



עדיף כנס אלמנטר
 הכנס השנתי ה-15
 בנוספים לך ערך בענף הביטוח הכללי

יום ד' 24.02 | 2021
 כנס עדיף

SAVE THE DATE

גיליון מס' 1118 | יום ה', א' בשבט תשפ"א | 14.1.2021

החודש הקשה של הפיטורים בענפי הביטוח והפיננסים
 אוקטובר 2020

6

ברקת על כפל ביטוחי בריאות: הפתרון - פירוק לגורמים של הפוליסות מעל הרובד האחד

10

ד"ר משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון

התיק של ניהול התיקים

אם העסקה תצא לפועל: אלטשולר שחם תעביר את פעילות קרנות הנאמנות וניהול התיקים של פסגות לגוף אחר

זהבית כהן, מנהלת קרן אייפקס בישראל ויאיר לוינשטיין, מנכ"ל ובעלים של אלטשולר שחם גמל ופנסיה / צילום יחי"צ

המשא ומתן עם קרן אייפקס הוא לרכישת מלוא הפעילות של בית ההשקעות פסגות, אבל החוק מונע מחברות גמל ופנסיה לנהל נכסים שאינם בתחום פעילותן המוגדר | העברת הפעילות לגוף אחר תמנע תחרות עם החברה האם - בית ההשקעות אלטשולר שחם / עמ' 2

חשוב להכיר: תקרות וסכומים לשנת 2021

8

איל סיאני, סמנכ"ל ומנהל מקצועי בפסגות גמל ופנסיה, עם עיקרי העדכונים

איילון משיקה את "בשביל החוסן"
 פוליסת מחלות קשות מורחבת ללא שינוי בדמי הביטוח

4

ד"ר נאוה ניב סרודיו / צילום: אילן בשור

אלעד שלף עוזב את ביטוח חקלאי
 שלף הודיע על רצונו לעזוב את תפקיד המנכ"ל ויסיים את דרכו בחברה בעוד חצי שנה

4

אלעד שלף / צילום: דורון לצטר

מנורה מבטחים משיקה שני מוצרי בריאות חדשים בסדרת TOP:TOP לילד וטכנולוגיות TOP

20

מגדל מקימה את MBF - אקדמיה עסקית לסוכני החברה

18

MediWho חשפה את 360 - תכנית ליווי למימוש זכויות רפואיות; הסוכנים ייהנו מאופציות בחברה

14

מאמרים ודעות
 / עמ' 25

חדש על המדף
 / עמ' 22

ברנז'ה
 / עמ' 18

חדשות חמות
 / עמ' 2

התיק של ניהול התיקים

אם העסקה תצא לפועל: אלטשולר שחם תעביר את פעילות קרנות הנאמנות וניהול התיקים של פסגות לגוף אחר

יאיר לוינשטיין, מנכ"ל
ובעלים של אלטשולר
שחם גמל ופנסיה
צילום יח"צ

זהבית כהן, מנהלת קרן
אייפקס בישראל

המשא ומתן עם קרן אייפקס הוא לרכישת מלוא הפעילות של בית ההשקעות פסגות, אבל החוק מונע מחברות גמל ופנסיה לנהל נכסים שאינם בתחום פעילותן המוגדר | העברת הפעילות לגוף אחר תמנע תחרות עם החברה האם - בית ההשקעות אלטשולר שחם

על פי חוק ייחוד העיסוק, לחברת גמל ופנסיה מותר לנהל נכסים רק בתחומים האלה. מכאן אפשר להבין שאם העסקה בין אלטשולר שחם גמל ופנסיה לבין קרן אייפקס המנוהלת בישראל על ידי זהבית כהן, תצא לפועל, נכסים שאינם גמל ופנסיה שייכשו במסגרת העסקה, לא יישארו בחברת הגמל והפנסיה, אלא יועברו לחברה האם אלטשולר שחם או לשחקן אחר.

שאלה אחרת הקשורה לרגולציה היא עניין התחרות. אלטשולר שחם גמל ופנסיה צומחת באופן מרשים. רק בשנה האחרונה נוספו אליה 10 מיליארד שקלים מפעילות שעברה אליה מגופים מתחרים - כמחצית מהסכום עברה אליה מפסגות. קצב הצמיחה שלה מראה שהיא גדלה מדי שנה בכ-30 מיליארד שקלים.

המשא ומתן שמנהלת אלטשולר שחם גמל ופנסיה לרכישת בית ההשקעות פסגות עדיין לא הבשיל לעסקה בינה לבין קרן אייפקס בעלת השליטה בפסגות, אולם היא מעוררת סקרנות רבה באשר להשפעה שתהיה לה על שוק הגמל והפנסיה - מבחינת הציבור ומההיבט הרגולטורי.

שווי העסקה בין הצדדים מוערך ב-1.5 מיליארד שקלים והוא כולל את כל הפעילות של בית ההשקעות פסגות. אולם העובדה שמדובר ברוכשת מיועדת, שתחום פעילותה המוגדר הוא גמל ופנסיה, מעוררת שאלות: האם הרגולטור יאפשר זאת? הייתכן שחברה בת תחרה בחברה האם - במקרה הזה בבית ההשקעות אלטשולר שחם? התשובה לשאלה הראשונה מובילה לתשובה של השאלה השנייה.

המשך בעמוד הבא <<<

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

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

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

אם העסקה תצא לפועל: אלטשולר שחם תעביר את פעילות קרנות הנאמנות וניהול התיקים של פסגות לגוף אחר

המשך מעמוד הקודם <<<

הגמל כולה הוא 564.39 מיליארד שקלים. כך שאם העסקה תתממש, נכון לעכשיו יתווספו 55.89 מיליארד שקלים לאלטשולר שחם. לכן, לא נראה כי צפויה בעיה רגולטורית שמטרתה להגביל גוף כלשהו בשיעור חלקו בשוק.

אגב, בתחום קרנות הנאמנות, התחום "האסור" לפעילות על אלטשולר שחם גמל ופנסיה, לבית ההשקעות פסגות נכסים בהיקף גבוה בהרבה משל בית ההשקעות אלטשולר שחם - 41.95 מיליארד שקלים לעומת 23.96 מיליארד שקלים בהתאמה. סך הכל בתעשייה: 330,56 מיליארד שקלים.

פסגות אינו בית ההשקעות הראשון אותו מבקשת לרכוש אלטשולר שחם גמל ופנסיה. בחודש שעבר הודיעה החברה על פרישתה מהמשא ומתן לרכישת בית ההשקעות **הלמן-אלדובי**, בנימוק של התארכות המשא ומתן והמידע אודות מגעים שמקיים הלמן-אלדובי עם מציע נוסף תמורת 275 מיליון שקלים. המציע הנוסף הייתה **הפניקס** שב-8 בדצמבר 2020 אישר הדירקטוריון שלה את מיזוג הלמן-אלדובי לתוכה בתמורה לסכום האמור.

גם בקשר לבית ההשקעות פסגות זו אינה הפעם הראשונה בשנה האחרונה שמגלים בו עניין. בחודש יולי 2020 דווח בתקשורת כי מחלוקת על 50 מיליון דולר הובילה לפיצוץ המשא ומתן למכירת פסגות לקבוצת משקיעים בהובלת **רון ויסברג וקרן אמטרסט**. על פי הדיווח אז, באמטרסט תמחרו את פסגות לפי שווי פעילות של 350 מיליון דולר, בעוד קרן אייפקס מעריכה את שווי הפעילות ב-400 מיליון דולר. המשא ומתן בין הצדדים החל בחודש יוני.

האם רכישת הלמן-אלדובי על ידי הפניקס, האם ההתעניינות בשנה האחרונה בפסגות, מצביעות על שוק רווי, שאחת הדרכים המשמעותיות להרחיב בו את האחיזה היא בדרך של רכישה בישראל כ-9 מיליון תושבים עם יותר מ-10 חברות מנהלות. לתפעל גוף מוסדי תחת רגולציה קפדנית, מערכי שיווק ושירות ועוד - זה סיפור של הרבה מאוד כסף. לכן לגודל יש יתרון משמעותי.

בחזרה למשא ומתן. "כחלק מפעילותה לאיתור ובחינת הזדמנויות עסקיות, בוחנת החברה מעת לעת את האפשרות לרכוש חברות בתחום פעילותה. בגדר זאת, בוחנת החברה מול בעלת השליטה בפסגות, את אפשרות רכישת פסגות. מובהר כי תהליך בדיקת רכישת פסגות נמצא בשלב מוקדם והחברה תשוב ותדווח בנושא ככל שיידרש על פי דין", נאמר בדיווח של אלטשולר שחם גמל ופנסיה לבורסה ביום ב' השבוע. אמנם על פי ההודעה מדובר על שלב מוקדם במשא ומתן, אולם על פי הידוע, השיחות בין הצדדים מתקיימות באופן תדיר. בקשר לסכום הרכישה, לבית ההשקעות פסגות חוב שנאמד במאות מיליוני שקלים. לא ידוע אם גורם כלשהו ייקח על עצמו את החוב או שהחוב יישאר בידי אייפקס.

מאייפקס נמסר בתגובה לפניית **עדיף** בקשר למשא ומתן: "אין בזה שום חדש. אנחנו מדברים עם גופים שונים לאורך השנה האחרונה. כאשר יהיה משהו קונקרטי לדווח בנושא - נעשה זאת".

על פי הנתונים של רשות שוק ההון לחודש נובמבר 2020 (בפנסיה וגמל), אלטשולר שחם גמל ופנסיה מנהלת בתחום קרנות הפנסיה נכסים בהיקף של 15.73 מיליארד שקלים. לעומת זאת, הנכסים של פסגות גמל ופנסיה בתחום קרנות הפנסיה מסתכמים ב-3.61 מיליארד שקלים. סך הכל נכסים בקרנות הפנסיה (חדשות + כלליות) הוא 642 מיליארד שקלים. היקף הנכסים של אלטשולר שחם בתחום הגמל הוא 139.77 מיליארד שקלים ואילו היקף הנכסים של פסגות בגמל הוא 52.28 מיליארד שקלים. סך הכל הנכסים המנוהלים בתעשיית

קרנות פנסיה

חברה	היקף נכסים במיליארדי שקלים
אלטשולר שחם גמל ופנסיה	15.73
פסגות גמל ופנסיה	3.61
סה"כ נכסים בקרנות הפנסיה (חדשות + כלליות)	642

פעילות גמל*

חברה	היקף נכסים במיליארדי שקלים
אלטשולר שחם גמל ופנסיה	139.77
פסגות גמל ופנסיה	52.28
סה"כ כל תעשיית הגמל	564.39

* כולל תנמולים ואישית לפיצויים, השתלמות, מרכיית לפיצויים, מטרה אחרת, גמל להשקעה וחיסון לכל ילד

קרנות נאמנות

חברה	היקף נכסים במיליארדי שקלים
אלטשולר שחם	23.96
פסגות	41.95
סה"כ בתעשייה	330.95

איילון משיקה את "בשביל החוסן": פוליסת מחלות קשות מורחבת ללא שינוי בדמי הביטוח

הפוליסה החדשה כוללת בין היתר כיסויים ל-43 מחלות קשות ואירועים רפואיים כגון: סכרת נעורים, זאבת, החלפת מפרק ירך, כיסוי של 100% מתגמולי הביטוח לצנתור כלילי טיפולי וכיסוי לתרופות בהתאמה אישית שמתמלא בכל שנתיים

הבריאות והיקף מכירותיה בתחומי הקולקטיבים והפרט גדלות בעשרות אחוזים מדי שנה. החברה מציעה פוליסות בריאות עדכניות וגמישות הכוללות כיסוי רחב ביותר לתרופות שאינן בסל, כאמור כיסוי לתרופות בהתאמה אישית המתמלא כל שנתיים וכן לבדיקות גנומיות, בחירה חופשית של רופא מנתח ושיפוי גם לרופא שאינו בהסדר, ניתוחים בארץ ובחו"ל וכמובן כיסוי לשירותים רפואיים אמבולטוריים רחב ביותר הכולל בין השאר גם כיסוי לבדיקת Colonflap החדשנית, החוזה את



ד"ר נאוה ניב סרודיו / צילום: אילן בשור

הסיכון להימצאות סרטן במעי הגס, ללא צורך בבדיקה פולשנית.

ד"ר נאוה ניב סרודיו, מנהלת אגף הבריאות באיילון מציינת: "אנו מקפידים לשדרג ולהרחיב את פוליסות הבריאות שלנו כל הזמן בהתאמה להתפתחות הרפואה בעולם ומציעים ללקוחות איילון – ללא תוספת עלות, רפואה עדכנית, מותאמת אישית ובמקרים רבים, מצילה חיים ממש. תחום ביטוחי הבריאות באיילון זוכה להכרה מקצועית רבה בענף כולו ואנחנו מקפידים לשמר את היתרונות היחסיים שלנו הן עבור מבטחי איילון וכמובן גם עבור הסוכנים המצוינים שלנו".

איילון חברה לביטוח ממשיכה לחדש את פוליסות הבריאות של החברה ומשיקה את "בשביל החוסן" – פוליסת מחלות קשות מורחבת - ללא תוספת תשלום ללקוחות החברה.

במסגרת הפוליסה המשודרגת ייחודיים ובלעדיים לביטוח הבריאות של איילון כגון כיסוי של 100% מתגמולי הביטוח בעת צנתור כלילי טיפולי וכן ביטוח הבריאות של איילון הוא היחיד בשוק שמציע כיסוי לתרופות בהתאמה אישית (עד 600,000 שקלים) המתמלא כל שנתיים.

עוד כוללת הפוליסה החדשה פיצוי בעת גילוי אחת מ-43 מחלות קשות ואירועים רפואיים מורכבים בהם סכרת נעורים, זאבת, החלפת מפרק ירך וגילויים מוקדמים של טרום סרטן הערמונית וסרטן השד. בנוסף, מבטיחה הפוליסה תשלום פיצוי למוטב במקרה פטירה של המבוטח, לאחר 14 ימים מיום גילוי המחלה והכל בפרמיה משתנה בהתאם לגיל המבוטח.

בשנים האחרונות איילון יותר מהכפילה את נתח השוק שלה בענף

אלעד שלף עוזב את ביטוח חקלאי

שלף הודיע על רצונו לעזוב את תפקיד המנכ"ל | יסיים את דרכו בחברה בעוד חצי שנה | "ביטוח חקלאי היא חברה ייחודית עם עבר מפואר, הווה יציב ועתיד מבטיח", הוא אמר

הווה יציב ועתיד מבטיח. בחיים לעיתים מגיעות הזדמנויות בעיתוי בלתי צפוי שמחייבות החלטות קשות, ולעזוב את ביטוח חקלאי זו החלטה מאוד קשה. אני ממשיך בתפקיד ככל שיידרש בכדי לוודא העברת מקל מסודרת. אני אסיר תודה לוועד המנהל ולעובדי האגודה על האמון והעבודה המשותפת", אמר שלף.

שלף כיהן לפני מינויו למנכ"ל ביטוח חקלאי כמשנה למנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח ומנהל אגף עסקים בחברה. הוא נחשב לאחד מהבולטים בענף הביטוח ולאיש מוערך מאוד. הוא החליף בתפקיד את מורלי דורי שעזבה לאחר כשנה וחצי.



אלעד שלף / צילום: דורון לצטר

מנכ"ל ביטוח חקלאי, אלעד שלף, עוזב את החברה לאחר שנתיים בתפקיד. לעדיף נודע כי שלף קיבל הצעה להתמנות לתפקיד חדש, מחוץ לענף הביטוח, וביום ראשון השבוע הודיע ליו"ר ביטוח חקלאי על רצונו לסיים את תפקידו. בדירקטוריון ביטוח חקלאי קיבלו את בקשתו ושלשום (ג')

הודיע שלף לעובדים על העזיבה. הוא יישאר בחברה ככל שהארגון יצטרך כדי לוודא העברת מקל מסודרת למחליפו. טרם נקבע מי יחליף את שלף, ובביטוח חקלאי כבר הקימו ועדת איתור למציאת מנכ"ל חדש. "הייתה לי הזכות לכהן כמנכ"ל ביטוח חקלאי בשנתיים מאתגרות ומוצלחות. ביטוח חקלאי היא חברה ייחודית ומיוחדת עם עבר מפואר,

משנים את כללי המשחק בביטוחי הבריאות!

d'say

חדש באיילון!

