



ביטוח | פנסיה | פינסים



גיליון דצמבר להזמנת המגזין info@Anet.co.il



גיליון מס' 1116 | יום ה', ט"ז בטבת תשפ"א | 31.12.2020

פתרונות לחיזוק הגיל השלישי בעולם הביטוח במוקד כנס ראשון מסוגו של רשות שוק ההון

8

סוגרים את 2020: שחם ואורלן מתמזגות; צמרות נמכרה לשבי שבתאי ולשחר אמיר

ג'קי מושקטל ויוסי פרץ בריאיון משותף ראשון על המיזוג של שתי הסוכנויות מבית מגדל - כיצד יעבוד הניהול המשותף ומהם היתרונות לסוכנים | רכישת צמרות: שחר אמיר יכהן כמנכ"ל, שבי שבתאי יכהן כיו"ר / עמ' 2

בנוס-מאלוס רחלי בינדמן מנתחת חגיגות 4 שנים לקופות הגמל להשקעה - האם פוליסות החיסכון יהפכו לא רלוונטיות?

24

מסכמים שנה ברגולציה אז מה היה לנו השנה ומה צפוי בשנה הבאה?

22

עו"ד עדי בן אברהם ומורלי דורי

רשות שוק ההון: מחקר רשות התחרות תומך ברפורמת הסוכן האובייקטיבי; לשכת סוכני הביטוח הציבור יודע בדיוק מי שומר על האינטרסים שלו

18

ראש רשות התחרות מיכל הלפרין והממונה על שוק ההון ד"ר משה ברקת

בדיקה: הורדת דמי הניהול לפנסיונרים ל-0.3% תגרום למעבר של מאות מיליארדים מביטוחי המנהלים וקופות הגמל לקרנות הפנסיה החדשות

6

אריק אלמגור

רשות שוק ההון מייצרת הליך אחיד למשיכת כספים מקופות הגמל

26

חודשיים ארכה לסוכני הביטוח: חובת הגילוי על זהות החברות נדחתה למרץ

15

ההכרעה עברה לעליון: האם יותלה רישיונו של סוכן ביטוח שמואשם בפלילים?

12

ביטוח עולמי / עמ' 33

חדש על המדף / עמ' 32

ברנז'ה / עמ' 29

חדשות חמות / עמ' 4



אתם עומדים מאחורי הזכייה שלנו



הפניקס נבחרה
לקבוצת הביטוח והפיננסים של השנה
בזכותכם הלקוחות, הסוכנים והעובדים



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

חדשות חמות

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

מאחורי המיזוג של שחם ואורלן

"שחם-אורלן תעניק ללקוח את התנאים הטובים ביותר ולסוכן את הגב החזק ביותר מול היצרנים"

ג'קי מושקטל ויוסי פרץ, שינהלו יחד את הסוכנות הממוזגת, מסבירים בריאיון משותף ראשון את החיבור ("אורלן חזקה באלמנטר ושחם בביטוח חיים"), כיצד יעבוד הניהול המשותף ("יש מספיק עבודה לכולם") ומהם היתרונות לסוכנים (בפן האישי ובפן העסקי)

המיזוג במספרים

אורלן	שחם	
1994	1972	שנת הקמה
25	70	מספר עובדים
200	240	סוכנים פעילים
בכונת מגדל לפעול להגדלת פעילות הסוכנות הממוזגת, כך שמספר הסוכנים שהיא תאגד יגדל ל-600 סוכנים פעילים בתוך כשלוש שנים		

צעירים בתחילת הדרך, מעניקה כלים לניהול תיק ביטוח ולקוחות בכל תחומי העיסוק ומאפשרת שיתוף פעולה וניהול תיק מלא עד לתהליך מכירה התיק בשלב האחרון. המיזוג יצר את בית הסוכן הגדול ובעל הערך הרב ביותר לסוכן בתחומי ביטוח החיים והאלמנטרי, החל ממערכות, דרך ניהול תהליכים וסליקת מעסיקים ועד לניהול תיק פרט משפחתי", הוא אומר.

שנת 2020 אילצה את כולם לעשות מהלכים אמיצים. מושקטל מסביר כי חלק מהדין במגדל סוכנויות נסב סביב יצירת ערך לסוכנים, והתוצאה היא חיבור בין סוכנות מובילה בתחום אלמנטרי - אורלן, לסוכנות מובילה בביטוח חיים - שחם. "שחם-אורלן היא פתרון נהדר

"מגדל קיבלה החלטה אסטרטגית לחזק את סוכני הבית שלה ולשפר את המענה בכל תחומי הביטוח לסוכנים", מסביר ג'קי מושקטל, מנכ"ל שחם והחל מעוד חודשיים מנכ"ל משותף בשחם-אורלן, את מיזוג הסוכנויות עליו הכריזה אתמול (ד') מגדל. בריאיון משותף עם שותפו החדש להנהלת הסוכנות הממוזגת, יוסי פרץ, מציין מושקטל כי "המיזוג בין שחם לאורלן נוצר כדי להעניק לסוכנים בית סוכן שיתן להם שירות מהמעלה הראשונה בכל תחומי העיסוק, בכל שלב בחייו כסוכן". במגדל צופים כי אישור סופי למיזוג יתקבל בסוף הרבעון הראשון של שנת 2021, אולם המיזוג יחול רטרואקטיבית ל-1 בינואר 2021. מושקטל מדגיש כי שחם-אורלן תהיה הראשונה להציע מסע שלם בעולם הביטוח. "הסוכנות מתמחה בהכשרה וקליטה של סוכנים

מגדל: "מהלך המיזוג יוצא לפועל על רקע תהליך מדורג אותו מבצעת החברה לאיחוד כל זרועות פעילותה בקמפוס פתח תקוה, ובכלל זה גם הסוכנויות הבנות, תחת קורת גג אחת, במתחם הבניינים שבבעלות החברה. במסגרת המהלך צפויים לעבור עד ה-1 באוגוסט 2021 כ-400 עובדים וסוכנים בסוכנויות שגיא יוגב, אורלן, מבטח סימון ושחם מהמשרדים מהם פעלו עד כה, לבית מגדל סוכנויות, ברחוב היצירה 3"

המשך בעמוד הבא <<<

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

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

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 הנוכל בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד, ואינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחזירה כתבי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.

"שחם-אורלן תעניק ללקוח את התנאים הטובים ביותר ולסוכן את הגב החזק ביותר מול היצרנים"

המשך מעמוד הקודם <<<

הסוכנים מערכות מתקדמות בכל תחומי הפעילות:

1. ניהול וסליקת מעסיקים והסדרים פנסיוניים.
 2. סימולטורים 'רב-יצרנים' עם יכולת לניהול תיק ומידע אישי.
 3. כלים לשיווק עבור התיק הקיים לצד יצירת לידים והפניות לחדשות.
- פיתוח אישי ומקצועי** - הסוכנים מקבלים מיד בתחילת הדרך מאמן שיהווה עבורם מנטור. בנוסף, הם מוקפים באנשי מקצוע לצורך הקידום המקצועי, ניהול התיק ומערכות היחסים עם הלקוח וכן למיזוי הפוטנציאל בתיק. המאמן מלווה את הסוכן בפיתוח העסק ובטיפול השוטף בלקוחות ובתיק הביטוח.
- צמיחה עסקית** - העבודה עם שחם-אורלן מבטיחה לסוכן את סט הפתרונות הטוב ביותר לשלבים המכריעים במערכת היחסים עם הלקוח. בשלב רכישת הלקוח שחם-אורלן עובדת מול כל היצרנים בשוק ומקבלת תנאים ומוצרים אטרקטיביים וייחודיים המאפשרים לסוכנים יתרון יחסי.
- בשלב מיצוי הזכויות בפוליסה, בקרות מקרה הביטוח, שחם-אורלן מעמידה לרשות הסוכן את אנשי המקצוע הטובים ביותר ואת הגב החזק ביותר מול היצרנים, על מנת להבטיח פתרון מיטבי ללקוח ולסוכן".

ג'קי, דיברת הרבה על סוכנים צעירים. מה לגבי סוכנים ותיקים?
מושקטל: "בשנים האחרונות זיהינו צורך הולך וגובר בקרב הסוכנים שלנו לשיתוף פעולה בשלבים מתקדמים יותר בקריירה, במיוחד במקרים בהם אין דור המשך. לכן, הקמנו צוות שמעניק ניהול תיק מלא בתחום הביטוח הכללי ויותר שיתוף פעולה עם הסוכן לטווח ארוך, אם וכאשר הסוכן מבקש להקטין את שעות הפעילות והטיפול השוטף. כך, התיק נשאר בתוך הבית. השירות הזה יאפשר לסוכן לקבוע אם הוא רוצה למכור וללוות את התיק או לחלוק בהכנסות לשנים רבות, כשאנחנו מטפלים בכל התהליכים מול הלקוח, והסוכן שותף בכל".

האם בעקבות המיזוג ישנה כוונה להיכנס לתחומים חדשים?
מושקטל: "תחומים נוספים שאנו עתידים לפתח קשורים ביכולת שלנו לייצר הזדמנויות מכירה לסוכנים מהתיק הקיים או מתהליכי שיווק יזומים. אנחנו מתכוונים לנהל תוכן שוטף ולייצר לסוכנים הזדמנויות מכירה בדחיפה ויוזמה שלנו".

לכל סוכן שרוצה לצמוח ולפתח תחומים חדשים בפשטות ותוך שימוש בכלים מתקדמים ויצרת חוויית לקוח מעולה. במהלך הדיון על נושאי העבודה מהבית, התהליכים דיגיטליים והצורך לספק לסוכנים פתרון פשוט ומתקדם, התבהר לנו שאין צורך לפתח בשחם כלים דיגיטליים שקיימים באורלן, ולהיפך. פשוט צריך לחבר בין השתיים ולקבל פתרון מושלם לסוכן", מציין מושקטל.

כיצד יתבצע הניהול בסוכנות הממוזגת?

מושקטל: "יוסי ואני ננהל במשותף את הסוכנות. מדובר בגוף ענק כך שיש מספיק עבודה לכולם. יוסי מתמחה בתהליכי עבודה, ניהול ותמחור כוח אדם מקצועי ופיתוח כלים דיגיטליים לסוכנים, אני מנהל שנים רבות סוכנים ומכירות, ואנו משלימים האחד את השני".

מהם היתרונות לסוכני שמהווים חלק מהסוכנות החדשה או רוצים להצטרף אליה?

- פרץ: "המגמות המסתמנות בשוק הביטוח מצריכות את הסוכנים להתכנס תחת בית סוכן איכותי, חדשני ומקצועי, דוגמת שחם-אורלן, המעניק להם ערכים מוספים משמעותיים לחיזוק מעמדם בתנאים בהם פועל השוק הביטוח כיום:
1. על הסוכן לפעול כברוקר ולהעמיד לרשות לקוחותיו את ההצעה המשתלמת ביותר והמותאמת לצרכיו ביזמן אמת'.
 2. לפתח תחומי התמחויות מקצועיות הייחודיות לו בתמיכת בית הסוכן (בידול הסוכן).
 3. על הסוכן לעשות שימוש בכלים דיגיטליים מתקדמים לשיפר השירות ועלויות התפעול במשרדו.
 4. בית הסוכן שחם-אורלן יציע לסוכניו אלטרנטיבה למגמה המתרחבת כיום בקרב היצרנים, לפיה הם משווקים מוצרים ללקוחות הסופיים בערוצים דיגיטליים שלא באמצעות הסוכנים.
 5. סוכני שחם-אורלן ייהנו מסביבה עשירה ומתקדמת של מחוללים וכלים דיגיטליים בשורה של מוצרים אשר ישפרו משמעותית את כושר התחרות שלהם".

מושקטל מצדו מציין שלושה תחומים בהם יבואו לידי ביטוי היתרונות: **"מערכות וכלים דיגיטליים** - הסוכנות הממוזגת תעמיד לרשות

צמרות נמכרה לשבי שבתאי ולשחר אמיר

בית הסוכן הצומח הוקם על ידי אשר רון ומעניק שירותים ליותר מ-60 סוכני ביטוח הפועלים בכל תחומי הביטוח והפיננסים | אמיר, שסיים לאחרונה את תפקידו כמנהל יוניט בהפניקס, יכהן כמנכ"ל ושבתאי, מבעלי אשכול קדם, יכהן כיו"ר

בלעדי

ההיברידי. אנו משקיעים בסוכנים שלנו ועוטפים אותם מכל הכיוונים, על מנת לשמור עליהם בעולם המשתנה", אמר אמיר לעדיף.

צמרות נחשב לבית סוכן מוביל והוא מעניק שירות ותמיכה לכ-60 סוכני ביטוח, מרביתם הגדול סוכנים צעירים העוסקים בכל תחומי הפעילות בענפי הביטוח, החיסכון והפיננסים. כעת יעבור בית הסוכן שהוקם בשנת 2014 לידי שבתאי ואמיר.

עסקת הרכישה לוותה על ידי **אבי מויאל** בפן העסקי ועל ידי משרד **ג'ון גבע, הדר ושות'** בפן המשפטי.

שוק המיזוגים והרכישות בענף הביטוח ממשיך לרתוח ושנת 2020 מסתיימת עם עוד עסקה משמעותית. **שחר אמיר ושבי שבתאי** רוכשים את בית הסוכן **צמרות** מידי של **אשר רון**, והשבוע קיבלו השניים היתר שליטה בבית הסוכן. אמיר סיים לאחרונה את תפקידו כמנהל יוניט במחוז מרכז ה**פניקס** בחודש יוני האחרון, ושבתאי הינו סוכן ביטוח ותיק ושותף בסוכנות **אשכול קדם בית הביטוח** מזה 25 שנה.

"אנחנו מאמינים בפיתוח האישי של הסוכן והעצמתו בעולם מתחדש ודיגיטלי, ופועלים באופן אינטנסיבי להוביל את הסוכנים לכיוון הסוכן

בדיקה: הורדת דמי הניהול לפנסיונרים ל-0.3% תגרום למעבר של מאות מיליארדים מביטוחי המנהלים וקופות הגמל לקרנות הפנסיה החדשות

אריק אלמגור, הבעלים של אלמגור ריטיירנט, ניתח את הפערים בין יציאה לגמלאות מקרנות הפנסיה הגדולות, קרנות פנסיית ברירת המחלל וביטוחי המנהלים | האם המדינה תוכל לעמוד בתוצאות השוואה והאם המהלך יוביל דווקא לצמצום במספר הגופים המנהלים?



אריק אלמגור

ל-60% מיתרת הכספים בקרן, ולמעשה המדינה מסבסדת כיום את הפנסיונרים בשיעור העולה על 10% מתשלום הקצבה.

בניוד כספים של מיליון שקלים מביטוח מנהלים לקרן פנסיה חדשה המדינה למעשה נותנת מתנה של בין 100 אלף שקלים ל-150,000 שקלים, תלוי בגיל הפנסיונר. האם במצב הכלכלי של שנת 2020 ובשנים הבאות תוכל המדינה לעמוד במתן מתנות עצומות לפנסיונרים ברמת הכנסה גבוהה?

בטבלה הבאה בדקנו את ההבדל במקדם ההמרה לגבר בגיל 60 ובגיל 67 שיוצא לפנסיה עם חיסכון של מיליון שקלים, והשוונו את הקצבה לעומת זו שתתקבל באחת מחברות הביטוח המובילות בתחום ביטוחי המנהלים החדשים, להם יש מקדמים בפוליסות המקבילים לזו המוצעת בקרן הפנסיה (ללא שאירים ועם שאירים).

הוזלת דמי הניהול לפנסיונרים הייתה אמורה להיכנס לתוקפה החל ממחר (שישי), אך היא נדחת בכמה ימים בעקבות בקשת קרנות הפנסיה, אך בשוק כבר מנתחים את ההשפעה שלה. מבדיקה שערכו באלמגור ריטיירנט, בראשות אריק אלמגור, עולה כי אין כדאיות במשיכת קצבה מביטוחי המנהלים שנפתחו מיוני 2001 ועד היום. במאמר הבא מסביר אלמגור את תוצאות הבדיקה.

לרוב, תשלום הקצבה לאחר העברת הכספים, רגע לפני קבלת הקצבה, לקרנות הפנסיה החדשות תגדיל את הקצבה ביותר מ-10%. היות והוראות החוק מאפשרות ניוד כספים למוצרי קצבה בעיקר לקרנות החדשות אין שום מניעה לחוסך בביטוח מנהלים להעביר את הכספים לקרן פנסיה חדשה לפני פרישתו לגמלאות (עד תקרה של פעמיים השכר הממוצע לחודש תשלום). מקבלי הקצבה בקרנות הפנסיה החדשות נהנים מאג"ח מיועדות עד

סכום היתרה' 1,000,000 גבר									
הפרש	מנהלים 2013		קרן פנסיה 0.5%		קרן ברירת מחלל 0.3%		סטטוס	סוג מקדם	גיל
	קצבה	מקדם	קצבה	מקדם	קצבה	מקדם			
10.60%	4,593	217.71	4,959	201.67	5,080	196.84	ללא שאירים	0	60
12.03%	4,131	242.08	4,506	221.95	4,628	216.09	אלמנה 60%	60%	60
12.84%	3,871	258.34	4,247	235.48	4,368	228.93	אלמנה 100%	100%	60
אין	אין	אין	4,949	202.08	5,069	197.26	ללא שאירים	60	60
אין	אין	אין	4,913	203.55	5,032	198.71	ללא שאירים	120	60
10.33%	4,410	226.77	4,748	210.6	4,865	205.53	ללא שאירים	240	60
10.30%	5,497	181.91	5,944	168.24	6,063	164.93	ללא שאירים	0	67
11.46%	4,780	209.20	5,209	191.96	5,328	187.69	אלמנה 60%	60%	67
12.10%	4,397	227.41	4,813	207.77	4,930	202.86	אלמנה 100%	100%	67
אין	אין	אין	5,906	169.32	6,024	166.00	ללא שאירים	60	67
אין	אין	אין	5,789	172.73	5,905	169.35	ללא שאירים	120	67
9.67%	4,935	202.64	5,301	188.65	5,412	184.77	ללא שאירים	240	67

שהונפקו החל מיוני 2001 ועד היום. יתרת הכספים היום של פוליסות משתתפות ברווחים בכל חברות הביטוח עומד על כ-400 מיליארד שקלים. מתוך סכום זה, כשני שלישים הונפקו מיוני 2001. לכך יש להוסיף ככל הנראה את החוסכים

המשך בעמוד הבא <<<

מהשוואה אפשר לראות כי ההפרש מגיע לכ-13%-10% ביום היציאה לפנסיה. קרן הפנסיה אמנם חשופה תיאורטית לסיכון של תוחלת חיים, אבל נכון להיום ול-20 השנים הבאות לא נראה לעין כי הסיכון הזה משמעותי. ההפרשים האלו נכונים כמעט לכל הפוליסות

שבוע לפני ההחלה: המוסדיים ביקשו וקיבלו ארכה להשמיע קולם לגבי הפחתת דמי הניהול לפנסיונרים

בתגובה, פנו הגופים המוסדיים למשרד האוצר, שאחראי על השינוי בחוק, בבקשה להשמיע את קולם בנושא. שר האוצר ישראל כץ נענה לבקשה וקרנות הפנסיה קיבלו ארכה עד ה-7 בינואר להעביר את התייחסותם. המשמעות היא כי החלת התקרה החדשה תידחה בכמה ימים לפחות.

האם הגופים המנהלים את קרנות הפנסיה יוכלו לשנות את הבשורה אותה קיבלו רק לאחרונה מקבלי הקצבות הפנסיוניות? ביום חמישי הקרוב, ה-1 בינואר, הייתה אמורה להיכנס לתוקפה ההנחיה המורה לקרנות הפנסיה להפחית את דמי הניהול השנתיים לפנסיונרים מהתקרה הקיימת כיום של 0.5% לתקרה חדשה של 0.3%.

המשך מעמוד קודם <<<

שאם ינייד את הכספים לקרן הפנסיה היא תתגמל אותו בעת מעבר הכספים. עובדה זו תאיץ מאוד את מעבר הכספים מביטוחי המנהלים לקרנות הפנסיה.

השפעה דרמטית גם על קצבת שאירים

עוד מצאנו כי גם במקרה של יציאה לפנסיה מפוליסות עדיף משתתף ברווחים עד יוני 2001, כאשר המבוטח רוצה קצבה עם אפשרות לשאירים לבן זוג (מקדם זוגי) יש כדאיות בנייד קצבה זו מפוליסות ביטוח מנהלים לקרנות הפנסיה החדשות.

בקופות גמל שלא מחזיקים בקרנות פנסיה, שגם הם יוכלו להצטרף לחגיגה בקרנות הפנסיה החדשות, ושם מדובר על כ-250 מיליארד שקלים נוספים.

מעבר מסיבי של כספים אלו לקרנות הפנסיה יפגע ברווחיות של חברות הביטוח ויגדיל את רמת הסבסוד של קרנות הפנסיה החדשות, ידלל את האג"ח המיועדות לעמיתים הפעילים בקרנות הפנסיה לבני 50 ומטה וגם לבני 50 ומעלה (פגיעה בעמיתים הפעילים).

