



**מהדורה חגיגת**

לצפייה <

**עדיף**

**הופיע**

# עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון מס' 1119 | יום ה', ח' בשבט תשפ"א | 21.1.2021

**עדיף** כנס אלמנטר

הכנס השנתי ה-15  
מוסיפים לך ערך בענף הביטוח הכללי

יום ד' 24.02 | **2021**  
כנס דיגיטלי

**SAVE THE DATE**



**15 מיליון שקלים**  
משפחת אלוביץ' ביקשה להגדיל את התביעה נגד מגדל, מנורה מבטחים, הפניקס ו-AIG

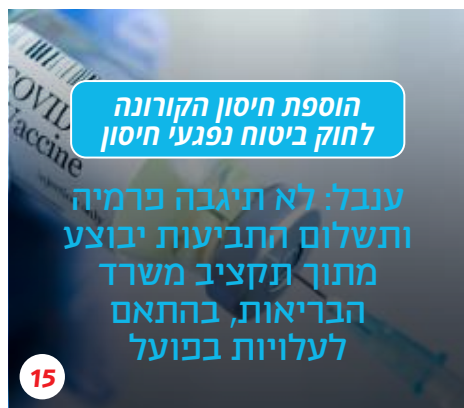
**10**



**לפני כולם**

**מסתמן: הרפורמה בפוליסת תאונות אישיות תידחה ב-3 חודשים**

לעדיף נודע כי גורמים בשוק כבר עודכנו שהרפורמה שנועדה לחולל מהפכה במוצר תיכנס לתוקפה ב-1 במאי ולא בתחילת פברואר כמתוכנן | השוק טרם העמיד מגוון פוליסות חדשות בהתאם לדרישות רשות שוק ההון / **עמ' 2**



**הוספת חיסון הקורונה לחוק ביטוח נפגעי חיסון**

ענבל: לא תיגבה פרמיה ותשלום התביעות יבוצע מתוך תקציב משרד הבריאות, בהתאם לעלויות בפועל

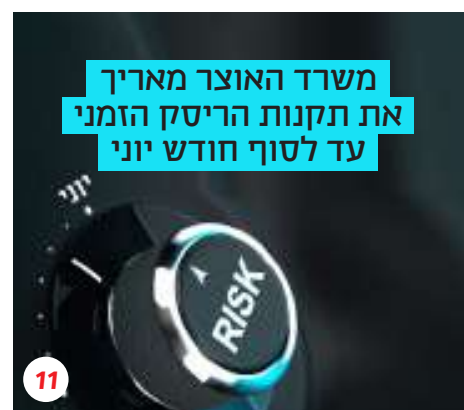
**15**



**נפטר ישראל לחמן מבכירי היועצים הפנסיונים**

ישראל לחמן | צילום: סטודיו עדיף

**13**



**משרד האוצר מאריך את תקנות הריסק הזמני עד לסוף חודש יוני**

**11**



**תשואות 2020 מסכמים שנה**

**4**

**30** "מותו של סוכן הביטוח?" על נחיצותו וחשיבותו של סוכן הביטוח בעולם החדש

**20** 2021 - שנת האינשורטק: אילו שינויים בעולם הטכנולוגי יסייעו לענף הביטוח להתקדם?

**16** קלי חשפה שירות פיננסי חדש בשווייץ ללקוחותיה בכנס שקיימה

**מאמרים ודעות**  
/ עמ' 28

**חדש על המדף**  
/ עמ' 25

**ברנז'ה**  
/ עמ' 22

**חדשות חמות**  
/ עמ' 2

## מסתמן:

## הרפורמה בפוליסת תאונות אישיות תידחה ב-3 חודשים

לעדיף נודע כי גורמים בשוק כבר עודכנו שהרפורמה שנועדה לחולל מהפכה במוצר תיכנס לתוקפה ב-1 במאי ולא בתחילת פברואר כמתוכנן | השוק טרם העמיד מגוון פוליסות חדשות

לפני כולם

המודעות של המבוטחים לקיומו של הביטוח היא נמוכה כמו גם ההיכרות עם תוכן הכיסוי. על מנת להבטיח מודעות ואקטיביות מצד המבוטחים נקבע שהמבוטח יתבקש לתת את הסכמתו מדי שנתיים כתנאי לחידוש החוזה", ציינו ברשות שוק ההון.

סוכני הביטוח הזהירו עם פרסום החוזר כי המעבר מפוליסה ארוכת טווח לפוליסה הדורשת פעילות אקטיבית לחידושה מדי שנתיים, יפגע בכולם. ראשית, מבוטחים עלולים ליפול בין הכיסאות ולאחר ששילמו על הכיסוי במשך שנים ארוכות, עלולים להישאר ללא כיסוי אם לא קיבלו בקשה לחידוש הפוליסה.

מעבר לכך, הצעד של רשות שוק ההון צפוי לפגוע בעמלות ההיקף של הסוכנים. כאשר נעשית פנייה יזומה ללקוח, בעיקר אם הפוליסה תתייקר והצפי הוא שהיא אכן תתייקר, הסיכויים שהוא יוותר על הכיסוי גדלים. במקביל, חברות הביטוח לא יראו עוד, כפי שהיה בעבר, את ביטוח תאונות אישיות כמוצר ארוך טווח ולכן לא מן הנמנע שיפעלו לצמצם את עמלת המכירה שלהם. לכן, בשוק כבר התחילו לדבר על קיצוץ בעמלות לכיוון של 35% בנפרעים ואף אפס בעמלות ההיקף. את חברות הביטוח מטרידה הרחבת ההגדרה של תאונה, פעולה שתביא להגדלת הסיכון מבחינתן בשל הגדלת מספר התביעות שהן יצטרכו לאשר מעתה, מאחר שככל שהגדרת תאונה רחבה יותר, הפוליסה כוללת יותר מקרים פוטנציאליים.

רשות שוק ההון צפויה לפרסם בקרוב תיקון לחוזר תאונות אישיות אשר ידחה את הרפורמה המתוכננת בשלושה חודשים, ל-1 במאי 2021, כך נודע לעדיף. גורמים שונים בשוק עמם שוחחה עדיף הסבירו כי זה המסר אשר התקבל בשיחות עם הפיקוח, והתיקון הרשמי יפורסם מחר, עשרה ימים לפני שהרפורמה תוכננה לצאת לדרך. הסיבה העיקרית לדחייה היא ככל הנראה שחברות הביטוח טרם גיבשו פוליסות חדשות בהתאם לחוזר.

הרפורמה בביטוח תאונות אישיות מביאה עמה שינויים מרחיקי לכת בפוליסה, עד כדי כך שיש החושבים שמדובר בסיום דרכה על מדף הביטוחים. מטרת החוזר הייתה קביעת הוראות אחידות בענף תאונות אישיות, באופן שיבטיח הליך מכירה הוגן, במסגרתו יובהר למועמד לביטוח היקף הכיסוי הראוי.

חלק מהרפורמה נכנס לתוקף עם פרסום החוזר ב-7 ביוני 2020. מדובר על ההוראות החדשות שקובעות כי מכירת הפוליסה תבצע על ידי בעל רישיון - נקבע שכל פעולות המכירה יתבצעו מול המבוטח במישור על ידי בעל רישיון בלבד, כלומר סוכן ביטוח או חברת ביטוח, מה שמשאיר מחוץ למשחק החל מיום ראשון האחרון (7.6) את המוקדים של סוכנויות הביטוח.

אולם השינוי שעורר את הסערה, בעיקר בקרב סוכני הביטוח, היה זה שקבע כי ביטוח תאונות אישיות יימכר החל מחודש פברואר 2021 כפוליסה דו שנתי. "בבדיקות שערכה רשות שוק ההון התגלה כי

## דחייה בשנה: הגבלת השימוש בהפקדות פנסיוניות בחשבון נאמנות נדחתה לפברואר 2022

לאפשר למצות את הדיונים עם השוק הוחלט בשלב זה לבצע דחיה של חלק מהוראות חוזר זה אשר היו אמורות להיכנס לתוקף במועדים המפורטים: ההוראות בנספח ג' - ממשק הניוד הנוגעות לחובה לסליקה כספית במסלוקה הפנסיונית אשר הוצגו בטיטה ושהיו אמורות להיכנס לתוקף בחודש יוני 2021 נדחו לחודש פברואר 2022 והחליפו את ההוראות בחוזר מבנה אחיד שחייבו את הגנים המוסדיים להיות ערוכים לסליקה כספית, בהתאם להוראות הנספח, בנובמבר 2020, עדכנו ברשות שוק ההון.

כמו כן, הוראות בנושא העברת מידע הנוגע להשוואת התשואה בין קופות גמל במקרה של איחור בהעברה הכספים, אשר היו אמורות להיכנס בנובמבר 2020 והוצע בטיטת החוזר לקבוע להן מועד חדש לכניסה לתוקף ביוני 2021, נדחו לנובמבר 2021 וממשק עדכני יפורסם בהמשך.

אחת הסוגיות הבערות בקרב מנהלי ההסדרים בשנים האחרונות הייתה ההוראה של הפיקוח על הביטוח לאסור את השימוש בחשבונות נאמנות בהם ייצברו ההפקדות שמעבירים המעסיקים עבור החסכונות הפנסיוניים של עובדיהם. כניסתה של ההוראה לתוקף כבר נדחתה בעבר, וכעת היא נדחית שוב, לפחות עד חודש פברואר 2022.

ההוראות בנספח ה' ממשק מעסיקים, הנוגעות לעניין הגבלת השימוש של הפקדות מעסיקים באמצעות חשבון נאמנות, וההוראות לעניין כללים להעברת מידע מבעל רישיון למעסיק ולגוף מוסדי לעניין אופן חלוקת כספים בין קופות גמל אשר היו אמורות להיכנס לתוקף בחודש פברואר 2021 נדחו לחודש פברואר 2022, הודיעו שלשום (ג') ברשות שוק ההון.