פוליסת מחלות קשות בשביל החוסן

משודרגת יותר, מכסה הרבה יותר!

משתלמת יותר
ללא שינוי בדמי ביטוח

מכסה יותר מחלות
כיסוי ל-43 אירועים רפואיים

מותאמת להתקדמות
טכנולוגיית גילויי המחלות

כיסוי למקרי הביטוח
הנפוצים ביותר:
לב, סרטן, אירוע מוחי, צינתור לב

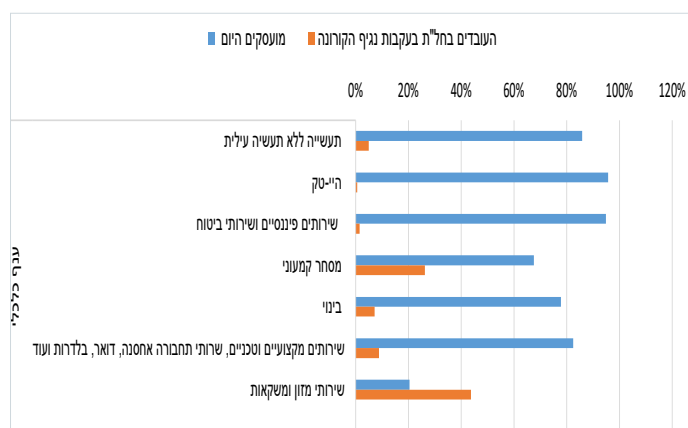
מתחילים למכור ביטוח מנצח!



אוקטובר 2020 - החודש הקשה של הפיטורים בביטוח ובפיננסים | בסגר הנוכחי כמעט שלא הוצאו עובדים לחל"ת

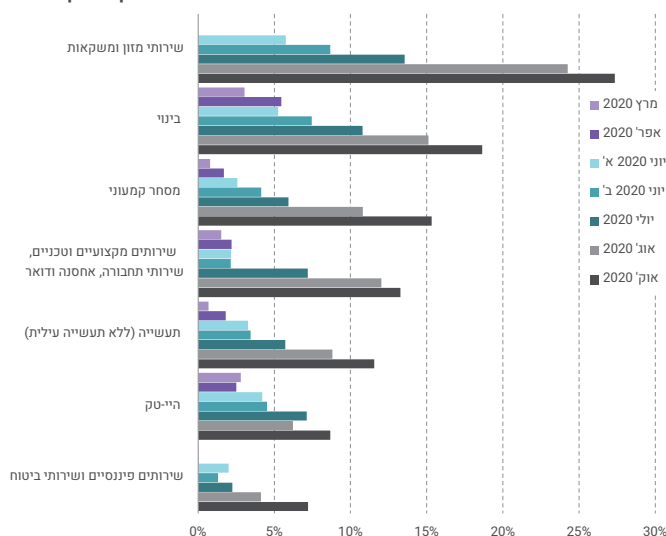
מרכז טאוב פרסם השוואה לפיה שיעור המפוטרים עמד באוקטובר על 7.5% מסך העובדים בענף | וגם: כמה מעסיקים בתעשייה רוצים שעובדיהם ימשיכו לעבוד מהבית?

שיעורי העובדים המועסקים והעובדים בחל"ת לפי ענף



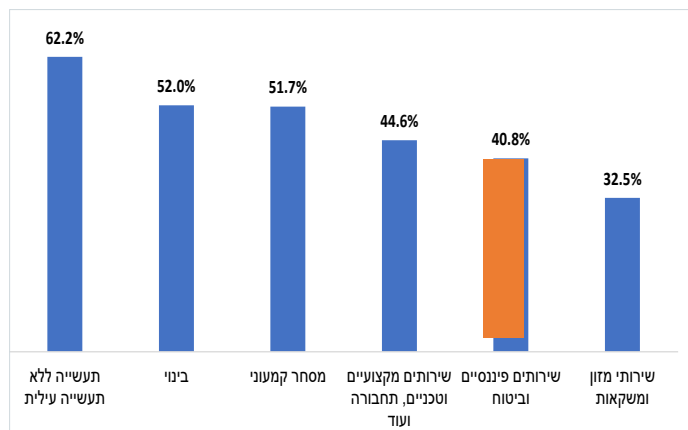
ענפי הביטוח והשירותים הפיננסיים הם הסקטור שפיטר את מספר העובדים הקטן ביותר במהלך גלי הקורונה, כך עולה מנתונים שפרסם השבוע מרכז טאוב. מהנתונים מתברר כי ענף הביטוח והשירותים הפיננסיים נבדק ארבע פעמים במהלך משבר הקורונה בסקרים שביצעו **בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (הלמ"ס)**, אז התברר כי חודש אוקטובר היה החודש בו שיעור המפוטרים היה הגבוה ביותר היה חודש אוקטובר, אז מספר המפוטרים מתוך סך המועסקים בענפים אלו עמד על 7.5%.

שיעור המפוטרים מאז תחילת המשבר לפי ענפים ותאריך הסקר



שאלה מעניינת שנשאלה בסקר הלמ"ס נוגעת לסיבה מדוע עובדים לא מוחזרים מהחל"ת. 46.4% מהעסקים עם חל"ת ציינו שלחברה אין צורך בעובדים האלה כרגע. "יראה שהכוונה היא שבתנאי הביקוש הנוכחיים ובהינתן צעדי ההתייעלות שנעשו בתקופה האחרונה אין צורך בעובדים אלו. באפשרות של סיבה אחרת ציינו חלק מהמדווחים שהם אינם מחזירים עובדים בגלל הסיבות האלה: עובדים בסיכון שחוששים לחזור, אי-ודאות לגבי ההגבלות", הסבירו בלמ"ס. כאשר צוללים לענפי השירותים הפיננסיים והביטוח מגלים כי 40.8% מהמשיבים ציינו כי הם לא מחזירים עובדים כיוון שאין צורך בהם.

שיעור המדווחים כי אין צורך בעובדים בחל"ת, לפי ענף כלכלי



ענפי הביטוח והשירותים הפיננסיים נבחרו כאמור עוד שלוש פעמים בעשרת החודשים האחרונים. בחודש יוני, בבדיקה הראשונה היה שיעור המפוטרים כ-2%, בבדיקה נוספת שנערכה גם היא ביוני נרשמה ירידה קלה בשיעור המפוטרים, ובחודש אוגוסט 2020, שיעורם עמד על כ-4%.

החדשות הטובות הן כי ביחס למגזרי פעילות אחרים, ענפי הפיננסים והביטוח שומרים על עובדיהם יותר מכל מגזר אחר, למעט עובדי ההיי-טק. על פי דוח הלמ"ס שפורסם השבוע, סקר מעסיקים שנעשה בימים האחרונים מגלה כי אחוז העובדים שנמצאים בחל"ת בענפים אלו עומד על כ-1%. לשם השוואה, במגזר המסחר הקמעונאי שיעור העובדים שהוצאו לחל"ת עומד על 26% ואילו במגזר שירותי המזון והמשקאות (מסעדות לדוגמה) הוא כבר מגיע ל-44%.

המשך בעמוד הבא <<<



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים
בענף הביטוח והחיסכון

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



לשיחת היכרות 03-9076000

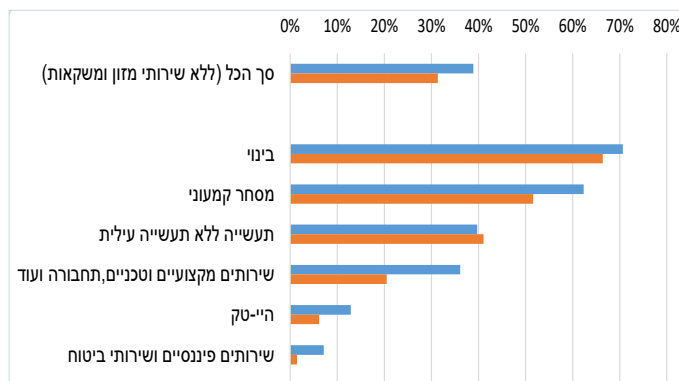
www.Anet.co.il | info@Anet.co.il

החודש הקשה של הפיטורים בענפי הביטוח והפיננסים - אוקטובר 2020

הפירוש החדש של הביטוי 'נשארים בבית'

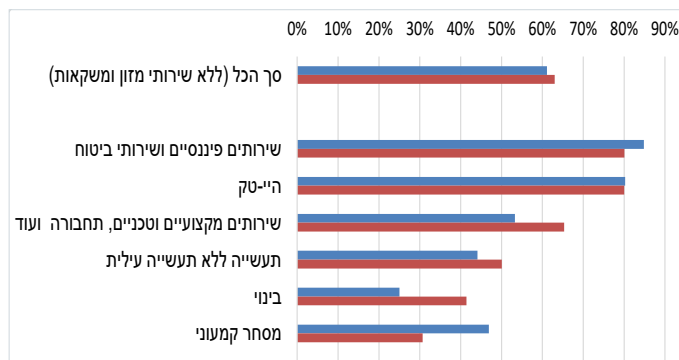
בלמ"ס בדקו גם את נושא העבודה מהבית בתקופת הקורונה, וסיפקו נקודת אור נוספת לתעשייה. משבר הקורונה שינה את אופן התעסוקה והאיץ את יישום העבודה מרחוק. החברות בסקר התבקשו להעריך האם ובאיזו מידה יגדילו את היקף העבודה מהבית לאחר סיום המשבר. שאלה זו נשאלה גם בחודש אפריל, בתחילת המשבר, ובחלק זה נבחן מה השתנה במהלך חודשים אלו. בחודש אפריל דיווחו המעסיקים כי 7% מעובדיהם לא יכולים לעבוד מהבית, ואילו החודש שיעור זה ירד ל-1% בלבד, נמוך משמעותית משיעור עובדי ההיי-טק שאינם יכולים לעבוד מביתם (6% בינואר, 13% באפריל 2020).

שיעור המועסקים שאין להם אפשרות לעבודה מהבית



בלמ"ס הציגו גם את אחוז המועסקים בעסקים המעוניינים להגדיל את היקף העבודה מהבית גם ללא הנחיות מגבילות, מסך המועסקים בסקר. בענפים שבהם מתאפשרת יותר עבודה מהבית, אחוז זה גבוה יחסית, ובמגזר שירותים פיננסיים וביטוח הוא עומד על 80% מהמועסקים בגל 10. עם זאת, בהשוואה בין אפריל 2020 לינואר 2021 נרשמה ירידה בעסקים המעוניינים להרחיב את העבודה מהבית בכל ענפי המשק, מ-85% לפני תשעה חודשים ל-80%, כאמור, החודש.

שיעור המועסקים בעסקים המעוניינים להגדיל את היקף העבודה מהבית



חשוב להכיר: תקרות וסכומים לשנת 2021

רשות המסים עדכנה את תקרות ההפקדה והטבות המס לשנת 2021 | עיקרי העדכונים מובאים על ידי אייל סיאני, סמנכ"ל ומנהל מקצועי בפסגות גמל ופנסיה



קופת גמל לקצבה

סוג עמית	נושא	תיאור	סכום	שנתי/חודשי
שכיר/בעל שליטה	תקרת הכנסה מזכה	תקרת המשכורת בגינה ניתן זיכוי ממס בגין הפקדה לקופת גמל לקצבה	8,700 ₪	חודשי
	הפקדה מרבית לזיכוי ממס	סכום הפקדה חודשי מרבי בגינו יינתן זיכוי ממס (=7% מתקרת הכנסה מזכה)	609 ₪	חודשי
	סכום מרבי לזיכוי ממס	סכום הזיכוי החודשי המרבי בגין הפקדה לקופת גמל (=35% מתקרת ההפקדה)	213.15 ₪	חודשי
	תקרת הפקדה לפיצויים עבור בעל שליטה	סכום מרבי להפקדת רכיב פיצויים בקופת גמל של בעל שליטה, המוכר לחברה כהוצאה בשנת המס	12,340 ₪	שנתי
	תקרת הפקדת פיצויים פטורה	תקרת הפקדה לפיצויים בגינה העובד אשר לא תיזקף לעובד כהכנסה חייבת במס בעת ההפקדה (=8.33%*34,900)	2,907 ₪	חודשי
	תקרת הפקדה לתגמולי מעסיק	תקרת השכר אשר תגמולי המעסיק לקופת גמל, עד 7.5% ממנה, לא ייזקפו כהכנסה חייבת בידי העובד בעת ההפקדה (=שכר ממוצע במשק*2.5)	26,378 ₪	חודשי
עצמאי	משכורת מרבית לסעיף 47	מי ששכרו המבוטח עולה על הכנסה זו אינו זכאי לניכוי בגין הפקדות כנגד השכר הלא מבוטח	21,750 ₪	חודשי
	תקרת הכנסה מזכה לעצמאי	תקרת הכנסה שנתית בגינה זכאי עמית עצמאי שהוא עמית מוטב לקבל הטבות מס בגין הפקדה לקופת גמל * עמית מוטב = עמית שהופקדו עבורו כספים בקופת גמל לקצבה בסכום השווה ל-16% לפחות מהשכר הממוצע במשק (=20,258 ₪ בממוצע שנתיים נכון ל-2021)	208,800 ₪	שנתי
	סכום הפקדה מרבי להטבות מס	הפקדה מרבית לקופת גמל לקצבה בגינה יקבל עמית עצמאי שהוא עמית מוטב הטבות מס לניכוי זיכוי (=16.5% מתקרת ההכנסה)	34,452 ₪	שנתי
	סכום מרבי לזיכוי ממס	עמית עצמאי שהוא עמית מוטב זכאי לזיכוי ממס (בשיעור 35%) בגין הפקדה לקופת גמל לקצבה בשיעור מרבי של 5.5% מההכנסה המזכה (או 5% במידה ולא היה זכאי להוצאה בשל רכישת ביטוח א.כ.ע.)	11,484 ₪	שנתי
	סכום מרבי לניכוי ממס	עמית עצמאי שהוא עמית מוטב זכאי לניכוי בשיעור מרבי של 11% מההכנסה המזכה בגין הפקדה לקופת גמל לקצבה	22,968 ₪	שנתי
	פנסיה חובה לעצמאי - תקרת הפקדה	עצמאי מחויב להפקיד 4.45% מהכנסתו עד מחצית השמ"ב + 12.55% בגין הכנסתו בין מחצית השמ"ב לשמ"ב	10,762 ₪	שנתי

קרן השתלמות

סוג עמית	נושא	תיאור	סכום/שיעור	שנתי/חודשי
שכיר/בעל שליטה	תקרת משכורת קובעת	משכורת מרבית שההפקדה בעדה לקרן השתלמות פטורה ממס	15,712 ₪	חודשי
	שיעור הפקדת מעסיק	שיעור הפקדה של המעסיק עד גובה תקרת המשכורת הקובעת אשר לא ייזקף לעובד כהכנסה חייבת ולא יחויב במס רווח הון	עד 7.5%	חודשי
	שיעור הפקדת עובד	שיעור הפקדה של העובד עד גובה תקרת המשכורת הקובעת בגינו לא יחויב במס רווח הון. שיעור זה חייב להיות לפחות שליש משיעור הפקדת המעסיק	עד 2.5%	חודשי
עצמאי	תקרת הכנסה קובעת	תקרת הכנסה שנתית בגינה זכאי עמית עצמאי לקבל הטבות מס בגין הפקדה לקרן השתלמות	263,000 ₪	שנתי
	סכום הפקדה מרבי המותר בניכוי	סכום הפקדה מרבי בגינו יקבל עמית עצמאי ניכוי בגין הפקדה לקרן השתלמות (=4.5% מתקרת ההכנסה הקובעת)	11,835 ₪	שנתי
	תקרת הפקדה מוטבת	תקרת הפקדה שהרווחים בגינה פטורים ממס רווח הון בשיעור 25% (התקרה אינה תלוי בגובה ההכנסה)	18,480 ₪	שנתי

