצו לשים את מובילאיי על מערכת IT של אינטל ולהשוות את התגמול של העובדים. במצב כזה מובילאיי היו מבלים את כל הזמן רק בזה במקום לעבוד".

מקסין הבינה שכדי שמיזוג יעבוד באופן מוצלח ונכון, יש צורך "במתורגמן", דמות אשר תגשר בין הצרכים ותבין את ה-DNA של כל צד, דמות שתדע לדבר את הדברים באופן אשר יאפשר לשתי המערכות להמשיך ולהבליט את היתרונות שיש בכל אחת מבלי לשקוע בחסרונות האחת של השנייה. הדבר התאפשר רק בזכות העובדה ששני אנשי עסקים, (בריאן קרז'ניץ ואמנון שעשוע) היו צנועים מספיק כדי לשים את האגו בצד ולתת למישהו אחר לנהל את המיזוג על מנת שלא להתעורר לאחר תקופה ולשאול את עצמם על מה נשפכו 15.3 מיליארד דולר.

## תשאלו איך כל זה קשור לסוכני ביטוח?

בחודשיים האחרונים, הקבוצות ברשת היו מוצפות במאמרים על שילוב בין דורי, העברה בין דורית, מיזוגים ורכישות. התחושה היתה שיש התעוררות בנושא גם בקרב לשכת סוכני הביטוח, סרטונים של הועדה הבין דורית, השתלמויות ועוד. אחת ליומיים אני מקבלת טלפון מסוכנויות המעוניינות לרכוש תיקי ביטוח הפונות אלי בבקשה כי אפנה אליהם סוכנים המעוניינים למכור. וכאן אני עוצרת לסיפור קטן.

אי שם, בשלהי 2011, הבעלים של סוכנות ניהול ההסדרים אותה

המשקיעים המוסדיים הצליחו לפעול באופן שקול וארוך טווח בסערת ה"גל הראשון" של משבר הקורונה והשיאו לעמיתים רוח עודף ממומש של מעל ל-300 מיליון שקלים רק מאג"ח קונצרניות בבורסה בתל אביב, כך עולה מניתוח של **הדר רומנו**, אנליסטית מחלקת אסטרטגיה ופיתוח עסקי ב**בורסה לניירות ערך**. "הירידות החדות בעקבות הפדיונות הגבוהים בקרנות הנאמנות בחודש מרץ יצרו למוסדיים הזדמנויות השקעה באג"ח קונצרניות והם רכשו כ-5 מיליארד שקל. במהלך החודשים אפריל-אוגוסט 2020 המוסדיים מימשו כ-3.75 מיליארד שקלים מהאג"ח הקונצרניות ורשמו בממוצע רוח של כ-9% בפחות מחצי שנה", מסבירה רומנו.

לרגל ראש השנה, ערך בשבוע שעבר מחוז דן והדרום **במנורה מבטחים ביטוח** הרמת כוסית ב ZOOM עבור סוכני החברה. את האירוע פתח **יהודה בן אסאייג**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח עוד נשאו דברים: **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת תחום ביטוח בריאות, **חני אסלן**, סמנכ"ל בכירה, מנהלת מחוז דן והדרום, **ג'ורג' דיק**, מנהל מכירות במחוז דן והדרום **וורד עמנו-אמסלם**, מנהלת אלמנטרי במחוז דן והדרום. בתום האירוע נערך מופע מרגש ב-LIVE של להקה **'שלווה'** ובו צפו למעלה מ 250 סוכנים ומנהלי החברה.

**הפניקס** בשיתוף עם סוכנות הביטוח **בטח תורן** ביטחה את המשלחת הרשמית של **בנק הפועלים** בביקור היסטורי והראשוני של משלחת עסקית באיחוד האמירויות באמצעות פוליסת הביטוח הפניקס SMART TRAVEL. **אילן דטשי**, מנהל תחום ביטוח בריאות פרט ונח"ל בהפניקס מסר: "ביטוח הנסיעות של חברת הפניקס הוא הביטוח המתקדם בענף עם אפליקציה שמאפשרת לך רופא במדינת היעד וקובעת לך תור במלון או בקליניקה וכל זה מבלי להוציא כסף מהכיס, השירות פעיל גם באיחוד האמירויות ומאפשר סיכון מופחת בתקופה כל כך רגישה ובעתידית". **שרון שחם**, מנכ"לית סוכנות הביטוח בטח תורן: "אנו בבטח תורן מלווים את בנק הפועלים שנים רבות ושמחים לקחת חלק במעמד היסטורי שכזה".

בתום הליך מכריזי שכלל הגשת אסטרטגיה ובניית קמפיין פרסום זכתה זרוע הפרסום של חברת **גולדפינגר תקשורת ואסטרטגיה** בהובלת קמפיין **לשכת סוכני הביטוח** שיקלול טלוויזיה ודיגיטל בהיקף של כמיליון שקלים. זכור, גולדפינגר תקשורת ואסטרטגיה זכתה במכרז היח"צ של לשכת סוכני הביטוח לפני מספר חודשים וכאמור, הוועד המנהל של לשכת סוכני הביטוח, בחר בהם גם כמשרד הפרסום של הלשכה.

ניתן לקרוא את הידיעות בהרחבה באתר: [www.Anet.co.il](http://www.Anet.co.il)

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

## לוח דרושים



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

☞ עו"ד שמעונין/ת לפתוח בקריירה עצמאית בייעוץ בביטוח כללי. ניסיון נדרש: עובד/ת בתביעות או חיתום. נדרשת בקיאות וידע מעמיק בכל ענפי ופוליסות הביטוח המסחרי. סודיות מובטחת. הכנסה מובטחת. קו"ח: [shahr35@hotmail.com](mailto: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](mailto:ys@yhd.co.il)

☞ מבטח סימון מגייסת סוכן פנסיוני/ת דוברת/ת רוסית.  
לפרטים וקו"ח לדוא"ל: [nataliy@mvs.co.il](mailto:nataliy@mvs.co.il); טל: 03-7966554.

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

☞ מעוניינים לרכוש תיקי ביטוח.

פרטים במייל: [insurance2020@gmail.com](mailto:insurance2020@gmail.com)  
ובנייד 050-7063005

☞ שירות חדשני לסוכני ביטוח. שימור תיק על ידי מקצוענים בתחום.  
לפרטים במייל: [Udi@yvl.co.il](mailto:Udi@yvl.co.il)

☞ דרוש בעל רישיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשיתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי.  
יהודה - 050-5244630; מייל: [ys@yhd.co.il](mailto:ys@yhd.co.il)

☞ סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר.  
פרטים: דוא"ל: [insurance2020@gmail.com](mailto:insurance2020@gmail.com)  
נייד 050-7063005

☞ לעבודה מאתגרת ומעניינת בסוכנות ביטוח ותיקה ומנוסה בדרום דרושה/ה בעל/ת רישיון בביטוח חיים וביטוח כללי. תנאים טובים למתאימים. יש לשלוח קורות חיים למייל [haybit@haybit.co.il](mailto:haybit@haybit.co.il)

☞ לאחד מלקוחותינו הגדולים דרושה/ה מנהל/ת קשרי לקוחות, רצוי בעל/ת ניסיון בתחום מכירות ביטוח ו/או בתאום תועמלנות רפואית.  
קו"ח למייל [info@kdh-law.co.il](mailto:info@kdh-law.co.il)

2020

עדיף מוסיפים לך ערך  
הוועידה ה-20



נכנסים לישורת האחרונה

מי ינצח הפעם?



בחירת עדיף ועיתונאי הביטוח והפינוסים

פרטים בקרוב