"לאור התגובות הרבות שהתקבלו אנב פרסום הטיטה ועל מנת

עורך ראשי: רועי ויינברגר ■ מערכת: אילן פיש ■ כתבים 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 ■ 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



# ללקוחות שלכם מגיע את ה-**TOP** ביותר בבריאות!

**חדש!** מהיום מנורה מבטחים  
מרחיבה את הכיסויים הביטוחיים שלה  
ומציעה ללקוחותיה מגוון רחב יותר  
של שרותים רפואיים מתקדמים.



## טכנולוגיות**TOP**

כיסוי מורחב לטכנולוגיות רפואיות  
מתקדמות שיתנו לכם יותר



## **TOP** לילד

כיסוי רחב וייעודי לילדים  
להתפתחות ולאורח חיים בריא

לפרטים נוספים פנו למפקחים במחוזות

# שנה 1 מגפה 1 4 מוצרים 6 מסלולים

## אלה התשובות של 2020

**קופת גמל להשקעה**  
עד כמה באמת כדאי להגדיל את התקרה ל-250 אלף שקלים?

**חיסכון לכל ילד**  
מה הייתה התשובה של מי שבחרו במסלול הסיכון המוגבר?

**קרנות הפנסיה או ביטוחי המנהלים**  
המסלול הבסיסי של איזה מוצר השיג יותר?

**קרנות הפנסיה סגרו את שנת הקורונה עם תשובה חיובית**  
מי בלטה?

**מי מהגופים המנהלים של ביטוחי המנהלים יזכור לטובה את 2020?**





## קופת גמל להשקעה: מור בפער גדול מהיתר בתשואות; אלטשולר שחם בורחת בהיקף הנכסים

המוצר הצומח סיים את 2020 עם תשואה ממוצעת של 8.58% במסלול המניות, בהובלת מור שרשם תשואה של 25.65% | כזכור, ברקת הכריז כי הוא דוחף להגדלת ההפקדות במוצר 250- אלף שקלים

שרשם תשואה פנטסטית של 25.65% ב-12 החודשים האחרונים. מור גם הגדיל משמעותית את היקף הנכסים שלו בשנה החולפת עם קפיצה מ-15 מיליוני שקלים ל-308 מיליון במסלול המדובר. גם אנליסט רשם תשואה מצוינת אשתקד כשסיים את השנה עם 14.13%, כאשר במקביל הוא כמעט שילש את היקף הנכסים שלו. מי שסיימה את השנה עם רגל על הדושה היא **כלל ביטוח ופיננסים**, כאשר מסלול המניות שלה רשם תשואה חודשית של 5.37% בדצמבר. גם **במיטב דש** יזכרו לטובה את התשואה של החודש האחרון שעמדה על 4.50%, ואחריה בחודש דצמבר מור (4.45%), כשבמקום השלישי **הראל ואינפיניטי** (4.22% כל אחד).  
כאשר מסתכלים על הנכסים, אין ספק כי **אלטשולר שחם** הוא עדיין השחקן הגדול ביותר בקופת הגמל להשקעה, כאשר במסלול המניות בית ההשקעות הגדיל את סך הנכסים שלו ביותר מ-1.2 מיליארד שקלים והיקף הנכסים שהוא מנהל עומד נכון ל-31 בדצמבר על כמעט 3.33 מיליארד שקלים. לאחריו מדורגים ילין לפידות (373 מיליון שקלים), אנליסט (314 מיליון) וכאמור מור (308 מיליון).

"אנחנו צריכים להמשיך ולשמור על יציבותו ואיתנותו של שוק ההון הישראלי, והמפתח לכך הוא החזרת הצמיחה למשק. החזרת ההשקעה למשק. תשקיעו בתשתיות, תשקיעו בהייטק, תשקיעו ברפואה, תשקיעו בגורמים שיהפכו מפגעי טבע לברי התמודדות קלה יותר. תתנו תשואה לחוסכים שלכם ואת הדיבידנדים יקטוף המשק הישראלי. בגלל זה אנחנו צריכים להגדיל את קופות הגמל להשקעה לא ל-70 אלף אלא ל-200 או 250 אלף שקלים", כך אמר **בוועידת עדיף ה-20** שהתקיימה לפני חודש הממונה על שוק ההון, ד"ר **משה ברקת**.

התשואות שהשיג המוצר הצומח בשנה החולפת בהחלט מלמדות כמה שהצעד הזה יהיה כדאי לחוסכים בישראל. 13 מסלולי המניות של הגופים המנהלים קופות גמל להשקעה רשמו בשנת 2020 תשואה ממוצעת של 8.58%, ואם מסתכלים על שלוש השנים האחרונות רואים שזה בדיוק הממוצע של כל אחת מהן, מאחר וב-36 החודשים האחרונים רשמו המסלולים הללו תשואה ממוצעת של 25.40%. מי שהוביל את התשואות במסלול המניות בשנת 2020 הוא **מור**,

### קופת גמל להשקעה מסלול מניות מוגבר

החברה	המסלול	מספר מסלול	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה מצטברת ל-3 שנים	היקף נכסים דצמבר 2020*	היקף נכסים דצמבר 2019*
מור	מור קופות גמל להשקעה מניות	12537	4.45%	25.65%		308	15
אנליסט	אנליסט קופת גמל להשקעה מניות	7836	3.20%	14.13%	42.86%	314	126
מגדל	מגדל גמל להשקעה מניות	7934	3.40%	8.71%	25.87%	68	55
מיטב דש	מיטב דש גמל להשקעה מסלול מניות	7860	4.50%	8.39%	25.16%	99	73
כלל	כלל גמל לעתיד מניות	7991	5.37%	8.24%	26.48%	92	63
ילין לפידות	ילין לפידות קופת גמל להשקעה מסלול מניות	11394	3.43%	7.77%	28.49%	373	266
אינפיניטי	אינפיניטי גמל להשקעה מניות	11407	4.22%	6.89%	24.98%	15	13
הראל	הראל גמל להשקעה מניות	8522	4.22%	6.58%	20.66%	56	48
אלטשולר שחם	אלטשולר שחם חיסכון פלוס מניות	7799	3.47%	6.39%	26.39%	3,329	2,107
הלמן-אלדובי	הלמן-אלדובי להשקעה מניות	7975	3.73%	6.33%	27.03%	41	39
פסגות	פסגות NEXT גמל להשקעה מניות	7811	4.61%	4.82%	21.82%	154	131
אקסלנס	אקסלנס גמל להשקעה מניות פאסיבי	7907	3.62%	3.86%	18.54%	116	97
מנורה מבטחים	מנורה מבטחים חסכון טופ פאסיבי מניות	8683	2.50%	3.79%	16.51%	111	83
ממוצע/סה"כ			3.90%	8.58%	25.40%	5,076	3,116



## חיסכון לכל ילד: אנליסט ואינפניטי היכו את השוק במסלול הסיכון המוגבר

בתי ההשקעות רשמו בשנת 2020 תשואה של 14.39% ו-13.87% בהתאמה והם מובילים גם בתשואה המצטברת ל-3 השנים האחרונות | אלטשולר שחם הוא השחקן הגדול עם כ-75% מסך הנכסים במסלול הסיכון המוגבר

בתי השקעות אחרים צמודים בפסגה. פסגות היה המצטיין במסלול הסיכון המוגבר עם תשואה של 4.53% ומיד אחריו מיטב דש עם תשואה של 4.50%. מנורה מבטחים והראל השיגו גם הם תשואות מצוינות עם 4.44% ו-4.21% בהתאמה. דווקא מי שכיב בשוק הגמל, מור קופות גמל, סיים את 2020 במקום האחרון עם תשואה מצטברת של 0.17%.

מלבד התשואות מעניין לשים לב להיקף הנכסים של המוצר. אלטשולר שחם הגדיל השנה עוד את נתח השוק שלו והוא מחזיק ביותר מ-76% מהשוק (קצת פחות, אם מוסיפים את הנכסים של קל גמל שלא הספיקו להעביר נתונים עדכניים עד מועד סגירת הגיליון). זאת לעומת קצת פחות מ-75% בסוף שנת 2019. אלטשולר שחם הגדילו את נכסי המסלול בסיכון המוגבר ביותר מ-700 מיליון שקלים בשנת 2020, בעוד יתר השחקנים בשוק הגדילו את נכסיהם ב-214 מיליון שקלים בלבד, כולם יחדיו.

מוצר חיסכון לכל ילד נכנס לחיינו לפני פחות מחמש שנים, אבל את השינוי שהוא עשה בתודעה לחסכונות לטווח בינוני וארוך אי אפשר לבטל. את שנת 2020 הצליחו כל הגופים המנהלים את המוצר לסיים עם תשואה חיובית במסלול הסיכון המוגבר, למרות משבר הקורונה, כאשר חלק מהגופים הצליח לעשות את המהפך בדקה ה-90, בחודשים דצמבר ונובמבר.