המשך בעמוד הבא <<<

חשוב להכיר: תקרות וסכומים לשנת 2021

המשך מעמוד קודם <<<

שונות

שנת/ חודשי	סכום	תיאור	נושא
חודשי	₪ 4,326	תקרת הפקדה חודשית בקרן פנסיה מקיפה חדשה (הסכום שווה ל- 20.5% מפעמיים ש"ב)	תקרת הפקדה לקרן פנסיה
חודשי	₪ 10,551	שכר ממוצע במשק לשנת 2021	שכר ממוצע במשק
חודשי	₪ 5,300	שכר מינימום חודשי לצורך משיכה מקופת גמל לקצבה בפטור ממס בשל עילת מיעוט הכנסות	שכר מינימום
שנתי	₪ 12,340	תקרת סכום פיצויים ומענקי פרישה פטורים ממס לכל שנת עבודה	תקרת פטור מענק פרישה
שנתי	₪ 24,700	תקרת סכום פיצויים ומענקי פרישה פטורים ממס לשאיורי נפטר לכל שנת עבודה	תקרת פטור מענק פרישה עקב מוות
שנתי	₪ 4,498	סכום קצבה מינימאלי הנדרש בכדי להוות קצבה ללא קנס "משיכה שלא כדין"	סכום קצבה מזערי
חודשי	₪ 8,460	סכום הקצבה המרבי בגינו מגיע פטור ממס בשיעור 52% (פטור קבוע שאינו מותנה בגובה הקצבה בפועל)	תקרת קצבה מזכה
חודשי	₪ 4,399	סכום הפטור המרבי ממס בגין קצבה מזכה (=8,460*52%)	פטור מרבי בגין קצבה מזכה
חודשי	₪ 218	נקודת זיכוי מקנה הפחתה בגובה המס על ההכנסה החייבת	שווי נקודת זיכוי
שנתי	₪ 70,913	תקרת הפקדה לקופת גמל להשקעה עבור יחיד בשנת 2021	תקרת הפקדה לקופת גמל להשקעה

מדרגות מס הכנסה על הכנסה מיגיעה אישית

סכום מדרגות הכנסה שנתית	סכום מדרגות הכנסה חודשית	שיעור המס
עד 75,480 ₪	עד 6,290 ₪	10%
מ-75,481 ₪ עד 108,360 ₪	מ-6,291 ₪ עד 9,030 ₪	14%
מ-108,361 ₪ עד 173,880 ₪	מ-9,031 ₪ עד 14,490 ₪	20%
מ-173,881 ₪ עד 241,680 ₪	מ-14,491 ₪ עד 20,140 ₪	31%
מ-241,681 ₪ עד 502,920 ₪	מ-20,141 ₪ עד 41,910 ₪	35%
מ-502,921 ₪ עד 647,640 ₪	מ-42,911 ₪ עד 53,970 ₪	47%
כל שקל נוסף מעל 647,640 ₪	כל שקל נוסף מעל 53,970 ₪	50%

פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ. האמור בסקירה זו כפוף להוראות ההסדר התחיקתי ותקנוני הקופות/קרנות. סקירה זו מספקת כשירות לקוראים בלבד ועלולים ליפול בה טעויות ועשויים לחול בה שינויים אחרים. המידע המופיע בסקירה מעודכן למועד פרסומו ואינו מתיימר להכיל את כל הנתונים הרלוונטיים. כמו כן, הפרטים המופיעים בה עשויים להשתנות ללא מתן הודעה נוספת. מודגש כי פסגות ו/או עובדיה ו/או מי מטעמה לא יהיו אחראים למהימנות המידע המפורט בסקירה, לשלמותו, לדיוק הנתונים הכלולים בה או להשמטה, שניאה או ליקוי אחר בסקירה. פסגות לא תהיה אחראית בכל צורה שהיא לנזק ו/או הפסד שיגרמו משימוש בסקירה, אם יגרמו. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף ליעוץ/שיווק פנסיוני בידי יועץ/משווק פנסיוני בעל רישיון ע"פ דין המתחשב בנתונים. ובצרכים המיוחדים של כך אדם. חברת פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא ביעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה ייעוץ מס על ידי יועץ מס. ט.ל.ח.

ברקת על כפל ביטוחי בריאות: הפתרון - פירוק לגורמים של הפוליסות מעל הרובד האחיד

המפקח אמר בפתח קורס 'עולם הבריאות' כי בכוונתו לייתר חפיפת כיסויים אך לאפשר כיסוי רחב ככל הניתן | "אנחנו עוסקים בחיי אנשים ולכן רישוי נפרד לבריאות הוא נדרש", אמר ברקת והתייחס גם למתן פתרון בכתבי שירות



חלוקת הכיסויים המסתמנת בפרק האמבולטורי / מקור: רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

לפי הסעיפים השונים בפוליסות. כאשר אני מדבר על פוליסת בסיס אז אני לא מתכוון רק לפרק הניתוחים שהוא אחיד. הרפורמה הזו (הפוליסה האחידה מ-2016) טובה אבל היא צריכה להתרחב. הפוליסה הזו תאפשר גם ניתוחים בארץ אבל בהשתתפות עצמית יחסית גבוהה. אבל על הפוליסה הזו אפשר לקנות עוד ואפילו להוריד את ההשתתפות העצמית לאפס. לא כמו היום שבפרק הניתוחים יש למעשה פוליסה אחת ואי אפשר למכור יותר. זה מחטיא את המטרה ובעולם הזה יש צרכים שונים לאנשים שונים", הוא הסביר.

כתבי השירות שוב על הפרק

בפיקוח על הביטוח לא מדברים רק על פוליסות הביטוח, אלא על שינוי גם בעולם כתבי השירות. "היכולת לספק שירותים רפואיים או משלימים בצורה זולה קיימת אצל חברות הביטוח ואין סיבה שלא נעמיד אותה בפני הלקוחות, גם למי שאין חיתום רפואי. זה נעשה בתמחור מאוד הגיוני, מאוד נגיש והאלטרנטיבה לא לאפשר את זה. היא שאנשים ישלמו עלויות מאוד גבוהות. אנו רוצים להסתכל על היכולת של האדם לרכוש כיסויים ולמרות שיכול להיות שחלק

מאוד חברים ויועצים כמו פרופ' שוקי שמר שדיבר לפני ובאמצעות שולחנות עגולים שאנו מקיימים, בהם אני מתייעץ עם אנשים דוגמת ורדה לבקוביץ ואחרים. ורדה ודומיה הביאו אותי להבנה שאנחנו צריכים סוכן עם רישוי נפרד לתחום הבריאות והסיעוד. זה מקצוע בפני עצמו. זה לא שסוכן אלמנטר יכול מחר לעסוק בבריאות. אנחנו משחקים בחיים של אנשים ולכן העניין של רישוי נפרד לבריאות וסיעוד הוא נדרש. אנו הולכים לכיוון שבו מי שמתווך לנו את השירותים הוא גורם שעובד לטובת הלקוחות ומכל ההיבטים אין לו שום סיבה להיות מוטה לכיוון כזה או אחר. בכוונה שלנו לייצר סוכן אובייקטיבי ואני יודע שסוכנים עוזרים לאנשים אך יחד עם זה אנחנו צריכים שכל המערכת תנהג כך", אמר הממונה.

בשלב זה הוא התייחס שוב לנושא פוליסת הבסיס האחידה. "פוליסה בסיסית שכל החברות יציעו אותה ואז תהיה יכולת להשוות. הפוליסה הזו נותנת מענה לכיסויים הנמצאים בסל הבסיסי - תרופות מחוץ לסל, ניתוחים בחו"ל, השתלות, טיפולים מסוימים שהם אקסטרה. זו פוליסה שאמורה להיות מבחינת עלויות זהה יותר, ועליה אפשר למכור לכל אחד לפי צרכיו בפירוק לגורמים

"הלוואי שהייתה לנו רפואה ציבורית שכולנו היינו יכולים להסתמך רק עליה. אנחנו רוצים שכל האזרחים יקבלו את הטיפול שמגיע להם אבל זה לא המצב", כך אמר השבוע (ב') ד"ר משה ברקת, ראש רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, בפתח מחזור חדש של קורס 'עולם הבריאות' אשר ימשך כחמישה חודשים, בו משתתפים כמה עשרות סוכני ביטוח ועובדי חברות. "צריך להבין את המערכת שאנו חיים בה ובתוך המערכת ליצור את הפתרונות, כדי שלכל אחד תהיה נגישות ברמה גבוהה ושכל אחד יוכל כפי יכולתו לקבל את הפתרונות שהוא צריך. מה לעשות שלא נולדנו שוויים? אין שום סיבה למנוע את הדבר הזה (רכישת כיסויים פרטיים בהתאם ליכולת הכלכלית - מ.ע.)", הוסיף ברקת.

הוא הסביר כי הפתרון המתאים לקבלת הטיפול הרפואי באמצעות הביטוח הפרטי הוא רובד בסיסי למקרה של קטסטרופות, אך זה לא אומר שלכולם צריך להיות את המוצר הבסיסי בלבד. "המטרה שלי היא שבאמת יהיה מוצר בסיסי, שתהיה אחידות, אבל מעליו אפשר יהיה למכור עוד כיסויים וגם כתבי שירות לאנשים שלא עומדים בחיתום", אמר הממונה על שוק ההון.

לדבריו, הבסיס של כל התהליך הוא לדעת איך פועלים בתוך מערכת. "אסור להרעיב או לקפח צד אחד במערכת ולכן בתוך המערכת הזו צריך לחשוב על כל הגורמים. אם נעשית דמוניזציה לצד אחד, למשל נגד רופאים או נגד סוכנים, זה הדבר הנרוע ביותר. המקום שאני מניע ממנו זה שאנחנו רוצים להגיע למצבים שבהם אנחנו מגדילים את העונה, משפרים לכל הצדדים המעורבים. קל מאוד גם עם כוונות טובות להגיע למקומות שהצדדים יוצאים נפסדים. זה קורה יותר מדי פעמים, וגם מודלים תיאורטיים מראים את זה שגם האזרח מפסיד וגם הצד השני מפסיד, בין אם זה מבטחים או סוכנים", ציין ברקת.

"אני מנסה לעשות את זה יחד עם הרבה

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

ברקת על כפל ביטוחי בריאות



ד"ר משה ברקת בקורס של עולם הבריאות / צילום מסך: עולם הבריאות

על ידי זה שאנחנו מוכרים השלמות. בדרך הזו אנו מקווים להגיע למערכת ביטוח בריאות פרטי שהיא נגישה ומצד שני משרתת את כל הצדדים, כך שאדם שנקלע למצוקה לא יצטרך לשלם מכיסו על מלוא הטיפול הרפואי. יש מה לדבר על רשימות הרופאים ועל ההתנהלות של חברות הביטוח שלפעמים לא מבינות שטיפול רפואי טוב יותר ורופא מקצוען זה חלק מהמוניטין ומהשירות שהם מספקים. הרמה הרפואית הגבוהה ולא רק הטיפול הרפואי הזול, הוא יעד שצריך לשאוף אליו", סיכם.

ייש לדבר על רשימות הרופאים, החברות צריכות להבין שרופא מקצוען הוא חלק מהמוניטין שלהן"

"לסיכום, אנחנו רוצים מוצר בסיסי אחיד שאפשר יהיה להשוות בין החברות בפוליסת קטסטרופות, מוצר שיהיה זול ונגיש אבל מעליו אפשר יהיה למכור בצורה חופשית לפי הצרכים ולפי תמחור הוגן. אנחנו נבחן את המוצרים שמעל פוליסת הבסיס, נראה איך אנחנו מייצרים השוואה אבל עם גישה חופשית. אנחנו נאפשר מניעת כפל ביטוח

מהאלמנטים לא בשליטה שלנו, במה שכן בשליטתנו אנחנו נעשה רציונליזציה הרבה יותר גבוהה.

בכתבי השירות בדיוק מתרחש הדבר הזה. אנחנו שולחים אנשים החוצה ובסופו של דבר העלות הכוללת שהם משלמים היא גבוהה יותר. זה בדיוק הרעיון של ביטוח הבריאות - שהוא יהווה כלי יעיל לאפשר טיפול טוב יותר בעלות נוחה יותר. כאשר מסתכלים על השיפור הדרמטי באפשרות לשדרוגים או מחליפי ניתוח או עדכון הפוליסה כאשר יש חידושים טכנולוגיים או אחרים, למה לאפשר את זה רק לבעלי פוליסות חדשות? התחלנו לעשות את זה לגבי מחליפי ניתוח כאשר אפשרנו למכור את התוספת גם לבעלי פוליסה קיימת ואנחנו נאפשר את הדבר הזה גם במקומות אחרים", הבטיח ברקת.

"דובר רבות על הנושא של כפל ביטוח. ברור שינה הבעיה אם משלמים על דבר פעמיים, אבל ישנן גם פוליסות שיפוי וכאשר יש בין שתי הפוליסות דברים חופפים אבל יש גם דברים תוספתיים, אלמנטים משלימים בנושא של חריגים או תוספות, בדבר הזה אנחנו רוצים לנגע מהשורש. כלומר ליתר את החפיפה ולאפשר למכור לא את הפוליסה במלואה אלא רק את התוספת. כך נייצר מצב שבוא אנשים לא ישלמו לשווא על דברים שכבר יש להם", הסביר הממונה.

רק למנויי עדיף

עדיף עכשיו

שירות מבזקים בזמן אמת בנושאים ותחומים על פי בחירה שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

למבוטחים שלך מגיע יותר

כדי להתאים למבוטחים שלך את הפוליסה הטובה ביותר עבורם, צריך יותר מהיום ניתן להציע להם את **מגדל מזור מורחב** פוליסת ביטוח מחלות קשות שנותנת הרבה יותר.

יותר פיצוי כספי למבוטח



יותר כיסוי למגוון רחב של מחלות ולאירועים רפואיים



יותר יציבות כלכלית



יותר הגנה במקרים של מחלות ילדים ונוער



יותר הגנה לאורך זמן



יותר מותאם לצרכי המבוטח



רוצה לשמוע עוד?

פרטים נוספים אצל המפקחים שלך במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ

המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין עלון זה לביןם, יגברו תנאי הפוליסה. האמור כאן אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

שוקי שמר: למה אני צרכן של חמישה ביטוחי בריאות? כי אין לי כל כך אמונה במערכות

יו"ר אסותא אמר שהוא רוצה להיות רגוע אם וכאשר יצטרך טיפול רפואי | "לקיטון בפעילות הרפואית בחצי השנה האחרונה יהיו השלכות רפואיות לא פשוטות בשנים הקרובות", הוא אמר בפתיחת קורס עולם הבריאות

אותו כשאותו טיפול לא נמצא במערכת הציבורית. אני יו"ר ועדת הסל. זה לא פשוט בכלל, יש לנו כ-900 פרוצדורות ותרופות שהעלות הכוללת שלהם היא כמעט 3 מיליארד שקלים, אבל השנה אישרו לנו רק 550 מיליוני שקלים לסל, כך שרק אחת מכל 6 תרופות או פרוצדורות ייכנסו לסל. אני אומר, מידע, שגם האחרות נחוצות. זה לא שנבוא עם הבשורה בסוף ינואר ונגיד שהוספנו 50 או 60 טכנולוגיות וכל מה שנשאר בחוץ הוא לא נחוץ. ממש לא", ציין שמר.



פרופ' יהושע (שוקי) שמר

"חשבנו שהקורונה תשנה את תפיסת העולם של הפוליטיקאים לגבי מערכת הבריאות אבל זה לא קרה"

"המסקנה היא שיש הרבה מאוד דברים שעדיין ניתן לתת כדי למקסם את הבריאות של האדם, אבל הם לא במערכת הציבורית. חשבנו שאם יש קורונה זה ישנה את תפיסת העולם של הפוליטיקאים אבל ראינו שגם בעת הזו אנחנו לא מקבלים כמערכת ציבורית את מה שאנחנו צריכים. ישנן בעיות כמו השמנה, סכרת ולחץ דם שאפשר בהשקעה נכונה למנוע, אבל זה לא קורה", הסביר שמר.

הוא התייחס בדברי הפתיחה לקורס גם לסוגיית הסגר. "הסגר בא למנוע תחלואה ותמותה. יש לנו כמעט 3,700 מתים עם הסגר, וכולנו מכירים אנשים שאיבדו את פרנסתם. כל מה שעשינו נועד למנוע עומס שלא יאפשר למערכת הבריאות לטפל בחולים. כך שיש שאלה עד כמה מדינה יכולה להשקיע משאבים כדי לטפל".