מצד שני, סוכן ביטוח שמשאיר את הכספים בביטוח מנהלים ברגע שהמבוטח מקבל קצבה לא מקבל שום עמלה על כספים אלו, בעוד

		סכום היתרה' 1,000,000 גבר							
הפרש	עדיף משתתף		קרן פנסיה 0.5%		קרן ברירת מחדל 0.3%		סטטוס	סוג מקדם	גיל
	קצבה	מקדם	קצבה	מקדם	קצבה	מקדם			
7.00%	5,436	183.96	4,959	201.67	5,080	196.84	ללא שאירים	0	60
-8.35%	4,241	235.78	4,506	221.95	4,628	216.09	אלמנה 60%	60%	60
-15.31%	3,699	270.32	4,247	235.48	4,368	228.93	אלמנה 100%	100%	60
6.32%	5,390	185.54	4,949	202.08	5,069	197.26	ללא שאירים	60	60
4.15%	5,241	190.79	4,913	203.55	5,032	198.71	ללא שאירים	120	60
אין	אין	אין	4,748	210.6	4,865	205.53	ללא שאירים	240	60
14.08%	6,917	144.57	5,944	168.24	6,063	164.93	ללא שאירים	0	67
-5.23%	5,049	198.04	5,209	191.96	5,328	187.69	אלמנה 60%	60%	67
-13.19%	4,279	233.69	4,813	207.77	4,930	202.86	אלמנה 100%	100%	67
12.41%	6,772	147.67	5,906	169.32	6,024	166.00	ללא שאירים	60	67
7.44%	6,344	157.63	5,789	172.73	5,905	169.35	ללא שאירים	120	67
אין	אין	אין	5,301	188.65	5,412	184.77	ללא שאירים	240	67

יפגע ברווחיות הכוללת של קבוצות הביטוח. בקרנות ברירת המחדל עד שיתחילו לצאת מהן לגמלאות, הן עשויות להגיע לסף רווחיות או להמשיך בסבסוד עמוק באמצעות קופות הגמל שבבעלות בתי ההשקעות.

לא בטוח שהמפקח על הביטוח התייעץ עם שר האוצר והחשב הכללי על מהלך פופוליסטי כזה שיש לו השלכות גדולות על תקציב המדינה ועל מעבר לא מבוקר של מיליארדים בין אפיקי החיסכון ארוך הטווח.

*אריק אלמגור - כלכלן מומחה בתחום הפנסיה

לפי הטבלה רואים כי כאשר יש מקדם עם 60% - 100% לאלמנה, במקרה מוות קרן פנסיה חדשה נותנת בין כ-5% ל-15% יותר מאשר בפוליסה.

פגיעה ברווחיות = פגיעה בתחרות

הקטנת דמי הניהול בקרנות הפנסיה החדשות מ-0.5% ל-0.3% תפגע ברווחיות של הקרנות ולמעשה תקטין את התחרות בשוק ותגדיל את חסמי הכניסה של מנהלי קרנות פנסיה חדשות לשוק. בטווח הבינוני עיקר הפגיעה ברווחיות תהיה דווקא ברווחיות של הקרנות הגדולות שבבעלות חברות הביטוח, כך שלמעשה המהלך

מה חושבים מנכ"לי הגופים המוסדיים על המהלך?

הרגולטור התבטא בעבר ואמר שהוא חושב שצריך מינונים שונים. צריך לשקול את זה בשים לב ולמצוא איזון וכרגע אני לא רואה שהוא נמצא".

בן אסאייג: "הפחתת דמי הניהול תפגע ביכולת לייעץ ללקוח שזקוק לשיירות הזה. אני לא יודע מה אומרים נציגי הסוכנים, הקטנת דמי הניהול תבוא על חשבונם. לא תמיד זה ילך טוב לטובת הלקוח כי היכולת לתת ייעוץ נכון ולכוון את המבוטח לאפיק הפנסיוני שילווה אותו תלויה בייעוץ שהוא יקבל".

קפלן: "חלק מהבתים ניצלו את זה לרעה ולקחו דמי ניהול גבוהים ואז הרגולטור מתערב, איפה שיש סיבה מספיק טובה. אנחנו אף פעם לא העלינו את דמי הניהול לפנסיונרים, ומשם הכל התחיל. אני חושב שכן צריך להסתכל על הפנסיונרים לא כעל הזדמנות לקחת מהם עוד כסף, אלא למצוא את האיזון של לתת להם מחיר הוגן ולאפשר לסוכן לעבוד ולתת ייעוץ כמו שצריך".

הצצה למה חושבים בקרנות הפנסיה באשר לרפורמה אפשר היה לקבל בוועידת עדיף ה-20, אשר שודרה בשבוע שעבר. בפאנל מנכ"לי גופים מוסדיים, בו השתתפו יהודה בן אסאייג, מנכ"ל מנורה מבטחים, יורם נוה מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים וראובן קפלן, מנכ"ל בית ההשקעות פסגות שהודיע בשבוע שעבר על התפטרותו, הזכיר מנחה הפאנל, העורך הראשי של עדיף רועי ויינברגר כי הממונה על שוק ההון מתכוון לקבוע שגם בקרנות שהן לא הקרנות הנבחרות דמי הניהול למקבלי קצבאות יעמדו על 0.3%, ושאל את המנכ"לים האם אפשר לתפעל פנסיה במחירים כאלו?

נוה: "אם מסתכלים בעולם, רף של 0.5% דמי ניהול הוא מקובל וסטנדרטי. צריך לזכור שהקצבה של אדם פוחתת לאורך זמן, יש שם זנב שבו ההיקפים וההכנסות הן מאוד קטנות, היה צריך לקבוע לפחות רף מינימום מסוים, וזה היה יוצר איזון. הרגולציה מדברת גם על הפנסיה וגם על ביטוח מנהלים ובעיניי אלו שני דברים שונים.

פתרונות לחיזוק הגיל השלישי בעולם הביטוח במוקד כנס ראשון מסוגו של רשות שוק ההון

הפיקוח כינס תחת מטריה אחת את השרה לשוויון חברתי מירב כהן, יו"ר איגוד חברות הביטוח יאיר המבורגר ובכירים בתחום על מנת למצוא פתרונות עבור האוכלוסייה המבוגרת | ברקת: מתחייב להמשיך לפעול למען האוכלוסיות המוחלשות

במטרה לאפשר בחינה מושכל של הצרכנים במוצרי הביטוח הקיימים והבנת מעמיקה של ההטבות הניתנות ברכישת המוצר. עוד מוצע להגביל את השיווק של ביטוח תאונות אישיות על פי גיל, לדוגמה לאסור שיווק טלפוני לבני 75 ומעלה. כלי נוסף הוא לחייב את הגופים המוסדיים לבצע ביקורות פנימיות כדי לאתר תלונות ספציפיות של בני הגיל השלישי. ברשות שוקלים גם לצאת בקמפיין ייעודי לבני הגיל השלישי ולמשפחותיהם שיסביר בין היתר שאין לרכוש ביטוח כלאחר יד ויש להימנע ממסירת אמצעי תשלום לאדם שאינו מוכר.

2. שיפור שירות בגופים המוסדיים - בפיקוח מציעים הקמת מוקדי שירות ייעודיים בחברות הביטוח לאוכלוסיית הגיל השלישי הכוללים קידום התאמות טכנולוגיות, פישוט המענה הטלפוני ומדידה של טיב השירות לפני הגיל השלישי על ידי פרמטרים קבועים.

עוד בוחנים ברשות מתן שירות לבני הגיל השלישי על ידי בני הגיל השלישי. זאת מאחר שהקרבה לגיל הזה תוביל לשירות יותר מכבד ויותר מקצועי. באשר למתקשים עם הנתב הטלפוני האלקטרוני, מוצע שימוש מינימלי בנתבים, מאחר שהטכנולוגיה לכך כבר קיימת ומאפשרת זיהוי הלקוח המבוגר ברגע שזה מקיש את מספר תעודת הזהות שלו. בנוסף, ברשות שוקלים לאפשר ללקוח החלטות ללא לחץ ולכן מציעים שבני הגיל השלישי יוכלו להתייעץ עם גורם מקצועי, קרוב משפחה או אדם אחר לפני קבלת החלטה וכן מציעים שתהיה פניה טלפונית יזומה מצד הגוף המוסדי לבני הגיל השלישי בנקודות קריטיות, למשל בעת ביטול פוליסה, תביעה, הודעה על חיוב וכיו"ב.

3. מיצוי זכויות - פישוט הליך הגשת תביעות, מינוי איש קשר נוסף שילווה את המבוטח לאורך כל ההליך, הקמת מאגר מומחים ומלווים למטרת סיוע וייעוץ בעת הגשת תביעה.

4. קיצור זמני טיפול באוכלוסיית הגיל השלישי.

5. חינוך פיננסי - קידום החינוך הפיננסי תוך התאמה לאוכלוסיות הגיל השלישי בעזרת שיתופי פעולה עם כלל משרדי הממשלה הנוגעים בדבר ובשיתוף המגזר השלישי והגופים המוסדיים.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון קיימה אתמול (ד') יום עיון ושיח שולחנות עגולים במטרה להעניק פתרונות לפערים שעלו מדוח שפרסמה הרשות בנושא הגיל השלישי. השיח נערך בהשתתפות השרה לשוויון חברתי וגמלאים, ח"כ **מירב כהן**; סגן שר האוצר, **יצחק כהן**; הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ד"ר **משה ברקת**; יו"ר איגוד חברות הביטוח, **יאיר המבורגר**; נציגים בכירים מהגופים המוסדיים וכן פרופ' **ישראל (איסי) דורון** והסגל האקדמי של **המכון לחקר הזקנה באוניברסיטת חיפה**.

מטרת יום העיון הייתה גיבוש תכנית פעולה לפערים המרכזיים בנושא שירות ומיצוי זכויות הקיימים בקרב מבוטחי הגיל השלישי. התכנית מפרטת את הקשיים בהם נתקלת אוכלוסיית הגיל השלישי לצד האתגרים של נותני השירות לאוכלוסייה זו ותכלול הצעות שעלו מדוח רשות שוק ההון ומהמשרד לשוויון חברתי כדי לתת מענה ראוי לקשיים תוך התייחסות של כל הגורמים הנוגעים בדבר.

לאחר דברי הפתיחה של שורת אנשי המקצוע, התכנסו כ-100 המשתתפים לחדרי זום נפרדים בהם התקיימו שולחנות עגולים להעלאת פתרונות נוספים לסיוע לבני הגיל השלישי. בין המשתתפים בכנס, רובם גם בשולחנות העגולים: **יהודה בן אסאייג, יעל גרינולד, אלכס קפלון, יעקב שיץ, כוכבית ארנון מהראל, ציפי אבירם קינן ממנורה, גיא רוטקופף, אודי כץ, חגי בנימין, ליאת שטראוס ממגדל, עופר ברנדט, אוהד מעודי, יוסי כהן, צבי ורדי, פרופ' אביה ספיבק ורועי ויינברגר**, העורך הראשי של עדיף.

עיקרי התכנית כפי שהוצגה למשתתפים, על ידי עו"ד **יפעת ששון**, מנהלת מחלקת פניות ציבור רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, בהסתמך על הקול הקורא שפרסמה הרשות בסוף שנת 2019:

1. הליך הצירוף לביטוח - רשות שוק ההון מציעה מספר צעדים במטרה להבטיח הליך הוגן בהליך הצירוף הכולל מתן הסברים מפורטים, הנגשת השפה הביטוחית, קיום פגישות פרונטליות עם המבוטח טרם צירופו לביטוח, הפרדת הליך המכירה להליך דו שלבי

הממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון, ד"ר משה ברקת: זו ההזדמנות של חברות הביטוח לעזור לאוכלוסיות בעלות הצרכים המיוחדים ולהציע להן מחירים נוחים יותר



נושאים חשובים אלו. אני מתחייב כי הרשות בהובלתי תמשיך לפעול למען מתן מענה לציבור המבוטחים בישראל בדגש על אוכלוסיות מוחלשות ככלל ובני הגיל השלישי בפרט, במטרה להגן על זכויותיהם ולקדם שקיפות ותחרות בשוק הביטוח בישראל, במטרה להגביר את אמון הציבור במערכת הפיננסית ובגופים המוסדיים.

המשך בעמוד הבא <<<

"הכינוס הנרחב שהתקיים היום נועד במטרה להוביל תהליכים משמעותיים שיסייעו ויעניקו לבני הגיל השלישי שירות המותאם לצרכיהם ודאגה להבנתם את מוצרי הביטוח לצד מימוש זכויותיהם והסברה מקיפה. אני רוצה להודות לסגן שר האוצר, **יצחק כהן** ולשרה לשוויון חברתי, ח"כ **מירב כהן** על שיתוף הפעולה הרחב וקידום

המשך מעמוד קודם <<<

משה ברקת:

"אני רוצה לדבר היום מהלב. אנחנו נמצאים בתקופה של מחלה, שבאופן מצער מכוונת לאוכלוסייה המבוגרת, אז אנחנו נמצאים באירוע אקטואלי, כאשר גם אלו שלא נפגעו מהמחלה נפגעים מהבדידות. אני מקווה שהחיסון ישנה את המצב, והיום יותר מאי פעם צריכים לשים לב לעניין הזה. יש לנו מדינה נהדרת עם דור צעיר נהדר, ואם אולי פעם היינו ישראל הראשונה והשנייה, אנחנו לא רוצים לחזור לשם. יש הרבה אנשים נשרכים מאחור, אנחנו צריכים לעזור להם ולענף הביטוח יש את היכולת 'לזרוח' כאן. יש לענף את היכולת לעזור בצמיחה של הכלכלה הישראלית. "אשתי הסבה לאחרונה את תשומת לבי לכך שהירקן ממנו אני קונה את הירקות מעניק הנחות לקשישים ולנזקקים. חברות הביטוח צריכות לנהוג כמותן. אנחנו משלמים בשמחה פרמיה ודמי ניהול, וצריך לדאוג ליציבות של החברות, אבל זו ההזדמנות שלהן לבוא ולעזור לאוכלוסיות בעלות הצרכים המיוחדים ולהציע להן מחירים נוחים יותר. כולנו כחברה צריכים להסכים עם הדבר הזה והחברות הן אלה שיעשו זאת. "אני שמח שיש לי את ההזדמנות לתרום. אחת המטרות שהצבתי

לעצמי מעבר לארבע המטרות שמוגדרות בחוק, היא לעזור לאוכלוסיות החלשות. לאו דווקא קשישים, אלא יכול להיות גם אוכלוסיות אחרות בעלות צרכים מיוחדים. שלשום פרסמה רשות התחרות מחקר, בהנחייתנו ובשיתוף פעולה שלנו, שתומך בנושא של הסוכן האובייקטיבי. האירוע שאנו עושים היום הוא יותר משמעותי. התחרות והרגולציה יעזרו לאזרח הממוצע. אבל לפעמים לאזרח עם הצרכים המיוחדים יש משמעות אחרת. אני שמח שיש לנו כזו שרה נהדרת במשרד לשוויון חברתי שיכולה לדחוף את הדברים האלה. "אני יכול לספר שלפני כשנה היינו אצל זוג קשישים בדירה באשדוד, והם לא הבינו כיצד משלחת כה גדולה מרשות שוק ההון מגיעה עד אליהם. כל מי שהיה רואה את הבעל היה מבין מיד שמדובר באדם סיעודי, וכשדיברנו עם אשתו היא סיפרה שהחתימו אותו על כמה פוליסות של תאונות אישיות. שאלנו למה היא לא פנתה אלינו והיא השיבה שכיוון שסעדה את בעלה וליוותה אותו לבתי החולים לא הייתה פנויה לפנות אלינו. אנחנו נשתמש בדיגיטל ובטכנולוגיות כדי להגיע לאנשים האלה. אבל נצטרך להיות פרו אקטיביים כדי לזהות אותם. המוסר והערכים שלנו צריכים להיות אקטיביים ולעזור גם למי שלא מבקש עזרה".

השרה לשוויון חברתי וגמלאים, ח"כ מירב כהן: אם נאחד כוחות אנחנו יכולים לעשות שירות מאוד גדול עבור האזרחים המבוגרים



צילום מתוך אתר הכנסת

"לאורך השנים בהן אני מלווה אזרחים ותיקים נחשפתי לקשיים השונים איתם מתמודדים בני הגיל השלישי בכל הקשור לעולם הביטוח והפנסיה, בדגש על ביטוחי חיים וסיעוד. יש לנו עוד הרבה עבודה לעשות לאור תלונות הציבור שמגיעות אלינו. מגיעים אלינו שני סוגים של תלונות. הסוג הראשון הוא שקשה להגיע לחברות הביטוח. הסוג השני הוא על כפל ביטוח. אלה סוגיות שרלוונטיות לכל פלחי האוכלוסייה אבל למבוגרים לפעמים אין מי שיעזור להם. אם נאחד כוחות אנחנו יכולים לעשות שירות מאוד גדול עבורם. "מתוך הבנת הקושי הייחודי של הגיל המבוגר והצורך האמיתי שיש בתקופת הגיל הזו במוצרי הביטוח, גיבשנו המשרד לשוויון חברתי וגמלאים ורשות שוק ההון, שורה של פרויקטים ומהלכים רגולטוריים שנועדו לשפר את המענים הניתנים לאוכלוסייה המבוגרת בתחומי

הביטוח והפנסיה, במטרה לאפשר להם למצות את זכויותיהם. בין היתר, מוצע לחייב את חברות הביטוח להעניק שירות מותאם לאוכלוסייה המבוגרת על ידי נציגים ייעודיים וקבועים שיוכשרו לכך, לקצר את משך זמן הטיפול בפניות של אזרחים ותיקים ולהגביר את הביקורת והפיקוח של הממונה על שוק ההון במצבים של דחיית תביעות ביטוח סיעודי של מבוסחים מבוגרים. בכנס שנערך היום הוצגה תכנית העבודה לשיפור השירות הניתן למבוגרים ונמשיך לעקוב ולפעול לכך שהאזרחים הוותיקים יקבלו מענה הולם, הגון ומותאם בתחום הביטוח. אני מקווה שהמהלכים שלנו יצליחו להקל על מאות אלפי אנשים ששילמו כל חייהם לחברות הביטוח ועכשיו נמצאים בשעתם הקשה ביותר ומגיע להם לקבל מענה כמה שיותר הוגן".

סגן שר האוצר, ח"כ הרב יצחק כהן: אמשיך לפעול להתאמה מרבית של המוצרים הביטוחיים לכל קבוצות האוכלוסייה השונות



"האירוע שמתקיים היום הוא הוכחה לכך שאנחנו זואגים לציבור בני הגיל השלישי. מגיע להם שנחזיר להם טובה על כל העבודה הקשה, נגן עליהם ונתאים להם פתרונות התפורים למידותיהם וצרכיהם. אני רוצה לברך את כל השותפים לעשייה למען ציבור החוסכים ומבוסחים בישראל, ובניהם את השרה לשוויון חברתי, ח"כ מירב כהן והממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון, ד"ר משה ברקת על העשייה המבורכת

בנושא ושיתוף הפעולה הדוק למען בני הגיל השלישי. אני אמשיך לקדם ולהוביל רפורמות מעמיקות במטרה להטיב עם הציבור ולפעול להתאמה מרבית של המוצרים הביטוחיים לכל קבוצות האוכלוסייה השונות בחברה הישראלית, מתוך דאגה כי כלל הציבור יפיק את המיטב מהשירותים שרכש. העשייה רק מתחילה ביום עיון זה, ואני מתחייב שנמשיך לפעול למען קידום השוויון, השקיפות והתחרות בשוק ההון הישראלי".

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

יאיר המבורגר, יו"ר איגוד חברות הביטוח: באיגוד חברות הביטוח קשובים מאוד, גם אם קשה לנו לפעמים לשמוע את הביקורת הקשה שיש נגדנו



הפרופסורים מאוניברסיטת חיפה לצד השרה, אנחנו חייבים און קשבת לכם ואנחנו כבר עושים דברים רבים לטובת קידום הנושא. בכל החברות כבר עושים דברים בכיוון הזה, הרבה מתוך הדברים שאמרו היום השרה וסגן השר, למשל הנגשה לבני הגיל השלישי. גם בתקופה האלקטרונית דיגיטלית, עדיין קשה להם להבין מה הם צריכים לעשות. בנוסף, עלינו לטפל בנושא הבדידות שמעיקה קודם כל על הקשר שלהם ביום-יום, אבל גם על הקשר שלהם עם חברות הביטוח. אנחנו באיגוד חברות הביטוח קשובים מאוד, גם אם קשה לנו לפעמים לשמוע את הביקורת הקשה שיש נגדנו. אני חושב שאנחנו יודעים שיש לנו בעיה לפעמים בנושא הזה, וקשובים לשנות אותה".

"כבוד גדול בשבילי לברך אתכם על היוזמה יוצאת הדופן של הרשות, בעיקר, ואוניברסיטת חיפה על הטיפול ומיצוי הזכויות של בני הגיל השלישי במדינת ישראל. כבוד השרה **מירב כהן**, אני מעריך מאוד שיש שרה שבאמת מתעניינת בתחום ועושה למען בני הגיל השלישי. אני באמת חושב שיש לטפל בנושא הזה עם עין מיוחדת ולב פתוח. "הגיל השלישי מהווה בערך 950 אלף איש וזה בא לידי ביטוי במיוחד בתקופת הקורונה. 80% מהמספר הזה הם אנשים שבסופו של דבר עדין עצמאים ו-20% נמצאים בתפקוד נמוך ובעיקר עליהם אנחנו צריכים לשים דגש. צריך לזכור גם שמתוך האוכלוסייה הזו בין 23%-ל-25% חיים בבדידות, ויש לכך השפעה על ההתנהלות שלהם. "ד"ר **משה ברקת**, סגנו **אוהד מעודי**, כל החברים ברשות

אוהד מעודי, סגן בכיר לממונה על שוק ההון: יש לנו כוונה לבצע תיקונים בלא מעט חוזרים; הפתרונות האלו צריכים להיות בכל שלב של חיי הפוליסה



הטכנולוגיים. הקושי לעיתים הוא בזיהוי ובכניסה לאזורים האישיים, כי לא כל אזרח ותיק יכול להתמודד עם החידוש הזה, ולכן אנו רוצים לחשוב היום על פתרונות גם בהיבט הזה. מבחינתנו, המטרה היא לא דווקא לאוכלוסיית הגיל השלישי. יש לנו כוונה לבצע תיקונים בלא מעט חוזרים, חלק בתחום הבריאות והסיעוד וחלק יתנו מענה רחבי, כאשר הפתרונות צריכים להיות בכל שלב של חיי הפוליסה, למשל, כאשר רוצים לצרף לקוח. חלק מחברות הביטוח וסוכני הביטוח עשו זאת בצורה טובה עוד לפני שהוצאנו את החוזר, אבל המדיניות שלנו היא לבצע ישור קו בציות של כולם, שיפעלו בהוגנות ובמקצועיות. "יש לנו כוונה גם לבצע שינוי בחוזרים רלוונטיים אחרים כמו חוזר שירות וחוזר יישוב תביעות. יש כוונה לשים גורם ספציפי שיהיה אחראי על מתן מענה לאוכלוסיות מוחלשות או לאוכלוסיית אזרחים ותיקים. בנושא השירות, לחלק מחברות הביטוח יש נתב שיחות שלא נותן מענה ראוי כדי לקבל שיחה בזמן מהיר ומקצועי, לצורך עדכון על מצב התביעה לפעמים צריך להמתין דקות ארוכות כדי להגיע לנקודה שצריכים. אנחנו רוצים לראות איך אפשר לתת מענה מהיר וממוקד לאוכלוסייה שמתקשה ואחר כך לחשוב על זה בצורה רחבת. לעיתים, התגמול גורם לגורם המשוק לבצע הטיה כפי הלקוח. ראינו זאת גם בדוח שרשות התחרות פרסמה להערות הציבור. יש לנו כוונה לבצע שינויים בנושא רפורמת הסוכן האובייקטיבי, חלקם בחקיקה. חלק כבר פרסמנו לאחרונה בחוזר צירוף, אז קבענו שהגורם המשוק צריך לתת למבוטח את המידע הרלוונטי אם הוא מוכר רק מוצרים של חברות ספציפיות, חברה אחת או שתיים ואם יש לו הכנסות מחברות אלו בלבד. בטיפול בפניות ציבור, ראינו מבוטחים שחושבים שאין להם כסיו כי הגורם המשוק לא מצא להם את הכיסוי המתאים, ואח"כ המבוטח הבין שיש לו אפשרויות למצוא אותו ב-15 חברות ביטוח נוספות. זו דוגמה קלאסית שאנשים לא מכירים את זכויותיהם".