בשנת 2020 הצליחו שני גופים בלבד לרשום תשואה דו-ספרתית במסלול החיסכון המוגבר. אנליסט השיגו בחודש דצמבר תשואה של 3.14% שהביאה את בית ההשקעות לתשואה שנתית של 14.39%. אנליסט מוביל את התשואה גם לשלוש השנים האחרונות עם 42.59%. בית ההשקעות השני עם תשואה דו-ספרתית בשנה שאך זה הסתיימה הוא אינפניטי, שהשיג תשואה של 13.87% ב-12 החודשים האחרונים (תשואה של 2.27% בדצמבר). כאשר מסתכלים על התשואה של החודש האחרון לבדו, רואים שני

### חיסכון לכל ילד - מסלול בסיכון מוגבר

היקף נכסים דצמבר 2019*	היקף נכסים דצמבר 2020*	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מתחילת 2020	תשואה דצמבר 2020	קופה מסלולית	מספר מסלול	המסלול	החברה
70	101	42.59%	14.39%	3.14%	9641	11367	אנליסט חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	אנליסט
11	16	32.28%	13.87%	2.27%	11371	11373	אינפניטי חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	אינפניטי
125	170	23.39%	8.96%	4.21%	9438	11377	הראל חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	הראל
33	45	23.50%	8.55%	3.32%	9894	9898	מגדל חסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	מגדל
68	91	24.49%	7.42%	4.50%	11329	11387	מיטב דש חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	מיטב דש
1,982	2,693	27.49%	7.04%	3.50%	11324	11327	אלטשולר שחם חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	אלטשולר שחם
29	38	23.21%	6.29%	3.70%	11351	11356	הלמן-אלדובי חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	הלמן-אלדובי
49	65	24.85%	5.05%	4.44%	11319	11323	מנורה מבטחים חסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	מנורה מבטחים
141	184	23.40%	4.98%	4.53%	11379	11382	פסגות חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	פסגות
38	49	20.53%	4.79%	3.68%	11309	11311	אקסלנס חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	אקסלנס
70	89	13.32%	0.17%	1.31%	8861	9420	מור חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר	מור
2616	3541	25.37%	7.41%	3.51%				מוצא/ע"ס"כ



## לצאת לגמלאות מקרנות הפנסיה או מביטוחי המנהלים? תשואות כמעט זהות ב-2020 בין המוצרים במסלולים הבסיסיים

התשואה הממוצעת לפורשים השנה במסלולים הבסיסיים של קרנות הפנסיה עמדו על 4.08% | תשואות גבוהות בדצמבר בפוליסות משנת 2004, בהובלת מגדל, הביאו את ביטוחי המנהלים ל-3.99%

של 5.04% בסיכום שנתי. כלל, שכאמור השיגה תשואות יפות בביטוחי המנהלים, עשתה זאת גם עבור מקבלי הקצבאות החדשים בקרן הפנסיה שלה עם תשואה שנתית של 4.79%. כלל בלטה במיוחד בחודש דצמבר עם תשואה של 1.35%, פי שניים מהמוצע של כל תשע הקרנות. הפניקס סיימה גם היא את 2020 עם חודש מוצלח והיא מובילה בתשואה המצטברת בשלוש השנים האחרונות, עם פער של יותר מ-1% מהדולקות אחריה.

חשוב לציין כי מבחינת תשואה, קרנות הפנסיה נהנות מיתרון משמעותי בכל הקשור לתשואה. פנסיונרים בקרנות הפנסיה נהנים מ-60% תשואה מובטחת בגובה 4.86% שמספקת המדינה באמצעות אג"ח מיועדות, הבטחה שבביטוחי המנהלים לא יכולים לספק לחוסכים באמצעותם.

נושא האג"ח המיועדות הוא אחד הפרמטרים שהופכים את קרנות הפנסיה למוצר כדאי ביחס לביטוחי המנהלים, כאמור לצד דמי הניהול. לביטוחי המנהלים אמנם יתרונות משלהם, אך בכל הנוגע למסלולים הבסיסיים אפשר לראות בבירור את הפערים בהיקף הנכסים המנוהלים בין החברות. הפער עמד בשנת 2020 על 7.984 מיליארד שקלים לטובת קרנות הפנסיה, כך שאפילו אם נכניס לחישוב את הנכסים המנוהלים על ידי מנורה מבטחים ואיילון (שלא הספיקו להעביר את הנתונים במסלול הרלוונטי בביטוחי המנהלים עד למועד סגירת הגיליון), הפערים עדיין גדולים. יתרה מכך, הפער גדל פי שלושה בין השנים 2019 ל-2020.

השאלה מה המוצר העדיף לכל לקוח - קרן פנסיה או ביטוח מנהלים, היא שאלה ישנה, והיא גם קיבלה משנה תוקף לאור הכוונה של רשות שוק ההון לחייב את קרנות הפנסיה להוריד את דמי הניהול לפנסיונרים ל-0.3% במקום התקרה הנהוגה כיום של 0.5% (קרנות ברירת המחזל כבר מחויבות לתקרה הנמוכה).

אולם בכל הקשור לתשואות שהשיגו החברות המנהלות בשני המוצרים, לפחות כאשר מסתכלים על מסלולי הפרישה הבסיסיים, שנת 2020 שזוהי הגיעה לקיצה מציגה שוויון כמעט מוחלט. תשע קרנות הפנסיה השיגו תשואה ממוצעת של 4.08% במסלול פנסיה מקיפה בסיסי, ואילו חמש מתוך שבע הקרנות המנהלות פוליסות ביטוחי מנהלים שהופקו לאחר 2004 רשמו תשואה של 3.99% במסלולים הבסיסיים למקבלי קצבה.

עם זאת, הנתונים מגלים כי קרנות הפנסיה הובילו לאורך כל השנה בפער ניכר, אולם חודש דצמבר היה מוצלח במיוחד עבור המבוטחים בביטוחי מנהלים, עם תשואה ממוצעת של חמש החברות שעמדה על 2.12%. מי שכבשה את הפסגה בחודש האחרון של 2020 הייתה מגדל שהציגה תשואה של 3.40% בדצמבר, מה שהביא אותה להוביל את 2020 כולה (5.03%). גם לכלל ביטוח ופיננסים הייתה שנה מוצלחת עם תשואה של 4.90% וחודש דצמבר עם תשואה של 2.57%.

עבור הפורשים מקרנות הפנסיה, במסלול הבסיסי למקבלי הקצבה מי שבלטה אשתקד הייתה קרן הפנסיה של אלטשולר שחם עם תשואה

ביטוחי מנהלים משנת 2004 - מסלול בסיסי למקבלי קצבה						
חברה	המסלול	מספר מסלול	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה מצטברת ל-3 שנים	היקף נכסים דצמבר *2019
מגדל	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	9606	3.40%	5.03%	13.99%	4,711
כלל	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	9767	2.57%	4.90%	15.85%	1,043
הראל	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	9565	1.67%	4.27%	13.58%	1,386
הפניקס	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	9587	1.67%	3.11%	12.77%	2,366
הכשרה	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	9888	1.30%	2.63%	8.85%	135
			2.12%	3.99%	13.01%	9,641
						6,676

\* במיליוני שקלים \*\* איילון ומנורה מבטחים לא העבירו נתונים עד למועד סגירת הגיליון

קרנות הפנסיה - מסלול בסיסי למקבלי קצבה						
חברה	המסלול	מספר מסלול	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה מצטברת ל-3 שנים	היקף נכסים דצמבר *2020
אלטשולר שחם	אלטשולר שחם פנסיה מקיפה מסלול בסיסי למקבלי קצבה	12138	0.54%	5.04%		206
כלל	כלל מסלול בסיסי למקבלי קצבה	12177	1.35%	4.79%	15.44%	2,527
הפניקס	הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול בסיסי לפנסיונרים	12119	1.23%	4.74%	16.57%	991
הראל	הראל פנסיה - בסיסי למקבלי קצבה	12027	4.20%	14.22%		3,441
מסנות	מסנות מקיפה פנסיונרים - בסיסי למקבלי קצבה לאחר ה-1.1.18	12149	0.48%	4.09%	13.76%	76
מגדל	מקפת אישית למקבלי קצבה	12145	0.84%	4.06%	15.21%	3,013
איילון מיטב	איילון מיטב מקיפה מסלול מקבלי קצבה החל מיום 1.1.2018	12157	0.78%	3.92%	15.12%	451
מנורה מבטחים	מנורה מבטחים פנסיה מקבלי מנחה חדשים	12155	0.67%	3.10%	14.13%	6,822
הלמן אלדובי	הלמן אלדובי קרן פנסיה מקיפה בסיסי למקבלי פנסיה	12135	0.42%	2.82%		98
			0.79%	4.08%	14.92%	17,625
						9,286

\* במיליוני שקלים



## ציון שנתי חיובי: קרנות הפנסיה השיגו ב-2020 תשואות ממוצעות של 6.33%-1-5.41%

איילון מיטב דש בראש עם תשואה שנתית של 7.88% במסלול עד גיל 50 ו-7.91% במסלול לגילי 50-60 | כלל מדורגת ראשונה בדצמבר עם 3.02% (עד גיל 50) ו-2.50% (גילי 50-60)

קרנות הפנסיה צלחו את שנת הקורונה רבת המכשולים והאתגרים והשיגו ב-2020 תשואות ממוצעות של 6.33% במסלול עד גיל 50 ו-5.41% במסלול לגילי 50-60. אמנם רחוק מהתשואות הממוצעות של 2019 (13.57% ו-11.705% בהתאמה), אבל בשנה מתעתת שהתאפיינה בחוסר ודאות, אפשר להירגע.

בחודש דצמבר השיגו קרנות הפנסיה במסלול עד גיל 50 תשואה ממוצעת של 2.34% ובמסלול לגילי 50-60 1.83%, אשר המשיכו את המגמה החיובית בחודש נובמבר, אם כי בעוצמה פחותה בהרבה. בנובמבר תשואה ממוצעת של 5.24% (עד גיל 50) ו-4.22% (גילי 50-60).

קרן הפנסיה הבולטת ביותר בשני המסלולים ב-2020 הייתה **איילון מיטב דש** שהשיגה במסלול עד גיל 50 תשואה שנתית של 7.88% ותשואה של 7.91% במסלול לגילי 50-60.

איילון מיטב דש הקדימה בשני המסלולים את **אלטשולר שחם** שהשיגה תשואות שנתיות של 7.64% (עד גיל 50) ו-6.47% (גילי 50-60). כלל ביטוח סיימה את 2020 במקום השלישי, גם היא בשני המסלולים, עם תשואה שנתית של 7.14% במסלול עד גיל 50 ו-6.22% במסלול לגילי 50-60.

כלל ביטוח הקדימה את החברות האחרות בתשואות של דצמבר עם 3.02% (עד גיל 50) ו-2.50% (גילי 50-60). במסלול עד גיל 50 **הפניקס אקסלנס** מדורגת שנייה במסלול עד גיל 50 עם תשואה של 2.94% ואיילון מיטב דש שלישית עם 2.48%. במסלול לגילי 50-60 איילון מיטב דש שנייה (2.55%) והפניקס אקסלנס שלישית (2.13%). אלטשולר שחם מובילה את הקרנות, בשני המסלולים, בתשואות המצטברות לשלוש ולחמש שנים: 25.06% ו-50.24% בהתאמה (עד גיל 50), 21.31% ו-44.84% בהתאמה (גילי 50-60). בתשואה המצטברת לשלוש שנים איילון מיטב דש שנייה עם 21.88%, לפני הפניקס אקסלנס 21.87%. איילון מיטב דש שנייה גם בתשואה המצטברת לחמש שנים (20.98%), לפני כלל ביטוח (19.34%).