"אנחנו נצטרך לטפל בזה בשנים הבאות. תפקיד מערכת הבריאות הוא בעיקר להתעסק ברפואה, בטכנולוגיות רפואיות ובפתרונות רפואיים ואין אנחנו מתאימים את הטיפול הנכון לכל אדם. זו האומנות של התפקיד שלכם, סוכני הביטוח, כשאתם נמצאים בקשר מתמיד עם המבוטחים. אדם שנמצא בביטוח רוצה בעת צרה לקבל בזמן סביר, במהירות הראויה, את הטיפול הכי טוב שהוא יכול לקבל. אם הייתי מנכ"ל של חברת ביטוח הייתי משקיע כל שניתן כאשר מבטוח נדרש לממש את הזכאות שלו. הייתי עושה זאת בכל דרך. גם עלינו כמערכת רפואי ועליכם, כמי שמקשרים בינינו לבין המבוטחים, מוטלת החובה לעשות את הדברים הכי נכון, הכי מהר והכי מקצועי. מכירת פוליסות היא הטכניקה. אתם עוסקים בטיפול בבני אדם ובהצללת חיים", אמר יו"ר אסותא לסוכנים ולאנשי החברות הלומדים בקורס.

"כדי שהקורונה תיעלם מהעולם אנחנו צריכים שכל העולם יתמודד איתה ולא רק ישראל. אנחנו מאוד מועטים בחיסונים בעולם הגלובלי", זו אחת התובנות של פרופ' יהושע (שוקי) שמר, יו"ר אסותא. "כאשר ישראל תגיע ל-70% מחוסנים, ואני לא רואה את זה קורה בקרוב, נוכל לצאת לחיים יותר קלים. אני לא רואה אותנו מוותרים על המסכה בחודשים הקרובים, בעיקר כי אנחנו לא יודעים אם המחוסנים לא מדבקים. אבל גם כשנגיע ל-30% לא מחוסנים, נהיה במצב שהזהירות תצטרך להימשך ויתכן שנחיה עם המחלה כמו שאר המחלות, כשחלק מהאוכלוסייה חולה בה. אני לא רואה את הקורונה נעלמת מהעולם בשנים הקרובות", אמר שמר בנאום הפתיחה של המחזור החדש בקורס הבריאות של עולם הבריאות.

לדבריו, הקורונה מציבה הזדמנויות אבל גם חשיבה חדשה של מערכת הבריאות. "יכול להיות שתהיה במילים רפואה ציבורית, ואני חסיד של הרפואה הציבורית, אבל ככל שאפשר לראות את העשור הקרוב הנושא של הרפואה שהיא מחוץ למערכת הציבורית רק יגדל וילך. גם בהקשר של הקורונה, אלו שדיברו על חסינות העדר, מדיניות שנשלה כמו שראינו בשבדיה שם הביאו לסגר נוקשה מהרבה מאוד סיבות, אנו רואים שהתחלואה גדלה וגם הצעירים ממשיכים עם סימפטומים גופניים לחודשים רבים, סימפטומים גם גופניים וגם נויורולוגיים. הדברים האלו ישליכו גם על מחלות אחרות", חוזה שמר. "דבר נוסף שיש לשים אליו לב הוא שבחצי השנה האחרונה אנו רואים קיטון בפעילות הרפואית. מצד אחד זה נעשה בפעילות מכוונת של בתי החולים ומצד השני הציבור חשש יותר להגיע לבתי החולים. לדבר הזה יהיו השלכות רפואיות לא פשוטות בשנים הקרובות. מצבם של הרבה אנשים שלא ביצעו את הפעולות הנחוצות התדרדר. למשל בדיקות קולונוסקופיה או ממוגרפיה שלא בוצעו. גם מחלות אחרות כמו סכרת או לחץ דם, הקורונה הביאה להזנחה מאוד גדולה שלהן. נוכל למדוד את ההזנחה הרפואית הזו רק בשנים הקרובות, אך זה יביא לעומס על בתי החולים ויביא גם להעברת פעילות לרפואה הפרטית", הסביר יו"ר אסותא.

כאן הוא הסביר על המדיניות שלו לגבי הביטוחים הפרטיים. "למה אני צרכן של חמישה ביטוחי בריאות? כי אין לי כל כך אמונה במערכות. אני רוצה שביום צרה אוכל לקבל טיפול. לכן אני רוכש מספר ביטוחי בריאות למרות שיש חפיפה כלשהי ביניהם. הרי כאדם, כל מי שרוכש ביטוח רוצה שיהיה לו ביטחון שכשאר הוא יצטרך דבר הוא יוכל לקבל




המדריך הדיגיטלי של עדיף בשיתוף הראל

עושה לך סדר בביטוחי הבריאות, ישירות לטלפון הנייד



MediWho חשפה את 360 - תכנית ליווי למימוש זכויות רפואיות; הסוכנים ייהנו מאופציות בחברה

MediWho360 תאפשר לסוכנים לסייע למבוטחים למצות את זכויותיהם מחברות הביטוח, קופ"ח וביטוח הבריאות הממלכתי | הסוכנים ייהנו מעמלה קבועה בגובה 54%

הביטוח יכלול את כל שירותי MediWho והרבה יותר מכך - שירות הקדמת תורים (כולל מכוני דימות) עד 7 ימי עסקים, טיפול בזכויות רפואיות, קבלת כלל השירותים המגיעים לכל לקוח, סיוע בהכנה לתביעות מול כל גורם, החזרים כספיים 3 שנים אחורה, חוות דעת שנייה בארץ או בחו"ל, גישה למאגר הרופאים המקצועיים והמנתחים הגדולה בישראל וכמוכן גם לתרופות."

"אבל זה לא הכל", מציין קופל, "בנוסף, ייהנו הלקוחות שיצרפו הסוכנים לשירות, גם מקביעת בדיקות גנטיות וסקר (הריון), ליווי דיגיטלי בתהליך גילוי גידולים סרטניים, סיוע בקבלת הזכויות בהתפתחות הילד, ראייה, ניתוחים אסתטיים, התחייבות מול מד"א, אבזרים רפואיים, פיזיותרפיה ושיקום וגישה לסימולטור תרופות שאינן בסל".



מיקי קופל / צילום: בנימין אדם

MediWho יצאה בתכנית MediWho360 שהינה תכנית ליווי למימוש זכויות רפואיות. מטרת התכנית לאפשר לסוכנים לסייע למבוטחים למצות את זכויותיהם מחברות הביטוח, קופות החולים וביטוח הבריאות הממלכתי.

"MediWho, סטארט-אפ כחול לבן בתחום ביטוחי הבריאות, כולל פירוט נרחב על ביטוחים פרטיים, קולקטיביים, שב"ן וביטוח בריאות ממלכתי. מדובר בפורטל שמנגיש דיגיטלית ממקורות כמו חברות הביטוח ומערכת 'הר הביטוח' ומערכות נוספות, לאחר זיהוי של המשתמש (ת.ז, תאריך

הנפקה וכיו"ב) ומציג תמונה רחבה ובעיקר פשוטה להבנה על כל התיק הביטוחי של כל אחד ומאפשר מימוש כל הזכויות בתחום הבריאות. בין היתר, מה קיים ללקוח בכל עולמות הבריאות בהם יש עבורו כיסוי - ביטוחים פרטיים, ביטוחים במסגרות של קולקטיבים, ביטוח שב"ן שרכש וסל הבריאות הממלכתי בגינו משלם מס בריאות, והכל בלחיצת כפתור ובצורה ויזואלית ברורה וצבעונית", מסבירים ב-MediWho.

עוד מציניים כי למשתמשים ניתנת "אינדיקציה מיידית אילו ביטוחים/ כתבי שירות לא קיימים כלל ללקוח בעולמות בהם נמצא, הצלבה מיידית לביטוחים בהם יש חפיפה וכפל (מהות הכפל תתברר בפגישה עם הלקוח עם איש המקצוע סוכן הביטוח).

מיקי קופל, יזם ובעל MediWho: "זהו יום מרגש עבורי ועבור סוכני הביטוח בישראל. הגשמנו חלום שבו אנו מקנים לאזרחים מוצר מהפכני וחדשני אשר יסייע להם רבות מול המוסדות בתחום הבריאות. סוכני הביטוח יוכלו להציע ללקוחות מוצר שאינו קיים בעולם ועליו נרשם אף פטנט כחול לבן. השירות החדש שיוצע ללקוחות על ידי סוכני

התמורה לסוכנים והעלות למבוטחים

לסוכני הביטוח מובטחת תמורה. "לסוכנים יוצעו עמלות נפרעים קבועות בגובה 54% - העמלות הגבוהות בתחום אשר ישולמו ב-10 לכל חודש. ולראשונה בעולמם של סוכני הביטוח - הסוכנים המצרפים ייהנו מאופציות בחברה (10% ממניות החברה יוקצו לסוכנים) בהערכת שווי עתידית של עד 200 מיליון שקלים בהתאם ליעדים", נמסר מ-MediWho.

באשר לעלות למבוטחים, מ-MediWho נמסר כי העלות הרגילה לאזרח הינה 54 שקלים, לזוג 90 שקלים, לאזרח ותיק 36 שקלים וחנינם לילדים עד גיל 18 ללא התחייבות. הביצוע, כאמור, יעשה על ידי הסוכן באזור האישי של הסוכנים באתר MediWho.

סוויפטנס תמכה ב-2020 בסוכנים הצעירים

העניקה במהלך השנה האחרונה הטבה מיוחדת לעודד סוכנים אלו לצמוח ולגדול, בעיקר על רקע משבר הקורונה | המבצע הוארך לתוך הרבעון הראשון של 2021

ב-2020. חבילת ההצטרפות כוללת 10 בקשות מסלקה ('פשינג') ללא עלות, וכן דוחות פרודוקציה ללא עלות למשך שנה, עד לכמות של 100 ת.ז בתיק הלקוחות. במסגרת המהלך הצטרפו עשרות רבות של סוכנים להטבה ולאור ההצלחה יאפשרו במסלקה את הארכתו של המבצע גם לתוך הרבעון הראשון של 2021.



עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית

עם פרוץ משבר הקורונה במרץ 2020 החליטו במסלקה הפנסיונית לבוא לקראת ציבור הסוכנים הצעירים ולתמוך בהם בצעדיהם הראשונים בענף ובבניית תיק הלקוחות.

לשם כך העמידה **סוויפטנס**, מפעילת המסלקה הפנסיונית, חבילת הצטרפות חנימית לטובת כל סוכן שהצטרף לשורותיה



ללא
הגבלת
גיל



ללא ימי
אכשרה



עמלה
קבועה
בכל חודש



ללא
חיתום



הגעת ל 300 מנויים משולמים?
קיבלת אופציות בחברת מדיהו!
תעשה את החשבון לבד?
או שנעזור לך?



*6465



הפניקס בוחנת אפשרות למכור את רשת הדיור המוגן עד 120

על פי פרסום בכלכליסט, התמורה תהיה בין 1.3 ל-1.6 מיליארד שקלים | עדיין לא התקבלה החלטת דירקטוריון אולם המהלך צפוי להתחיל בשבועות הקרובים

על פי הדוחות, הכנסות של הרשת בשנת 2019 היו 119 מיליון שקלים, כאשר הרווח הנקי היה 74 מיליון שקלים. על פי הפרסום בכלכליסט, הרווחים ב-2020 יהיו נמוכים יותר בשל משבר הקורונה. במחצית הראשונה של השנה הרוויחה הרשת לפי דוחות הפניקס 32 מיליון שקלים, אולם הרווח בחצי השני של 2020 עשוי לגדול בעקבות ההתאוששות ממשבר הקורונה.

בדוחות של הרבעון השני של 2020 התייחסה הפניקס למשבר הקורונה בקשר לנושא הדיור המוגן ורשת 120: "אוקולוסיית הגיל השלישי נמצאת בסיכון גבוה לסיכונים הנובעים מהדבקות בנגיף ולפיכך בבתי דיור מוגן קיים סיכון מוגבר לדיירים כתוצאה מחשיפה לנגיף. כחלק מהצעדים שננקטו לצורך מניעת המשך התפשטות הנגיף, נקבעו, בין היתר ונכון לשעה זו מגבלות על כניסת מבקרים לבתי הדיור המוגן של הרשת. בעת בחינת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה זיהתה הנהלת עד 120 כי בטווח הקצר צפויה האטה בקצב שיווק יחידות הדיור. יחד עם זאת, ככל שהמשבר לא יתארך צופה הנהלת עד 120 כי בטווח הארוך לא צפויה פגיעה ברמת הביקושים ולאור זאת לא יחולו שינויים מהותיים בשיעורי התחלופה. להערכת החברה, בשלב זה, אין נתוני שוק המצדיקים שינוי מהותי בהנחות שנלקחו ובכלל זה גם בשיעורי ההיוון".

חברת הפניקס שוקלת את מכירת עד 120 - רשת הדיור המוגן שבבעלותה, בסכום שנע בין 1.3 ל-1.6 מיליארד שקלים. על פי הפרסום בכלכליסט, עדיין לא התקבלה החלטה של הדירקטוריון בנושא וטרם התקבלו הצעות רכישה, אם כי המהלך צפוי להתחיל בשבועות הקרובים, כאשר הרוכשים אליהם מכוונת הפניקס הן חברות נדל"ן מניב. לצורך התהליך שוכרת הפניקס את שירותיו של בנק השקעות מקומי.

על פי הפרסום, הפניקס גם בוחנת אפשרות להנפיק את הרשת, אבל זו אפשרות פחות מועדפת והכוונה היא להתמקד במכירה.

עד 120 פונה לאוקולוסייה בעלת יכולות כלכליות גבוהות והיא מפעילה שלושה בתי דיור מוגן: בהוד השרון, בראשון לציון וברמת החייל. בנוסף, בית דיור מוגן אחד נמצא בשלבי הקמה במודיעין, ואחד נוסף מתוכנן לקום בקריית מוצקין. הפניקס מחזיקה מאז 2007 בבעלות של חברת הדיור המוגן.

שווי בתי הדיור המוגן של רשת עד 120 הוערך בסוף 2019 בדוחות הפניקס ב-1.5 מיליארד שקלים, לא כולל חוב של החברה שההון העצמי שלה עומד על 800 מיליון שקלים. השווי של בית הדיור המוגן ברמת החיל הוערך ב-845 מיליון שקלים, בהוד השרון ב-438 מיליון שקלים, בראשון לציון 199 מיליון שקלים, ובמודיעין ב-56 מיליון שקלים.

רוזנפלד מבקש משר הבריאות להחריג את סוכני הביטוח בתקופת הסגר

רוזנפלד מסביר בפנייתו: אנו נמצאים בתקופה של אי ודאות, וציבור המבוטחים נושא עיניו אל סוכני הביטוח כדי שאלו יעניקו לו פתרונות מתאימים כפי שהם פועלים ופעלו לאור 10 החודשים אשר חלפו במהלך המשבר

לביטוחים השונים שכה נדרשים בימים אלו, במספר מישורים לרבות ביטוחים עסקיים, משמעויות החסכון הפנסיוני לעובדים מבוטחים אשר הוצאו לחל"ת, הוחזרו מחל"ת ושוב הוצאו, לרבות הפסקות עבודה, וחיידושי ביטוח רכב ודירה, בריאות, סיעוד, תאונות וא.כ.ע אשר לצערנו, נתקלנו במקרים שכאלה ביתר שאת בקרב המבוטחים בתקופה זו. למוותר לציון כי אלו רק חלק קטן מהפעילות אשר סוכני הביטוח פועלים



ליאור רוזנפלד

לספק לציבור בישראל. "יתרה מכך, חברות הביטוח אשר הוחרגו בתקנות לא מספקים שירותים ישירות לציבור, חרף היותם מפעלים חיוניים, אלא באמצעות סוכני הביטוח, ולכן חיוניות סוכני הביטוח הינה בסיסית והכרחית בימים אלו כעובדים המשלימים את הצורך של המשק הישראלי ברכישת ביטוח", מוסיף רוזנפלד. בסיום מכתבו כותב רוזנפלד: "משך אנו פונים אליכם, נכבדי, זה הזמן לתקן ולהוסיף את ההרחבה לתקנות כדי לאפשר לציבור המבוטחים בישראל, לקבל שירות מסוכני הביטוח בימים קשים אלו. נבהיר כי בקשה שכזו כבר הועלתה בעבר על סדר היום וזו העת לשלב את סוכני הביטוח בתקנות".