"אני שמח ומברך על קיומו של הכנס החשוב הזה. חיכינו לו והוא היה אמור להתקיים באפריל בצורה סטנדרטית אבל הקורונה טרפה את הקלפים. יום העיון מהווה אבן דרך ברפורמה המקיפה שבכוונתנו לבצע כדי לשפר את מיצוי הזכויות של בני הגיל השלישי. יש כאן שיתוף פעולה ייחודי שהרגולטור משתף את הציבור וגורמים שונים מהאקדמיה ומהשוק כאשר לכולם יש אינטרס דומה. המטרה מבחינתנו, ונדון בהמלצות של הקול הקורא שפרסמנו לקראת סוף 2019, היא לבחון את היישום וגם לשמוע דעות ורעיונות נוספים. חשוב לזקק את הדברים שפרסמנו וגם לשמוע רעיונות חדשים. "תקופת הקורונה לימדה אותנו הרבה, גם את העובדה שערבות הדדית היא חשובה. הרשות מטפלת ב-15 אלף תלונות בשנה. משתדלים לתת מענה ראוי לכולם ולסייע, לא כולם מודעים לאפשרות להגיש תלונה ולקבל סיוע, גם באופן אישי על ידי הממונה. לא חושב שהיה מפקח שהגיע פיזית לפונה שהגיש תלונה כדי לסייע. מהתלונות אנחנו מנסים ללמוד איפה יש כשלי שוק ואיפה אנחנו יכולים לתת מענה. קשה להתעלם מפניות שמגיעות מאוכלוסייה מבוגרת או אנשים שלא דוברים את השפה העברית. לצד זאת, אנחנו מבצעים לא מעט ביקורות יזומות. מודעים שיש מוצרי דחיפה ויש תגמול שמשפיע לעיתים על גורם משוק להציע לאנשים מוצרים שהם לא בהכרח נדרשים. "יחד עם זאת חשוב לי לומר גם את הצד השני. יש מגמה חיובית של שיפור בשוק הביטוח, גם בגלל מדד השירות שאנו מפרסמים. בתקופת הקורונה פרסמנו פעמיים את מדד הסולידריות כדי לשקף אלו חברות באו לקראת הלקוחות שלהן. יש חברות שהציעו החזר כספי לאנשים שהיו בבידוד על אף שלא היו מחויבות על פי הפוליסה. "המילה חדשנות נתפסת לרוב בהיבט הטכנולוגי ודווקא היום, אנחנו צריכים לחשוב על חדשנות אחרת. דווקא לאלו שמתקשים בפתרונות

הכשרה בסט אינווסט מסלול כללי במקום הראשון מכל חברות הביטוח!

בתשואה מצטברת 12 חודשים ובתשואה ממוצעת 36 חודשים, וגם מקום שני בתשואה ממוצעת 60 חודשים.



שם המסלול	תשואה מצטברת 12 חודשים אחרונים	תשואה ממוצעת שנתית 36 חודשים אחרונים	תשואה ממוצעת שנתית 60 חודשים אחרונים
הכשרה כללי	7.33%	6.34%	5.21%
הפניקס כללי	5.31%	5.82%	6.04%
מגדל כללי	4.55%	5.08%	4.88%
כלל מסלול כללי	4.21%	5.25%	4.90%
הראל כללי	3.32%	4.43%	5.00%
איילון כללי	3.20%	4.25%	3.97%
מנורה כללי- קרן י' החדשה	2.34%	4.45%	4.60%

לפרטים פנו לסוכן הביטוח או חפשו בסט אינווסט בגוגל

BEST INVEST
השקעה מנצחת

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

MORE בית השקעות

ילין לפידות
בית השקעות

אלטשולר שחם
בית השקעות
לחדש • לשנות • להצליח

EXCELLENCE
קסם
מדדים

מיטב דש.

הנתונים נכונים לסוף חודש 11/2020 ונלקחו מתוך אתר ביטוח "נט" של משרד האוצר. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. הנתונים על פי 'ביטוח נט' של משרד האוצר בהתאם למדד שארפ - ריבית חסרת סיכון. אין במידע על התשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. ט.ל.ח, בכפוף 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. המידע אודות המוצר נמסר ע"י הכשרה חברה לביטוח בע"מ.

ההכרעה עברה לעליון: האם יותלה רישיונו של סוכן ביטוח שמואשם בפלילים?

רשות שוק ההון ערערה על החלטת בית המשפט המחוזי להשיב לסוכן את רישיונו שהותלה ל-8 שנים | השופט אלכסנדר רון הסביר שעדיין לא הסתיימו הליכי פשיטת הרגל וכתב האישום שהובילו להתליית הרישיון | הטענה העיקרית של הרשות מתמקדת בחשיבות היתרה הנתונה לטוהר המידות ולאמינות והמהימנות הנדרשים מסוכני ביטוח



האם ניתן להתלות רישיון של סוכן ביטוח שהוגש נגדו כתב אישום פלילי כל עוד אין החלטה חלוטה בעניינו? לעניין זה נדרש בית המשפט העליון שיתכנס ב-24 בפברואר 2020 לדיון בערעור שהגישה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון על החלטת בית המשפט המחוזי בירושלים, שקיבל את עתירתו של סוכן ביטוח נגד החלטת הרשות להתלות את רישיונו לשמונה שנים ולכל ענפי הביטוח. בחודש מרץ הגישה פרקליטות מחוז מרכז לבית משפט השלום בנתניה כתב אישום נגד סוכן הביטוח על קבלת מאות אלפי שקלים במרמה. בשל מכירת תיק המבוטחים המשועבד שלו למספר גורמים במקביל, ובמצג שווא. הדיון הבא בבית משפט השלום אמור להתקיים ב-3 בפברואר 2021.

תיארתי את מסכת הייסורים שאת מנת חלקם של המשיבים בדרך לקבלת הפרטים הרלוונטיים, הכביד הוא עליהם, 'משך זמן', ומכל מקום, לבטח אין בפני בית המשפט עותר שעשה את כל המצופה לגילוי נאות בשקיפות ובמהירות כפי המצופה, למשל מסוכן ביטוח". אשר להליך הפלילי שמתנהל כלפיו, טען הסוכן לחזקת החפות. עוד טען הסוכן לפגיעה בחופש העיסוק החוקתי הנתון לו והדגיש את חוסר הסבירות, לשיטתו, בהחלטה של הרשות. לכך הוסיף את נסיבותיו האישיות (גרוש המשלם מזונות לשלושה ילדים) ולצוק העיתים (הכוונה לתקופה הקורונה - מ.ע).

אשר למישור הנורמטיבי, הפנה העותר לפסיקת בית המשפט העליון מהחודשים האחרונים, לפיה נוטה בית המשפט לגישה מקלה בנסיבות דומות.

הטענה העיקרית של הרשות מתמקדת בחשיבות היתרה הנתונה לטוהר המידות ולאמינות והמהימנות הנדרשים מסוכני ביטוח. בתוך כך, הפנתה הרשות לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), ולפסיקה הענפה בעניין. לצד זאת נטען לסבירות שיקול הדעת, לכך שהופעל שיקול הדעת במסגרת סמכות נתונה, ולחזקת התקינות של פעולות המשיבים. אף הודגשה במהלך הדיון העובדה, שבמסגרת החלטתו, העניק ראש הרשות, ד"ר **משה ברקת**, לעותר אפשרות לפנות בשנית לאחר שיתיים ההליך הפלילי.

ההחלטה - והנימוקים

השופט רון ציין כי "עקרונות היסוד בדבר טוהר המידות הנדרש מסוכני ביטוח, כמו גם סמכויות המשיבים, חצובים בסלע, ואף הפסיקה - חד משמעית". הוא הזכיר את הסעיף בחוק הפיקוח על הביטוח בדבר תפקידי הרשות ובכללם: "הגנה ושמירה על עניינם של המבוטחים העמיתים ולקוחות הגופים המפוקחים"; וכן את הסעיף (29א') הקובע כי בתנאים מסוימים הממונה ראשי לבטל רישיון סוכן, כולו או לגבי

המשך בעמוד הבא <<<

בתשובה לעתירה שהגיש סוכן הביטוח לבית המשפט המחוזי, טענה רשות שוק ההון כי בשנת 2016 נתגלה במסגרת בדיקה שגרתית, כי משטרת ישראל פתחה בחקירה כנגד העותר. בהמשך לכך, פנתה אליו הרשות ב-30 בנובמבר 2016, להעביר לידיה מסמכים המאשרים שהתיק נסגר או תצהיר המפרט את נסיבות הפרשה. לדברי הרשות, ב-28 בדצמבר 2016 במקום מסמכים או תצהיר כפי שנתבקש, שלח העותר באמצעות בא-כוחו, פנייה לביורר מקור סמכותה של הרשות לקבל מידע ממשטרת ישראל ורק ב-6 במרץ 2017 הודיע העותר שהוגשה כלפיו תלונה במשטרה. לדבריו, הוא לא דיווח על כך לרשות בעצת בא-כוחו.

עוד הסבירה הרשות לבית המשפט כי התקבל דיווח שהסוכן מצוי בהליכי פשיטת רגל וב-8 בינואר 2017 ניתן כלפיו צו כונס, אם כי טרם הוכח כפושט רגל. גם על כך הצהיר העותר כי לא דיווח על כך לרשות בעצת בא-כוחו. ב-25 באפריל 2017 פנתה הרשות בבקשה להגשת תצהיר שיתייחס לנסיבות הליכי פשיטת הרגל ולחקירה המתנהלת כלפיו במשטרה. ב-11 במאי 2017 התקבל תצהיר שהתייחס להליך פשיטת הרגל בלבד.

המחוזי ציין כי תגובת הרשות מלמדת על מאמץ חוזר ונשנה לקבל מהעותר את תמונת המצב הרלוונטית בעניינו במישור הפלילי. רק ב-15 במאי 2019 נתקבל אישור מצד בא-כוח העותר לכך שב-15 במרץ 2019 הוגש כלפי הסוכן כתב אישום לבית משפט השלום בנתניה.

הרשות קיימה לסוכן שימוע בנוכחות בא-כוחו ב-8 בינואר 2020 ולאחר מכן נעשה מאמץ לברר את גורלו של ההליך הפלילי, לרבות הידברות בין הצדדים לגבי אותו הליך. לבסוף, ב-20 באוגוסט 2020 קיבלה הרשות את ההחלטה להתלות את רישיונו של הסוכן.

טענות הצדדים

הסוכן טען בעתירתו כי החלטת הרשות ניתנה על יסוד אירועים שהתרחשו "לפני ארבע שנים וחצי". על כך העיר השופט **אלכסנדר רון**: "טענה זו, טוב היה לה שלא תישמע מפיו של בעל דין שלא דיווח למשיבים על הסתבכויותיו, ואף לכשפנו אליו לקבל פרטים (ולא בכדי

הכרעה עברה לעליון: האם יותלה רישיונו של סוכן ביטוח שמואשם בפלילים?

המשך מעמוד קודם <<<

את הרישיון עד להתגבשות התמונה הסופית. בפסיקה שצוטטה - עד למועד בו יינתן בערעורים שהוגשו, פסק דין שניתן יהיה לראותו כחלוט, ולפיכך, אולי, אף יותר מזה, בנסיבות כבענייננו, כאשר אף אחד מבין שני ההליכים שהובילו להחלטת המשיבים, הליכי הפשט"ר, וכתב האישום, עדיין לא נסתיימו. זאת, כשהטעם העיקרי לכך, כאמור, בשיקולי מאזן הנוחות והנזק הקשה שייגרם לבעל הרישיון מהיום בו יינטל ממנו מקור פרנסתו".

בהחלטתו חוזר השופט הן ומציין כי סוכן הביטוח עשה לא מעט כדי לנסות להסתיר מרשות שוק ההון את הסתבכויותיו, והתנהלותו הותירה על בית המשפט תחושה של אי נוחות. אולם בסופו של החליט: "די במעט שבפני בית המשפט, כדי להצדיק את השאלה, האם הותרת הרישיון לעבוד כסוכן ביטוח בידי מי שלכאורה בוחר להתנהל כמתואר לעיל, מתיישבת עם האינטרס הציבורי. ועם זאת, נאמנת עלי מגמת בית המשפט העליון, המשתקפת מכמה וכמה פסקי דין, לפיה, כל עוד לא הוכרעו סופית השאלה אם על הפרק בעל רישיון שהוא, למעשה, חדל-פירעון, והשאלה, האם בעל הרישיון, יורשע, יש לשים דגש מיוחד על שיקולי מאזן הנוחות. ונוטה מאזן זה, כמו גם בפסקי הדין האחרים שניתנו בחדשים האחרונים, לטובת בעל הרישיון".

באשר לעתיד, הבהיר השופט כי למרות שרישיונו של הסוכן יושב לו, לאחר שתתקבל החלטה שיפוטית רלוונטית, הממונה ברקת יהיה מוסמך לשקול את הנושא מחדש.

ענף ביטוח מסוים, או להתלותו לתקופה. אחד התנאים: "הוא הורשע בעבירה שלדעת הממונה מפאת מהותה, חומרתה, או נסיבותיה אין הוא ראוי לשמש סוכן ביטוח או הוגש נגדו כתב אישום בשל עבירה כאמור וטרם ניתן פסק דין סופי בעניינו".

השופט ציין כי גם הפסיקה אמרה את דברה בעניין לא אחת, תוך שהוא מצטט מפסק דין שניתן בעבר. "ועם זאת, צודקת ב"כ העותר בציינה, שבחדשים האחרונים ביותר, היה בשתי החלטות שונות שניתנו על ידי בית המשפט העליון כדי לשקף תפיסה לפיה כל עוד תמונת המצב בכל הקשור לסוכן הביטוח הנדון 'אינה חלוטה', נוטה הכף לכיוונו, בפרט משיקולי מאזן הנוחות והנזק שייגרם לו. ייתכן שעמדו על הפרק רישיונות מעט שונים, וייתכן שניתן לנסות ולאבחן במעט בין המקרים השונים, אך ספק עד כמה יהא בכך כדי לשנות, כשיתר המאפיינים דומים למדי בהיבטיהם העיקריים".

לדברי השופט "תמונת המצב המשפטית כיום, חותרת, אפוא, לאבחנה בין החומרה היתירה הגלומה במעשים מן הסוג המיוחס לעותר, בפרט בשל הפגיעה הקשה הגלומה בהם לאינטרס הציבורי, וההצדקה שיש בהם כדי לפגוע ברישיון שניתן על ידי רשות שוק ההון, לבין ההתנהלות כלפי רישיון קיים במצב בו תמונת המצב אינה חלוטה וסופית. פשיטא לי, שאין בית המשפט העליון מקל ראש בחומרת המעשים המיוחסים לעותר כהוא זה. ואולם, בפרט מטעמי מאזן הנוחות, נוטה בית המשפט העליון - לדבריו, לא בלי לבטים - להותיר

חדש! דיגיטל ללקוח

קשרי לקוחות - שליחת מסרים ללקוח

הגשה וסילוק תביעות בריאות בקליק

מכירות בקליק

שימור בקשות ביטול בקליק

דיגיטל ללקוח

אישור תנאים בדיגיטל

הפקה דיגיטלית פרט

הפקה דיגיטלית פנסיונית

שימור גביה בקליק

מרחוק לעזור ללקוחותיכם, עוזרים לכם

המכלול שלי דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה

הראל ביטוח ופיננסים

MediWho

כל מה שמגיע לכם בבריאות

סוכן יקה,

מדיהו מזניקה אותך ל- 2021 עם סיפתח מיוחד
הפקת דו"חות כפלא\חסר כיסויי ביטוח

ח  ח  ח  ח  ח  ח



כנסו עכשיו
ל - Medi-INS
והתנסו
בחינם!

מוצר ייחודי לסוכני הביטוח... כבר על האש!
f @ in mediwho.com *6465

*כפוף לתנאי השירות

חודשיים ארכה לסוכני הביטוח: חובת הגילוי על זהות החברות נדחתה למרץ

יומיים לפני שהייתה צפויה להיכנס לתוקפה ההוראה המחייבת את הסוכנים לגלות למבוטח עם אילו חברות הם עובדים, עדכנה רשות שוק ההון על דחייה כדי לאפשר היערכות נוספת לחברות הביטוח ולסוכני הביטוח

המוצר הביטוחי ולאפשר להם לקבל החלטה מושכלת המתאימה ביותר לצרכיהם, מכיל החוזר הוראות המחייבות את סוכן הביטוח לגלות למועמדים לביטוח, בעת הליך הצירוף, כי עיקר הכנסותיו של סוכן הביטוח מתקבלות מחברות ביטוח מסוימות. עוד קובע החוזר, כי גורם משווק ידרש להציג למבוטח את תוצאות הליך התאמת הצרכים על מנת שמידע רלוונטי למבוטח יפרש בפניו בעת הליך מכירת ביטוח. בנוסף, נקבע כי סוכני ביטוח לא יוכלו להתנות את הליך הצירוף לביטוח, לרבות את התאמת הצרכים למועמד לביטוח, בכך שהוא יישאר מבוטח למשך תקופת ביטוח קצובה או שאינה קצובה.

סוכני הביטוח היו אמורים להתחיל לדווח ללקוחותיהם החל מיום שישי הקרוב עם אילו חברות ביטוח הם עובדים במהלך צירוף מועמד לביטוח. אולם אתמול (ד') הודיעה רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון כי היא דוחה את כניסת החוזר לתוקף בחודשיים. וכך, החובה שהייתה אמורה להתחיל ב-1 בינואר נדחתה ל-1 במרץ 2021. "חוזר זה דוחה את מועד תחילת תוקפן של הוראות תיקון לחוזר צירוף בחודשיים וזאת בכדי לאפשר היערכות נוספת לחברות הביטוח ולסוכני הביטוח", הסביר ברשות שוק ההון את השינוי. בשל מדיניות רשות שוק ההון להגביר שקיפות והוגנות בהליך הצירוף, על מנת לשקף למבוטחים רובד נוסף במכלול השיקולים בעת רכישת

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ
למספר 03-9076010
*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן <

עדיף
מוסיפים לך ערך

קליק וזה עובר

מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

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

הפניקס DRIVE מוצר השנה בענף הביטוח הכללי

דניאל עמיר / Yes



אתם
עומדים
מאחורי
הזכייה
שלנו

הפניקס DRIVE ביטוח רכב דיגיטלי מתקדם
המאפשר לשלם את הביטוח המקיף לפי שימוש.
לא נסעת - לא שילמת*



*ההצטרפות ל"הפניקס DRIVE" כרוכה בתשלום עבור חבילת בסיס הכוללת כיסוי לנזק שלא בעת נהיגה ובכפוף לתנאי הפוליסה

לא נסעת. לא שילמת.*

ההזדמנות שלך למכור ביטוח רכב דיגיטלי מתקדם



ביטוח מקיף דינאמי:

משלמים רק על כמות הנסיעות מעבר לתשלום עבור חבילת הבסיס



ביטוח מקיף וחובה בתכנית אחת הכוללת את כל הכיסויים והרחבות VIP



הוספת נהג זמני בלחיצת כפתור בכל שעה ובכל מקום באמצעות האפליקציה



חיסכון משמעותי בהוצאות התפעול על ידי פעולות עצמאיות של המבוטח

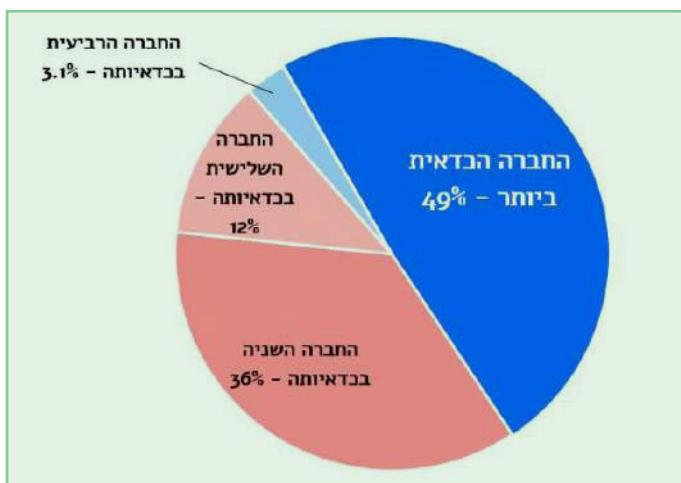


כשזה חשוב לך זה חשוב לנו

רשות שוק ההון: המלצות וממצאי המחקר תומכים ברפורמת הסוכן האובייקטיבי; לשכת סוכני הביטוח: הציבור יודע בדיוק מי שומר על האינטרסים שלו

מחקר של רשות התחרות בתחום ביטוחי הבריאות קובע: סוכני הביטוח פועלים בהתאם לתמריצים הנקבעים על ידי חברות הביטוח - ולא בהכרח לטובת המבוטחים | המחקר מציע שינויים באופן התגמול והתמרוץ של הסוכנים

נתחי שוק בחלוקה לדירוג הכדאיות של החברה במונחי מכירה שנתית, 2017:



מקור: רשות התחרות

רשות התחרות התקיים בהנחיה ובשיתוף פעולה מלא של רשות שוק ההון. המלצות וממצאי המחקר תומכים ברפורמת הסוכן האובייקטיבי - רפורמה מרכזית אותה מובילה הרשות. המלצות המחקר תומכות גם בצעדים נוספים שמקדמת הרשות בתחום הבריאות, בתחום התיווך בביטוח, ובתחומים נוספים לטובת ציבור המבוטחים והחוסכים בישראל. מרשות התחרות נמסר כי שתי הרשויות ממשכות לקיים מגעים בנוגע ליישום ההמלצות.