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים דצמבר *2020	היקף נכסים נובמבר *2020
כלל מקיפה 50 ומטה	3.02%	7.14%	7.14%	21.68%	41.40%	11,775	11,239
הפניקס אקסלנס לבני 50 ומטה	2.94%	6.67%	6.67%	21.87%	40.38%	22,898	22,025
איילון מיטב דש 0-50	2.48%	7.88%	7.88%	21.88%	39.03%	8,086	7,751
מנורה מבטחים יעד למרישה 2055	2.41%	5.42%	5.42%	19.97%	36.76%	5,510	5,307
אלטשולר שחם 0-50	2.22%	7.64%	7.64%	25.06%	50.24%	13,007	11,824
פסגות בני 50 ומטה	2.12%	5.09%	5.09%	18.69%	33.44%	2,344	2,298
הלמן-אלדובי מקיפה 50 ומטה	2.02%	4.70%	4.70%	19.21%	32.32%	2,906	2,796
הראל לבני 50 ומטה	1.96%	6.00%	6.00%	18.13%	38.28%	16,165	15,499
מגדל מקפת אישית עד 50 ממוצע	1.91%	6.39%	6.39%	18.93%	30.17%	10,255	9,882
	<b>2.34%</b>	<b>6.33%</b>	<b>6.33%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\*במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים דצמבר *2020	היקף נכסים נובמבר *2020
כלל מקיפה 50-60	2.50%	6.22%	6.22%	19.34%	33.79%	2,988	2,848
איילון מיטב דש 50-60	2.25%	7.91%	7.91%	20.98%	34.08%	3,888	3,811
הפניקס אקסלנס לבני 50 עד 60	2.13%	5.95%	5.95%	18.49%	-	1,529	1,439
מנורה מבטחים יעד למרישה 2035	1.81%	4.22%	4.22%	17.72%	33.30%	5,360	5,195
אלטשולר שחם 50-60	1.60%	6.47%	6.47%	21.31%	44.84%	1,824	1,632
הראל ילידי שנות ה-60	1.60%	5.31%	5.31%	16.80%	33.59%	2,613	2,478
הלמן-אלדובי מקיפה 50-60	1.60%	3.81%	3.81%	16.59%	26.90%	542	521
מגדל מקפת אישית 50-60	1.55%	5.55%	5.55%	17.15%	-	2,108	2,010
פסגות מקיפה 50-60	1.42%	3.29%	3.29%	14.08%	24.75%	380	369
	<b>1.83%</b>	<b>5.41%</b>	<b>5.41%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\*במיליוני שקלים





## למרות הקורונה: תשואות שנתיות ממוצעות של 5.86%-1-5.63% לפוליסות המשתתפות ברווחים

הכשרה בלטה מעל החברות האחרות עם תשואה שנתית של 10.51% בפוליסות הישנות ו-9.14% בחדשות | הפניקס דורגה ראשונה בדצמבר עם 3.46%-1-3.27% בהתאמה

תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים דצמבר *2020	היקף נכסים נובמבר *2020
הפניקס - קרן "	3.46%	6.59%	6.59%	21.73%	41.44%	31,087	30,094
הכשרה - קרן "	2.93%	10.51%	10.51%	24.31%	35.80%	1,807	1,738
כלל - קרן "	2.68%	5.75%	5.75%	19.47%	33.44%	37,376	37,248
איילון - קרן "	2.66%	5.25%	5.25%	17.07%	28.84%	1,787	1,757
מנורה - קרן "	1.85%	3.24%	3.24%	15.02%	28.44%	12,274	11,632
מגדל - קרן "	1.83%	4.90%	4.90%	18.38%	34.25%	69,500	69,018
הראל - קרן "	1.73%	4.75%	4.75%	16.56%	33.46%	22,997	22,804
ממוצע	2.45%	5.86%	5.86%				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה דצמבר 2020	תשואה מתחילת 2020	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים דצמבר *2020	היקף נכסים נובמבר *2020
הפניקס - כללי	3.27%	7.03%	7.03%	21.01%	39.31%	12,385	11,944
כלל - כללי	2.67%	5.75%	5.75%	18.71%	31.54%	8,721	8,373
הכשרה - כללי	2.56%	9.14%	9.14%	22.79%	33.57%	3,020	2,581
איילון - כללי	2.36%	4.71%	4.71%	15.22%	25.89%	1,240	1,214
מנורה - קרן "	1.85%	3.24%	3.24%	15.02%	28.44%	10,677	11,138
החדשה	1.83%	5.30%	5.30%	16.95%	30.45%	31,962	31,395
מגדל - כללי	1.82%	4.26%	4.26%	14.98%	31.06%	20,698	20,286
הראל - כללי	2.34%	5.63%	5.63%				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

הפניקס רושמת את התשואות המצטברות הגבוהות ביותר לחמש שנים עם 41.44% בישנות ו-39.31% בחדשות. הכשרה שנייה עם תשואה מצטברת של 35.80% בישנות ו-33.57% בחדשות. **מגדל** שלישיית בפוליסות הישנות עם תשואה מצטברת לחמש שנים של 34.25%, וכלל ביטוח שלישיית עם 31.54%.

חודש דצמבר שחתם את שנת 2020 הניב סיום מוצלח לפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות. אמנם התשואות לא הרקיעו כמו בחודש נובמבר, אבל תשואה ממוצעת של 2.45% שהשיגו הפוליסות הישנות ותשואת ממוצעת של 2.34% בחדשות (בנובמבר - 4.81% בשתי הקטגוריות), היו אקורד סיום מוצלח לשנה מטלטלת שהתנהלה בצל מגפת הקורונה והמשבר הכלכלי שנגזר ממנה.

החודשיים האחרונים של 2020 תרמו לסיום שנה חיובי שבה השיגו החברות תשואה ממוצעת של 5.86% בפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים ותשואה ממוצעת של 5.63% בחדשות. בשנה שהתנהלה בחוסר ודאות מדובר בתשואות שמשחררות אנחת רווחה למרות שהן רחוקות מהתשואות הממוצעות הפנטסטיות שהשיגו הפוליסות בשנת 2019: 12.84% בישנות ו-12.34% בחדשות.

החברה שבלטה משמעותית מעל האחרות ב-2020 הייתה **הכשרה** שהשיגה ב-2020 תשואה של 10.51% בפוליסות הישנות ו-9.14% בחדשות. **הפניקס** שמדורגת שנייה בשנה שחלפה השיגה תשואה שנתית של 6.59% בישנות ו-7.03% בחדשות. **כלל ביטוח** סיימה את 2020 במקום השלישי עם תשואה שנתית של 5.75% בישנות ו-5.75% בחדשות.

בחודש דצמבר הקדימה הפניקס את החברות האחרות, עם תשואה של 3.46% בפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים ו-3.27% בחדשות. הפניקס הקדימה בפוליסות הישנות את הכשרה שהשיגה תשואה של 2.93% וכלל ביטוח 2.68%. בפוליסות החדשות החליפו כלל והכשרה מקום - כלל עם תשואה של 2.67% והכשרה 2.56%. את התשואות המצטברות לשלוש שנים מובילה הכשרה בשתי הקטגוריות עם 24.31% בפוליסות הישנות ו-22.79% בחדשות. הפניקס שנייה עם 21.73% ו-21.01% בהתאמה, ושלישיית כלל ביטוח עם תשואה מצטברת של 19.47% בישנות ו-18.71% בחדשות.

**רק למנויי עדיף**

## עדיף עכשיו

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

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפנינסיס

## 15 מיליון שקלים - משפחת אלוביץ' ביקשה להגדיל את התביעה נגד מגדל, מנורה מבטחים, הפניקס ו-AIG

באמצעות עורכי הדין חיים קליר וצ'רלי סביון מבקשים שאול וארנה אלוביץ' וכן בנו של שאול אור אלוביץ' לקבל את הכיסוי מתוך פוליסת אחריות נושאי משרה ודירקטורים, וזאת על מנת להתמודד עם כתבי האישום בתיק 4000 ובפרשת בזק

ועסקה שנכרתה בין בזק ו-Yes עם חברת חלל לרכישת שירותי לווין. "בכתבי האישום מפורטים פרטים הנוגעים לכ"א מהפרשות אשר מפניהם התובעים נאלצים להתגונן. בכלל זה, כוללים כתבי האישום פרטים המייחסים לתובעים מעשים שונים בפועלם כנושאי משרה בכל אחד מהתאגידים - שהנתבעות הוציאו להן פוליסות לביטוח נושאי משרה. המעשים הנטענים בכתבי האישום הינם מוכחשים והם יתבררו במסגרת ההליכים הפליליים", מוסבר בכתב התביעה המתוקן.

"תיקון כתב התביעה מתבקש גם ביחס לתיקון סכומי התביעה, וזאת מאחר שבעקבות הגשת כתבי האישום נדרשים התובעים לתשלום הוצאות הגנה בסכומים גבוהים בהרבה לעומת המצופה מעבר לסכומים ששולמו על ידם עד כה ואשר התווספו לכתב התביעה המתוקן. בעקבות הגשת כתבי האישום צפויים התובעים לממן ולשלם בגין ניהול ההגנה לרבות החקירות המוקדמות ושלב השימוע, תשלומים הוצאות משפט ושכר טרחת עורכי דין, בסכום כולל של כ-15.5 מיליון שקלים. יצוין כי במסגרת כתב התביעה המקורי צומצם סכום התביעה לסכומים שנדרשו לשלם בשלבי החקירה ולאחר קיום הליך השימוע והתובעים שמרו על טענותיהם וזכותם לתקן את כתב התביעה בנוגע להיקף הוצאות המשפט ההגנה והתשלומים בפועל", נטען.

עו"ד סביון וקליר מסבירים כי המידע הנפרס בכתבי האישום כולל את הפרטים המלאים אודות עילות התביעה ובכלל זה מבסס את אחריות כל אחת מחברות הביטוח הנתבעות על פי הפוליסות שהן הוציאו. "תיקון כתב התביעה נדרש אפוא ביחס לכל אחת מהנתבעות - וזאת בין היתר לאור טענת הנתבעות 2-4 (מנורה מבטחים, הפניקס, AIG) בדבר היעדר עילת תביעה מחמת היעדר פירוט מספיק של העובדות המהוות את עילת התביעה", הם מסבירים.