נשיא לשכת סוכני הביטוח, ליאור רוזנפלד, פנה לשר בריאות יולי אדלשטיין ולממשלה, בבקשה להחריג את סוכני הביטוח בתקופת הסגר, כדי שיוכלו להעניק שירות למבוטחים. במכתב ששלח בשם הלשכה, מבקש רוזנפלד שהתקנות בסעיף לענף 'שוק ההון' יורחב כך שסוכני הביטוח יכללו בו עם חברות הביטוח (במודגש - התוספת המבוקשת): "גוף מוסדי כהגדרתו בחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) התשמ"א 1981 (להלן-חוק הפיקוח על הביטוח) וסוכני הביטוח הפועלים בשמו".

"אנו נמצאים בתקופה של אי ודאות, וציבור המבוטחים נושא את עיניו אל סוכני הביטוח כדי שאלו יעניקו לו פתרונות מתאימים כפי שהם פועלים ופעלו לאור 10 החודשים אשר חלפו במהלך המשבר בו אנו מצויים. חרף העובדה כי סוכני הביטוח בדומה לעורכי הדין, רואה החשבון ויועצי המס, מעניקים שירותים חיוניים לציבור דווקא סוכני הביטוח הוחרגו מהתקנות ללא כל הסבר, לעומת שאר נותני השירותים האמורים", כתב רוזנפלד. עוד מסביר נשיא הלשכה: "סוכני הביטוח, פועלים להושיט יד ולסייע לציבור המבוטחים, הן ביחס לחסכונות המתכווצים מיום ליום והן ביחס

פתוח לכולם

יום ד' | 24.02 | 2021
כנס דיגיטל
ניהול סיכונים | רגולציה | תפעול | הפצה



כנס אלמנטר
הכנס השנתי ה-15
בענף הביטוח הכללי

עדיף
מוסיפים לך ערך



כנס אלמנטר ה-15

SAVE THE DATE

נושאים בכנס

מנהלים סיכונים: טיפול בקטסטרופות ביטוחיות

מלחמת עולם דיגיטלית: אתגרי הסייבר – סיכונים וסיכויים

בצל הקורונה: השינויים בשוק הביטוח העולמי והשלכותיהם על השוק הישראלי

תביעות ביטוח – כיצד מתייעלים בניהול ובטיפול?

חדשנות מוצרית מול חדשנות צרכנית

ריידרים – חוזרים לקדמת הבמה או נשארים מאחור?

להרשמה לחצו כאן

מגדל מקימה את MBF – אקדמיה עסקית לסוכני החברה

האקדמיה תציע הכשרות מקצועיות, המותאמות למציאות החדשה ולאתגרי שירות הלקוחות | התכנית הראשונה שתחל בחודש פברואר: 'תכנון עתיד פיננסי'



ליאור רביב

תכלול 13 מפגשים והיא מתקיימת בשיתוף פעולה מלא עם המכללה לפיננסים **אורין שפלט**. בוגרי התוכנית יקבלו תעודת הסמכה MBF ולמצטיינים שביניהם תינתן תכנית המשך לתכנון פיננסי מתקדם". ממגדל נמסר כי ב-20 בינואר היא תקיים אירוע השקה של האקדמיה לכל סוכניה באמצעות וובינר חגיגי, יחד עם הנהלת החברה, והרצאה של הטניסאי **אנדי רם**, אשר בסיומה תחל ההרשמה לתכניות ההכשרה הקרובות בתחום הפיננסי והגיל השלישי.

ליאור רביב, משנה למנכ"ל מגדל ביטוח ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה: "המציאות החדשה לאור ההתמודדות עם נגיף הקורונה חייבה אותנו בחשיבה מחודשת על המאפיינים של הנכס המרכזי שלנו - הלקוח, בהתמודדות עם מצבים שונים בחיים. היא חידדה עבורנו את הצרכים שצפים בתקופות של אי ודאות והעמיקה אצלנו את הצורך לעשות התאמות עסקיות באופן פעילותנו מול ערוצי ההפצה שפועלים בשיתוף עם מגדל. כל זאת, מתוך נקודת מוצא משותפת אחת: הפניית המיקוד העסקי לעבר מאפייני הלקוח, ובהתאם לכך חיזוק היכולות שלנו לשמש עבורו כתובת אחת לכל צרכיו".

מגדל חברה לביטוח מקימה אקדמיה עסקית MIGDAL BUSINESS FINANCE המיועדת לסוכנות וסוכני החברה. "האקדמיה מציעה תכניות לימודיות ייחודיות בנושאים שונים לקהלי ערוצי ההפצה השונים והמגוונים הפועלים בשיתוף פעולה עם מגדל, במטרה למקצע ולהכשיר את הסוכנות והסוכנים מתוך הבנה עמוקה של הכלים הדרושים להתמודדות עם חשיבות העתיד הפיננסי והכלכלי של לקוחותיהם", מסבירים במגדל.

עוד נמסר, כי האקדמיה תתמקד בכל הכשרה באוכלוסייה לומדת אחרת ותציע לה הכשרה בתחומי ידע שונים. כל זאת, לצורך פיתוח מיומנויות וכישורים נוספים עבור הסוכנים, אשר יסייעו להם לתת מענה טוב יותר לצרכים המשתנים של הלקוחות.

תכנית הלימודים הראשונה המושקת במסגרת האקדמיה, שתתחיל בחודש פברואר, היא תכנית 'תכנון עתיד פיננסי'. "התכנית נועדה להכשיר את הדור הבא של הסוכנים לאור מציאות הקורונה ולהעניק להם 'ארגז מקצועי' עדכני ומקיף ביותר בתכנון עתיד פיננסי עבור הלקוחות", מציינים בחברה ומוסיפים: "במסגרת התכנית, ילמדו הסוכנים שפה פיננסית חדשה ועולמות תוכן חדשים, היוצאים מנקודת המבט של הלקוחות לטיפול בכלכלת המשפחה. התכנית

רשות שוק ההון מינתה מבקר חיצוני בנושא אובדנים בתביעות רכב באיילון

לפני כחודשיים יזמה החברה חקירה חיצונית לבחינת התנהלות מחלקת התביעות באגף רכוש-פרט | איילון: מרבית הלקויים תוקנו וטופלו, ללקוחות לא נגרם נזק, לחברה לא נגרם נזק מהותי ולא נמצא בסיס למעילה או לפלילים

נזק כלשהו ללקוחות החברה, לא גרמה נזק כלכלי עסקי מהותי לחברה ולא נמצא כל בסיס לטענות אנונימיות שהועלו בדבר מעילה כביכול או פלילים".

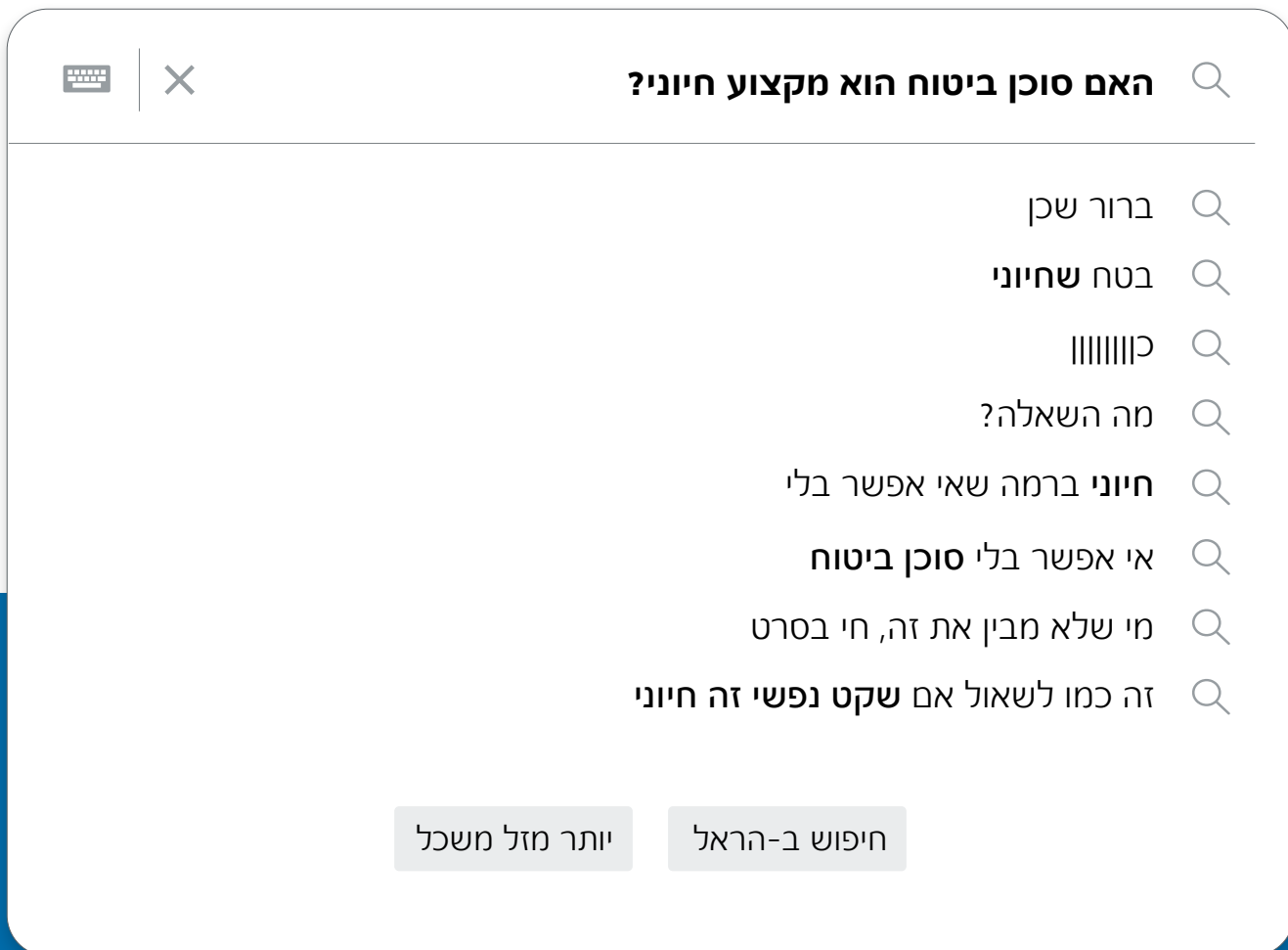
עוד נמסר מהחברה: "מנכ"ל איילון חברה לביטוח, יו"ר הדירקטוריון וועדת הביקורת של החברה ליוו את ההליך באופן צמוד, תוך שיתוף מלא ועדכון של הדירקטוריונים של הקבוצה. עם התגבשות הממצאים והמסקנות, העביר מנכ"ל החברה מידע מפורט לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. כן הודיע מנכ"ל החברה לנציגי הרשות כי איילון שיתפה בעבר ותשתף עתה פעולה באופן מלא עם הביקורת הנכוחת".



אריק יוגב, מנכ"ל איילון / צילום: אייל גזיאל

רו"ח **ראובן סוירי** מונה על ידי **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** כמבקר חיצוני לעריכת ביקורת בנושא אובדנים בתביעות רכב בחברת הביטוח איילון. הביקורת מתקיימת בהתאם לחוק הפיקוח על הביטוח ובמסגרתה הועברו לצוות הביקורת מסמכים וקבצים ממחשבי החברה.

לפני כחודשיים דיווחה איילון בדבר דוחות של ביקורת חקירתית חיצונית שהיא יזמה והזמינה לבחינת התנהלות מחלקת התביעות באגף ביטוח רכוש-פרט, בעניין כלי רכב שנפגעו באופן חמור במיוחד בתאונות דרכים. באיילון מציינים: "הבדיקה החקירתית שביצעה אז החברה באמצעות גורמים מקצועיים מוסמכים, חיצוניים ובלתי תלויים, העלתה כי על אף ליקויים שונים שנמצאו ושרובם כבר טופלו ותוקנו, ההתנהלות שנבדקה לא גרמה



יש המון אנשים שחושבים שסוכן ביטוח הוא
מקצוע חיוני ורוצים לומר לכם תודה.

אנחנו והלקוחות שלכם ביניהם.

"הכשרה משדרת": אגף ביטוח חיים החל בפרויקט סדנאות וכנסים וירטואליים לסוכנים

יותר מ-300 סוכנים השתתפו עד עתה בסדנאות | בין הנושאים: השלכת מחלות על החיתום, בעיות קשב וריכוז לילדים, התפתחות הרובוטיקה בענף הביטוח ועוד



מיכל רובינשטיין וגדעון מוסקוביץ / צילום: הכשרה

- פתרונות חדשניים לטיפול במחלת הסכרת.
- **נופר חי**, מנהלת תחום מקצועי ורגולציה בהכשרה, העמיקה בנושא חוזר צירוף לקוח.
- **חני סלע**, סמנכ"לית וראש אגף ביטוח חיים ופיננסים בהכשרה, הציגה את התפתחויות הרובוטיקה בעולם הביטוח ובהכשרה.
- **דנה יעקובי** - חתמת בכירה, הסבירה על השלכות המחלות השונות בחיתום.
- עו"ד **איילת בסון**, מנהלת מחלקת חיתום ותביעות, הציגה זרקור על תביעות מיוחדות שאושרו בחו"ל בתקופת הקורונה.
- ד"ר **חיים פרלוק**, מנהל ובעלים של מדיטון רשת מרכזים רפואיים בפריסה ארצית, הסביר על חשיבות חיסון הקורונה והשלכותיו.

אגף ביטוח חיים בהכשרה **חברה לביטוח** יצא בפרויקט מיוחד תחת השם "הכשרה משדרת" - כנסים, סדנאות והרצאות בזום לסוכני הביטוח בנושאי ביטוחי בריאות, סיכונים וחסכון. לשם כך יצרה החברה אולפן וירטואלי מיוחד במשרדה. את הפרויקט יזמו **מיכל רובינשטיין** יחד עם **גדעון מוסקוביץ** - מנהלי מכירות תחום בריאות וסיכונים באגף ביטוח חיים שבניהולה של **חני סלע**, סמנכ"לית וראשת האגף לביטוח חיים ופיננסים.

בחברה מציינים כי עד כה השתתפו בשידורי הכשרה משדרת יותר מ-300 סוכני ביטוח בשישה מפגשים שהתקיימו בנושאים חשובים למקצועיות הסוכן.

שידורי "הכשרה משדרת" מתקיימים אחת לשלושה שבועות ובשיתוף פעולה עם **קרן הראל**, מנהלת מכירות תחום ביטוח **בפמי בריאות**. במסגרת הכנסים של "הכשרה משדרת" גויסו מיטב המומחים שהעבירו הרצאות בתחומי הבריאות והחיים וסוכני הביטוח קיבלו במסגרת הכנסים כלים יישומיים מעשיים לעבודתם.

במשדרים שהתקיימו הדריכו עד כה:

- **מיכה אפק**, מנהל מרכז אפק לאבחוני ילדים, הציג אבחונים של בעיות קשב וריכוז ובעיות רגשיות.
- ד"ר **נאדר עבדל-רחמן**, מומחה למחלות ריאה מב"ח בלינסון, דיבר על מחלות ריאה שכיחות עם דגש על הקורונה והשלכותיה.
- ד"ר **סמיר קאסם**, מנהל מחלקה פנימית א' ומחלקת קורונה ב"ח כרמל, הציג את המחלה השכיחה ביותר בתקופתנו, לצד השלכות

מנורה מבטחים ערכה סדנת הכנה לפרישה לכ-200 מהנדסים מהארגונים המובילים במשק

הסדנה כללה הכנה פנסיונית ופיננסית לפרישה, זאת לצד האתגרים שחווה הפורש לאחר היציאה לפנסיה

הפרישה הייחודים המוצעים במנורה מבטחים המעניקים התאמה אישית בתכנון פרישה לכל עובד ועובדת.



קלאודיה כהן, מנהלת מחלקת קשרי איגודים במנורה מבטחים

ההרצאה השנייה בסדנה הועברה על ידי **רונית מילר**, מרצה, יועצת קריירה ומנהלת תעסוקתית. מילר דיברה על ההגדרה הפסיכולוגית של המושג 'פרישה' לצד מאפייניו. בנוסף, העניקה למשתתפים כלים להיערכות והתמודדות נכונה עם האתגרים המלווים לקראת תהליך הפרישה.