רשות התחרות פרסמה ב-14 ביוני 2020 להערות הציבור דוח ביניים בנושא. כעת היא מפרסמת לשימוע ציבורי את ממצאי המחקר המלא בנושא ביטוחי הבריאות, המתמקד בביטוחי הפרט. ברשות התחרות מציינים כי "סוכני הביטוח משמשים כערוץ ההפצה העיקרי של חברות הביטוח בתחום ביטוחי הפרט. לקוחות נוטים להניח ככלל כי הסוכן הוא בעל מקצוע אובייקטיבי, המעניק ייעוץ בלתי תלוי המותאם לצרכיהם. אך ממצאי המחקר בנוגע לענף ביטוחי הבריאות מטילים ספק בנכונותה של הנחה זאת".

ממצאי הרשות מעלים כי לתמריצים שנותנות חברות הביטוח לסוכנים ישנה השפעה משמעותית על המוצרים שהם משווקים למבוטחים. למשל, בשנת 2017, סוכנים מכרו את הפוליסות של חברת הביטוח שהציעה להם את העמלה הגבוהה ביותר בכ-49% מהמקרים בממוצע, ושל אחת משתי חברות הביטוח שהציעו את שתי העמלות הגבוהות ביותר בכ-85% מהמקרים.

מחקר שפרסמה שלשום (נ') רשות התחרות על שוק ביטוחי הבריאות טוען, כי סוכני הביטוח פועלים בהתאם לתמריצים הנקבעים על ידי חברות הביטוח - ולא בהכרח לטובת המבוטחים. המחקר עוסק בתמריצי הסוכנים בתחום ביטוחי הבריאות ומתבסס על נתוני המכירות של חברות הביטוח במהלך השנים 2012-2018. בעקבות הממצאים שהתגלו, מציעה רשות התחרות לבצע שינויים מרחיקי לכת באופן התגמול והתמרוץ של סוכני ביטוח.

ממצאי המחקר מתכתבים עם רפורמת 'הסוכן האובייקטיבי' שמקדמת רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון בביטוחי הבריאות. על פי המודל, סוכן יעבוד עם לפחות ארבע חברות והעמלה תהיה אחידה.

ביום עיון ושיח שולחנות עגולים שקיימה אתמול רשות שוק ההון על מציאת פתרונות לנושא הגיל השלישי ועולם הביטוח, התייחס **אוהד מעודי**, סגן בכיר למונה על שוק ההון, לממצאי המחקר. "לעיתים, התגמול גורם לגורם המשווק לבצע הטיה כלפי הלקוח, ראינו זאת גם בדוח של רשות התחרות שפרסמה להערות הציבור. יש לנו כוונה לבצע שינויים בנושא ברפורמת הסוכן האובייקטיבי, חלקם בחקיקה. חלק כבר פרסמנו לאחרונה בחוזר צירוף, שהגורם המשווק צריך לתת לי את המידע הרלוונטי אם הוא מוכר רק חברות ספציפיות, אחת או שתיים ואם יש לו הכנסות רק מחברות אלו בלבד", הסביר מעודי.

לדבריו, "בטיפול בפניות ציבור, ראינו מבוטחים שחושבים שאין להם כיסוי כי הגורם המשווק לא מצא להם את הכיסוי המתאים, ואחר כך המבוטח הבין שיש לו אפשרויות ב-15 חברות ביטוח נוספות. זו דוגמה קלאסית שאנשים לא מכירים או מבינים את כל הזכויות שלהם. בכוננתנו ליישם את כל ההמלצות ולבצע תיקוני רגולציה אצלנו ובנוסף בשיתוף פעולה עם המשרד לשוויון חברתי, אף לצאת בקמפיין לאוכלוסיות הרלוונטיות".

בהתייחסות של רשות שוק ההון לממצאי המחקר נמסר: "המחקר של

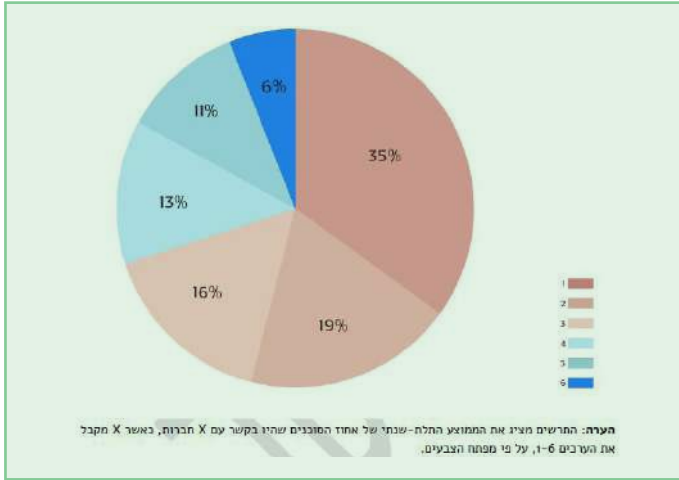
הממצאים העיקריים

- ✓ סוכן הביטוח אינו ממלא בצורה המיטבית את אחת המטרות העיקריות שבבסיס ההתקשרות של הלקוח עמו - סיוע בבחירת ביטוח הבריאות הפרטי הטוב ביותר עבורו.
- ✓ מבנה התגמול של הסוכן משפיע על תמהיל המוצרים שהוא מציע למבוטחים. תוצאת הדברים היא שמתפתחת בין חברות הביטוח תחרות על התגמול שיוצע לסוכנים, חלף הגברת התחרות על הצעת המוצרים המשתלמים ביותר למבוטחים.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<< **רשות שוק ההון: המלצות וממצאי המחקר תומכים ברפורמת הסוכן האובייקטיבי**

מספר החברות עמן מתקשרים סוכני הביטוח בתחום הבריאות (2016-2018)



כמו כן, נמצא שככל שגדל הפער בין העמלה שמציעה חברת הביטוח הכדאית ביותר ובין החברה השנייה בכדאיותה, כך גדל נתח השוק של חברת הביטוח הכדאית ביותר במכירות אותו הסוכן.

לדברי רשות התחרות, ממצאים אלה מצטרפים לממצאי דוח הביניים שהיא פרסמה, המלמדים כי כמחצית מהסוכנים מוכרים פוליסות ביטוח בריאות של חברת ביטוח אחת בלבד ואילו כ-70% מהסוכנים מוכרים פוליסות ביטוח בריאות של שתי חברות ביטוח לכל היותר, כאשר חלק ניכר מאלה שמוכרים פוליסות ביטוח של שתי חברות מוכרים מעל 90% מפוליסות הביטוח של חברה אחת בלבד ובפועל פועלים כמעט כפי שפועלים סוכנים המוכרים פוליסה של חברת ביטוח אחת בלבד. "הממצאים מלמדים שאחד השיקולים המרכזיים בהחלטת הסוכן ביחס למוצרים שימכור למבוטחים, הוא ההכנסה הצפויה לסוכן עצמו כתוצאה מהמכירה. כלומר, חברות הביטוח מצליחות לייצר לסוכנים תמריצים שהם אפקטיביים מנקודת המבט של החברה – אך לא דווקא מנקודת המבט של טובת המבוטח", תסבירים ברשות התחרות. "בנוסף", מציינים ברשות, "בחלק מהמקרים סוכנים מקבלים תשלום נוסף מחברת הביטוח בגין עמידה ביעדי מכירות שנתיים. ממצאי המחקר מלמדים שתשלומים נוספים אלו גורמים להגדלת היקפי המכירות לקראת סוף שנה – ללא קשר לשאלה האם המכירה לטובת הצרכן אם לאו".

עוד נמסר מהרשות כי ממצאים שתוארו בדוח הביניים, הראו שקיימת תופעה נרחבת של כפל ביטוח (ביטוח יתר) בשוק. "תופעה זאת מקבלת משנה תוקף על רקע קיומו של שב"ן (שירותי בריאות נוספים) המסופק דרך קופות החולים לחלקים רחבים מהאוכלוסייה וכולל כיוסי לחלק מהשירותים שניתנים על ידי פוליסות ביטוח בריאות. כמו כן בולטת התופעה שבה מבוטחים מבטחים את עצמם בביטוח שיפוי כפול, הגם שניתן להשתפות בגין הוצאות רפואיות פעם אחת".

"לקדם צעדים להגברת שקיפות ויצירת מוצרים קלים יותר להבנה"

לאור הממצאים, הרשות ממליצה לבצע שינויים מרחיקי לכת במודל התגמול ובאופן התמרוץ של סוכני הביטוח, כדי ליצור תמריצים לסוכנים שיבטיחו מתן יעוץ המשרת בצורה טובה יותר את טובת

המבוטחים. בין היתר: הפתרון הישיר ביותר הוא איסור על תשלומים מחברות הביטוח לסוכנים. לחלופין, בצעד מצומצם יותר, יש לפעול לכך שתגמול הסוכן יתבסס בחלקו על פרמטרים אחרים מלבד גובה דמי הפרמיה – למשל, שתשלום לסוכן 'עמלת תביעה' אשר משקפת את הסכומים ששולמו למבוטחים. כמו כן, הרשות ממליצה לבטל את תוספות התשלום עבור עמידה ביעדים.

"יש לקדם צעדים להגברת שקיפות ויצירת מוצרים קלים יותר להבנה, על מנת לאפשר ללקוחות לתמחר בצורה קלה יותר בין מוצרי ביטוח ובין סוכנים. בכלל זה, יש להציג למבוטח בנפרד את דמי הפרמיה שמשולמים לחברת הביטוח ואת הסכום שמגולגל לסוכן כעמלה, הסדר שכיום מתקיים בין הסוכן וחברת הביטוח ללא ידיעת המבוטח", מציעים ברשות התחרות.

ממצאי הדוח עומדים לשימוע ציבורי עד ל-29 בינואר 2021. עם סיום השימוע הציבורי, יפורסם נוסח סופי המשלב בין דוח זה לבין דוח הביניים, בשילוב תיקונים בעקבות ההערות אשר כבר התקבלו לגביו.

"ביטוח צריך להימכר על ידי גורמים מקצועיים בלבד שהם סוכני ביטוח"

והאלמנטים הייחודיים לכל אדם/ ארגון". עוד נמסר כי "לשכת סוכני הביטוח שבה ומדגישה כי הציבור יודע בדיוק מי שומר על האינטרסים שלו ללא שום תלות בתמריץ כזה או אחר. הרצון להטיל על הציבור הוצאה כספית ישירה בגין רכישת ביטוח, ללא התדיינות ובחינת ההשלכות מעוררת אי נוחות וקושי מאתגר ברמת היישום בפועל.

"בצדק סייגה הרשות את דבריה כי המלצות אלו לא מתיימרות לצלול לפרטי אופן היישום שלטעמנו כלל אינו ריאלי במתווה המוצע. לשכת סוכני הביטוח תגיב לדוח ותביע את עמדתה בצורה סדורה אל מול רשות התחרות, כמו גם הממונה על רשות שוק ההון, על מנת להמשיך לייצר הסדרה נכונה וראויה לטובת ציבור המבוטחים בישראל שהולך יד ביד עם ציבור סוכני הביטוח".

"אנו שמחים לראות כי הציבור, מודע ומצביע בפירוש על כך שסוכני הביטוח הם בצד שלו, זאת על פי סקר אובייקטיבי אליו התייחסה היום רשות התחרות במסגרת המלצותיה", נמסר מלשכת סוכני הביטוח בתגובה לפרסום הממצאים.

"רשות התחרות בעצמה ציינה בהמלצותיה במפורש כי ציבור המבוטחים בישראל קובע באופן נחרץ כי סוכן הביטוח נמצא 'בצד שלו', ויותר מכך, אף הדגישה הרשות כי 'ביטוח כפל' בתחום ביטוחי הבריאות, יכול להיווצר גם מחברות ישירות או מוקדי מכירה ישירה של חברות ביטוח", מסבירים בלשכה ומוסיפים: "בהקשר זה נציין כי זאת המציאות ברוב המקרים להם מתנגדת לשכת סוכני הביטוח, שכן לשיטתה ביטוח צריך להימכר על ידי גורמים מקצועיים בלבד שהם סוכני ביטוח שיודעים להתאים את המוצר הטוב ביותר עבור המבוטח תוך בחינת הצרכים

המשך בעמוד הבא <<<

המלצות רשות התחרות

המלצות לשינויים במודל התמורה של הסוכנים

ההמלצה: שינוי יסודי במבנה התגמול של סוכנים, בדרך של איסור על תשלומים מחברת הביטוח לסוכן. האיסור ינתק למעשה את היחסים בין חברת הביטוח לסוכן ויביא לכך שהתגמול היחיד של הסוכנים ישולם על ידי המבוטחים בתמורה לשירותי הייעוץ.

התוצאה: פתרון זה יבטיח ייעוץ בלתי מוטה של הסוכן ללקוח, ויפחית את התמריץ של הסוכן 'לדחוף' מוצרים ללקוח באופן כללי ושל חברה מסוימת בפרט. באופן זה גם תתגבר התחרות הישירה בין חברות הביטוח על הלקוח, כאשר ללקוחות תהיה הבחנה ברורה בין יועץ אובייקטיבי לבין משווק פנימי של חברת הביטוח.

ההמלצה: תגמול הסוכן יתבסס בחלקו על פרמטרים אחרים מלבד גובה דמי הפרמיה – למשל, שתשולם לסוכן על ידי חברת הביטוח 'עמלת תביעה', שנגזרת מהחזרי תביעות ששולמו על ידי חברות הביטוח למבוטחים שרכשו ממנו פוליסות.

התוצאה: בכך ייווצר לסוכן תמריץ למכור למבוטחים את המוצרים אשר צפויים למקסם את תוחלת החזר שלהם – היינו, המוצרים שהכי כדאיים להם.

צמצום היקף עמלות מבוססות פרמיה גם יביא, מטבע הדברים, לצמצום השונות בין עמלות אלו המוצעות לסוכנים על ידי החברות השונות. צמצום זה בשונות צפוי גם להפחית את התמריץ של הסוכן להעדיף מוצרים של חברה מסוימת על פני חברתה ובכך להגביר את אובייקטיביות הייעוץ שייתן.

ההמלצה: יש לאסור על מתן תגמול בצורת בונוסים, פרסים והטבות כמו גם תגמול בעבור עמידה ביעדים מחברות הביטוח לסוכן, וייקבע כי כל תגמול חייב להיות בדרך של תשלום כספי בלבד. צעד זה מתבקש על רקע הניתוח שהראה כיצד יעדים, פרסים ובונוסים מעוותים את התמריצים של הסוכנים וגורמים להם למכור מוצרים שאינם בהכרח כדאיים למבוטח.

התוצאה: צעד זה יהפוך את התגמול לסוכן לברור יותר ובהתאם קל יותר לשיקוף למבוטח.

המלצות שעניינן הגדלת הכוח של המבוטח

בנוסף לפתרונות שמתפלים בצורה ישירה בחוסר ההתאמה שבין התמריצים של סוכני הביטוח לבין האינטרס של המבוטחים, לדעת רשות התחרות יש גם לפעול להגדלת כוחו של המבוטח אל מול הסוכן בשתי דרכים עיקריות:

✓ שיפור יכולתו להשוות בעצמו בין פוליסות, באופן שיפחית את

התלות שלו בסוכן.

✓ שיפור יכולתו לקבל החלטה מושכלת יותר באשר לסוכן שאותו יתקשר, באופן שגם צפוי לשינוי במערך התמריצים של הסוכנים והפיכתם לאובייקטיביים יותר, עקב המודעות הגוברת של הצרכנים לעיוותים בשוק.

שיפור יכולת ההשוואה של המבוטח:

ההמלצה: לבחון הוראות לצורך פישוט חלק מהמוצרים הביטוחיים, למשל בדרך של קביעת ברירות מחדל סטנדרטיות. חשוב לוודא כי אופן יישום ההמלצה אינו פוגע ביכולתן של חברות הביטוח לבדל את עצמן בפוליסות שהן מציעות ובכך להתחרות מול המבוטחים על שיפור המגוון המוצע והתאמתו לצרכיהם.

התוצאה: הוראות מסוג זה צפויות לצמצם פערי המידע של הלקוח ביחס למוצר והפחתת התלות בסוכן, על ידי מתן כלי המאפשר ללקוח לבצע השוואה ותיחור בין מוצרים זהים או דומים, באופן שצפוי להוביל גם להוזלת מחירים ולתמריץ את הסוכן לפעול לטובת הלקוח.

ההוראות גם יקלו על יישום איסור על סוכנים למכור מוצרי שיפוי חופפים, שכן הוא מקל על זיהוי חפיפה בכיסויים. במסגרת כך, ייאסר על הסוכן למכור מוצר ברירת מחדל למבוטח אשר כבר מחזיק במוצר ברירת מחדל קיים מאותו סוג, ביחס למוצרי שיפוי. בכך, צפוי פתרון זה גם לצמצם את תופעת כפל הביטוח.

שיפור יכולת המבוטח לקבל החלטה מושכלת ביחס לסוכן:

ההמלצה: הגברת המודעות של המבוטח למבנה התמריצים של הסוכן שאותו הוא עובד. הלקוח רואה היום רק את הסכום הכולל שהוא משלם לחברת הביטוח, ואילו ההתחשבות בין חברת הביטוח לבין הסוכן נעשית 'מאחורי הקלעים'. במקום כך, יש לחייב את הלקוח בשני סכומים נפרדים: אחד לסוכן בגובה העמלה שסוכמה בינו לבין חברת הביטוח ואחד לחברת הביטוח בגובה יתר מחיר הפוליסה ללא העמלה. כמו כן, הוספת צעדים להגברת השיקופות, כגון שיקוף העמלה המשולמת לסוכן בגין המכירה אל מול העמלה הממוצעת בשוק, שיקוף מספר החברות עמן מתקשר הסוכן, שיקוף יחסי בעלות רלוונטיים ועוד.

התוצאה: סך התשלום שישלם המבוטח לא ישתנה, אך צורת הצגה זאת צפויה לתרום רבות למודעות של המבוטח באשר למערך התמריצים של הסוכן, ובכך יעזור לו לתחר בין מוצרים ובין סוכנים, באופן שאף צפוי להביא להוזלת העמלות. כמו כן, הוא אף יחייב ביטול של סוגי תמריצים שלא ניתן לשקף אותם למבוטח, כגון יעדים ובונוסים.

סוכנת הביטוח שלי היא חלק מחיי

השכלתי בעצת סוכנת הביטוח שלי להוסיף הרחבות בפוליסה שלי, שלימים הוכיחו את עצמן במיוחד בתקופת השפל הנוראית שהביאה עמה הרפורמה בביטוח

הייתה לי חבילה שכל הכיסויים בה כוללים את נושא המניעה והשיקום (פסיכולוג, דיאטנית, החזר בגין חדר כושר, משדר קרדיולוגי שכנגד לא נדרשתי לו). לצערי, רק מי שעובר אירוע בריאותי מעריך את הכיסויים שניתן לממש לאחר שכל השנים שילם בגינם וביום שנדרש להם מייחל לממשם. השתמשתי בכל הכיסויים בזמן המחלה וההחלמה. כל החבילה עלתה 9 שקלים.

תמיד חלמתי לשלם ולא להשתמש עד שמרפי הגיע וחילק מתנות רבות כגון: המחלה המפורסמת, החלפת מפרק שבעקבותי קיבלתי אחוזי נכות ופיצוי כספי, תאונה בחו"ל שגרמה לפריצות דיסק ובקרוב ניתוח מורכב בעקבות האירוע שנגרם בחו"ל ובזמן הקורונה החלקתי ושברתי את כף הרגל.

לא משעמם לרגע והכל תחת מטריה אחת אישית, פרטית שלי ממיטב כספי ויותר מדויק ממיטב כספה של חברת הביטוח שלעולם לא דחתה אותי. ההיפך הגמור - דאגה לי לשקט נפשי ואיך אומרת סוכנת הביטוח שלי: את תהי עסוקה בהחלמה ואנו נטפל בשאר.

אגב 9 שקלים. זה גם ההחזר שקיבלתי אחרי שהסעיף הזה בוטל בפוליסה שלי. לכאורה, ביטולו אמור להוות חיסכון וניתוב לחלופה ברפואה הקהילתית, בעוד מימושו בקופות החולים כרוך בעלות של אלפי שקלים והשתתפויות עצמיות, אין מטפלים בעלי ניסיון ומועדים רחוקים לטיפולים ומכונים שנסגרו. מי ייתן לי מענה לכיסוי שהיה לי והשתמשתי בו? זו אכזבה רצינית, הרי אני בתהליך עדיין.