באשר לפוליסה של מגדל, נטען כי הפוליסה כוללת הרחבות ייחודיות בהתאם למפרט מיוחד של תנאי Corporate Guard ולתיקונים והרחבות המיוחדים המצורפים לפוליסה. "גבול האחריות בפוליסה הוא של 150 מיליון דולר והכיסוי לתשלום הוצאות משפט הינו אף מעבר לסכום הביטוח. הפוליסה כוללת התחייבות מפורשת של מגדל להקדים ולשלם תגמולי ביטוח לכיסוי כל ההוצאות הנגרמו או יגרמו למבטחים בשל הצורך שלהם להתגונן מפני הליכים משפטיים שננקטו או יינקטו נגדם, ללא תלות בתוצאות ההליכים. בהקשר זה וכדי למנוע כל ספק יודגש כי גם על פי הוראות קוגנטיות בחוק חוזה הביטוח קיים כיסוי למימון ייצוג משפטי בחקירות ובשימוע משום שמימון כזה מטרתו למנוע או להקטין את הצורך במימון ייצוג בבית



חיים קליר  
צילום: יהון ברנר



צ'רלי סביון  
צילום: גיל לופו

שאול וארנה אלוביץ', יחד עם אור אלוביץ', הגישו לפני מספר ימים בקשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב לתקן את כתב התביעה שהגישו בחודש מאי 2019 נגד חברת מגדל סביב נושא ביטוח הדירקטורים שלהם, ובפרט סביב סוגיית הכיסוי המשפטי לו הם זכאים על פי הפוליסה. כתב האישום תוקן פעם אחת ואל מגדל הצטרפו הפניקס, AIG ומנורה מבטחים, ובימים האחרונים הגושה כאמור בקשת תיקון נוספת, הפעם לצורך העלאת סכום התביעה מ-7.5 מיליון שקלים ל-15.5 מיליון שקלים.

הבקשה, שהוגשה באמצעות עורכי הדין חיים קליר וצ'רלי סביון, הוגשה בעקבות הגשת כתבי האישום נגד בני המשפחה - האחד כתב אישום בפרשת הרשות לניירות ערך (הנוגעת בעיקרה לעסקת yes), שהוגש בחודש דצמבר האחרון, והשני הוא כתב אישום מתוקן בתיק 4000 אשר הוגש נגד שאול וארנה אלוביץ' ונגד גורמים נוספים, בהם ראש הממשלה בנימין נתניהו.

במבוא לבקשת כתב התביעה המתוקן מוסבר כי בתיק זה הוגשה תביעה לתגמולי ביטוח למימון הוצאות הגנה, מימון הייצוג המשפטי ומימון ההוצאות המשפטיות במסגרת הפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים, שהוציאו ארבע חברות הביטוח. בזמנים הרלוונטיים לתביעה התובעים כיהנו כנושאי משרה בחברת בזק, כאשר שאול אלוביץ' כיהן כיו"ר דירקטוריון בזק ורעייתו ובנו שימשו כדירקטורים בבזק, בעוד מגדל היא החברה שערכה את ביטוח נושאי המשרה בבזק. בני הזוג כיהנו גם כדירקטורים בחברת יורקום (מנורה מבטחים היא המבטחת) ושאול אלוביץ' כיהן כדירקטור גם בחברות חלל תקשורת (הפניקס היא המבטחת) ו-Yes (חברת AIG ביטחה את הדירקטורים של חברת Yes בפוליסת run-off).

לכתב התביעה המתוקן מצורפות חשבוניות על תשלום ללווי והייעוץ המשפטי אותם שילמו בני משפחת אלוביץ'. כך למשל, לעורך הדין ז'ק חן ממשרד חן, יערי רוזן-עוזר, שילם שאול אלוביץ' סכום של 3.9 מיליון שקלים עבור ניהול הליכי החקירה, השימוע והמשפט בתיק 4000. אור אלוביץ', על פי החשבוניות, שילם לעורך דינו דרור מתתיהו ממשרד פישר-בכר, 800 אלף שקלים.

### "גבול האחריות הוא 150 מיליון דולר והכיסוי להוצאות משפט הינו אף מעבר לסכום הביטוח"

כתבי האישום עוסקים במעשים ובפעולות המיוחסים לתובעים, בהיותם דירקטורים ונושאי משרה, במסגרת עסקאות שונות שבוצעו במסגרת התאגידים, וביניהם רכישת מניות חברת Yes מיורקום,

המשך מעמוד קודם <<<

## משפחת אלוביץ' ביקשה להגדיל את התביעה נגד מגדל, מנורה מבטחים, הפניקס ו-AIG

וחירותו וכי הזכות לייצוג הוכרה כזכות יסוד גם על פי חוק לשכת עורכי הדין, כאשר תפקידו של הייצוג המשפטי הוא מניעת פגיעה בהליך הוגן מחמת העדר הבנה של החשוד והנאשם את רזי ההליך עצמו ומטרתו לסייע בידי בית המשפט למנוע עיוות דין. לדבריהם, ההתחייבות שנטלו על עצמן חברות הביטוח לממן את הוצאות ההגנה היא אשר עומדת ביסודה של פוליסת הביטוח, והיא נועדה להגן על זכות יסוד חוקתית של כל אחד מנושאי המשרה, שיהיו זכאים, לעת מצוא, לקבל ייצוג משפטי ראוי והולם. לשם כך בדיוק קבלו על עצמן חברות הביטוח לשאת בהקדמת הוצאות ההגנה כולל שכר עורכי הדין להתגוננות המבוטחים וזאת ללא תלות בתוצאות ההליכים בסופה של הדרך. ממגדל נמסר: "מגדל ביטוח אינה מגיבה בנושאים הקשורים למידע פרטי ואישי של מבוטחים".

המשפט וזאת אף מעבר לסכום הביטוח", מוסבר. "הפוליסות מסוג אחריות דירקטורים ונושאי משרה שהוציאו הנתבעות 2-4 כוללות גם הן כיסוי להקדמת הוצאות משפטיות בהליכים פליליים לדירקטורים ונושאי משרה, ולפיכך על כל אחת מהנתבעות מוטלת אחריות, יחד ולחוד, להקדים הוצאות משפטיות לתובעים ו/או לשפוטם וכי יש לחלקן בין הנתבעות לפי יחס שיקבע בית המשפט. ברקע הדברים יודגש כי ביסוד כריתת חוזה הביטוח עומדת המטרה להבטיח את פעילותם של נושאי המשרה בחברה בעת מילוי תפקידם ללא כל חשש ובכלל זה, במיוחד, להבטיח את זכותם היסודית להגנה משפטית בכל מקרה של פתיחת הליכים נגדן בעניין הנוגע לפעילותם כנושאי משרה בחברה", מציינים קליר וסביון. עורכי הדין קליר וסביון טוענים עוד כי הגנה משפטית ובכלל זה הזכות לייצוג העומדת למי שמואשם מצויה בגדרי חוק יסוד: כבוד האדם

## האוצר מאריך את תקנות הריסק הזמני עד לסוף חודש יוני

לאור הימשכות משבר הקורונה יוכלו עובדים שהוצאו לחל"ת או פוטרו להמשיך את הכיסוי הביטוחי הזמני עד ל-30 ביוני | הוראת השעה הקודמת פגה ב-31 בדצמבר, אך המבוטחים לא ייפגעו בגין 3 השבועות שחלפו מאז

מתשלום מיתרתם הצבורה של אותם עובדים עשויים להיפגע כתוצאה מכך. בנוסף, הפחתת או הפסקת הרצף הביטוחי של אותם עובדים כתוצאה מהפחתת או הפסקת ההפקדות עשו לפגוע ביכולתם של אותם עובדים לרכוש כיסויים ביטוחיים כאמור בעתיד, זאת במקרה שבו מצבם הרפואי של אותם עובדים ישתנה לרעה ביחס למועד הצטרפותם לאותם כיסויים ביטוחיים והם יידרשו לעבור חיתום. נוכח מצב ייחודי זה במשק, ולצורך מתן מענה לבעיה זו הותקנו לפני מספר חודשים תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (כיסויים ביטוחיים בקופות גמל) (נגיף הקורונה החדש) (הוראת שעה), תש"ף-2020 לזמן מוגבל. אלו פגו ב-31 בדצמבר 2020, ואתמול כאמור נודע על הארכתן בחצי שנה.

לאור הימשכותו של משבר הקורונה, במסגרתו עובדים רבים במשק ממשיכים לצאת לחופשה ללא תשלום (חל"ת), או שהעסקתם צומצמה או אף הופסקה, מאריך משרד האוצר את תוקפן של התקנות המאפשרות לאותם עובדים ליהנות מריסק זמני עד ל-30 ביוני 2021. בהוראת שעה שפורסמה אתמול (ד'), מבקש שר האוצר ישראל כץ להאריך את התקנות על אף שתוקפן פג וזאת על מנת שלא לפגוע בעובדים שיצאו לחופשה ללא תשלום, או מצומצמת או מסיימת העסקתם, בתקופה שממועד פקיעת תוקפה של הוראת השעה ועד לכניסת הוראת השעה הנוכחית לתוקף. בעקבות התפרצות נגיף הקורונה עובדים רבים במשק יצאו לחופשה ללא תשלום, או צומצמה או הסתיימה העסקתם. בעקבות זאת, ההפקדות בגין עובדים אלו הופסקו או צומצמו, כך שהכיסוי הביטוחי לסיכוני מוות, הכיסוי הביטוחי לסיכוני נכות וכיסוי ביטוחי לשחרור

פתוח לכולם

יום ד' | 24.02 | 2021  
כנס דיגיטלי

ניהול סיכונים | רגולציה | תפעול | הפצה



כנס אלמנטר

הכנס השנתי ה-15  
בענף הביטוח הכללי

עדיף

מוסיפים לך ערך



# מבולבלים?

כיצד מנהלים קטסטרופות ביטוחיות?