קלאודיה כהן, מנהלת מחלקת קשרי איגודים במנורה מבטחים: "הסדנה שערכנו למהנדסים מהארגונים המובילים במשק תרמה רבות למשתתפים בה. הסדנה הוכיחה את עוצמתה של מחלקת הגיל השלישי ותכנון בפרישה בחברה, זאת על ידי הצורך והרצון של הציבור למידע בנושא תכנון הפרישה. אנו מברכות על ההיענות הרבה לסדנה ובתקופה הקרובה נמשיך ונרחיב בקיום סדנאות דומות".

קבוצת **מנורה מבטחים** ערכה סדנה בנושא הכנה לפרישה לכ-200 מהנדסים מהארגונים והמעסיקים המובילים במשק. הסדנה התקיימה, באמצעות שידור לייב בזום, וכללה מהנדסים מהתעשייה האווירית, חברת חשמל, אלביט, אוניברסיטת חיפה, מכון ויצמן, עיריית רמת גן, משרד הבריאות, משרד החינוך ועוד.

הסדנה כללה הכנה פנסיונית ופיננסית לפרישה, זאת לצד האתגרים שחווה הפורש לאחר היציאה לפנסיה.

ההרצאה הראשונה בסדנה הועברה על ידי **ציפי אבירם קינן**, מנהלת מחלקת הגיל השלישי ותכנון פרישה במנורה מבטחים. בדבריה התייחסה אבירם קינן למספר היבטים עיקריים הקשורים לדילמות הכלכליות שעומדות לקראת הפרישה, כגון בחינת היבטי מיסוי, שמירה על רמת חיים נאותה התמודדות עם סיכונים שוק ההון ועם אינפלציה עתידית.

ממנורה נמסר כי בסוף ההרצאה הציגה אבירם קינן את פתרונות

★ חדש ★ בכלל ביטוח ופיננסים!

מסלול מחקה מדד S&P 500

KEEP AMERICA GREAT

אנו שמחים לעדכן את מגוון מסלולי ההשקעות בגמל והשתלמות ומתחדשים במסלול השקעות חדש - מסלול השקעות מחקה מדד S&P 500. המדד עוקב אחר תשואת 500 המניות של החברות הציבוריות בעלות שווי השוק הגדול ביותר בארה"ב.

גמל - כלל תמר מחקה מדד S&P 500 (מ.ה. 13343)

השתלמות - כלל השתלמות מחקה מדד S&P 500 (מ.ה. 13342)

גמל להשקעה - כלל גמל לעתיד מחקה מדד S&P 500 (מ.ה. 13344)

מדיניות תקנונית:

נכסי המסלול יעקבו אחר מדד S&P 500 בשיעור חשיפה של 100% מנכסי המסלול. נכסי המסלול העוקבים אחר המדד כמפורט לעיל יהיו כל נכסי המסלול למעט שיעור מהנכסים אשר יושקע במזומנים לצורך טיפול בהפקדות, משיכות והעברות כספים.

כלל תמר, כלל השתלמות וכלל גמל לעתיד מנוהלת ע"י כלל פנסיה וגמל בע"מ מקבוצת כלל ביטוח ופיננסים | האמור לעיל מהווה תיאור כללי בלבד של מסלול ההשקעה | ההצטרפות למוצרים השונים ו/או למסלולי ההשקעה כפופה לתנאי ההצטרפות ולהוראות תקנון קופת הגמל או קרן ההשתלמות, לפי העניין | אין במידע כדי להוות תחליף ליעוץ כל שהוא ו/או ייעוץ פנסיוני בידי יועץ בעל רישיון עפ"י דין, המתחשב בצרכים ובנתונים של כל אדם | ט.ל.ח. | כלל ביטוח בע"מ

מנורה מבטחים משיקה שני מוצרי בריאות חדשים בסדרת TOP:TOP לילד וטכנולוגיות TOP

TOP לילד מציע שירותי אבחון ומגוון טיפולים בהתפתחות הילד | טכנולוגיות TOP יעניק כיסוי רחב למגוון טכנולוגיות מתקדמות ואביזרים רפואיים המסייעים בהליך ההחלמה והריפוי של המבוטח

יציע המוצר שירותי כושר ותזונה, כמו ייעוץ דיאטטי ותזונה נכונה עם איש מקצוע מוסמך ואימונים עם מאמן כושר אישי. המוצר טכנולוגיות TOP יעניק כיסוי רחב לשלל טכנולוגיות מתקדמות ואביזרים רפואיים המסייעים בהליך ההחלמה והריפוי של המבוטח בקרות מחלה או תאונה. עוד יציע המוצר החזר עד תקרה של 100 אלף שקלים (המתחדשים אחת לשנתיים) בגין הטיפולים הבאים: אביזרים רפואיים, טיפול בתא לחץ, הזרקות לטיפולים רפואיים לרבות הזרקות של חומרי שגשוג למפרקים, טכנולוגיות לטיפול בכאב, טכנולוגיות לטיפול עקב מחלה אונקולוגית והחזר עד תקרה של 15,000 שקלים עבור רכישת מצלמה לכבדי ראייה orcam.



אורית קרמר
/ צילום: טל שחר

אורית קרמר, משנה למנכ"ל ומנהלת תחום ביטוחי בריאות במנורה מבטחים: "המוצרים החדשים בקטגוריית הבריאות, TOP לילד וטכנולוגיות TOP יאפשרו למבוטחינו לקבל טיפול מן המעלה הראשונה בכל הקשור לבריאותם, שיתבטא בזמינות גבוהה, קבלת החזר באופן מהיר ופשוט, תוך שליטה ובקרה על הליך הטיפול".

קבוצת **מנורה מבטחים** משיקה שני מוצרי בריאות חדשים בסדרת מוצרי TOP של החברה: TOP לילד - אבחונים וטיפולי התפתחות לילדים, וטכנולוגיות TOP - טכנולוגיות מתקדמות ואביזרים רפואיים. ממנורה מבטחים נמסר כי TOP לילד יעניק כיסוי לטיפולי התפתחות רחבים וחדשניים לילדים תוך מתן אפשרות הבחירה לביצוע הטיפול באופן הרצוי - בין אם זה באמצעות נותני שירות בהסדר, קבלת החזר על הוצאות או אפשרות לטיפול באמצעות מערכת אונליין ייחודית המאפשרת ביצוע מגוון טיפולי התפתחות ומספקת טיפול יעיל.

בנוסף, יציע המוצר שירות אבחון לילדים הכולל אבחון דיסקטי ופסיכו-דיסקטי (אבחון קשב וריכוז TOVA, MOXO, BRC) לצד מגוון טיפולים בהתפתחות הילד: טיפול באמצעות מרפא בעיסוק או פיזיותרפיסט, טיפולים רגשיים באמנות (שיחה טיפולית, רכיבה טיפולית, טיפול באמנות, טיפול בתנועה וטיפול במוזיקה, טיפול באמצעות קלינאי תקשורת ו/או הוראה מתקנת וטיפול באמצעות פסיכולוג חינוכי או קלינאי או עובד סוציאלי או פסיכותרפיסט וכן טיפול פסיכיאטרי. כמו כן,

תכנית ביטוח בריאות חדשה באמצעות מנורה מבטחים לחברי מועדון 'ביחד בשבילך' של ההסתדרות

התכנית מעניקה כיסויים שלא היו עד כה בתכנית הביטוח לכיסוי תרופות שלא בסל הבריאות, בהם: טיפול בקנאביס לחולי סרטן על פי מרשם רופא, כיסוי לפעולות רפואיות שדורשות הדפסת תלת-ממד של איברים וייעוץ עם מומחים

תקופת ההסכם המועדון, בשלב זה, הינה לשנה. זכאים לתכנית הם חברי מועדון 'ביחד בשבילך' שמשלמים להסתדרות לפחות שנה, מתוכה לפחות שלושה תשלומי דמי חבר בחודשים שקדמו לזכאות לביטוח. כמו כן, יש ברשותם כרטיס אשראי של המועדון, לפחות שלושה חודשים. הזכאות לתכנית הביטוח 'בריאים ביחד' הינה אוטומטית, ללא עלות ולא מצריכה מילוי הצהרת בריאות.

יו"ר ההסתדרות, **ארנון בר דוד**: "כמו בתחומים אחרים שמציע המועדון, אנחנו יודעים לתת מענה לצורך אמיתי שקיים. נמשיך לפעול, לקדם ולסייע לציבור העובדים ולהגדיל את סל השירותים שההסתדרות מעניקה לחבריה".
יו"ר דירקטוריון המועדון ומנכ"ל ההסתדרות, עו"ד **אופיר אלקלעי**: "מועדון 'ביחד בשבילך' שם לו למטרה להמשיך ולהציע לחברי ההסתדרות החברים במועדון הטבות בעלות ערך משמעותי. לאור המצב הרחבנו בשנה האחרונה את מגוון המבצעים בתחומים שונים".



ארנון בר דוד /
צילום: אגף הדוברות
בהסתדרות

ביחד בשבילך, מועדון הצרכנות של חברי ההסתדרות, שפר את תנאי ביטוח הבריאות של חבריו, ומציע למי שעומדים בתנאי הזכאות, את תכנית 'בריאים ביחד'. התכנית ניתנת בחינם לזכאים, באמצעות חברת **מנורה מבטחים**. התכנית, שנכנסה לתוקף ב-1 בינואר 2021, מציעה כיסויים נוספים, שלא היו עד כה בביטוח הבריאות לכיסוי תרופות שלא בסל הבריאות. במועדון 'ביחד בשבילך' כ-280 אלף חברים.

בין השיפורים בביטוח הבריאות החדש: כיסוי לפעולות להדמית תלת-ממד, טיפול בוויסמינים וקנאביס לחולי סרטן על פי מרשם רופא, והוצאות החלמה לחולה במחלת סרטן על פי המלצה רפואית ועד סכום מסוים. כמו כן, תינתן למבוטחים חבילת ייעוץ עם מומחים מתחומים שונים, לרבות ייעוץ עם רופא בכיר-מומחה, ייעוץ לבחירת רופא מומחה מטפל, ניהול זכויות במקרה של גילוי מחלה קשה, ייעוץ וסיוע במקרה של סיעוד וייעוץ בנושא תכנון לפרישה מעבודה.

מגדל מתרחבת לפינטק:

מקימה את זרוע ההשקעות Next Generation Finance

תשקיע בתוך שנתיים 3-5 מיליארד שקלים בחברות, בסטארטאפים ובקרנות בתחום הפינטק | סיכמה עם פאגאיה על השקעה של 100 מיליון דולר בהלוואות צרכניות בארה"ב עם אופציה להשקעה עתידית של 150 מיליון דולר

יותר מ-3,280 עסקאות השקעה בחברות פינטק בוצעו ב-2019 בעולם

בד בבד עם הקמת זרוע הפעילות, מודיעה מגדל על השקעה של 100 מיליון דולר בהלוואות צרכניות בארה"ב. ההשקעה תבצע באמצעות חברת הפינטק פאגאיה, המנהלת השקעות בתחום האשראי הצרכני בארה"ב באמצעות תהליך קבלת החלטות מבוסס טכנולוגיה. עוד סיכמו החברות על אופציה להשקעה עתידית (soft commitment) במכשירים השונים, בסכום של 150 מיליון דולר.



רון עוז / צילום: פזית עוז

מגדל ביטוח מסמנת תחום השקעות נוסף ומקימה את זרוע ההשקעות Next Generation Finance, המתמחה בפינטק. זרוע השקעות זו צפויה להשקיע בשנתיים הקרובות לפחות 3-5 מיליארד שקלים בחברות, בסטארטאפים ובקרנות בתחום, מתוך תפיסה של שחקן פינסים משמעותי בראייה גלובאלית. במגדל מציינים כי המהלך ממצב אותה בשורה אחת עם גופי ההשקעות המובילים בעולם.

"תחום הפינטק הוא תחום בצמיחה שצבר לאחרונה תאוצה משמעותית והבשיל. אנו מכוונים גבוה ומתכוונים לתפוס מעמד של משקיע פינסים מוביל, בראייה גלובלית ולא רק מקומית. הובלה משמעותית בשוק בתחום חדשני זה תאפשר לנו לייצר תשואות גבוהות עבור החוסכים תוך גיוון תיק ההשקעות שלנו בדור החדש של העולם הפינסים", מציין **רון עוז**, מנכ"ל מגדל ביטוח. עוז הסביר: "מהלך זה עולה בקנה אחד עם השינוי שביצענו באסטרטגיית ההשקעות שלנו, במסגרתו אנו מפנים חלק ניכר מההשקעות מתחומים פינסים מסורתיים, לתחומים חדשניים, שהם אלה שיובילו להערכתנו את עולם הפינסים בעתיד. בחודשים האחרונים שקדנו על פיתוח המומחיות שלנו בתחום, ולאחר שצברנו ידע רב, אנו בשלים להשיק את פעילותנו ולהתחיל לבצע השקעות משמעותיות".

ממגדל נמסר כי היא סימנה את תחום הפינטק כמנוע צמיחה משמעותי ומתכוונת להעמיק מאוד את היקף פעילותה והשקעותיה בו. זאת, לאחר שניבשה תשתית רחבה להשקעות בפינטק, הכוללת תהליכים לבחינת הזדמנויות השקעה, שיתופי פעולה עם גופים מובילים בעולם וגיבוש צוות מקצועי, בהובלה אישית של **גיא פישר**, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח, וכן אנליסטים ומומחים בתחום. **מוטי שטנר**, יזם ותיק ויועץ בכיר ומוערך בתחום הפינטק, הנמנה על מייסדי Bluevine, מייעץ לזרוע ההשקעות ומלווה את פעילותה.

"השינויים בסביבה העסקית בשנים האחרונות, וביתר שאת במהלך תקופת הקורונה, האיצו מאוד את התפתחות תחום הפינטק, שהולך ותופס מקום משמעותי במגזר הפינסים, תוך שהוא מאתגר סדרי עולם קיימים ומשפיע על ארגונים וצרכנים כאחד. כיום, התפיסה הרווחת היא שהתחום הגיע לבשלות וכבר כולל מספר רב של חברות שהוכיחו את יכולותיהן", מסבירים במגדל.

בשנת 2019 בוצעו ברחבי העולם יותר מ-3,280 עסקאות השקעה בחברות פינטק, בהיקף של למעלה מ-150 מיליארד דולר, כך על פי נתוני KPMG. על פי נתוני CBInsights, בתוך כחצי שנה, בפרק הזמן שבין ספטמבר 2019 לאפריל 2020, מספר ה-unicorns בתחום הפינטק גדל ב-76%, מ-38 ל-67, והשווי המוערך שלהם גדל ב-74%, מ-144.9 מיליארד דולר ל-252.6 מיליארד דולר. בעוד שבספטמבר 2019 שיעורי אימוץ פתרונות פינטק בקרב הצרכנים גבוהים מאוד ברחבי העולם, במיוחד במדינות מתפתחות, כאשר סין והודו מובילות את הרשימה, עם הטעמה של הטכנולוגיות בקרב כ-87% מהצרכנים (כך עולה מנתוני EY). גם בעולם המערבי נרשמים שיעורי הטעמה גבוהים – הולנד עם 73%, אירלנד ובריטניה עם 71%.

פתוח לכולם

יום ד' | 24.02

2021

כנס דיגיטלי

כנס אלמנטר

הכנס השנתי ה-15

בענף הביטוח הכללי

עדיף

מוסיפים לך ערך

ניהול סיכונים | רגולציה | תפעול | הפצה

SAVE THE DATE

AIG משיקה אפליקציה המאפשרת לנהגים צעירים או חדשים לנהוג במספר רכבים תחת אותה פוליסה

לדברי החברה, נהג צעיר או חדש יוכל לנהוג ברכבים של שני ההורים, אחים גדולים, דודים, סבים ואפילו חברים, כל עוד כולם מבוטחים ב-AIG וצורפו לחבילה

את הביטוח לפני תחילת הנסיעה, ויפסיק את הביטוח בתום הנסיעה. עם סיום החבילה, בעל הפוליסה יוכל לרכוש ק"מ נוספים באמצעות האפליקציה. המחיר הוא שקל לכל ק"מ.