מדוע אני כאדם פרטי לא רשאית לנהל ולבחור במה ובכמה אני רוצה להשקיע לטובת בריאותי? מדוע נכפה עלי איסור לממש את זכויותי? אני מחליטה איזו תכנית לקנות בכבלים - האם גם משרד התקשורת יארגן לי רפורמה? אני נוהגת ברכב פרטי - האם משרד התחבורה יחליט שאוטובוס יספק את צרכי? כיצד מבועי מים הפכו לצייה וחוסר? החלטתי לכתוב ולספר לציבור שאין כמו סוכנת ביטוח אישי וצמוד ברגעים הכי קשים. די לשיחות הטלפון הזיומות המעידות על חוסר מקצועיות, על נזק כלכלי ועל פגיעה אישית וציבורית בנו המבוטחים. אני לא רוצה מתנות והנחות, אני רוצה שקט נפשי ואיש מקצוע שילוה אותי. במקרה שלי זו ורדה לבקוביץ.

אני פונה לאנשי החוק - תפעילו את העיצומים ותנו לנו לחיות. גם כך קשה עלינו התקופה של ההחלמה, השיקום ותוספת היוקר - הקורונה.



טל סאני

טיול אורבני קסום בסלוניקי הפך למסע תובנות והבנות לגבי ביטוח נסיעות בכלל ובריאות בפרט. שתי פריצות דיסק ברגע בלתי צפוי שהופך תכלת שמיים לסערת רגשות תהומית ושיתוק גופי ומחשבותי.

שיחת טלפון של חברתי שרון לורדה לבקוביץ, סוכנת הביטוח שלי, הייתה רגע מכונן בו הופעלה פוליסת הראל, ונשלח אמבולנס לבית המלון שהוביל אותי ישירות למרפאה פרטית.

גיא כרמון, מנכ"ל חברת AIM, היה בקשר ישיר עם הצוות הרפואי בסלוניקי ובמקביל עם אנשי רפואה בארץ. חמשת ימי האשפוז, בדיקות MRI ו-C.T מומנו על ידי הראל. לאחר המלצת נירוכיורג יוני על ניתוח, הוחלט על ידי הצוות הרפואי בארץ, ובמימון הראל, על הטסה במטוס פרטי לישראל, ישירות למחלקה האורתופדית בתל השומר.

נחתתי ביום שישי בשעה 22:00 ואת מי ראיתי ראשונה? את ורדה סוכנת הביטוח שלי שחיכתה לי במיון. הקליטה הייתה מהירה ויעילה. עברו עלי 10 ימי שהות תחת טיפול מסור של טובי הרופאים במחלקה וכל זאת במימון חברת הביטוח שלי שהעניקה עוד 10,000 דולר לאחר החזרה לארץ בגין תאונה. בצל הכאב וההחלטה לדחות את הניתוח, החל מסע חיי.

שנה אחרי. אני עדיין מממשת את פוליסת הביטוח שלי ביתר שאת, מטופלת במרפאות כאב ולצערי אף מתאשפזת בבית החולים לטיפול אינטנסיבי ומדוד, מנסה ומתנסה בכל מסגרת טיפול אלטרנטיבית וקונבנציונלית, החל מדיקור, עיסוי שיקומי, פיזיותרפיה, הידרותרפיה וכל זאת תחת מטריית הביטוח הפרטי שלי.

אין יום שלא עולה בי המחשבה מה היה קורה אם לא היה לי את הביטוח, איך וכיצד הייתי מטופלת במסגרת הרפואה הקהילתית, קרי קופת החולים שלי שבה קביעת תור היא בגדר המלצה, יעוץ עם מומחה כרוכה בעלות, כל התחייבות בהשתתפות עצמית.

אעיד על עצמי, כי במהלך חיי חוויתי עליות ומורדות תלולים ובכל רגע נתון הראל ליוותה אותי במימון של מיטב הרופאים והרפואה. השכלתי בעצת סוכנת הביטוח שלי שלאורך כל השנים הביאה לידיעתי, הציגה והציעה - להוסיף הרחבות בפוליסה שלי, שלימים הוכיחו את עצמן במיוחד בתקופת השפל הנוראית שהביאה עמה הרפורמה בביטוח. שינויים הזויים מעוררי תהיות רבות ותמיהה, הכצעקתה? מי שמך לנהל לי ולהחליט עבורי? מה ההיגיון בביטול כתבי השירות?

"עוד יותר הכעיס אותה: מדוע מחליטים עבודה?"

ברציונל מוחלט לגמרי. היא לא מעוניינת בהנחות ובמבצעים מהמדינה. היא רוצה מגן אישי בטוח בסטטוס שלה. אלו רגעים שדינו כבולות ואין לנו שום אפשרות לעזור, קל וחומר שהמבוטח היה בזמן התביעה.

למרות הכול, מרגש לקרוא ולדעת שאנו עושים את עבודתנו נאמנה ודואגים לכיסוי כלכלי וביטוחי ותמיד זה מוסכם למבוטח ומוערך.

תפקידי להבטיח ביום הקובע, שהמבוטח יהיה עסוק בהחלמה ואני אטפל בשיתוף עם חברת הביטוח בו הוא מבוטח, בכיסויים ובמימון.

כולי תקווה וציפייה לינואר 2021, לרפורמת כתבי השירות עליה הצהיר ד"ר משה ברקת.

שחר של יום חדש בענף הבריאות. עולם של בריאות לכולנו."

ורדה לבקוביץ לא נותרה אדישה לדברים של טל סאני וכתבה: "תודה מעומק הלב. מרגש עד דמעות לקרוא את מילות ההערכה של טל. אכן, טל חוותה כמה אירועים בזמנים שונים וכל כיסוי שנמכר לה מומש. בולטת מאוד האכזבה האישית שלה מהאופן שבו הסירו מפוליסת הבריאות שלה את כל הכיסוי שהיווה עבורה שיקום והחלמה בזמן התביעה, כגון: דיאטנית, מאמן כושר פסיכולוג וכל שאר הכיסויים שתמכו בה להחלמה.

ביולי 2016 הם פשוט הוסרו מגוף הפוליסה בטענה שזו רפורמת כתבי השירות, וכל מה שאמרתי וניסיתי להסביר שזו החלטה רגולטורית, עוד יותר הכעיס אותה: מדוע מחליטים עבודה. הרי היא יודעת לכלכל את ביתה

אז מה היה לנו השנה ומה צפוי בשנה הבאה?

שנת 2020 הייתה שנה לא פשוטה. הקורונה נכנסה לחיינו ושינתה באבחה אחת את חיינו, ולכן רגע לפני שסופרים את הדקות לשנה החדשה הבאה אלינו לטובה, עו"ד עדי בן אברהם, היועץ המשפטי של לשכת סוכני הביטוח, ריכז את החוזרים שכדאי שנזכור שהיו כאן איתנו במהלך השנה שחלפה



עו"ד עדי בן אברהם

קובץ להורדה	חודש
	ינואר
	כבר בתחילת השנה היינו צריכים להבין כי ברמת הממשל נחוה שוב את הבחירות, שכן ביום 2.1.20 פרסם הממונה על שוק ההון הודעה כי לאור התפזרות הכנסת ה-22 יעמדו תקנות מסוימות בתוקף עד לתום 3 חודשי מהתכנסות הכנסת ה-23 (והנה אנו עומדים אנו שוב לפני בחירות לכנסת ה-24).
להורדה	תשלומים למקבלי קצבאות שיצאו מהארץ לתקופה ממושכת - תיקון
להורדה	העברת כספים מקופת גמל מרכזית לפיצויים - תיקון
להורדה	מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני - עדכון
להורדה	אופן הפקדת תשלומים לקופת גמל - עדכון
	ואז הגיעה הקורונה...
להורדה	הלוואות לעמיתים
להורדה	חידוש חוזה ביטוח - הקלות זמניות למבוטחים
להורדה	שירות ללקוחות גופים מוסדיים
להורדה	תשלומים למקבלי קצבאות שיצאו מהארץ לתקופה ממושכת - הוראת שעה על רקע הקורונה
להורדה	תיקון הוראות החוזר המאוחד - שער 6 חלק 3 - ספקים מעריכים בביטוח סיעודי
להורדה	ניתנה ארכה לסוכנויות התאגיד לדווח על העמלות במקום סוף אפריל עד סוף מאי 2020
להורדה	ניתנו הקלות בחוזר שירות הסוכנים כהוראת שעה (עד סוף יוני 2020)
להורדה	מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני - עדכון
להורדה	קווים מנחים לפוליסת תאונות אישיות חדשה שתכנס לתוקפה ביום 1.2.21
להורדה	תיקון חוזר החידוש (בהתאמה לפוליסת תאונות אישיות)
להורדה	הנחיות חדשות לעניין הרחבה ומשיכת כספים מחשבונות קטנים בקופת גמל
להורדה	צירוף לביטוח - עדכון יולי 2020
להורדה	דמי ניהול במכשירי החיסכון הפנסיוני - תיקון - הוראת שעה על רקע אירוע הקורונה
להורדה	תיקון הוראות לעניין ביטוח סיעודי
להורדה	עדכון מסלולי השקעה בקופ"ג
להורדה	תיקון הוראות החוזר המאוחד - שער 6 חלק 3 - ספקים מעריכים בביטוח סיעודי
להורדה	חוזר בירור ויישוב תביעות וטיפול בפניות הציבור
להורדה	חוזר יישוב תביעות באופן כושר עבודה
להורדה	חוזר הצירוף - עדכון דצמבר
להורדה	דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ולמבוטחים בגוף מוסדי - תיקון

ומה מחכה לנו בשנה הבאה:

הליך הצירוף לביטוח מתרחב ברמת הגילוי והשקיפות מול הלקוח החל מחודש ינואר. פוליסות חדשות לתאונות אישיות יכנסו לחיינו בתחילת פברואר 2021 וכך גם תקנות התשלומים לקופות גמל שיכנסו בחלקן בחודש פברואר ביחס למעסיקים עם מתחת ל-10 עובדים, ביטול חשבונות נאמנות. ניהול תביעות אבדן כושר עבודה על ידי חברות הביטוח ישנו את פינו וכמובן תקנות סדר הדין האזרחי שישנו את פני ההתנהלות בבית המשפט.

ברוכה הבאה שנת 2021.

* כל האמור הינו למידע בלבד, הנוסח המחייב הוא נוסח החוזר.

גידול של כ-200% בכמות הוראות הרגולציה של רשות שוק ההון ב-2020

מבדיקת PIL בראשות מורלי דורי עולה כי בשנה שזה עתה מסתיימת פורסמו 195 הסדרות | בענף הבריאות פורסמו בתחום הבריאות 28 הסדרות לעומת 6 בלבד בשנת 2019



מורלי דורי

התשפ"א-2020, תיקון הוראות החוזר המאוחד ביחס לספקים ומעריכים בתביעות ביטוח סיעודי, שינויים ביחס להוראות ביטוח תאונות אישיות, שינויים בהוראות ביטוח בריאות קבוצתית ועוד.

בתחום החיסכון ארוך הטווח חלה ירידה ביחס ל-2019 בכמות ההסדרות (22 בשנת 2019 לעומת 19 בשנת 2020), אך לדברי דורי ירידה זו אינה מדוייקת, מאחר

ורשות שוק ההון מסווגת לעיתים קרובות בתחום חסכון ארוך טווח לנושא 'גופים מוסדיים' (כמו לדוגמה השינויים שנעשו לאחרונה בנושא מסלולי השקעה בקופות גמל אשר סווגי לנושא גופים מוסדיים). בשנת 2020 פורסמו על ידי רשות שוק ההון 57 הסדרות בנושא גופים מוסדיים ביחס ל-30 אשר פורסמו בשנת 2019. במסגרת הסדרות אלו טופלו נושאים כמו שינוי הנחיות ביחס להצגת מוצרי הביטוח באזור האישי, עדכון חוזר יישוב תביעות ופניות הציבור, עדכונים שונים לחוזר דירקטוריון גוף מוסדי בשל הקורונה ועוד.

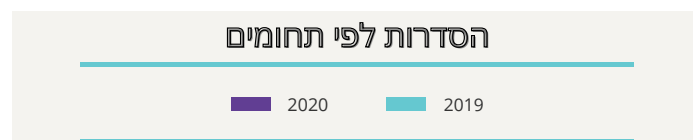
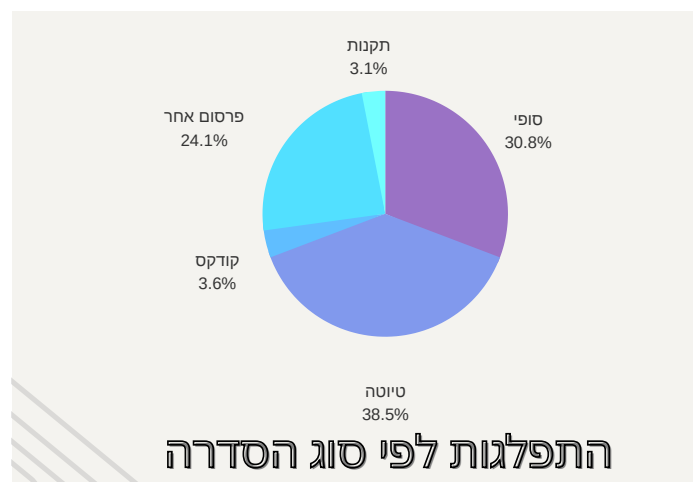
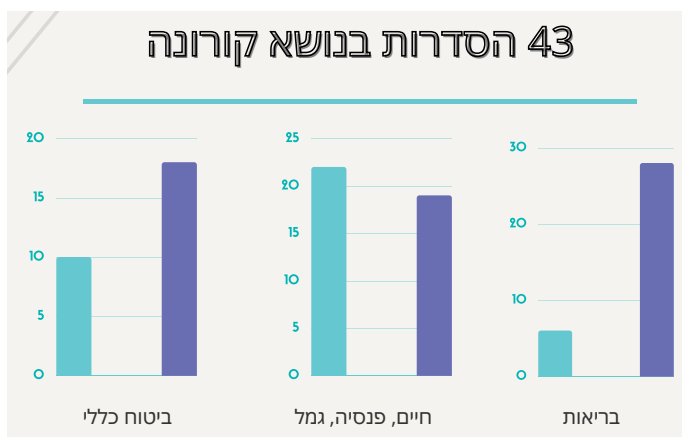
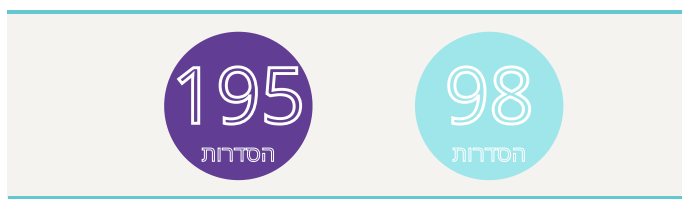
בשנת 2020 פורסמו על ידי רשות שוק ההון 21 מכתבים לגופים מוסדיים. מכתבים אלו נשלחו אל הגופים המוסדיים ישירות בנושאים שונים כמו מדד הסולידריות בביטוח רכב ובביטוח עסק, סיכוני סייבר, דיווחים שונים אשר נדרשו מהגופים ביחס לניהול משבר הקורונה, חריגי ביטוח משנה ביחס לקורונה ועוד. דורי מסרה כי נתון זה לא ניתן להשוואה ביחס לשנים קודמות, מאחר ומסמכים אלו אינם מופיעים במאגר ציבורי ו-PIL החלה לתעדם החל מפברואר השנה, עם העלייה לאוויר של מערכת חיפוש הרגולציה.

בשנת 2020 חלה עלייה של 200% בכמות פרסומי הרגולציה של רשות שוק ההון הביטוח והחיסכון, כך מוסרת מנכ"לית ומייסדת PIL, מורלי דורי. על פי נתוני PIL, במהלך 2020 פורסמו על ידי רשות שוק ההון בסך הכל 195 הסדרות וזאת לעומת 98 הסדרות אשר פורסמו במהלך 2019. רק 43 הסדרות נוגעות לנושאי הקורונה באופן ישיר, ומכאן שיש גידול של 55% שלא נובע ישירות

ממשבר הקורונה. מהנתונים גם עולה כי פורסמו 75 טיוטות ו-60 הסדרות סופיות, כך שלמרבית ההסדרות המתפרסמות קודמת לפחות טיוטה אחת ואף יותר. 147 הסדרות חלות על חברות הביטוח ואילו 87 הסדרות בלבד על חברות מנהלות של קופות גמל וקרנות פנסיה. עוד מסרה PIL כי במהלך 2020 פורסמו רק 7 עדכונים למהדורות הקודקס (זאת ביחס ל-12 פרסומי מהדורות קודקס בשנת 2019) ו-6 עדכונים של תקנות ביטוח וגמל ביחס לעדכון תקנות אחד בלבד ב-2019.

מבדיקת PIL ביחס להתפלגות הפרסומים בתחומים השונים עולה נתון יוצא דופן בתחום ביטוחי הבריאות - בשנת 2020 פורסמו 28 הסדרות בתחום זה לעומת 6 פרסומים בלבד בשנת 2019. לדברי דורי, המספרים משקפים את מדיניות ראש הרשות, ד"ר משה ברקת, לערוך שינויים רבים בהסדרי הרגולציה בתחום הבריאות אשר נקבעו על ידי קודמתו לתפקיד, דורית סלינגר.

עם עיקרי ההסדרות נמנים השינויים בהוראות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) (ביטוח סיעודי קבוצתי לחברי קופת חולים) (תיקון),





חגיגות 4 שנים לקופות הגמל להשקעה - האם פוליסות החיסכון יהפכו לא רלוונטיות?

ההצהרה של משה ברקת על תוכניותיו להגדיל את ההפקדות לקופות הגמל להשקעה מעלה סימני שאלה לגבי היתרון היחסי שיוותר בידי פוליסות החיסכון | אלא שברקת דווקא מעוניין בהרחבת ערוצי ההפצה שלהן | האם חברות כרטיסי האשראי יקבלו אור ירוק לשווק אותן?

מניות עם כמיליארד שקלים. בסך הכל כמעט 10 מיליארד שקלים מתוך 18 מיליארד שקלים בתעשייה כולה נמצאים בשלוש קופות של בית ההשקעות.

המצטיינת המפתיעה של השלוש השנים האחרונות

באופן מעט אבסורדי, המצטיינת בקרב קופות הגמל להשקעה בשלוש השנים האחרונות היא בכלל קופת הגמל להשקעה של **אנליסט** במסלול מניות, עם תשואה שנתית ממוצעת של 11.5%. אחריה הקופה עוקבת מדד ה-S&P500 של **הלמן אלדובי** עם תשואה שנתית ממוצעת בשלוש השנים האחרונות של 10.69%, במקום השלישי **ילין לפידות** מסלול מניות עם תשואה שנתית ממוצעת של 7.8% ואילו אלטשולר שחם מסלול מניות נמצאת רק במקום הרביעי עם תשואה שנתית ממוצעת של 7.58%.

המסלול הכללי של קופת הגמל להשקעה של אלטשולר שחם, שכאמור מרכז את רוב נכסי תעשיית הגמל להשקעה מתברג במקום השני (בין המסלולים הכלליים) בשלוש שנים - תשואה שנתית ממוצעת של 5.32%, אחרי אנליסט גמל להשקעה כללי שנמצאת במקום הראשון עם תשואה שנתית ממוצעת של 5.33%, כלומר ממש על חודו של קול ואף על פי כן, קופת הגמל להשקעה במסלול הכללי של אנליסט מנהלת סכום מצחיק של 270 מיליון שקלים בהשוואה למקבילה

קופת הגמל להשקעה חוגגת בימים אלו 4 שנים לקיומה עם כ-18 מיליארד שקלים שהופקדו במוצר. בהתחשב בכך שתקרת ההפקדה עומדת על 71 אלף שקלים בשנה לאדם, מדובר בסכום גבוה מאד. במיוחד אם לוקחים בחשבון שהמוצר המתחרה, פוליסות החיסכון הפיננסיות מנהלות, כך לפי הערכות, כ-50-60 מיליארד שקלים והן קיימות כבר מעל עשור.

מה סוד הקסם של קופות הגמל להשקעה?

סביבת הריבית האפסית שהופכת את הפיקדונות בבנקים ללא רלוונטיים, בשילוב עם הרצון של הציבור למוצר 'שגר ושכח', הפכו את קופת הגמל להשקעה למוצר אהוב שהציבור מוכן לשלם עליו, ולא מעט אנב, דמי ניהול ממוצעים של 0.64%, כשרוב משמעותי של ההפקדות מתרכז בבית השקעות אחד - **אלטשולר שחם**, שגובה דמי ניהול גבוהים אף יותר.

הכסף זורם לגוף אחד

מדהים לראות כי שלוש הקופות המובילות בסכומים מנוהלים, כולן של בית ההשקעות אלטשולר שחם: **אלטשולר שחם** מסלול כללי עם סכום של 5.7 מיליארד שקלים, אחריה אלטשולר מסלול מניות עם 3 מיליארד שקלים מנוהלים ובמקום השלישי אלטשולר אג'י'ח עד 15%

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

מסלולי קופות הגמל המצטיינות ב-3 השנים האחרונות:

היקף נכסים מנוהל במיליוני שקלים	ממוצע 3 שנים (תשואה שנתית)	
228.8	11.48%	אנליסט קופת גמל להשקעה מניית
198.5	10.69%	S&P500 הלמן-אלדובי להשקעה מחקה מדד
334.3	7.80%	ילין לפידות קופת גמל להשקעה מסלול מניית
2,976.8	7.58%	אלטשולר שחם חיסכון פלוס מניית
38.3	7.50%	הלמן-אלדובי להשקעה מניית ***
62.0	7.22%	מגדל גמל להשקעה מניית
88.6	6.82%	מיטב דש גמל להשקעה מסלול מניית
14.2	6.76%	אינפיניטי גמל להשקעה מניית
83.4	6.72%	כלל גמל לעתיד מניית
12.5	6.32%	אנליסט קופת גמל להשקעה חו"ל
52.4	5.77%	הלמן-אלדובי להשקעה פאסיבי - מדדי מניית
145.3	5.66%	גמל להשקעה מניית NEXT פסגות
14.7	5.47%	מיטב דש גמל להשקעה מסלול פאסיבי - מדדי מניית
51.0	5.42%	הראל גמל להשקעה מניית
269.9	5.33%	אנליסט קופת גמל להשקעה כללי
5,772.1	5.32%	אלטשולר שחם חיסכון פלוס כללי
602.8	5.09%	ילין לפידות קופת גמל להשקעה מס' כללי

ברקת מאות על הרחבת ההפצה של פוליסות החיסכון לעוד גורמים

מנגד, ברקת רמז בדבריו כי הוא סבור שפוליסות החיסכון צריכות להמשיך להתקיים לצד קופות הגמל להשקעה כשאמר כי "אנחנו צריכים לא להילחם בפוליסות החיסכון אלא למצוא דרך להרחיב את ההפצה שלהן, ולהרחיב את היצע המוצרים שמהווים גם תחרות אמיתית למערכת הבנקאית ולתכניות החיסכון או פיקדונות הציבור. זה המנוע של שוק ההון, מי רוצה לכבות אותו?".