איך השפיעה הקורונה על תנאי הביטוח בשוק הישראלי?

איך מגנים על העסק מפני התקפת סייבר?

מהן הדרכים להתייעלות בניהול התביעות?

מהם החידושים והטכנולוגיות שישפיעו על ענף ביטוחי האלמנטר?

**התשובות ב-24.2.2021**

להרשמה לחצו כאן



# 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

## נפטר ישראל לחמן מבכירי היועצים הפנסיונים

לחמן היה מומחה לתכנון וליווי מכרזי ביטוח, פנסיה וגמל בארגונים גדולים ומומחה לייעוץ פנסיוני לבכירים במגזר הציבורי והפרטי



ישראל לחמן | צילום: סטודיו עדיף

ישראל לחמן, מנכ"ל משותף בשאול את לחמן, נפטר שלוש (ג') במפתיע בגיל 62. הלווייתו התקיימה אתמול בהשתתפות בני משפחה בלבד, בשל מגבלות הקורונה.

לחמן היה יועץ פנסיוני בכיר, מומחה לתכנון עריכה וליווי מכרזי ביטוח, פנסיה וגמל כלל מערכתיים בארגונים גדולים. היה בעל ניסיון רב במתן שרותי ליווי שוטף לחברות וארגונים מובילים במשק הישראלי ומומחה לייעוץ פנסיוני לבכירים במגזר הציבורי והפרטי. בנוסף, לחמן ייעץ לאתרי תוכן באינטרנט בנושאי ביטוח, פנסיה ובריאות והיה מורשה משרד האוצר לביצוע התמחות ליועצים פנסיונים לקראת הסמכה וקבלת רישוי.

בעברו היה לחמן מנהל בכיר במחלקות ביטוח חיים במגדל חברה לביטוח ובהפניקס. לחמן גם נמנה עם סגל המומחים של עדיף וכתב מאמרים רבים בשבועונים ובמגזינים של עדיף.

שאול את לחמן, חברה לייעוץ ובקרה פנסיונית לחברות, נוסדה ב-2002 על ידי לחמן ורן שאול שציין: "ישראל היה קודם כל חבר, אח, שותף. הקמנו את חברת שאול את לחמן לפני מעל 20 שנה ועבדנו יחד יום יום 20 שנה בידידות ובחברות מופלאה של המשפחות. זו ללא ספק אבידה גדולה לי, לנו, למשפחה, לכל ענף הביטוח, אני וצוות המשרד נמשיך את דרכו ואת המורשת שהנחיל לנו".

משפחת לחמן  
משתתפים בצערכם על מותו בטרם עת של

# ישראל לחמן ז"ל

שלא תדעו עוד צער

משפחת עדיף



# הפניקס מציגה: מסלול השקעה מחקה מדד S&P500

meshBranding



## לפרטים נוספים פנה/י למפקח שלך בהפניקס

הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל בע"מ (להלן: "החברה") עוסקות, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא ביינוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור לעיל הינו תמצית ומובא לידיעה כללית, אינו מהווה ייעוץ ולא המלצה ולא חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני בידי בעל רישיון עפ"י דין, המתחשב בצרכים ובמאפיינים הייחודיים לכל אדם. ביום 01.01.2021 בוצע שינוי שם ומדיניות ההשקעה בקרן הפנסיה המקיפה המנוהלת ע"י החברה כדלקמן: מסלול ההשקעה "הפניקס מסלול פאסיבי - מדדי מניות חו"ל (מ"ה 9983) שונה ל"הפניקס מסלול מחקה מדד S&P500" (מ"ה 13335). מדיניות ההשקעה התקנונית עודכנה למדיניות השקעה של מסלול מחקה מדד S&P500. מדיניות ההשקעה המלאה מפורטת באתר החברה בכתובת [www.xnes.co.il](http://www.xnes.co.il)

הוספת חיסון הקורונה לחוק ביטוח נפגעי חיסון

**ענבל: לא תיגבה פרמיה ותשלום התביעות יבוצע מתוך תקציב משרד הבריאות, בהתאם לעלויות בפועל**

החיסונים הנכללים כיום על פי החוק הם: חיסון משולש, שיתוק ילדים, משולב, דלקת קרם המוח ונגד דלקת כבד נגיפית | היקף הפרמיה כ-3 מיליון שקלים לשנה | עד היום הוגשו כ-80 תביעות, בגינן שולם פיצוי בגובה של כ-3 מיליון שקלים | הדיון בהוספת חיסון הקורונה לחוק יתקיים בשבוע הבא בוועדת העבודה, הרווחה והבריאות של הכנסת



**ועדת העבודה, הרווחה והבריאות של הכנסת** תדון בשבוע הבא (25 בינואר) בהוספת חיסון הקורונה לחוק ביטוח נפגעי חיסון. הוועדה תתכנס על פי בקשתו של שר הבריאות **יולי אדלשטיין**.

על פי ההצעה, חיסון הקורונה יכלל בחוק לגבי מי שיתחסן בו בין ה-20 בדצמבר 2020 עד ל-21 בדצמבר 2022, על מנת להעניק במידת הצורך פיצויים למי שוועדת המומחים תמצא קשר סיבתי בין הנזק הנטען למתן החיסון האמור.

מוצע לקבוע כי ההכללה של החיסון בחוק היא למשך שנתיים מיום תחילת מבצע החיסונים שכן הצפי הוא שבפרק זמן זה כל האוכלוסייה במדינת ישראל תתחסן בחיסון. מוסבר כי "למען הסר ספק יובהר, כי אין בקביעת סד זמנים זה בכדי למנוע את הגשת תביעות בהתאם לחוק גם לאחר חלוף המועדים".

כמו כן, מוצע לקבוע הסדרים שעניינם מימון הכיסוי הביטוחי לנפגעי חיסון הקורונה באופן השונה מהסדר הקיים היום. כיום, קובעות התקנות שדמי הביטוח המשולמים לקרן הפנימית לביטוחי הממשלה בהנהלת **ענבל חברה לביטוח** ייגבו מכל מחוסן, פעם אחת בלבד, לביטוח כלל החיסונים שכלולים בתוספת שקיבל בחייו על מנת שניתן יהיה לממן כיסוי ביטוחי שאותו המדינה מחויבת לספק על פי החוק.

מענבל נמסר **לעדיף**, כי החיסונים הנכללים כיום על פי החוק הם: חיסון משולש, שיתוק ילדים, משולב, דלקת קרם המוח ונגד דלקת כבד נגיפית, כאשר היקף הפרמיה השנתית עומד על כ-3 מיליון שקלים לשנה. באשר להיקף התביעות, מהחברה נמסר כי עד היום הוגשו כ-80 תביעות, בגינן שולם פיצוי בגובה של כ-3 מיליון שקלים. "לגבי חיסון הקורונה, בהתאם לתקנות לא תיגבה פרמיה ותשלום התביעות יבוצע מתוך תקציב משרד הבריאות, בהתאם לעלויות בפועל. על כן, אין רלוונטיות לאומדן אקטוארי ולחיתום, אשר ממילא בהיעדר נתונים היסטוריים לא ניתן להעריך", מסבירים בענבל.

העובדה שמנגנון הגבייה הקבוע היום הוא מיילודים ואינו מתאים לחיסון נגד נגיף הקורונה שניתן דווקא למבוגרים, כמו גם נוכח העובדה שנכון למועד זה, בהיעדר ביטוח משנה מתאים בשוק, לא ניתן להעריך את העלויות הכרוכות בביטוח המוצע וכפועל יוצא מהן את היקף המימון הנדרש מגבייה – מוצע לקבוע באופן חריג הסדר מימוני מיוחד לכיסוי הביטוחי מפני נזקי חיסון הקורונה.

כפי שנמסר מענבל, על פי ההצעה ההסדר המימוני המוצע הוא של מימון ממשלתי בהתאם לגובה התביעות המשולמות (המכונה pay

as you go). בהתאם לכך מוצע כי ככל שוועדת המומחים קבעה כי המבטח ישלם למוטב תגמולי ביטוח, בעבור פגיעה שנבעה מחיסון שקיבל בתקופת הוראת השעה נגד נגיף הקורונה החדש, יעביר משרד הבריאות לקרן הפנימית לביטוחי הממשלה בהנהלת ענבל חברה לביטוח, בתוך המועד הקבוע בתקנה האמורה (45 ימים), את תגמולי הביטוח האמורים בתוספת הוצאות בפועל שהוכחו לחשב הכללי ושנגרמו עקב הטיפול בתביעה לתשלום סכום הביטוח האמור. בנוסף, קיימים מקרים בהם מתבררת תביעה גם ללא החלטה של ועדת המומחים. לפיכך, מוצע כי במקרים בהם הוכח להנחת דעתה של הקרן כי קיים קשר סיבתי בין החיסון נגד נגיף הקורונה החדש ובין הפגיעה במחוזן, יעביר משרד הבריאות לקרן, בתוך המועד שנקבע בתוספת (45 ימים), את תגמולי הביטוח האמורים בתוספת הוצאות בפועל שהוכחו לחשב הכללי ושנגרמו עקב הטיפול בתביעה לתשלום סכום הביטוח. כן מוצע, כי גם במקרים בהם תביעה לא אושרה, אך נגרמו לקרן הוצאות עקב טיפול בה – יעביר משרד הבריאות לקרן תשלום בגין הוצאות אלה.