יפעת רייטר, מנכ"ל AIG ישראל: "AIG היא חברת ביטוח אחרת שחושבת כמו לקוח ולא כמו חברת ביטוח. אין שום סיבה שההורים של נהג צעיר יצטרכו לרכוש כסוי עבורו לכל רכב בנפרד, שכן הוא יכול לנהוג רק ברכב אחד בכל פעם. לכן האפליקציה החדשה שלנו, AIG Just Drive, מכסה

את הנהג בכל רכב בו הוא נהג. ההורה שלו כבר רכש את מכסת הקילומטרים שהנהג הצעיר ינהג. מכאן גם שמה של האפליקציה - פשוט תנהגו, מתי שתרצו, באיזה רכב שתמצאו וכמה שתמצאו, בזהירות ובבטיחות. זהו מהלך נוסף שמגביר את השקיפות וההוגנות כלפי לקוחותינו. במציאות שלנו, המשתנה ללא הרף, תפקידנו כחברת ביטוח אחרת הוא לזהות את צרכיהם של לקוחותינו ולהתאים עבורם את המוצרים והשירותים המתאימים ביותר."



יפעת רייטר / צילום: אוהד רומנו

חברת הביטוח **AIG ישראל** משיקה את אפליקציית AIG Just Drive המנתקת את הזיקה בין הרכב והנהג במסגרת מסלול חדש המאפשר לנהגים צעירים או חדשים לנהוג בכל רכב המשויך לחבילה, באמצעות רכישה מראש של חבילות ק"מ ללא צורך ברכישת חבילה לכל רכב. לדברי החברה מדובר על מסלול ייחודי וחדשני.

"אם במשפחה יש יותר מרכב אחד המבוטח ב-AIG, הנהג הצעיר יוכל להשתמש בחבילת הק"מ לנהיגה בכל הרכבים ששויכו לחבילה, ללא צורך בחבילה נפרדת לכל רכב. לדוגמה,

נהג צעיר או חדש יוכל לנהוג במסגרת אותה חבילה ברכבים של שני ההורים, אחים גדולים, דודים, סבים ואפילו חברים, כל עוד כולם מבוטחים ב-AIG וצורפו לחבילה. בנוסף, ההורים יוכלו לצרף גם שני אחים, או את בן הזוג של הילד שלהם לחבילה ולאפשר למספר נהגים לחלוק באותה חבילת ק"מ", מסבירים ב-AIG.

בחברה מציינים כי הכיסוי הביטוחי מופעל על ידי האפליקציה בלבד, ללא התקנה פיזית של רכיב ברכב, כאשר הנהג הצעיר/חדש מפעיל

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

סוכן ה"נטפליקס" בעידן החדש

הטמעת העובדה שהסוכן עובר ממצב 'בוטיקי' לסופרמרקט שמסוגל לתת ללקוח חוויית קניה היא קודם כל הטמעת מהלך מנטאלי, ומכשול אצל חלק מהסוכנים

פגישות בקרה והתאמה תקופתיות על בסיס טיפול תקופתי כפי שהלקוחות יודעים שצריך לעשות עם רכבם פעם בתקופה, או עם רופא השיניים שלהם, או עם ר"ח שלהם או עם המורה של ילדיהם. הסוכן אינו המוסכניק במקרה זה. הסוכן הוא הבוחן, ה"טסטר" אשר נפגש עם הלקוח, מעלה אותו על הליפט, בוחן את המצוי, משווה לרצוי ומאשר המשך פעילות או מציע פתרון נוסף כחלק מהמשך ההתנהלות "וחזרה לכביש החיים".

מגוון ענק של מוצרים ופתרונות ביטוחיים

נטפליקס בתחילת דרכה עסקה בהשכרת קלטות וידאו ללקוחות, שליחה לבית הלקוח על פי דרישה וגביית כסף לפי זמן ההשאלה. המהפך הגדול של נטפליקס החל כשעברה לעבוד בטכנולוגיה מסוג "סטרימינג" שמאפשרת לכל מנוי להיכנס אליה באמצעות האינטרנט ולראות כל סדרה או סרט בהם חפצה נפשו בכל רגע משעות היממה, ללא שום מגבלה ועל בסיס תשלום חודשי קבוע. אבל היתרון הגדול של מערכת זו שהיא מערכת "חכמה" ולא מערכת "טיפשה" כמו כל ערוץ מסחרי אחר. מערכת נטפליקס לומדת להכיר את העדפות הצופה, ואז ל"סרגט" אותו בהצעות לסדרות וסרטים אשר מתאימים לטעמו המבוסס על ניתוח התכנים בהם צפה בעבר.

מה זה אומר? סוכן נטפליקס למעשה צריך להחזיק מגוון ענק של מוצרים ופתרונות ביטוחיים ומשיקי ביטוח, לייצר ערוץ קשר ללקוחותיו על בסיס למידה מתמשכת של הרצונות וההעדפות שלהם לאורך השנים ולדעת לאור אינפורמציה זו מה להציע ללקוחותיו. עליו להעביר אינפורמציה רלוונטית לטעם הלקוח לאורך זמן, וזאת כאמור תוך שמירה על קשר רציף לאורך השנים.

טכנולוגיית ה"סטרימינג" צריכה להיות מתורגמת אצל הסוכן בעתיד לערוץ תקשורת זמין, ידידותי, עם מגוון אפשרויות של פתרונות כמעט אין סופי. חלק מהלקוחות ידעו להיכנס לערוץ בכוחות עצמם, אך לחלקם יהיה צורך להנגיש את הערוץ באמצעות פגישות פרונטליות. הערוץ ידע ללמוד את הלקוח, לאבחן את רצונותיו ואת צרכיו ולהציע לו פתרונות משתנים לטווחים שונים על ציר הזמן. הטכנולוגיה שתעמוד לטובת הסוכן תדע לתת לו את הכלים המתאימים על בסיס ניתוח פרופיל לקוח, ואת התהליך ישלים הסוכן מול הלקוח באפיקים שונים שיעמדו לרשותו.

דבר אחד בטוח, אם לא נפנים שמה שהיה יהיה שונה, אחר ויחייב תקשורת שונה, בסיסי כח שונים והצגת ערך מוסף אמיתי ללקוח, ייעלמו חלק מהסוכנים, חלק אחר יתקשה לתפקד ומנגד אלו שישנו ויפנימו - יפרחו וישגשגו.



יובל ארנון

בעידן החדש, שכבר נמצא כאן ועכשיו, אנחנו עוברים ממודל מאוד סגור של ערוצים מסחריים למודל של "נטפליקס". סוכני הביטוח כבר לא יכולים להציע ללקוחותיהם חבילות כגון "עידן חדש" או ערוץ 2. הלקוחות מחפשים מודל של סוכן בסגנון "נטפליקס" - מודל שיכול להציע להם מגוון אדיר של שירותים ומוצרים במחיר שווה לכל נפש ובהתאמה אישית.

ומה המשמעות של אנלוגיה זו? ביום-יום המשמעות מתחילה בכך שכל סוכן מחזיק במשרדו את כל מוצרי הביטוח אשר הוא יכול להפיץ על בסיס הרישיון שהעניקה לו המדינה. זה תנאי ראשון כדי להיות ערוץ נכון לטוב והגברת האינטראקציה עם לקוחותיו. תנאי שני הוא ביצוע מיפוי של תיק לקוחותיו, כולל קביעת כללים ונורמות לפעילות מולם על בסיס קבוצות השתייכות שונות (זו תורה בפני עצמה), אך ללא מהלך זה, יקשה מאוד על הסוכן בעתיד לנהל נכון ובאופן רווחי את לקוחותיו. (איני נכנס במאמר זה למודלים של תגמול יצרן/לקוח ושילובים שונים, זה כבר הודגש במאמר "בשם חובת הנאמנות").

הטמעת העובדה שהסוכן עובר ממצב בוטיק למרכול / סופרמרקט שמסוגל לתת ללקוח חוויית קניה, והכל במקום אחד עם שירות מהיר ומקצועי, היא קודם כל הטמעת מהלך מנטאלי, וזהו הליך לא פשוט. פרידה מהתחושה של סוכן 'בוטיקי' מהווה מכשול אצל חלק מהסוכנים בכונותם לבצע שינוי.

מרכול מסוגל להציע חבילת שירות והתאמת מוצר, בהנחה שנבנה נכון, ומסוגל לתת פתרון לצרכים של אוכלוסיות שונות. גם בחנויות "ירמי לוי" ניתן למצוא מוצרים זהים בתוכן, אבל בקשת מחירים שונה ובאיכות שונה בהתאם לסוגי הקונים. אותה תפיסה צריכה להיות במרכול / סופרמרקט של הסוכן - כל המוצרים במקום אחד, בטווח מחירים שונה ובאיכות שונה למוצרים זהים, תוך יכולת להתאים את סל הקניות לדרישות וליכולות הלקוח.

כאשר יש מיפוי תיק נכון, מדף עם כל מוצרי השוק והטמעת המעבר מבוטיק למרכול מה שנותר זה לאפיין צרכי לקוח, ללמוד על המצוי ולהציע מוצרים מתאימים גם ליכולת הכספית של הלקוח וגם לסגירת הפער בין הרצוי למצוי. כיום, עם טכנולוגיה של הר הביטוח, המסלקה הפנסיונית, דירוג האשראי ועוד, ניתן ללמוד מהר מאוד על המצוי, להשליך על הרצוי, להתאים את הפתרון הנכון ולהיכנס למודל של

המהפכה של העשור - מעבר לטיפול במשפחות

כל איש מקצוע חייב להבין שידע הוא המפתח להישרדות | היכולות הנדרשות מכל איש מקצוע שפועל בתחום שונות מבעבר ומשפיעות על המציאות הכלכלית של המשפחות



אך מאחוריו צוות שתומך בו ומעניק לו את העומק שהוא זקוק להעניק ייעוץ ותכנון ראויים).

3. להשיג מעמד ייחודי של נאמנות מוחלטת ללקוח וכך יקבל מעמד ציבורי של 'מקצוע' ולא 'פעילות'.

4. יבינו את משמעות המעבר לעובדי ידע, שכן מדובר בשינוי משמעותי בסדר גודל דומה למעבר מהכלכלה החקלאית לתעשייתית במהלך המהפכה התעשייתית.

מה צריך לעשות?

איש מקצוע ששם את גורם הידע בראש סולם העדיפות ומבין שההצדקה לשגשוג הכלכלי של העסק שלו מבוסס על הידע שלו, יקום כל בוקר לא עם המחשבה: "כמה אני יכול למכור היום", אלא "איך אני יכול לשפר את המצב של הלקוחות שלי".

לצורך כך הוא:

1. יחפש ויאתר נתונים ומסמכים שנדרשים לשיפור הידע.
2. יעסוק במחקר וביצירת ידע חדש ומקורי.
3. יעסוק ביצירה מחדש, התאמת ידע קיים ועיבודו מחדש בהתאמה לנסיבות.
4. יעסוק בתקשורת והעברת מה שנוצר או נלמד באופן מידי ללקוחותיו.
5. ישתייך לרשתות חברתיות ויעסוק בשיתוף וקשרי גומלין עם שותפים ועמיתים.
6. יקיים פגישות רבות, ויהיה עסוק בביצוע אינספור משימות.
7. ההצלחה של איש מקצוע, תימדד רק בשביעות רצון של לקוחותיו מהשירות שיעניק.

איש המקצוע של מחר יקיים את כל אלה:

1. יתמקד בלקוחות שלו.
2. יבין שאין גבולות לידע ואין גבולות לשירותים הנדרשים ללקוחות. עליו לטפל בכל המציאות הכלכלית שלהם, וללא גבולות טריטוריאליים.

המשך בעמוד הבא <<<



אני ממליץ לכולם לשאול את עצמכם מהו העסק שלכם בשנת 2021 - מכירת מוצרים או הידע שלכם?

הקורונה לצד מגמות עולמיות יצרו מהפכה באופן בו אנו מנהלים עסקים ובמה שעתיד לקרות לנו והשאלה הנשאלת היא מי יהיו המפסידים והמנצחים של התקופה.

אנו נמצאים ללא ספק בתוך מהפכה כלכלית. הכלכלה הופכת לכלכלה מבוססת ידע, ובד בבד המועסקים במשק עוברים תהליך של מעבר מעובדים שמימונתם העיקרית הינה מיומנות תפעולית או התמחות במכירות, לעובדים שהמיומנות שלהם היא ניהול וטיפול בידע.

מחקר מאוניברסיטת הרווארד (פאוורס וסנלמן) שעוסק בנושא שואל: איך ארגונים ואנשי מקצוע יצטרכו לשמר את הידע שלהם ככלי מרכזי להישרדות ושגשוג של עסקיהם בעתיד.

הרגולטור של שוק ההון עסוק בהגברת תחרות (לפעמים עם יתרון לא הוגן לארגונים שמנהלים ידע) במטרה להביא לשוק מוצרים פיננסיים במחיר זול יותר ועם נגישות טובה יותר.

הרגולטור גם מעודד מעבר מעולם שבו אנשי מכירות מקבלים עמלות נסתרות לעולם שבו הלקוח צריך לשלם להם. כמובן שבמקרה זה על איש המקצוע להוכיח ערך אחרת אף אחד לא ירצה לשלם לו.

בעקבות כך בעולם הפיננסי בו אנו חיים, בכל העולם קיים מעבר חד של כח העבודה. מעולם בו מיומנות אנשי המקצוע התמקדה ביכולת להניע את הלקוחות לרכוש מוצר פיננסי או פנסיוני, לעולם בו על אנשי המקצוע לעזור ללקוחות לחיות את החיים כפי שהם חולמים לחיות, להוביל את הלקוחות במבוק הניהול הכלכלי היומיומי, בסבך החוקים, התקנות, הנחיות המס והפתרונות הפיננסיים המורכבים, ולהביא את הלקוח לחוף מבטחים בו יוכל לחוש ביטחון וודאות בעתידו הפיננסי. המעבר לעולם זה הוא חלק מהאבולוציה של המקצוע שלנו וחלק מהמעבר לעולם שבו המוצר העיקרי שלנו הוא ידע כפי שהפרופסורים "פאוורס" ו"סנלמן" מתארים.

מעבר לתהליכי עבודה של בניית אסטרטגיות עבור משפחות ולניהול ענייני הפיננסים, במטרה להגשים יעדי חיים. היכולות הנדרשות מכל איש מקצוע שפועל בתחום להתמצא בתחומים רבים ומגוונים, שונות מבעבר ומשפיעות על המציאות הכלכלית של המשפחות.

התחומים בהם אנו חייבים להתמחות הם: ניהול פיננסי של משפחות, ניהול נכסים, ניהול סיכונים, תכנון מס, תכנון פרישה, תכנון עיזבון והעברת נכסים בין דורית. (Estate Planning).

איך יראה איש המקצוע של מחר?

1. איש המקצוע של מחר יבין שידע הנו המוצר של מחר ויפעל: לרכוש ידע ייחודי שקשה להעברה.
2. לעבוד כחלק מקבוצות (כפי שמתכנן פיננסי מנהל מערכת יחסים,

המשך מעמוד קודם <<<

המהפכה של העשור - מעבר לטיפול במשפחות

שרוצים רק לקדם מוצר) וארגונים שמספקים ידע.

סיכום

גם לפני הקורונה לא היה ספק שאנו חיים בעולם שונה לחלוטין מהעבר. הקורונה העניקה לכך דחיפות. עלינו להבין שאנו בסך הכל חלק מהטבע הסובב אותנו. אנו זורמים בנחל של החיים. אם הנחל משנה את נתיבו, אי אפשר להחזיר אותו לנתיב הקודם בו זרם בעבר. עלינו ללמוד איך לזרום ביעילות בנחל בנתיבו החדש.

העולם כולו משתנה ואיתו גם העולם הפיננסי, לרבות כל ערוצי הייעוץ והתכנון. בעתיד, כל איש מקצוע יבין שהמפתח להישרדות הינו 'ידע' ויכולות לטפל בלקוחות בהתאם למתודות עבודה מוכחות, בדיוק כמו ואי חשבון, עורך דין ורופא.