ברקת העביר בדבריו כמה מסרים. ראשית, שהוא שוקל לאפשר לגורמים נוספים בתעשייה להפיץ את פוליסות החיסכון – האם כיוון בכך לבתי ההשקעות ואולי בכלל לחברות כרטיסי האשראי שרק נכנסו לתחום הפצת ביטוחי רכב? שנית, הוא אותת לרשות נ"ע שלא אוהבת את הפוליסות הפיננסיות שמתחרות בקרנות הנאמנות ובתיקים המנוהלים המפוקחים על ידה, כי הוא צפוי להילחם על זכות קיומן. ברשות אגב, מעוניינים בעיקר להשוות את כללי המשחק ולאפשר גם למשקיעים בקרנות הנאמנות הטבות מס דומות לאלו שמקבלים החוסכים בפוליסות ובקופות הגמל.

השינויים יחכו לממשלה הבאה

האישור להגדלת ההפקדות לגמל להשקעה לא יגיע כל כך מהר. תקופת בחירות בדרך ועד הרכבת ממשלה חדשה, ספק אם מישוה יעסוק בנושא. בנוסף, לא בטוח עד כמה רשות המיסים תתלהב מלאשר הגדלת הפקדות למוצר שמלכתחילה מעודד דחיית תשלום מיסים, בעת שקופת המדינה משוועת כעת למוזמנים. אלא שברקת לא מתכנן לוותר, ואם הוא הצהיר על התוכניות הללו, אפשר להניח בזהירות שהוא מעריך כי הן יצאו אל הפועל וקופות הגמל להשקעה ילכו ויהפכו למוצר מוביל בתעשיית ניהול ההשקעות.

באלטשולר שחם. גם קופת הגמל במסלול מניית של המצטיינת בשלוש השנים האחרונות, אנליסט, מנהלת רק 228 מיליון שקלים ומסלול המניית של ילין לפידות מנהל 334 מיליון שקלים בלבד. אלטשולר שחם הוא כמובן גוף השקעות מעולה שמכב שנה אחר שנה בצמרת טבלת הביצועים, אך הנתונים הללו מעידים עד כמה המיתוג והזיהוי של אלטשולר שחם בקרב הציבור כמותג מוביל בביצועים, הצליח לגייס אליו את רוב הכסף שנהר לתעשיית הגמל להשקעה.

האם תקרת ההפקדות למוצר תגדל ומה זה יעשה לפוליסות החיסכון?

מעבר לתחרות בין הגופים בתעשיית הגמל על ביצועים ועל גיוסים, מעניין היה מאד לשמוע בשבוע שעבר את דבריו של ד"ר **משה ברקת בוועידת עדיף** על כוונתו לפעול להגדיל את תקרת ההפקדות לקופת הגמל להשקעה ל-200 אלף שקלים בשנה ואפילו 250 אלף שקלים, ומה משמעות המהלך על פוליסות החיסכון הפיננסיות שמשווקות כיום רק על ידי חברות הביטוח.

במובנים רבים קופת הגמל להשקעה היא מוצר עדיף היום על פני הפוליסות, למעט מגבלת הסכום. דמי הניהול שמציעות חברת הגמל זולים יותר לרוב, האפשרות לנייד את הקופות בין מתחרים ללא אירוע מס והטבת המס הייחודית למתמידים שיחסכו במוצר עד גיל פרישה, מאפילים על פוליסות החיסכון. אלא שכיום, בעלי סכומי כסף גדולים של מאות אלפי שקלים לא מקבלים מענה בקופות הגמל להשקעה ופונים לפוליסות הפיננסיות, אחד המוצרים הרווחיים של חברות הביטוח. אם התוכניות של ברקת ושל סגן שר האוצר **יצחק כהן**, שחותר להגדלת התקרה בקופות הגמל להשקעה יתממשו, פוליסות החיסכון עלולות לאבד משמעותית מכוחן.

רשות שוק ההון מייצרת הליך אחיד למשיכת כספים מקופות הגמל

בין היתר נקבע כי אם עמית פנה ישירות לגוף המוסדי למשיכת כספים, הגוף לא יתנה את ההליך בפנייה לסוכן או ליועץ הפנסיוני שלו

עבודה ובכיסוי הביטוחי לשאיריו במצב של פטירה חס וחלילה. על מנת ליידיע את העמית בדבר השלכות המשיכה על זכויותיו בקרן, בטרם יבקש למשוך את הכספים, מוצע לקבוע כי בעת הגשת בקשה למשיכת כספי תגמולים, יהיה על עמית לחתום על דף מידע המפרט את השפעות משיכת הכספים על זכויותיו וזאת על מנת שישקול צעדיו ויקבל החלטה מושכלת בטרם יבחר לבצע את המשיכה.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע כי במצבים כגון משיכה בפטור ממס, משיכת כספי פיזיונים ועוד, רשאי גוף מוסדי לדרוש מעמית להמציא מסמכים נוספים כמפורט בהוראות החוזר.

תיקון לגבי קרנות השתלמות וגמל להשקעה

בסעיף 4 מוצע להגדיר את המסמכים שגוף מוסדי רשאי לדרוש מעמית לצורך הגשת בקשה למשיכת כספים בסכום חד פעמי מקופת גמל שהיא קרן השתלמות או קופת גמל להשקעה.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע, בדומה לאמור בסעיף 3(ג) לעיל, כי במקרים האמורים בסעיף יהיה הגוף המוסדי רשאי לדרוש מעמית פרטים או מסמכים כמפורט בסעיף לצורך טיפול בבקשתו, בנוסף למסמכים כמפורט בסעיף קטן (א).

התייחסות לכספי עמית שנפטר והליך אפוטרופוס

בסעיף 5, סעיף קטן (א) מוצע להגדיר את המסמכים שגוף מוסדי רשאי לדרוש מזכאי לצורך הגשת בקשה למשיכת כספי עמית שנפטר, בסכום חד פעמי.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע, בדומה לאמור בסעיף 3(ג) לעיל, כי במקרים האמורים בסעיף יהיה הגוף המוסדי רשאי לדרוש מעמית פרטים או מסמכים כמפורט בסעיף לצורך טיפול בבקשתו, בנוסף למסמכים כמפורט בסעיף קטן (א).

בסעיף קטן (ג) מוצע להגדיר את המסמכים שגוף מוסדי רשאי לדרוש במקרים בהם בקשת משיכת כספי הנפטר מוגשת באמצעות מנהל עיזבון, על מנת לבחון את סמכותו של מנהל העיזבון לפעול למשיכת הכספים.

בסעיף 6 זה מוצע להגדיר את המסמכים שגוף מוסדי רשאי לדרוש שיצורפו לבקשה למשיכת כספים לפי סעיפים 3 עד 5 לחוזר, במקרים בהם בקשת המשיכה מוגשת באמצעות אפוטרופוס או מיופה כוח, וזאת בנוסף למסמכים המפורטים בסעיפים 3 עד 5 כאמור.

זיהוי באמצעות יישומון תשלומים דיגיטלי

כיום, כאשר מוגשת בקשה למשיכת כספים על ידי עמית או זכאי, הליך הזיהוי של העמית או הזכאי מבוצע לרוב באמצעות המצאת העתק תעודת זהות ואסמכתא בנקאית (צ'ק מבטול או אישור ניהול חשבון).

לצורך ייעול התהליך וחזוק הליך זיהוי העמית מוצע לקבוע בסעיף 7

הליך משיכת כספים מקופת גמל שלא בדרך של קצבה (בסכום חד פעמי), לרבות הגדרת המסמכים הנדרשים לצורך הגשת בקשה למשיכת כספים ואופן הטיפול בבקשה כאמור אינו מוסדר כיום, ולפיכך נכון להיום כל קופה נוהגת באופן אחר ביחס להליך המשיכה. "בשנים האחרונות אנו עדים לצמיחה בכמות הבקשות למשיכת כספים המוגשות לגופים המפוקחים וכן לעלייה בהיקף סכומי המשיכה. במצב דברים זה, הצורך בקביעת כללים ברורים לטיפול בבקשה למשיכת כספים ובהגדרת המסמכים הנדרשים לצורך הגשת בקשה למשיכת כספים, בא לידי ביטוי ביתר שאת בפניות הציבור המתקבלות בנושא. מפניות ציבור אלו עולה תמונת מצב לפיה הליך המשיכה ארוך ומסורבל ומתאפיין לא אחת בעיכובים הנובעים לרוב מדרישת הגופים לקבלת מסמכים נוספים גם אם נמסרו זה מכבר, או מדרישתם לקבלת מסמכים שלא בהכרח נדרשים לצורך ביצוע הליך המשיכה וכן הלאה", הסבירו ברשות שוק ההון את אסדרת הליך משיכת הכספים אשר פורסמה ביום חמישי האחרון במסגרת טיוטה שנייה בנושא.

בשל כך, מציעה הרשות לקבוע בחוזר הוראות לעניין הליך הטיפול בבקשה למשיכת כספים. "מטרת החוזר היא מחד לייצר תהליך פשוט ומסודר לעמית המבקש למשוך כספים ולהבטיח בכך את יכולתו לממש את זכויותיו למשיכת הכספים בהליך פשוט, ברור ומהיר ומאידיך להביא לייעילות תפעולית בגופים המוסדיים שתסייע ליצירת הליך משיכה יעיל ומסודר", הסבירו בפיקוח.

תחילתו של החוזר ב-1 במרץ 2021. על מנת לתת לגופים זמן היערכות להקמת ממשק מול הגופים המתאימים לצורך ביצוע אימות זהות כנדרש בחוזר, מוצע לקבוע כי עד לתום תקופת המעבר ב-1 במאי 2021 ניתן להמשיך לבצע אימות זהות באמצעים המקובלים היום, כלומר באמצעות העתק תעודת זהות והעתק המחאה מבוטלת או אסמכתא מהבנק.

העמית יחתום על כך שהוא מבין את השלכות משיכת הכספים על הפנסיה

בסעיף 3 לטיטה מוצע להגדיר את המסמכים שגוף מוסדי רשאי לדרוש מעמית לצורך הגשת בקשה למשיכת כספים בסכום חד פעמי מקופת גמל שהיא קרן פנסיה, פוליסה לביטוח חיים, קופת גמל לחיסכון או קופת גמל אישית לפיזיונים.

מוצע לקבוע כי גוף מוסדי יהיה רשאי לדרוש מעמית להמציא טופס בקשה למשיכת כספים הכולל פרטים בנוגע לעמית ולמשיכה, אופן העברת הכספים, פרטי חשבון הבנק של העמית, אופן קבלת מידע ביחס לבקשת המשיכה, רשימת המסמכים המצורפים ועוד.

עוד מוצע לקבוע כי לצורך אימות זהות עמית, יהיה על עמית להמציא תצלום תעודת זהות. מאחר שבמקרים של תושב חוץ הליך אימות זהות מורכב יותר, יידרש עמית שהוא תושב חוץ להמציא תצלום דרכון בצירוף זיהוי קונסולרי.

משיכת כספים מרכיב התגמולים עלולה לבטל או לפגוע משמעותית בקצבת הזקנה של העמית וכן בכיסוי הביטוחי שלו במצב של אבדן כושר

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<< הרשות מייצרת הליך אחיד למשיכת כספים מקופות הגמל

המסכמת את פרטי המשיכה, בדומה לאמור לגבי סעיף 8(ח) כמפורט לעיל ובשינויים המחוייבים.

יובהר כי סעיף זה הוא הסעיף היחיד בחוזר אשר חל על משיכת כספי פיצויים בידי מעסיק ועניינו חובת משלוח הודעות לעמית עקב בקשת המעסיק למשיכת כספי הפיצויים. יתר ההוראות הקבועות בחוזר מלבד הוראת סעיף זה אינן חלות על משיכת כספי פיצויים בידי מעסיק.

מגוון אפשרויות דיגיטליות

בסעיף 11 מוצע להסדיר את אופן הגשת בקשה למשיכת כספים וביצוע כלל הפעולות הנוגעות לבקשה. על מנת לסייע לעמיתים לממש את זכויותיהם, מוצע כי גוף מוסדי יאפשר את הגשת הבקשה וביצוע הפעולות הנוגעות לבקשה במגוון אמצעים, ובכלל זה באמצעים דיגיטליים כמפורט בסעיף.

בסעיף 12, סעיפים קטנים (א) ו-(ב) מוצע לקבוע את אופן שליחת ההודעות לעמית או לזכאי בקשר לבקשת המשיכה.

בסעיף קטן (א) מוצע לקבוע שהודעות בקשר לבקשת המשיכה ישלחו לעמית או לזכאי הן בדואר אלקטרוני והן בדואר רגיל אלא אם ביקשו בטופס המשיכה שהודעות ישלחו להם רק באחד מהאמצעים כאמור.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע כי בנוסף לשליחת ההודעות בדואר אלקטרוני ובדואר רגיל, ישלח הגוף המוסדי את ההודעות בקשר לבקשת המשיכה, גם באמצעות מסרון לטלפון הנייד.

בסעיף קטן (ג) מוצע לקבוע כי בנוסף לחובת משלוח ההודעות כאמור, יהיה על הגוף המוסדי להציג את ההודעות המלאות והמפורטות ששלח לעמית גם בחשבונות האישי המקוון של העמית.

בסעיף קטן (ד) מוצע לקבוע כי במקרים בהם הבקשה למשיכת כספים הוגשה על ידי סוכן פנסיוני או יועץ פנסיוני, ההודעה תשלח הן לסוכן או ליועץ והן לעמית או לזכאי, לפי העניין. לעומת זאת, במקרים שהבקשה הוגשה על ידי העמית או הזכאי, ישלח הגוף המוסדי הודעות לפי חוזר זה, רק לעמית או לזכאי, גם אם הוא מיוצג על-ידי סוכן או יועץ, אלא אם כן בטופס המשיכה בחר העמית או הזכאי כי ההודעות ישלחו גם לסוכן או היועץ.

על מנת לייעל את הליך משיכת הכספים וכן לספק מידע נרחב לעמית המעוניין למשוך כספים מקופת הגמל, מוצע בסעיף קטן (ה) להורות לגוף המוסדי להציג דף אינטרנט ייעודי בנושא משיכת כספים באתר האינטרנט של הגוף המוסדי אשר יאפשר גישה נוחה לכלל הטפסים הנוגעים למשיכה וכן יספק מידע נרחב לעמית או הזכאי באשר לאופן הגשת הבקשה, רשימת המסמכים שיש לצרף לה, השלכות המשיכה על זכויות העמית, הוראות ודרישות הדין ביחס למשיכה בפטור ממס, והשלכות משיכה שלא כדין על העמית.

קרנות הפנסיה הוותיקות וחלק מקופות הגמל הוחרגו

מוצע לקבוע כי תחולת החוזר תהיה על הגופים המוסדיים למעט קרן פנסיה ותיקה וקופות הגמל המנויות בסעיף 14 (קופות גמל למטרה אחרת או קופות גמל מרכזיות לקצבה, לפיצויים, לדמי מחלה ולהשתתפות בפנסיה תקציבית), וזאת מאחר שהוראות חוזר זה אינן רלוונטיות לקופות גמל אלו. בנוסף, מוצע לקבוע כי הוראות החוזר לא יחולו במקרים שבהם חלות הוראות החוזרים המפורטים בסעיף, וזאת מאחר וחוזרים אלה קובעים הוראות ייחודיות למקרים שעליהם הם חלים.

סעיף קטן (א) כי תשלום הכספים על ידי הגוף המוסדי יבוצע רק לאחר שהגוף המוסדי אימת את זהות המבקש באמצעות מערכת סליקה בנקאית (מס"ב) או באמצעות הבנק שבו מצוי החשבון שנמסר בטופס בקשת המשיכה, על מנת לוודא שהזיהוי יהיה חד חד ערכי והכספים יועברו לחשבון המבקש ולא לחשבון אחר.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע כי בנוסף לאמור לעיל, רשאי הגוף המוסדי להציע לעמית לבצע את משיכת כספים ואימות זהותו באמצעות יישומון תשלומים דיגיטלי.

בסעיף קטן (ג) מוצע לקבוע כי על אף האמור בסעיף קטן (א), במקרים שבהם אין למבקש חשבון בנק שאליו ניתן להעביר את הכספים, הליך הזיהוי יתבצע בהתאם לשיקול דעתו של הגוף המוסדי ובכפוף להוראות הדין.

אחידות בין קופות הגמל השונות

בסעיף 8, סעיפים קטנים (א) עד (ה), מוצע להגדיר הליך סדור ואחיד לטיפול הגוף המוסדי בבקשה למשיכת כספים לאחר שהוגשה על-ידי עמית או זכאי. זאת, על מנת לייעל את הליך הטיפול בבקשה למשיכה, לייצר אחידות בין קופות הגמל השונות ככל הניתן ולסייע לעמית לממש את זכויותיו בקרן.

בסעיף קטן (ג) מוצע לקבוע כי במקרים שבהם בקשה למשיכת כספים אינה ניתנת לביצוע בשל מניעה שבדין, כגון בשל עיקול שהוטל על החשבון, רישום הערה על קבלת פס"ד לחלוקת חיסכון פנסיוני בין בני זוג וכדומה, יציין הגוף המוסדי כי לא ניתן לטפל בבקשה וינתן פירוט בנוגע להוראת הדין אשר בשלה יש מניעה לביצוע המשיכה.

בסעיף קטן (ו) מוצע לקבוע כי גוף מוסדי לא יתנה את משיכת הכספים בהגעת המבקש לסניפי הגוף המוסדי או בפגישה פרונטלית עם מי מטעמו, למעט במצב שאין למבקש חשבון בנק אליו ניתן להעביר את הכספים, שאז בהתאם למוצע בסעיף קטן 7(ב) לחוזר יפעל הגוף המוסדי לפי שיקול דעתו, בכפוף להוראות הדין.

לאור פניות ציבור שהתקבלו ברשות בנושא, מוצע לקבוע בסעיף קטן (ז) כי אם העמית פנה ישירות לגוף המוסדי בבקשה למשיכה או בקשר אליה, לא רשאי הגוף המוסדי להתנות את טיפולו בבקשה בכך שתוגש או תטופל בידי הסוכן או היועץ הפנסיוני, גם אם העמית מיוצג על ידי סוכן או יועץ פנסיוני.

בסעיף קטן (ח) מוצע לקבוע כי לאחר השלמת הליך המשיכה, ולא יאחר מעשרה ימי עסקים ממועד ביצוע התשלום, ישלח הגוף המוסדי לעמית או הזכאי הודעה המסכמת את פרטי המשיכה, לרבות פרטי חשבון העמית בקופה, פרטי החשבון שאליו הועברו הכספים, תאריך ביצוע ההעברה, סכום המשיכה והרכבו וכיצא בזה.

התראה על משיכת כספי פיצויים על ידי המעסיק

בסעיף 9, סעיף קטן (א), מוצע לקבוע כי במקרה שמעסיק מבקש למשוך כספי פיצויים שהפקיד בגין עמית, בהתאם לתנאים הקבועים בפסקאות משנה (ב) ו-(ד) לסעיף 23(א)(3) לחוק, על הגוף המוסדי להודיע לעמית על בקשת המעסיק למשיכת כספי הפיצויים בטרם יבצע המשיכה על מנת לאפשר לעמית להביע התנגדותו לבקשת המעסיק.

בסעיף קטן (ב) מוצע לקבוע כי ככל שכספי הפיצויים נמשכו בידי מעסיק, על הגוף המוסדי לשלוח לעמית לאחר השלמת הליך המשיכה, ולא יאחר מעשרה ימי עסקים ממועד ביצוע התשלום למעסיק, הודעה

בעקבות העתירה: בית הדין של לשכת סוכני הביטוח עצר זמנית הנחות בדמי החבר שאינן בתקנון

בית הדין דן בעתירה שהגיש אריה לבנוני נגד הוועד המנהל של לשכת סוכני הביטוח והורה לוועד להגיב בתוך שלושה שבועות | לאחר קבלת התגובה ופרוטוקול הדיון בישיבת הוועד שהפכה את ההחלטה, יתקיים דיון בעתירה



לשנת 2020. המדובר במאות חברים, כך שהיקף הנהנים שלא כדין מחברותם בלשכה ומשירותי הלשכה ללא תשלום דמי חבר כדין הוא עצום ועלול להביא לעצירת תשלומי דמי חבר של מי שרואים עצמם 'פראיירים' בשל תשלום דמי חבר מלאים על ידם", כתב לבנוני בעתירה. יש לציין כי מדובר בשנת בחירות, ומלבד הנושא הכספי, מי שלא ישלם את דמי החבר שלו עד חצי שנה לפני הבחירות, כלומר עד חודש מאי 2021, לא יהיה רשאי להצביע בבחירות או להיבחר בהן. יש לציין כי מגוון ההנחות המדובר אינו דבר חדש אלא נוהל שהשתרש בשנים האחרונות, מתוך מטרה להגדיל את מספר החברים בלשכה.