## קלי חשפה שירות פיננסי חדש בשווייץ ללקוחותיה בכנס שקיימה

נשיא הקבוצה, מנחם קלי: הבנקים בשווייץ מעוניינים בלקוחות הישראלים | קרין אלנר פיאדה, שמובילה את תחום ההשקעות הגלובליות בקלי: שווייץ היא מרכז בנקאות פרטית בינלאומית מזה מאות רבות של שנים עבור משקיעים בכל העולם



מנחם קלי  
| צילום: יח"צ



אבי מור  
| צילום: תומר אלמקייס

ההשקעות שמנהלים את כספם. המידע שלהם הוא חלקי, שלא מאפשר בקרות רלוונטיות וקבלת החלטות מושכלת. לדוגמה: באיזה מנהל השקעות לבחור? איתרנו כשל שוק והחלטנו לבדוק את תגובת הלקוחות הפוטנציאליים. הנחת היסוד הייתה, לכן, שמהמודל העסקי והתפיסתי מבוסס על הפעילות שאנו עושים בארץ כבר 15 שנים ללא ניגוד עניינים. ראשית, בדקנו האם זה טוב ללקוח. ערכתי סקר בין מובילי דעה, נפגשתי עם 50 אנשים – כולם בכירים, מבינים בשוק ההון וההשקעות. אחרי שהסברתי מה בכוונתנו לעשות, שאלתי האם יש צורך בשירות הזה. 49 מתוכם השיבו שיש צורך, גם למשקי בית וגם ללקוחות תאגידיים, לכאלה שכבר משקיעים כספים בשווייץ ולכאלה שבוחנים אפשרות כזו. קיבלנו החלטה על השקת השירות החדש שנוסף על השירותים הפיננסיים אחרים שאנו מקיימים".

**קרין אלנר פיאדה**, שמובילה את תחום ההשקעות הגלובליות בקלי, הסבירה בקשר למערכת הבנקאות בשווייץ: "שווייץ היא מרכז בנקאות פרטית בינלאומית מזה מאות רבות של שנים עבור משקיעים בכל העולם. זה המקום היחיד בעולם שאפשר להגיד את זה עליו. יש שם יתרון לידע העצום שנצבר שם והיכולת לנהל השקעות. אנחנו רואים את זה גם במגוון המוצרים שיש שם". אלנר פיאדה הדגישה יתרון נוסף שיש לקלי: פיזור גיאוגרפי וציינה את "הימצאותו של כסף לישראל, ולא סתם מחוץ לישראל אלא בשווייץ שהיא מבין הכלכלות היציבות בעולם. יש שם מערכת רגולטורית בנקאית מהמתקדמות בעולם. הבנקים שם מאוד חזקים ומפוקחים, כך שאם נוצר מצב שאם מערכת הבנקאות הישראלית

"שוק ההון עבר שנה מאוד מאתגרת של רכבת הרים. במהלך כל השנה היינו עם יד על הדופק, עבדנו ימים כלילות כדי להיות אתכם, לשמור על הכספים ולהתנהל בצורה הכי טובה בשנת הקורונה המתגרת. עכשיו עם בוא החיסונים אני מקווה מאוד ששנת 2021 תבשר את שנת החזרה לשפיות וחזרה מזדווגת לשגרה", אמר **אבי מור**, מנכ"ל קבוצת **קלי** בפתח הכנס החצי שנתי של הקבוצה שנערך השבוע (ג') ללקוחות החברה. הכנס נערך באמצעות הזום וצפו בו כ-300 איש.

נשיא הקבוצה, **מנחם קלי**, ציין כי "בשנת 2020 מלאו לקבוצה 50 שנים. פתאום הגיעה הקורונה ולא אפשרה לנו לחגוג עמכם ולהיפגש. בשעה שהקורונה משנה את סדרי העולם, השכלנו ובחנו את השוק עבורכם כדי למצוא אלטרנטיבות להשקעה ושירותים נוספים. עמלנו קשה בתקופה הזו. עכשיו זה הזמן המתאים להשיק שירות פיננסי חדש וייחודי".

הפעילות אותה חשף קלי בכנס היא פעילות הקבוצה בשווייץ. קלי הסביר: מערכת הבנקאות השווייצרית עברה מהפכה בעקבות הרמת המסך מעל העלמות המס. הבנקים מקפידים על כללי הציות, העלו את דמי הניהול, הם לא מעוניינים בחשבונות קטנים. מגרשים ללקוחות ותנאי הסף לצירוף לקוחות חדשים גברו. ישראלים מנהלים כ-100 מיליארד דולר בבנקים בשווייץ. הבנקים בשווייץ מעוניינים בלקוחות הישראלים. אז איפה הבעיה? לרוב הלקוחות הישראלים שמנהלים השקעות בשווייץ, לרבות אנשי עסקים ולקוחות אמידים, חסר מידע חיוני על גובה דמי הניהול שהם משלמים ועל איכות תיק מנהלי

המשך בעמוד הבא <<<

### מינויים חדשים בקלי: יובל קורן משנה למנכ"ל פיננסים, עידו בדש סמנכ"ל לקוחות פרימיום

המנכ"ל אבי מור למשתתפי הכנס: אני בטוח שעם המינויים החדשים, אנחנו נמשיך לתת לכם את השירות המקצועי הטוב ביותר ונמשיך לצמוח יחד אתכם

של כ-1.5 מיליארד שקלים". מור עדכן כי הקבוצה גייסה לשורתיה את **עידו בדש** לתפקיד סמנכ"ל לקוחות פרימיום. "עידו מגיע עם ותק של 15 שנים בשוק ההון, כאשר בתפקידו האחרון שימש כמשנה למנכ"ל הפניקס-אקסלנס פנסיה וגמל. הוא ניהל את מערך המכירות, הפצה בנקאית ושימור לקוחות. עידו מחליף בתפקידו את **יובל לרר** שפורש מקבוצת קלי בתום 15 שנים", אמר מור והוסיף: "אני בטוח שעם המינויים החדשים, אנחנו נמשיך לתת לכם את השירות המקצועי הטוב ביותר ונמשיך לצמוח יחד אתכם. תודה עבור האמון בנו".

מנכ"ל קלי, **אבי מור**, עדכן את משתתפי הכנס בסבב מינויים בצמרת הקבוצה. **יובל קורן**, שהחל את דרכו בקבוצה לפני תשע שנים קודם לתפקיד משנה למנכ"ל פיננסים מקבוצת קלי. קורן ויובל את הרחבת מערך שירותי שיווק ההשקעות ללקוחות פרטיים ולתאגידים.

מור: "המינוי הוא המשך ישיר להרחבת שירותי שיווק ההשקעות לתאגידים אותם אנחנו מבצעים כבר מספר שנים ונותנים ערך אדיר לתאגידים במשק. אני שמח לבשר לעדכן שמתחילת הפעילות אנו מטפלים בהיקף נכסים מצטבר של תאגידים בגובה

המשך מעמוד קודם <<< **קלי חשפה שירות פיננסי חדש בשווייץ ללקוחותיה בנכס שקיימה**

קפיצה טכנולוגית מאוד משמעותית", אמר כהנוביץ'. לדבריו, הייצוא מישראל בלט בשנה שחלפה, והוא היה גבוה יותר ממה שהיה לפני המשבר. הסיבה לכך, לדבריו היא הטכנולוגיה שהיה החלק הארי בייצוא מישראל. באשר למשק הישראלי ב-2021, אמר כהנוביץ: "אנחנו צופים התאוששות יפה בשנה הבאה. אנחנו צופים סביבת אינפלציה נמוכה, צופים סביבת ריבית שעדיין ממשיכה להילחץ כלפי מטה למרות ההתאוששות הכלכלית ויכול להיות שהטריגר יהיה איזשהו זעזוע בשוק המניות שמתישרו יגיע".

**יובל קורן**, משנה למנכ"ל פיננסים מקבוצת קלי, הנחה פאנל בהשתתפות **גילעד אלטשולר**, בעלים ומנכ"ל משותף באלטשולר שחם, **ורועי ורמוס**, שותף ומייסד של נוקד קפיטל. אלטשולר ציין: "ב-2020, בשיא המשבר, דבר אחד היה ברור לנו: קודם כל לא להיכנס לפניקה. היו מספיק סיבות להיות בפניקה. זאת מגפה שאף פעם לא ראינו, אף פעם לא חווינו, אבל הניסיון לימד אותנו שבנקודות האלה כשיש ירידות חדות ובטלוויזיה כולם צועקים מפולת בבורסה, הבטן אמרה אל תעשה שום דבר, אל תמכור שום דבר. לא שידענו לאן זה הולך, אבל הניסיון שלנו אמר שבנקודה הזו לא מוכרים. אנשים עושים שינויים מאוד משמעותיים בנקודות האלה ואחרי זה הם מצטערים מאוד, כי כאשר השוק מתקן הם לא נמצאים שם".

ורמוס ציין: "ללא ספק היה צורך לעשות שינויים בתמהיל של ההשקעות. צריך להבין מה קורה בעולם הריאלי ובמקביל יש השפעה עצומה של הריבית הקצרה והארוכה על התמחורים. צריך לשקלל את זה לתוך תיק ההשקעות. תיק ההשקעות שלנו כלל לא מבוסס על מדדים ומה יעשו המדדים ואלוקציות, אלא לנסות לזהות חברות עם מודל עסקי חזק וצומח. הקורונה מזיזה את זה בצורה מאוד מאוד משמעותית".

נמצאת בהקפאה, למשל במצב של חס וחלילה של מלחמה או כל מצב אחר, אדם שיש לו חשבון בשווייץ יכול לעשות כראות עיניו בכספים מכל מקום בעולם. בנוסף, בפן המקצועי, עניין של פיזור השקעות - חשוב למשקיע לפזר את השקעותיו, זה נכון בכל העולם, זה נכון כמובן גם למשקיע בישראל. חשוב למשל שתהיה חשיפה לארה"ב, כי ארה"ב זו הכלכלה המובילה בעולם. זה דבר שחייב להיות בתיק וכן חשיפה לשווקים מפותחים אחרים ומתפתחים, בהתאם לרוח התקופה", ציינה אלנר פיאדה.

אלנר פיאדה הדגישה שתוספת תחום של השקעות גלובליות והשקעות חו"ל בקלי מאפשרת לקבוצה להעניק ללקוחותיה טיפול הוליסטי לכלל ההשקעות שלהם. "אנחנו נותנים טיפול גם להשקעות בישראל, גם להשקעות בחו"ל, השקעות אלטרנטיביות ובצד הפנסיוני, כאשר אנחנו פועלים על פי עקרונ האובייקטיביות שקלי פועלת לפיו מזה שנים רבות בארץ. אין לנו העדפה לגוף זה או אחר. אנחנו אובייקטיבים ובאים אך ורק מצד האינטרס של הלקוח".