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

3. ינהל מערכת יחסים עם לקוחות על בסיס אמון מלא.
4. יתקשר עם לקוחותיו בכל דרך אפשרית ובכל מדיה נגישה.
5. ישתמש בטכנולוגיה תוך התאמה מרבית (אך בלי להיסחף).
6. ישתמש במעט כלים, אך ישכיל להשתמש בהם ביעילות.
7. ילמד את יכולות הכלים בהם עושה שימוש ושלוט בהם.
8. יתעדכן בהתמדה (לא יישאר מאחור) תוך הקפדה על ידע מעמיק, והסתמכות במקביל על אנשי מקצוע משלימים, איתם ישמור על קשר ונגישות.

מה יכול לעכב אתכם או להוות מכשול:

- ישנם גורמים רבים המעכבים את התהליך האבולוציוני להפוך לאיש מקצוע המתמחה בידע. אולם, שלושת הגורמים המרכזיים הם:
1. המתנה לגורמים חיצוניים שידאגו לכם. הגורל שלכם, כמו של של הלקוחות שלכם, נמצא בידיים שלכם. לכן, עליכם לקבל החלטות בלתי תלויות ולא לחכות לאחרים שיחליטו עבורכם, או שיעניקו לכם את הנגישות לידע במתנה.
 2. לחשוב, ש'איש המקצוע של מחר' משמעו התמקדות במוצר, ולא התמקדות בלקוחות.
 3. שימוש לא יעיל במידע, שימוש במידע לא אובייקטיבי (של יצרנים



חדש: מגזין עדיף

לרגל ועידת עדיף ה-20

מערכת עדיף

לצפייה במגזין



25 חברות הביטוח הגדולות בעולם לשנת 2019

מיזוגים ופיצולים הובילו את השינויים בדירוג העולמי | BestWeek מציגה את מפת הדירוג

חברות הביטוח הגדולות בעולם					
הדירוג מבוסס על נכסים לא בנקאיים לשנת 2019 (אלפי דולרים)					
% שינוי	נכסים בנקאיים (אלפי דולרים)	מדינה	שם החברה	דירוג קודם	דירוג
12.66%	1,096,870,880	גרמניה	Allianz SE	2	1
10.00%	896,552,000	ארה"ב	Prudential Financial, Inc.	3	2
-16.10%	843,323,040	צרפת	AXA S.A.	1	3
15.53%	817,729,000	ארה"ב	Berkshire Hathaway Inc.	5	4
1.61%	742,784,884	יפן	Nippon Life Insurance Company	4	5
7.70%	740,463,000	ארה"ב	MetLife, Inc.	6	6
13.82%	735,409,869	בריטניה	Legal & General Group Plc	9	7
15.12%	708,648,924	סין	Ping An Ins (Group) Co of China Ltd	10	8
-3.03%	664,743,783	יפן	Japan Post Insurance Co., Ltd.	7	9
13.36%	646,493,671	סין	China Life Insurance (Group) Company	12	10
7.85%	619,267,646	קנדה	Manulife Financial Corporation	13	11
7.11%	603,489,008	בריטניה	Aviva plc	14	12
-0.24%	576,322,880	איטליה	Assicurazioni Generali S.p.A.	11	13
7.28%	556,635,296	יפן	Dai-ichi Life Holdings, Inc.	16	14
-1.60%	535,522,083	יפן	National Mut Ins Fed Agricultural Coop	15	15
6.72%	525,064,000	ארה"ב	American International Group, Inc.	17	16
12.24%	494,057,760	הולנד	Aegon N.V.	19	17
5.98%	493,210,256	צרפת	CNP Assurances	18	18
11.22%	476,487,200	צרפת	Credit Agricole Assurances	21	19
-29.88%	454,214,000	בריטניה	Prudential plc	8	20
3.07%	426,706,202	הודו	Life Insurance Corporation of India	20	21
2.36%	404,688,000	שוויץ	Zurich Insurance Group Ltd	22	22
1.17%	395,260,931	יפן	Meiji Yasuda Life Insurance Company	23	23
9.58%	371,648,000	ארה"ב	New York Life Insurance Company	25	24
2.20%	358,420,471	יפן	Sumitomo Life Insurance Company	24	25

מיזוגים ופיצולים הובילו את השינויים בדירוג 25 חברות הביטוח הגדולות בעולם. מיזוגים ניכרו בעיקר בדירוג של החברות לפי חיתום פרמיות נטו, בעוד שפיצולים ניכרו בדירוג החברות על בסיס נכסים לא בנקאיים.

דירוג לפי חיתום פרמיות נטו (NPW) ל-2019

UnitedHealth Group Incorporated דורגה זו השנה השישית ברציפות במקום הראשון עם חיתום פרמיות נטו בסך של כ-189.7 מיליארד דולר בשנת 2019.

CVS Health Corp.Group עלתה בדירוג, זו השנה השנייה ברציפות, בעיקר בעקבות הרכישה של Aetna Inc מהמקום ה-19 למקום ה-16 בדירוג.

National Mutual Insurance Federation of

Agricultural Cooperatives חוותה את השינוי המשמעותי בדירוג וירדה מהמקום ה-16 למקום ה-21 עם ירידה של 17.62% בהכנסות מחיתום פרמיות נטו.

בסך הכל, ניכרו שינויי מקומות מינוריים בשביעייה המובילה בדירוג והחברות שהופיעו בשביעייה זו בשנה שעברה הופיעו, כמעט כולן, באותו מיקום גם בשנת 2019.

בדירוג זה השינוי הגדול ביותר בתוצאות חיתום פרמיות נטו ניכר אצל Centene Corporation עם עלייה של 25.13% בהשוואה לדירוג של שנת 2018. ניתן לייחס זינוק זה לרכישה של WellCare Health Plans Inc. בשווי של 17.3 מיליארד דולר.

החברה היחידה שהצטרפה לדירוג השנה היא Credit Agricole

המשך בעמוד הבא <<<



25 חברות הביטוח הגדולות בעולם לשנת 2019

Assurances שדורגה השנה במקום ה-24 (26 בדירוג של שנת 2018).

בדירוג 10 חברות הביטוח הגדולות בעולם לפי הכנסות מחיות פרמיות נטו ניתן למצוא 4 חברות אמריקניות, 3 סיניות, אחת צרפתית, אחת גרמנית ואחת איטלקית.

חברות הביטוח הגדולות בעולם					
הדירוג מבוסס על חיתום פרמיות נטו לשנת 2019 (אלפי דולרים)					
דירוג	דירוג קודם	שם החברה	מדינה	חיתום פרמיות נטו (אלפי דולרים)	% שינוי
1	1	UnitedHealth Group Incorporated	ארה"ב	189,699,000	6.52%
2	2	Ping An Ins (Group) Co of China Ltd	סין	110,746,845	10.51%
3	3	AXA S.A.	צרפת	101,144,960	0.34%
4	4	China Life Insurance (Group) Company	סין	97,744,867	7.52%
5	5	Kaiser Foundation Group of Health Plans	ארה"ב	97,247,349	5.64%
6	6	Anthem, Inc.	ארה"ב	94,730,000	11.38%
7	7	Allianz SE	גרמניה	86,656,640	6.45%
8	8	People's Ins Co (Group) of China Ltd	סין	74,419,774	10.86%
9	9	Assicurazioni Generali S.p.A.	איטליה	74,238,080	4.49%
10	10	Centene Corporation	ארה"ב	71,714,000	25.13%
11	11	State Farm Group	ארה"ב	70,640,883	-0.74%
12	12	Humana Inc.	ארה"ב	62,948,000	14.57%
13	13	Berkshire Hathaway Inc.	ארה"ב	62,811,000	6.07%
14	14	Munich Reinsurance Company	גרמניה	54,663,840	4.49%
15	15	Nippon Life Insurance Company	יפן	52,112,815	-6.75%
16	16	CVS Health Corp. Group	ארה"ב	52,026,207	13.57%
17	17	Life Insurance Corporation of India	הודו	50,491,133	12.42%
18	18	China Pacific Insurance (Group) Co Ltd	סין	46,543,259	6.84%
19	19	Dai-ichi Life Holdings, Inc.	יפן	45,314,104	-8.58%
20	20	Prudential plc	בריטניה	43,481,000	-2.14%
21	21	National Mut Ins Fed Agricultural Coop	יפן	42,580,588	-17.62%
22	22	MetLife, Inc.	ארה"ב	42,235,000	-3.66%
23	23	Zurich Insurance Group Ltd	שוויצריה	41,251,000	0.05%
24	24	Credit Agricole Assurances	צרפת	40,580,960	10.23%
25	25	Health Care Service Corporation Group	ארה"ב	40,052,991	5.27%

דירוג בהתבסס על נכסים לא בנקאיים ל-2019

Allianz SE ו-**Prudential Financial, Inc.** זלגו בהתאמה למקום הראשון והשני בדירוג זה תוך שהן חולפות על פני **AXA S.A.** שהייתה במקום הראשון בדירוג הקודם. בסך הכל, לא ניכרו שינויי מקומות בשישייה המובילה בדירוג זה והחברות שהופיעו בשישייה הראשונה בדירוג בשנה שעברה הופיעו גם השנה.

השינוי החד ביותר בדירוג בהשוואה לדירוג הקודם היה של **Prudential plc** שירדה למקום העשרים בהשוואה למקום השמיני בשנת 2018. ירידה משמעותית זו ניתן לייחס לפיצול בין פעילות חברת הביטוח לעסקי ניהול ההשקעות **M&G plc**. בעקבות פיצול זה נרשמה גם הירידה הגדולה ביותר בדירוג זה בנכסים שאינם בנקאיים בשיעור של 29.88%.

AXA S.A חוותה את הירידה השנייה בגודלה בנכסיה בדירוג זה בשיעור של 16.1% - ניתן לייחס ירידה משמעותית זו במכירת שארית חלקה של החברה ב-**AXA Equitable Holdings Inc**. בדירוג 10 חברות הביטוח הגדולות בעולם בהתבסס על נכסים לא בנקאיים ניתן למצוא שלוש חברות אמריקניות, שתי סיניות, שתי יפניות, אחת גרמנית, אחת צרפתית ואחת בריטית.

מקור: **BestWeek/January 4, 2021/Vol.5/ Issue 1**

ארקנסו ומישיגן - האחרונות לאשר גילוי נאות במכירת מוצרי קצבה

השתיים אישרו את התקנות המחייבות יצרני ביטוח וסוכני ביטוח לשמור על האינטרסים של הלקוחות בעת מכירת המוצרים

התקנות של ארקנסו דורשות מיצרני המוצרים ומסוכני הביטוח לנקוט ב'מאמצים סבירים' כדי להשיג את המידע הקשור ללקוחות לפני מתן המלצות הקשורות למוצרי קצבה. התקנות נכנסו לתוקף ב-29 בדצמבר 2020.

ארקנסו ומישיגן הצטרפו לאיווה, אריזונה ורוד איילנד שאימצו את התקנות בעקבות המודל של האיגוד הלאומי של מפקחי ביטוח שאושר אשתקד.

סוזן נילי, נשיאה ומנכ"לית של המועצה האמריקנית של מבטחי החיים, אמרה שאימוץ התקנות צריכות לתת ללקוחות ביטחון כשהם עובדים עם אנשי מקצוע בתחום הפיננסיים.

בשורה התחתונה - חוקי התאמת הקצבה דורשים שלקוחות יקבלו מידע חשוב באנגלית פשוטה כדי שיוכלו לקבל החלטה מבוססת על מידע בעת שהם רוכשים מוצר קצבה.

מקור: **BestWeek/January 11, 2021/Vol. 5/Issue 2**

ארקנסו ומישיגן הן המדינות האחרונות שאישרו את התקנות המחייבות יצרני ביטוח וסוכני ביטוח לשמור על האינטרסים הטובים ביותר של הלקוחות בעת מכירת מוצרי קצבה.

התקנות החדשות תואמות במידה רבה את חוק המודל שאושר אשתקד על ידי האיגוד הלאומי של מפקחי ביטוח.

בהתאם לתקנות החדשות, כל ההמלצות שנעשות על ידי סוכני ביטוח ומבטחים חייבות להיות לטובתו המרבית של הלקוח. לסוכני ביטוח ומבטחים אסור להציב את האינטרס הפיננסי שלהם לפני האינטרס של הלקוחות בעת מתן המלצות.

המודל דורש מסוכני ביטוח וחברות ביטוח לפעול בחריצות סבירה, בזירות ובמיומנות בעת מתן ההמלצות. נדרש גם מסוכני הביטוח וחברות הביטוח לספק את הסטנדרט הטוב ביותר בהקשר לגילוי נאות כתוב, מניעת הסתרת ניגודי עניינים אפשריים ותיעוד הולם המציג את העסקה. למשל, הצגת המשאבים הפיננסיים של הלקוח ומטרותיו.

גם השנה כמו בכל שנה, קופל גרופ פועלת בהתאם לחוזר הסדרת כתבי שירות ואופן שיווקם של הפיקוח על הביטוח.

JOHN GEVA, HADAR & CO.
LAW OFFICES & MEDIATORS



ג'ון גבע, הדר ושות'
משרד עורכי דין ומגשרים

JOHN GEVA, ADV., LL.B.
SHLOMI HADAR, ADV., LL.M.

ג'ון גבע, עו"ד
שלומי הדר, עו"ד

YARON ZEMER, SENIOR ADV., LL.B.
LIAD BINYAMIN, ADV., LL.B.
SHAIRAK RAKOVSKY, ADV., LL.B., B.Sc.
EHOR BERGMAN, ADV., LL.M.

מגדל נצבא קומה 15, רח' יצחק שדה 17, תל אביב
NITSBA TOWER, 15TH FLOOR, YIZHAK SADE 17 TEL AVIV
טל: 972-3-6252444 פקס: 972-3-6252443
JOHN@GEVA-HADAR.CO.IL
WWW.GEVA-HADAR.CO.IL

ירון זמר, עו"ד בכיר
ליעד בנימין, עו"ד
שיקה רקובסקי, עו"ד
ליאור ברמגן, עו"ד

ODELIA DUDKIEWICZ, ADV., LL.B.*
GH. AMIR, ADV., LL.M.*
SHIRA FINKELSTEIN, ADV., LL.B.*
OFIR KLEIN, ADV., LL.B.*
TAL KAUFMAN, ADV., LL.B.*
LIAT HEN-ZIONI, ADV., LL.B.*

אודליה דודקביץ, עו"ד
גל אמיר, עו"ד
שרה פנקלשטיין, עו"ד
אופיר קליון, עו"ד
טל קאופמן, עו"ד
ליאת חן-ציוני, עו"ד

* Of counsel

יועץ

יום שלישי 22 דצמבר 2020

לכבוד
סטארט שירותי רכב בע"מ

הנדון: סטארט שירותי רכב בע"מ – חוזר רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

לאחר שעיינתי במסמכים שהוצגו בפניי,

הריני לאשר, כי סטארט שירותי רכב בע"מ פועלת בהתאם לחוזר רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון,
שכותרתו "הנהגת כתבי שירות ואופן שיווקם" בכל הקשור לשירותי רכב.

אישור זה תקף עד ליום 23.12.2021.

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



בתוך פחות יומיים: לקוחות הראל פיננסים בקרנות הנאמנות הרוויחו כ-43% על השקעה

המשקיע המוסדי הגדול בהנפקה הפרטית של מפעילת הכתב"מים **אירודרום** הוא הראל קרנות נאמנות של **הראל פיננסים**. החברה רכשה קרוב לחצי מההנפקה בדיסקאונט של 20% על מחיר השוק השבוע (ב').

הרווח של לקוחות הראל פיננסים הגיע, נכון ליום ג' בצהריים, ל-43% על ההשקעה. אירודרום, העוסקת בשירותי תפעול ותחזוקה של כלי טייס בלתי מאוישים (כתב"מ) גייסה בסוף השבוע 25 מיליון שקלים במניות ו-18 מיליון שקלים בכתבי אופציה (אם ימומשו במלואן) הניתנים למימוש בפרמיה של כ-15% על שער המניה ביום ב' השבוע. בסיום המסחר ביום ב' קפצה מניית אירודרום מעל 7%, כך שהרווח הכולל של הלקוחות בקרנות של הראל מההשקעה כבר היה גבוה מ-30%, לא כולל האופציות שכבר קרובות לכסף.

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 רישיון בביטוח חיים וביטוח 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

« 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 בראשל"צ, דרושה/ת מתמדת/ 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 רישיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי. יהודה - 050-5244630; מייל: ys@yhd.co.il

« סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר. פרטים: דוא"ל: 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