לשכת סוכני הביטוח: "הניסיון של גורמים פוליטיים לפגוע בהיקף חברי הלשכה דווקא בתקופה זו מקומם וראוי לגינוי"

מלשכת סוכני הביטוח נמסר: "לשכת סוכני הביטוח הינה עמותה מאורגנת מסודרת ומפוקחת. אנו מברכים על כל בדיקה וכל ביקורת של ועדת הביקורת. הוועד המנהל לאחר שיקול דעת מעמיק הבין שדווקא כעת בעת משבר הקורונה ולאור האיומים הרבים על סוכני הביטוח והמצוקה הכלכלית, הרי שבמנעד האפשרויות הקיימות, ראוי דווקא לקבוע כי יש לערוך חשיבה ובחינה מחדשת של מתן ההנחות ואין מקום לקטוע באבחה אחת את ההנחות הקיימות עשרות שנים וכל זאת, במטרה אחת ברורה ושקופה - להקל על אותם סוכנים אשר עומדים בקריטריונים שנקבעו עבורם וביטול הנחות שכבר אינן רלוונטיות. הניסיון של גורמים פוליטיים לפגוע בהיקף חברי הלשכה דווקא בתקופה זו מקומם וראוי לגינוי. הלשכה תמשיך לפעול להרחיב את מעגל הסוכנים והסוכנות תחת כנפי הלשכה כדי לשמור על מעמד המקצוע ופרנסת הסוכנים, ואנחנו מברכים על הבעת האמון היומיומית שמביעים חברי הלשכה הקיימים והמצטרפים החדשים. אין לנו אלא להצר על כך שגורמים שונים לא הפנימו שהבחירות כבר נגמרו לפני מעל 3 שנים ועדיין מנסים לחבל בפעילות המבורכת של הלשכה והעומד בראשה".

העתירה של יו"ר ועדת הביקורת של לשכת סוכני הביטוח, אריה לבנוני, נגד הוועד המנהל, בנושא ההנחות אשר ניתנות לחברי הלשכה מקבוצות שונות, עליה פורסם לראשונה בעדיף, עוררה סערה. בית הדין של לשכת סוכני הביטוח כבר התכנס השבוע (ב') לדון בעתירה, ושלושת חבריו הוציאו צו המתיר לגבות אך ורק דמי חבר על פי התקנון, קרי, הם אסרו להעניק הנחות שלא הותרו על פי התקנון.

כזכור, על פי העתירה, ניתנו בשנים האחרונות 18 סוגי הנחות, למשל לסוכנים צעירים, לסוכנים שהם אחים וכן לחברי סוכנויות מסוימות, בעוד שתקנון הלשכה מתיר רק שלושה סוגי הנחות - א. 50% הנחה לסוכנים מעל גיל 70; ב. פטור מלא מדי חבר לסוכנים מעל גיל 80; ג. בהתאם לאישור הוועד המנהל עבור חבר שנמצא במצוקה כלכלית.

בצו שהוציאו שלושת חברי בית הדין עו"ד ישראל זר-אביב (אב בית הדין), ירון פל ואלי איש שלום נכתב כי על הוועד להגיב על העתירה עד ליום 15.1.2021 ולצרף את פרוטוקול הישיבה של הוועד מיום 20.12.2020, כאשר עם קבלת המסמכים החסרים ידון בית הדין בעתירה לגופה. עם זאת, בית הדין דחה את בקשת העותר לזמן את חברי הוועד שקיבלו את ההחלטה בישיבת הוועד שהתקיימה בשבוע שעבר, בה הפכו חברי הוועד את ההחלטות שהתקבלו הן בוועד המנהל (בתאריך 24 בנובמבר 2020) והן במועצה הארצית (ב-26 בנובמבר 2020), ישיבות בהן הצביעו פה אחד המשתתפים בעד ביטול ההנחות, מלבד אלה המופיעות בתקנון.

"סכנה ולפיה חבר לשכה שקופח עלול לתבוע ובצדק את הלשכה"

על פי העתירה, מנתונים שליקטה ועדת הביקורת עולה כי מדובר ב-894 חברי לשכה אשר נהנים מאחד מ-18 סוגי ההנחות. "תופעה זו אשר יוצרת אפליה בין חברים לעניין גובה דמי החבר המשולמים על ידם, מסבה גם נזק כספי לקופת הלשכה. חברים המגלים שהם משלמים את דמי החבר כדת וכדין בעוד אחרים נהנים מהנחה שלא כדין עלולים להצביע ברגליה ואף לפרוש מחברותם בלשכה", כתב לבנוני.

"מבחינת מספר חברי לשכה המשלמים את דמי החבר המלאים, למעט מי שזכאים להנחות על פי התקנון, היקף הנהנים מההנחות הוא משמעותי ביותר והמשך מדיניות זו עלולה לגרום נזק תדמיתי וכספי ניכרים ללשכה. ואף זאת, המשך המצב הקיים טומן בחובו סכנה ולפיה חבר לשכה שקופח עלול לתבוע ובצדק בשמו ובשם חבריו את הלשכה בשל התנהלותה הקלוקלת, אשר מפירה ברגל גסה את התקנון שלה", הוא הוסיף.

"לנתונים אלה יש להוסיף את מספרם של מי שטרם שילמו דמי חבר

שלמה פשה מונה למנכ"ל בפועל של פסגות

ההחלטה על מינויו של המשנה למנכ"ל התקבלה בדירקטוריון של בית ההשקעות כמה שעות אחרי הודעתו של ראובן קפלן על התפטרותו מתפקידו כמנכ"ל

של פשה, מקצועיותו והיכרותו לעומק את פעילות החברות בפסגות, שוק ההון המקומי וההזדמנויות העומדות בפני החברה בעת הזו, יסייעו לו יחד עם הנהלת פסגות. הדירקטוריון הדגיש בהחלטתו כי הוא מעניק לפשה את התמיכה המלאה שתידרש להצלחתה של החברה, ואיחל הצלחה רבה לשלמה פשה ולהנהלת החברה.



שלמה פשה /
צילום: רמי זרנגר

פשה אמר: "כמי שעובד בחברה למעלה מ-25 שנים במגוון תפקידים, וכמי שצמח והצמיח דורות של עובדים ומנהלים בפסגות, אני לוקח על עצמי את המשימה באחריות גדולה מתוך אמונה שלמה בכך שנעשה את המיטב עבור לקוחות פסגות".

דירקטוריון בית ההשקעות פסגות החליט בסוף השבוע שעבר (ד') על מינויו של המשנה למנכ"ל שלמה פשה המשמש גם כ-CFO של הקבוצה, כמנכ"ל בפועל של פסגות בית השקעות. פשה ימשיך בתפקידו גם כיו"ר פסגות קופות גמל וימונה גם ליו"ר חברת הקרנות וחברת ניי"ע. ההודעה על מינויו של פשה הגיע כמה שעות בלבד אחרי הודעתו של ראובן קפלן על התפטרותו מתפקיד מנכ"ל פסגות, שנה וחצי בלבד אחרי שהחל את כהונתו. במכתב ששלח ליו"ר בית ההשקעות, ארז נחום, כתב קפלן: "ברצוני לסיים את כל תפקידי בחברה. אני מודה לכם על האמון שנתתם בי במהלך התקופה". דירקטוריון פסגות בית השקעות ציין בהחלטתו כי ניסיונו רב השנים

עבד חסדייה, סגן בכיר לממונה על שוק ההון לשעבר, מצטרף להראל

ימונה לסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף חדשנות ופיתוח מוצרים בחטיבת הדיגיטל

תפקידים ברשות לרבות מנהל מחלקת קופות גמל, יועץ בכיר לממונה על שוק ההון ומנהל חטיבת הפיקוח. חסדייה הינו בעל תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ותואר שני במנהל עסקים מהאוניברסיטה העברית. עבד צפוי להיכנס לתפקידו לאחר שתושלם שנה מעזיבת תפקידו ברשות.



עבד חסדייה |
צילום: דוברות
רשות שוק ההון

בהראל הסבירו כי צירופו של חסדייה הינה חלק מיישום התוכנית האסטרטגית שהושקה לפני כארבע שנים, ואשר גובשה בסיוע יועצי קבוצת "דלויט" הבינלאומית. במסגרת זו, הראל צועדת צעד נוסף בגישת ההתמקדות בלקוח והצבתו במרכז. זאת כאשר פיתוח נכסים דיגיטליים, יכולות ניתוח נתונים ודאטה ויישום אסטרטגיה דיגיטלית וחדשנות, מאפשרים להראל, בשיתוף פעולה הדוק ומלא עם הסוכנים, להציע פתרונות מותאמים אישית ללקוח, החל משלב המכירה, דרך הקשר עם הלקוח והשירות ללקוח, הטיפול בתביעות וחידוש חוזה הביטוח.

חיזוק משמעותי לקבוצת הראל ביטוח ופיננסים. עבד חסדייה, שכיהן בשנים האחרונות כסגן בכיר לממונה על שוק ההון ברשות שוק ההון ביטוח וחסכון, מצטרף לקבוצה. חסדייה הודיע על עזיבתו את הרשות ב-1 בינואר 2020 ועזב בפועל חודש לאחר מכן, כשהוא כבר מסיים את תקופת הצינון ויתחיל את עבודתו בהראל ב-1 בפברואר 2021. חסדייה הוביל בשנים האחרונות תהליכים משמעותיים ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון ובהם: הסדרת עבודת הדירקטוריון וועדותיו בגופים מוסדיים, הפחתת דרישות ההון וניהול תהליכי כניסת חברות ביטוח חדשות לשוק, הקמת קופות גמל להשקעה, הקמת אתר הר הכסף ועוד. מהחברה נמסר כי צירופו להנהלת הראל יאפשר להראל ליישם את היכולות הדיגיטליות הגבוהות שפותחו בה והתאמתן לעידן הדיגיטלי, בהתאמה לצרכי הלקוחות ולהעדפותיהם, תוך שימוש בכלים החדשניים ביותר. הוא החל את דרכו ברשות שוק ההון בשנת 2007 ומילא מספר

הגישור, הפיצוי ואי התחרות: מגדל וניר גלעד חתמו על הסכם

היו"ר שעוזב יקבל פיצוי של 5 חודשי העסקה והצדדים ייפגשו על מנת לדון בטענותיו לנזקים שנגרמו לו עקב סיום תפקידו בחברת הביטוח ובחברת האחזקות



ניר גלעד /
צילום: באדיבות
מגדל

נלוויים), מתוך שישה חודשי הודעה מוקדמת להם הוא זכאי על פי הסכם ההעסקה שלו וכן השכר האחרון וכל תשלום נוסף המגיע לו על פי דין או הסכם ההעסקה. בנוסף, הצדדים הסכימו לקיים הליך גישור בקשר לטענות גלעד לנזקים שנגרמו לו עקב סיום תפקידו בחברות. ככל שהליך הגישור לא יסתיים בהסדר גישור, למנכ"ל והיו"ר היוצא יישמרו כל טענותיו ויהיה רשאי לפעול למיצוי זכויותיו, מבלי שהסכמתו האמורה תפגע בטענותיו. מגדל, לחברות שמורות כל טענות ההגנה. ככל שהליך הגישור יסתיים בהסדר גישור, יהיה ההסדר טעון אישור בידי הצדדים על פי דין.

ההסכם שנחתם בין הצדדים כולל גם ויתור מצד החברות ביחס להתחייבותו של גלעד לאי תחרות על פי ההסכם ההעסקה שלו וכן ויתור וסילוק טענות ותביעות של החברות והדירקטורים בחברות כלפי גלעד, וכן, כפוף לחתימה על הסכם בהליך הגישור, ככל שיושג, ביחס לפיצוי של גלעד ויתור וסילוק טענות ותביעות של גלעד כלפי החברות והדירקטורים בחברות.

דירקטוריון מגדל אחזקות ודירקטוריון מגדל חברה לביטוח אישרו בימים האחרונים את הסכם ההתקשרות עם ניר גלעד. לאחר אישור ועדות הביקורת של החברות, יאפשר הסכם ההתקשרות עם גלעד, המכהן כמנכ"ל החברה וכיו"ר הדירקטוריון של מגדל ביטוח, את סיום העסקתו של גלעד בהסכמת שני הצדדים, מבלי שגלעד יצטרך להודות בכל טענה שהיא.

על פי ההסכם, מועד סיום יחסי עובד - מעסיק בין גלעד לבין מגדל ביטוח יהיה ביום ה-1 בפברואר 2021. גלעד יסיים את תפקידו כיו"ר מגדל ביטוח ביום חמישי הקרוב, 31 בדצמבר 2020, או במועד בו יאשר הממונה על שוק ההון מינוי יו"ר חדש למגדל ביטוח, המאוחר מבין השניים. כזכור, ביום חמישי האחרון אישר דירקטוריון מגדל את מינוי של מוטי רוזן לתפקיד יו"ר מגדל ביטוח, כפוף לאישור הממונה על שוק ההון. באשר לגלעד, ביום שישי הקרוב תחל תקופת ההודעה המוקדמת, כאשר גלעד ימשיך לכהן כמנכ"ל החברה עד ל-1 בפברואר 2021, ובאותו יום תסתיים העסקתו. לאחר מועד הסיום ישולמו לגלעד חלף הודעה מוקדמת, היתרה של חמישה חודשי העסקה (לרבות תנאים

מנכ"ל ארקיע היוצא ירון אמזלג מונה לסמנכ"ל הכספים של קבוצת פנינסולה

מייסד ומנכ"ל קבוצת פנינסולה, מיכה אבני: הצטרפותו של אמזלג לקבוצת פנינסולה מהווה צעד חשוב בדרך לביסוס מעמדנו כחברת האשראי החוץ בנקאי המובילה בישראל



ירון אמזלג /
צילום: לירון סאדי

כיהן גם כמנכ"ל החברה. לפני כן שימש אמזלג כסמנכ"ל הכספים של חברת סנוול וכיועץ פיננסי בכיר במחלקת הכלכלית של EY. מייסד ומנכ"ל קבוצת פנינסולה, מיכה אבני: "הצטרפותו של ירון אמזלג לקבוצת פנינסולה מהווה צעד חשוב בדרך לביסוס מעמדנו כחברת האשראי החוץ בנקאי המובילה בישראל. הרזומה של ירון כאיש פיננסים וניהול ברמות הגבוהות ביותר מדבר בעד עצמו, אבל חשוב מכך, הוא מביא עימו ערכים של ישרה, כבוד הדדי, שקיפות ומקצועיות, המתחברים ל-A.N.D המיוחד של פנינסולה". ירון אמזלג: "אני שמח להצטרף לקבוצת פנינסולה - חברת האשראי החוץ-בנקאי המובילה בישראל. התחברתי מאוד לסיפור ההצלחה, לבעלים ולערכי החברה, ואני משוכנע שיחד נגיע לשיאים חדשים".

ירון אמזלג, שסיים לאחרונה את תפקידו כמנכ"ל חברת התעופה ארקיע, מונה לסמנכ"ל הכספים של קבוצת פנינסולה (מבית מיטב דש), אחת מחברות האשראי החוץ בנקאי הגדולות בישראל. אמזלג נפרד מארקיע על רקע אחת התקופות המאתגרות ביותר שידע עולם התעופה. כמנכ"ל הוא הצליח להחזיר את ארקיע לפעילות לאחר מספר חודשי השבתה בשל מגבלות הקורונה, וזאת לאחר קבלת הלוואות בנקאיות בערבות המדינה וחתימה על הסכמים קיבוציים חדשים עם ועד העובדים כחלק מתכנית ההבראה הכוללת של החברה. אמזלג (41, נשוי + 3), בוגר לימודי כלכלה וחשבונאות מהאוניברסיטה העברית ורואה חשבון בהכשרתו, שימש בארבע השנים האחרונות כמשנה למנכ"ל וסמנכ"ל הכספים ארקיע, ובחצי השנה האחרונה

מנורה מבטחים: ג'ואנה ויסמן מונתה למנהלת תחום מערך האשראי הלא סחיר באגף ההשקעות

ויסמן כיהנה בעבר כסגנית מנהלת מחלקת האשראי בהפניקס השקעות והייתה בכירה גם בשלמה החזקות

סחיר וכך להשביח את תשואת תיק נכסי האשראי הלא סחירים וזאת במטרה לייצר למבוטחי ועמיתיה הקבוצה תשואה עודפת ברמת סיכון נמוכה.

בתפקידיה הקודמים שימשה ג'ואנה כסגנית מנהלת מחלקת האשראי בהפניקס השקעות וכחברת הנהלה ומנהלת מחלקת מימון בחברת "שלמה החזקות".

ניר מורוז, משנה למנכ"ל ומנהל אגף השקעות במנורה מבטחים: "אני מברך על הצטרפותה של ג'ואנה לאגף ההשקעות של החברה. ג'ואנה הנה מנהלת מוערכת, בעלת ידע נרחב וניסיון רב בתחום האשראי הבנקאי והמוסדי. אין לי ספק כי ג'ואנה תתרום מניסיונה הרב ותחזק את מערך ההשקעות של קבוצת מנורה מבטחים".



ג'ואנה ויסמן / צילום: דוברות מנורה מבטחים

קבוצת **מנורה מבטחים** מדווחת על הצטרפותה של **ג'ואנה ויסמן** לתפקיד מנהלת תחום מערך האשראי הלא סחיר באגף ההשקעות של הקבוצה. תחום מערך האשראי כולל בתוכו מחלקת תשתיות, מחלקת משכנתאות, מחלקת ערבויות ופעילות אשראי עסקי. תחום האשראי הלא סחיר בקבוצה מנהל נכסי אשראי כספיים בהיקף של כ-20 מיליארד שקלים לצד תיק ערבויות של כ-5 מיליארד שקלים (כאשר רובן ערבויות חוק מכר) והוא מעורב בחלק רב מעסקאות המימון בשוק. לג'ואנה ניסיון עשיר מתפקידיה הקודמים במגזר הפרטי בתחומי ההשקעות והאשראי. מינויה יאפשר לקבוצת מנורה מבטחים להעצים את היקף ההשקעות בתחום האשראי הלא

אורנית עידו מונתה לסמנכ"לית שיווק ופיתוח מוצרים בפמי הייתה בעבר יועצת בכירה למשרד הבריאות, ישראל דיגיטלית ובית החולים שיבא

בישראל, חברות הביטוח וארגונים גדולים נוספים במשק. "בעקבות מגפת הקורונה זינק היקף המענים שמעניקה פמי לכדי יותר ממיליון יעוצים בשנה", מוסיפים בפמי.

מולכו פיליבה ציינה בעקבות המינוי: "במהלך השנה האחרונה אנו חווים גידול אדיר בפעילות, מתמקדים בפיתוח מערכות טכנולוגיות מתקדמות תוך יצירת סינרגיה עם גורמים מובילים נוספים בעולם הרפואה מרחוק. במקביל אנו נערכים לעליית מדרגה נוספת בפעילות החברה עם פיתוח שירותי רפואה מרחוק גם בשווקים בינלאומיים. אין לי ספק כי לאורנית עידו תהיה תרומה חשובה במימוש היעדים העסקיים של פמי".



אורנית עידו / צילום: ארז עוזיר

אטל מולכו פיליבה, מנכ"לית **פמי**, מינתה את מומחית החדשנות והעתידנות הרפואית, **אורנית עידו**, לסמנכ"לית שיווק ופיתוח מוצרים החדשה של חברת הטכנולוגיה הרפואית. עידו (בת 47, נשואה + 3 בנות בוגרות) בוגרת תואר ראשון במנהל מערכות בריאות ותואר שני במנהל עסקים מגיעה לפמי לאחר שצברה ניסיון גלובלי עשיר של יותר משני עשורים במגזרי ה-Healthcare וההיי טק. בעברה, שימשה עידו כיועצת בכירה למשרד הבריאות, ישראל דיגיטלית ובית החולים שיבא. בפמי מציינים את העובדה שהחברה הקימה את התשתית הלאומית לרפואה מרחוק, מפתחת מערכי טלמדיסין במגוון רחב של התמחויות ומספקת שירותי רפואה מרחוק ללקוחות בתי החולים וקופות החולים



חדש: מגזין עדיף

לרגל ועידת עדיף ה-20

לצפייה במגזין

מערכת עדיף

P2P ראשונה בבורסה: טריא הופכת לחברה ציבורית באמצעות מיזוג עם לוזון נדל"ן

פלטפורמת השקעות ה-P2P הגדולה נכנסת לבורסה בתל אביב במהלך אסטרטגי להפוך לשחקנית משמעותית בשוק האשראי בישראל



שחף ארליך / צילום: אלי לוי

המשקיעים באמצעות טריא אשראי בהיקף כולל של כ-4.2 מיליארד שקלים. האשראי הועמד בעולמות הנדל"ן, עסקים קטנים ובינוניים ורכב.

טריא מנוהלת כיום על ידי שחף ארליך שמשמש כמנכ"ל החברה ויו"ר ועדת האשראי של טריא הוא דודו זקן, לשעבר המפקח על הבנקים. משרדי החברה ממוקמים בראש העין והיא מעסיקה כ-70 עובדים.

עמוס לוזון, מנכ"ל קבוצת לוזון מסר: "אני שמח מאוד על המיזוג. טריא היא אחת מחברות הפינטק הצומחות והמובילות בישראל, ואין לי ספק שהמהלך יוביל למימוש הפוטנציאל הרב שגלום בה".

שחף ארליך, מנכ"ל טריא מסר: "זוהי אבן דרך חשובה בחזון שלנו להפוך לשחקן משמעותי ולהוביל את המהפכה הפיננסית בישראל. גיוס ההון יאפשר לטריא להאיץ פיתוחים טכנולוגיים במטרה לייצר פתרון מיטבי עבור ציבור המשקיעים הפרטי והמוסדי מחד, ומאיץ ליצור תחרות למערכת הבנקאית בתחומים נוספים".

פלטפורמת ה-P2P **טריא** בדרך לבורסה בתל אביב. הכניסה לבורסה תעשה במסגרת מיזוג לשלד הבורסאי לוזון נדל"ן הנסחרת בבורסה בתל אביב בבעלותו של איש העסקים עמוס לוזון. בשלב זה שתי החברות חתמו על מזכר הבנות לפיו העסקה תבצע בדרך של החלפת מניות. בתום השלמת המיזוג, בעלי המניות של טריא יחזיקו 72.5% מהחברה הממוזגת, וצפויים להגיע לאחזקה של 82.5% בכפוף ליעדי הכנסות. במסגרת העסקה, פעילות ההתחדשות העירונית של לוזון נדל"ן תימכר כך שטריא מתמוזגת לשלד עם 70 מיליון שקלים בקופה מהיום הראשון.

ולווי בייס מיזוגים ורכישות בהובלת **יאיר אפרתי** הובילה את העסקה ומשמשת כבנקאי ההשקעות של טריא במהלך.

טריא היא חברת פינטק שפיתחה פלטפורמת השקעות ואשראי מבוססת טכנולוגיות מתקדמות. החברה הוקמה בשנת 2014, ובשנים שחלפו מאז הקמתה מיקמה עצמה בחזית הפינטק בישראל, בה היא פועלת תחת פיקוח רשות שוק ההון. עד היום העמיד ציבור

אגודת האקטוארים אישרה תקנים מקצועיים חדשים בתחומי האקטואריה

התקנים החדשים מתייחסים לניהול סיכונים, ניהול מודלים וחישוב חשבונאי של הטבות ותנאים סוציאליים לעובדים



ד"ר אברהם לוונגליק / צילום: יח"צ

האקטוארים, "אימוץ התקנים החדשים הוא חלק מתהליך מתמשך של האגודה, כגוף מקצועי מוביל המחויב ביישום הסטנדרטים המקצועיים הגבוהים של ארגון האקטוארים הבינלאומי, ה-IAA, תוך התאמתם למאפייני השוק הישראלי". עוד מבהיר ד"ר לוונגליק, כי "לארבעת התקנים שאושרו באגודת האקטוארים, צפויים להצטרף עוד שלושה תקנים חדשים, שגובשו בוועדה ופורסמו בקרוב להתייחסות חברי האגודה. שלושה תקנים אחרים, הנוגעים לתביעות תלויות, הושלמו ואושרו לפני מספר שנים. סך הכל, אם כן, תשלם האגודה את אימוצם והתאמתם של עשרה תקנים במהלך השנים האחרונות".

בתוך כך, השלימה לאחרונה אגודת האקטוארים בישראל מהלכים משמעותיים נוספים, בהם: ביצוע שינויים מהותיים בתקנון האגודה לטובת העצמת מעמדם וזכויותיהם של אקטוארים, שאינם אקטוארים מוסמכים; והשלמת מלוא מבחני ההסמכה אשר תוכננו השנה, למרות מגפת הקורונה, שכללו בסך הכל את קיומן של 161 בחינות מקוונות.

אגודת האקטוארים בישראל אימצה בימים האחרונים ארבעה תקנים מקצועיים חדשים, כולל קוד אתי חדש. בעקבות אישורם, הם יחייבו מעתה את האקטוארים בישראל חברי האגודה, בפעילותם השוטפת בחברות הביטוח, בגופי הפנסיה, בשוק החופשי ובמגוון סביבות עבודה נוספות, שבהן עובדים האקטוארים.

במפגש זום של האגודה, בהשתתפות קרוב ל-150 אקטוארים ברמות הסמכה שונות, הוצגו התקנים המקצועיים לאחר גיבושם בוועדת התקנים המקצועית ולאחר התייחסות חברי האגודה בטרם פורסמו באופן רשמי. במסגרת זו הציגו האקטואריות מלי מרגליות ולאורה גומז שני תקנים חדשים בניהול סיכונים, האקטואר עמיעד בן מאיר תקן חדש בניהול מודלים בכל תחומי האקטואריה והאקטואר שמואל יכמן תקן חדש בחישוב חשבונאי של הטבות ותנאים סוציאליים לעובדים. בנוסף, הוצג במפגש זום קודם של האגודה קוד אתי חדש מחייב.

לדברי ד"ר **אברהם לוונגליק**, יו"ר ועדת התקנים המקצועיים באגודת



ביטוח עולמי / אורי שלזינגר

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לוידיס: בדרך לפעילות בת-קיימא

הדוח הראשון של שוק הביטוח בלוידיס מכוון לשילוב מלא של קיימות, אחריות חברתית וממשל לתוך הפעילות העסקית בתחום הביטוח וביטוח המשנה

השוק (יעד להשגה עד 31 לדצמבר 2023) ויעדים חדשים לייצוג של מיעוט אתני וכהי עור בעמדות בכירות – יעד זה יוכרז בשנת 2021. יפוח מרכז סיכונים חדש שיושק בשנת 2021 אשר יבצע מחקרים על מוצרי ביטוח חדשים במטרה להגן על החברה האנושית מפני סיכונים מערכתיים, כולל סיכונים אקלים.

ברוס קרנגי-בראון (Bruce Carnegie-Brown), יו"ר ועדת ESG של לוידיס ויו"ר לוידיס, אמר שזו הפעם הראשונה שנקבעה אסטרטגיית ESG עבור השוק של לוידיס, מה שמהווה אבן דרך חשובה במסע לקראת בניית עתיד שהוא יותר בר-קיימא. "יש לנו את האפשרות למלא את חלקינו בבנייה בחזרה של עולם אמיץ וחסון יותר. אנחנו מכירים בכך שהיעדים שאנחנו מציבים יהיו מאתגרים אך יביאו הזדמנויות חדשות. נעבוד בצמוד עם השוק והלקוחות שלנו כדי לסייע להם לתכנן שינויים אלו, בה בעת שאנחנו מיישמים תכנית מנוהלת ארוכת טווח לקראת חיתום אחראי ובר-קיימא", אמר.

סיגל שלימוף, נציגת לוידיס בישראל, התייחסה לפרסום הדוח ואמרה לעדיף:

"כנציגת לוידיס בישראל, אני גאה בדוח הראשון שפרסמה לוידיס הכולל התחייבויות ברורות ומאתגרות בנושאי סביבה, חברה וממשל - Environmental, Social, Governance.

לוידיס ראתה עצמה מאז הקמתה כמובילת שוק בינלאומית לא רק בנושאים מקצועיים ועסקיים ביטוחיים, אלא גם בהיבטים ערכיים ומנהיגה בתחום התרומה לחברה.

הדוח מציב יעדים והתחייבויות ברורות שנועדו לסייע להתפתחות הכלכלית העולמית ולפיתוח עתיד בר-קיימא.

הדוח אינו מדבר במונחים כלליים, אלא כולל התחייבויות קונקרטיות של לוידיס לוקחת על עצמה בתחומי סביבה, חברה וממשל (ESG).

אין ספק שהצבת מטרות והתחייבויות אלה מציבה רף ערכי גבוה לעולם הביטוח ומציגה את לוידיס כמנהיגת שינוי בתקופה כה קריטית. לקראת תחילת 2021 עם פרסום התחייבויות כה ברורות וקונקרטיות, נוצרת תקווה גדולה ומחדירה אופטימיות שאנו בתחילתו של שינוי משמעותי.

ישום ההתחייבויות יעשה מלונדון על ידי הסינדיקטים השונים (בפיקוח לוידיס לונדון) לגבי כל הטריטוריות שבהן פועלת לוידיס בעולם, לרבות ישראל. ככל ויהיו הנחיות מקומיות ספציפיות למורשי לוידיס, הן יועברו אלי לבחינה ויישום".

שוק הביטוח של **לוידיס** בלונדון פרסם את הדוח הראשון שלו העוסק בסביבה, חברה וממשל.

הדוח כולל את השאיפות של לוידיס לשילוב מלא של קיימות, אחריות חברתית וממשל לתוך הפעילות העסקית בתחום הביטוח וביטוח המשנה. הדוח מתבסס על הפעילות הקיימת בלוידיס בתחום ה-ESG יחד עם אסטרטגיה מקיפה המתאימה ליעדי האומות המאוחדות לפיתוח בר-קיימא (Sustainable Development Goals).

הדוח מדגיש את הפעילות השוטפת הנעשית כדי להביא לשינוי תרבותי ברחבי השוק של לוידיס. האמור בא לידי ביטוי בהתחייבויות לפעילויות משמעותיות ומדידות בדרך לבניית סביבת עבודה מכילה יותר. למשל, באמצעות הקמת קבוצת ייעוץ לתרבות עבודה וקביעת יעדי מגדר כבר במהלך שנת 2020 ויעדים אתניים להעסקה שיוכרו בשנת 2021.

בדוח ישנו פירוט למגוון יוזמות, קיימות וחדשות, התומכות במעבר העולמי לפליטת אפס פחמן. תאגיד לוידיס מתכנן להקצות 5% מהקרן המרכזית שלו להשקעות אימפקט (השקעות חברתיות) עד לסוף שנת 2022 ולקבוע מפת דרכים למעבר לאפס פליטות פחמן בפעילותו עד סוף 2025.

בהקשר לאמור, לוידיס הודיעה לראשונה על יעדים לחיתום והשקעות אחראיים. אלו כוללים, בין השאר, עד סוף 2022 השגת היעד של 2% של הכנסות מפרמיות שמקורן במוצרי ביטוח חדשניים וברי-קיימא – לצורך כך יסופקו הנחיות להשגת יעד זה. נקבע לוח זמנים של עד ה-1 לינואר 2030 להפסקת מתן כיסוי ביטוחי לתחנות כח פחם תרמיות, למכרות פחם תרמיים, להפקת חולות זפת ולחיפוי אנרגיה חדשים בארקטיים, זאת על מנת להאיץ את מעברה של החברה האנושית מתלות בדלק פוסילי לעבר שימוש באנרגיה ממקורות מתחדשים.

לקראת ועידת שינוי האקלים של האו"ם (COP26) שתתקיים בגלזגו בשנת 2021, ישקלו דרכים על ידי השוק של לוידיס כיצד עוד יכול ענף הביטוח לתמוך בצורה הטובה ביותר במאמצים העולמיים לטיפול בסיכונים האקלים, ולהגיב לתכנית עשר הנקודות של ממשלת בריטניה למהפכה תעשייתית ירוקה.

בין התחייבויות ESG של השוק של לוידיס ניתן לאזכר:

השוק של לוידיס ימשיך לעודד שינוי תרבותי באמצעות מתן הדרכה מעשית כולל 'ערכת כלים תרבותית' וקביעת יעדים למדידה. יעד שלב ראשון של האמור כולל ייצוג נשי של 35% בעמדות בכירות ברחבי

הראל
ביטוח ופיננסים



המדריך הדיגיטלי של עדיף בשיתוף הראל
עושה לך סדר בביטוחי הבריאות, ישירות לטלפון הנייד

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

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 ופיננסים. 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.

מאת עו"ד גיא שמואלי



משפט מפתח

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

בית המשפט המחוזי חיפה: חברת ביטוח זרה יכולה להגיש תביעת שיבוב בישראל

כרסום נוסף בפסיקה שקבעה כי חברות ביטוח זרות אינן יכולות להגיש תביעת שיבוב בישראל: בית המשפט המחוזי בחיפה קובע כי יש לדון בסוגיה מחדש

במשפט, חסימת הזכות, תאפשר למזיק להתעשר ולא במשפט". בית המשפט קובע כי משמעות פסק הדין שניתן בעניין ויינה היא חסימתם של מבטחים זרים, שלא קיבלו רישיון לעסוק בעסקי ביטוח בישראל או פטור מהוראות החוק (כמו למשל חתמי לוידיס), מלתבוע מזיקים בגין תגמולי ביטוח ששולמו על ידם למבוטחיהם. "עם כל הכבוד, הנני סבור שלעניין זכות התחלוף, אין מקום להבחין בין מבטח (ישראלי או זר) שמחזיק ברישיון לעסוק בעסקי ביטוח בישראל ובין מבטח זר שאינו מחזיק ברישיון שכזה", קובע השופט יצחק כהן. עוד קובע השופט כי מבטחים זרים, שאינם עוסקים בעסקי ביטוח בישראל, אלא מחוצה לה, אינם נזקקים לרישיונות לפי חוק הפיקוח, ואינם כפופים להוראות האסדרה הישראליות. המערכת המאסדרת לה כפופים המבטחים העוסקים בעסקי ביטוח בישראל אינה חלה עליהם. "עם כל הכבוד", קובע השופט, "הנני סבור, שיש לבחון מסקנתו של בית המשפט בעניין ויינה מחדש". ומוסיף: "בשונה מקביעת בית המשפט בעניין 'ויינה', הנני סבור, כי מבטח זר, המוכיח שהוא 'מבטח' לפי הדינים החלים עליו במקום מושבו, המגיע לישראל לצורך הגשת תביעת תחלוף נגד מזיק ישראלי, אינו מאבד את גלימת המבטח רק משום שחוק הפיקוח הישראלי אינו חל עליו".

השופט דחה את הבקשה למחיקה על הסף וסיכם:

(א) נוכח הפטור שניתן לחתמי לוידיס מתחולת חוק הפיקוח, מלכתחילה לא היה מקום להגיש בקשה לדחיית תביעת התחלוף שהוגשה בשם על הסף, בהסתמך על פסק הדין "ויינה".

(ב) זכות התחלוף נועדה למנוע עשיית עושר ולא במשפט. חסימת תביעת התחלוף של מבטח, ישראלי או זר, עלולה לגרום להתעשרותו של המזיק שלא במשפט.

(ג) מבטח זר, שאינו עוסק בעסקי ביטוח בישראל, אינו חייב בקיום הוראות חוק הפיקוח, ואין להחיל עליו את הגדרת "מבטח", הקבועה בחוק הפיקוח.

(ד) חוק הפיקוח נועד להגן על צרכני הביטוח. חסימת תביעת תחלוף של מבטח זר, אינה משרתת את הגנת הצרכן אלא את "הגנת המזיק".

(ה) מבטח זר, הנאלץ להגיש תביעת תחלוף בבית משפט בישראל, אינו מאבד את גלימת המבטח לעניין סעיף 62 לחוק, רק משום כך שהוא מבטח זר, שחוק הפיקוח אינו חל עליו.

תא (חי') 31521-01-20 נובל אנרג'י מדיטרניאן לימיטד נ' צים שירותים ספנות משולבים

* הכותב הינו שותף במשרד עורכי הדין שמואלי שמשון RGS

בית המשפט המחוזי בחיפה דחה בקשה לסלק על הסף תביעת שיבוב שהוגשה על ידי 11 חברות ביטוח בינלאומיות, חלקן חתמי לוידיס, שאינן מחזיקות ברישיון מבטח בישראל. בבקשה נטען כי התובעות הן חברות ביטוח זרות, ועל כן אין הן זכאיות להגיש תביעת תחלוף לפי הוראות חוק חוזה הביטוח.

בפתח החלטתו מצוין סגן נשיא בית המשפט המחוזי בחיפה, השופט יצחק כהן כי דחיית הערעור על החלטת בית המשפט המחוזי בעניין VIG (ויינה אינשורנס גרופ) עליו נסמכו המבקשים אינו "הלכה שנפסקה בבית המשפט העליון", לאור העובדה כי בית המשפט העליון לא קיים דיון בנושא אלא דחה בקשה לערעור. סוגיית זכות השיבוב של חברת ביטוח זרה זוכה לשורת פסיקות סותרות של בתי המשפט המחוזיים ותידרש להחלטה של בית המשפט העליון.

עניינה של תביעת השיבוב שהוגשה לבית המשפט המחוזי בחיפה הוא בנזק שנגרם לציוד בשווי של כ-770 אלף דולר, אשר יובא ארצה בהובלה ימית עבור התובעות החברות נובל אנרג'י, דלק קידוחים ורציו. המטען יועד לתשתית היבשתית, שהוקמה במסגרת פרויקט הפקת הגז הטבעי מאתר "לויתן".

על פי כתב התביעה לאחר פריקת המטען מהאניה בה הובל, והעמסתו על משאית נמצא כי המטען ניזוק, כאשר בחלקו לא ניתן היה לעשות כלל שימוש. עוד נטען בכתב התביעה, כי בעקבות הנזקים שנגרמו למטען, נגרמו לתובעות נזקים כבדים, אותם העמידו התובעות, לצורך שומת אגרת המשפט, על סכום של 900,000 דולר.

חברת שלב 1945 הובלות, אחת הנתבעות, אשר צורפה לתביעה למקרה ויוכח, שהיא אחראית לנזק שאפשר ונגרם למטען במהלך ההובלה היבשתית, בדרך מנמל הפריקה ועד לאתר היעד, התבססה על פסק הדין של ויינה וטענה, בין היתר, כי המבטחות, כחברות ביטוח זרות אינן יכולות לתבוע תביעת שיבוב בישראל.

חברות הביטוח, מצידן, טענו כי המצב המשפטי אינו כה חד וחלק, ואינו מצדיק סילוק תביעתו של מבטח זר על הסף. ראשית דן בית המשפט בתביעה של חתמי לוידיס וצוין כי חתמי לוידיס נהנים בישראל מדין מיוחד. דין זה פוטר את חתמי לוידיס מהצורך לקבל רישיון לעסוק בעסקי ביטוח בישראל לפי חוק הפיקוח ולכן לא היה צורך לכלול אותם בבקשה לסילוק על הסף.

בהמשך דן בית המשפט בסוגיית זכות התחלוף של חברות ביטוח זרות. "אם תיחסם תביעת תחלוף של מבטח, מקומי או זר, הגורם היחיד שייחנה מכך יהיה המזיק, אשר יופטר מלשלם פיצויים, באופן מלא או חלקי, עבור הנזק שנגרם על ידיו", קובע בית המשפט. "ההיגיון הוא היגיון פשוט: כיוון שזכות התחלוף נועדה למנוע עשיית עושר ולא

51% מההון הינה **BayWa AG**, חברה ציבורית גרמנית. במגדל ביטוח מציינים, כי היקף השקעתה בחברה ובפרויקטים צפוי לעלות לסך של יותר מ-400 מיליון שקלים.

החברה הישראלית **A2Z Smart Technologies corp** אשר נסחרת בבורסת ה-TSXV בקנדה וגם בארצות הברית בבורסת OTCQX, לפי שווי של כ-30 מיליון דולר, השלימה גיוס של כ-27 מיליון שקלים. בין המשקיעים חברת **כלל ביטוח ופיננסים** שתשקיע 6.5 מיליון שקלים, קבוצת **יוחננוף** וכן מספר גופים פיננסיים מובילים. את הגיוס הובילו **אוריין חתמים**. החברה השלימה פיילוט מוצלח ברשת יוחננוף עם מוצר הדגל - עגלות חכמות אשר מבטלות את התורים בחנויות ובמרכולים. מדובר במוצר ישראלי כחול לבן פורץ דרך ובכוננת החברה לצאת עם המוצר לארצות הברית ולמדינות נוספות בקרוב.

חברת **פמי** הודיעה על שדרוג בתחום רפואת העור בישראל עם הבינה המלאכותית של **DermaDetect** וכי היא נערכת להטמיע את היישום גם עבור 68 מיליון מבוסחי שירות הבריאות הלאומי בבריטניה. בחברה מסבירים כי מאז תחילת משבר הקורונה ביצעה פמי יותר ממיליון ייעוצים רפואיים אונליין.

ניתן לקרוא את הידיעות בהרחבה באתר: 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
 ■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

לוח דרושים



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

« לאחד מלקוחותינו הגדולים דרושה/ מנהל/ת קשרי לקוחות, רצוי בעלת ניסיון בתחום מכירות ביטוח /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 שמעוניינת/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

« 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

✳ **כלל ביטוח ופיננסים** משיקה מסלול השקעות מחקה מדד S&P 500. המדד עוקב אחר תשואות 500 המניות של החברות הציבוריות בעלות שווי השוק הגדול ביותר בארה"ב. מדובר על שלושה מסלולי השקעה - בקופת הגמל 'כלל תמר', בקופת הגמל להשקעה 'כלל גמל לעתיד' ובקרן ההשתלמות 'כלל השתלמות'. "כחלק ממדיניות המסלול, נכסי המדד יעקבו אחר מדד S&P 500 בשיעור חשיפה של 100% מנכסי המסלול. נכסי המסלול העוקבים אחר המדד, יהיו כל נכסי המסלול, למעט שיעור מהנכסים אשר יושקע במזומנים לצורך טיפול בהפקדות, משיכות והעברות כספים", מסבירים בכלל ביטוח.

✳ **מגדל ביטוח** משקיעה כ-300 מיליון שקלים ב-**BayWa Renewable Energy**, חברת צמיחה בינלאומית הפועלת בתחום האנרגיות המתחדשות. את ההשקעה מבצעת מגדל ביטוח לצד קרן התשתיות **Energy Infrastructure Partners** וחטיבת ה-Asset Management של קבוצת **קרדיט סוויס**, במסגרת קבוצה מצומצמת של מספר משקיעים מוסדיים אירופאים, לרכישת 49% מההון של החברה. מגדל היא המשקיע הישראלי היחיד בעסקה. הקבוצה תשקיע כ-2.1 מיליארד שקלים במסגרת העסקה, לפי שווי של כ-4.5 מיליארד שקלים. החברה האם שתחזיק במסגרת העסקה

« דרוש כלכלן/יועץ פנסיוני. הכנת דוחות כספיים, עיבוד נתונים, ניתוח והסקת מסקנות, עריכת חישובים כלכליים. קו"ח למייל: eyal@harel-adv.com

« אורנים סוכנות ביטוח בראש"צ, דרושה/ת חתמת/ם פרט (רכב וזירה) לטיפול בחידושים, חדשים, גביה ותביעות. תנאי העסקה טובים, משרה מלאה, 5 ימי עבודה בשבוע. נא לפנות לאיציק - oren@oranim.net למייל בלבד.

« מעוניינים לרכוש תיקי ביטוח. פרטים במייל: insurance2020@gmail.com
 ובנייד 050-7063005

« שירות חדשני לסוכני ביטוח. שימור תיק על ידי מקצוענים בתחום. לפרטים במייל: Udi@yvl.co.il

« דרוש בעל רישון באלמנטרי עם ניסיון/ 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: insurance2020@gmail.com
 נייד 050-7063005



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

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