"למיטב ידיעתי, אנחנו היחידים בארץ שמאפשרים לכם לראות דוח קונסולציה אמיתי של כלל הנכסים שלכם עם ירידה לרמת הנייר הבודד. זה נותן לכם כלקוחות ולנו מנהלי הכסף לראות בכל עת את החשיפות שלכם בצורה אמיתית, נכונה ומדויקת, מה שמאפשר לנו ולכם לעשות החלטות אסטרטגיות ארוכות טווח נכונות וכן להכניס שינויים טקטיים בצורה מאוד מהירה ברגע שאנחנו חשופים לכלל ההשקעות. זה דבר שהוא מאוד חשוב גם למשקיע הפרטי אבל גם למשקיע שהוא חברה על מנת לנציג בוועדות ההשקעה החודשיות שלנו", הסבירה.

במסגרת הכנס סקר **אמיר כהנוביץ'**, הכלכלן הראשי של הפניקס-אקסלנס את שנת 2020 ונתן מבט לעבר 2021. "אנשים יזכרו את שנת 2020 כשנת הקורונה, אבל השנה הזו גם הייתה שנה של

# 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

## הלמן-אלדובי: הסכם המיזוג עם הפניקס יובא לאישור בעלי המניות ב-28 בינואר

על פי ההסכם שנחתם בדצמבר 2020, תשלם הפניקס 275 מיליון שקלים | הפעילות תהיה במסגרת אפ.אן.אקס אס.פי.סי, חברה ייעודית שבבעלות הפניקס



רמי דורון (מימין) ואורי אלדובי / צילום: יח"צ

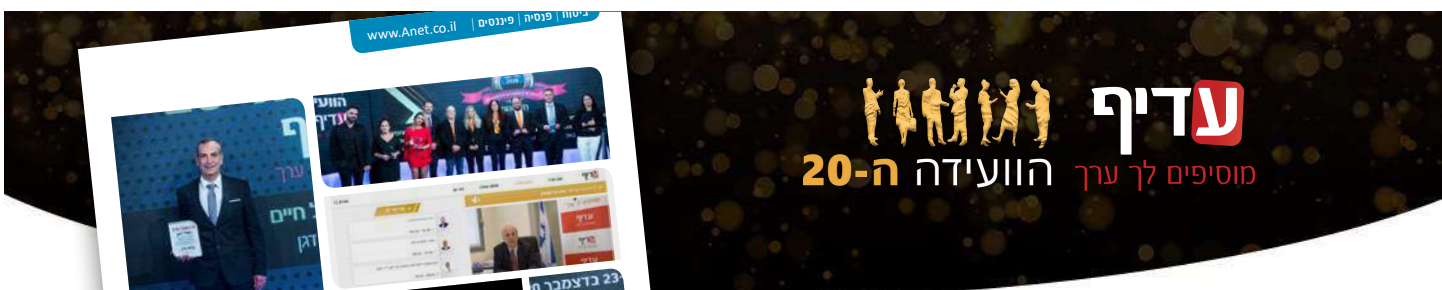
עקרונות עם הפניקס על התקשרות עם הפניקס או החברה בהסכם ייעוץ לתקופה של 30 חודשים, בהיקף של לפחות 75% מזמנם. תמורת שירותי הייעוץ ישולם לאלדובי ולדורון תשלום חודשי בסך של 75 אלפי שקלים לכל אחד מהם. אלדובי ודורון יתחייבו שלא להתחרות בתחומי הפנסיה והגמל, במשך תקופת הסכם הייעוץ וכן במשך תקופה מתום תקופת הסכם הייעוץ, כפי שתוסכם בין הצדדים.

בית ההשקעות הלמן-אלדובי יקיים ב-28 בינואר אסיפה כללית מיוחדת של בעלי המניות בחברה, כשעל הפרק, בין היתר, אישור הסכם המיזוג עם הפניקס אחזקות ועם אפ.אן.אקס אס.פי.סי שהנה חברה ייעודית שבבעלות הפניקס.

ההסכם למיזוג עם הפניקס נחתם ב-7 בדצמבר 2020 לאחר קבלת אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון הלמן-אלדובי, לפיו תתמוג חברת אפ.אן.אקס אס.פי.סי עם ולתוך הלמן-אלדובי בדרך של מיזוג משולש הופכי, כך שעם השלמת המיזוג, תהפוך אפ.אן.אקס אס.פי.סי לחברה פרטית בבעלותה המלאה של הפניקס, בתמורה לסך כולל של 275 מיליון שקלים.

הלמן-אלדובי פיננסים הנה בעלת השליטה בבית ההשקעות והיא מחזיקה 48.2% ממניותיו. בעלי השליטה בהלמן-אלדובי פיננסים הנם רוני משה הלמן, אורי אלדובי, אייזיק סיטון, פיטר פרידמן ודורה ברויטמן דה יורעאל.

אלדובי, המכהן כיו"ר הלמן-אלדובי בית השקעות מחזיק ב-12.5% ממניות הלמן-אלדובי פיננסים ומחזיק במישרים במניות הלמן-אלדובי בית השקעות בשיעור של 0.92%. רמי דורון, המכהן כמנכ"ל בית ההשקעות, מחזיק במישרין מניות של בית ההשקעות בשיעור של 0.29% וכן אופציות לרכישת מניות. אלדובי ודורון הסכימו באופן



### עדיף מוספים לך ערך הוועידה ה-20

### כך הם עשו זאת

כל הזוכים בדירוג נבחרי השנה 2020 בראיונות מיוחדים

וגם

סיקור נרחב וצפייה בכל הראיונות, רבי השיח וההרצאות משני ימי ועידת עדיף ה-20

לצפייה במהדורה <

## ועד עובדי פסגות להנהלת בית ההשקעות: אם המכירה תצא לפועל - נפעיל את סכסוך העבודה

ועד העובדים הכריז על סכסוך עבודה במרץ 2020 אך טרם מימש אותו | העובדים לפיקוח ולרשות התחרות: "מיזוג עלול לייצר גוף בעל כוח לא פרופורציונלי"



זוהר כהן,  
מנכ"לית אייפקס  
ישראל

סעיפים נוספים".

ועד עובדי פסגות פנה גם לממונה על שוק ההון, ד"ר משה ברקת, במטרה למנוע את מכירת בית ההשקעות. "מצאנו לנכון לפנות אליך ולהבהיר את עמדת נציגות העובדים, שלפיה ככל שתוגש בקשה לאישור המיזוג לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון - ככל שלא הוגשה בקשה מעין זו עד עתה, יהיה זה נכון וראוי לדחות את הבקשה ולא לאפשר את המיזוג", הם כתבו.

הנהלת בית ההשקעות פסגות תיפגש ביום שלישי הבא, 26 בינואר, עם ועד העובדים נוכח החשש של העובדים לקראת רכישה אפשרית של פסגות על ידי אלטשולר שחם. במכתב ששלח הוועד להנהלה, הוא מצוין כי "עד שלא ימוצה המשא ומתן ולא יוסדרו בהסכמה ובהסכם קיבוצי חתום כלל ההיבטים הנוגעים לרכישה אפשרית של בית ההשקעות או מיזוג, לרבות שמירה על הביטחון התעסוקתי של העובדים ותשלום מענק מכירה, על פסגות להימנע מחתימה על כל הסכם מול אלטשולר שחם".

במכתב מציינים עורכי הדין כפיר זאב וליהי בכר בשם ועד עובדי פסגות כי לטעמה של נציגות העובדים שמירה על עצמאותה של פסגות חשובה לתפקוד בריא של שוק ההון, הביטוח והחיסכון במדינת ישראל. "לעומת זאת מיזוג עלול לייצר גוף בעל כוח לא פרופורציונלי בשוק ההון - בתחום הגמל במיוחד, באופן שעלול לפגוע במשקיעים ובחוסכים. נציין ונדגיש עוד, כי בניגוד למחשבה שמהלך כזה יהיה טוב למשקיעים ולחוסכים, נראה כי דווקא שמירה על כמות שחקנים רבה יותר בשוק, תהיה בריאה יותר ותמנע ניצול כוח של בית ההשקעות אל מול המשקיעים והחוסכים", נכתב לברקת.

"מאחר שתהליך מיזוג אפשרי של בתי ההשקעות ושל פעילותם מחייב שימוע ציבורי שיאפשר לכל המעוניין לבוא ולהביע עמדתו, נמסרת כבר עתה הודעה מטען נציגות העובדים, כי ככל שבכוונת רשות שוק ההון לדון בבקשה לאישור כאמור, מבקשת נציגות העובדים להופיע בפניך ולמסור עמדתה בטרם תקבל ההחלטה".

מכתב ברוח דומה נשלח גם לראש רשות התחרות, מיכל הלפרין. "מהלך מעין זה יביא כמובן לפגיעה קשה בתחרות בשל העלמת מתחרה ונוכח היקף הנכסים שינוהלו על ידי אלטשולר שחם. עובדות ועובדי בית ההשקעות פסגות הם היחידים שיכולים להעיד ממקור ראשון על החשיבות שבשמירה על פסגות כבית השקעות עצמאי ועל היתרונות של התחרות בין בתי ההשקעות השונים הפועלים בישראל כיום", כתב ועד העובדים להלפרין.

"אם למרות האמור יחתם הסכם כזה (מול אלטשולר שחם או מול כל צד שלישי אחר), תפעל נציגות העובדים מכוח סכסוך העבודה שהוכרז בחברה בחודש מרץ 2020", הזהירו בוועד העובדים בראשות

### שלומי לוגסי

מפסגות נמסר: "כל שיח עם הוועד בנוגע לעסקה, במידה ותהיה, יתנהל ישירות מול הנציגות ולא דרך התקשורת. נקבעה פגישה לשבוע הבא בין ההנהלה והנציגות ושם תתקיים ההדברות".

בוועד העובדים לא הסתפקו בפנייה להנהלת בית ההשקעות, ושלחו מכתב גם להנהלת אלטשולר שחם. "בנסיבות אלה מצאנו לנכון לפנות אליכם ושוב להבהיר - נוכח התקדמות המשא ומתן, כי בכל עסקה שתהיה, אם תהיה, עליכם - כרוכשים לוודא כי יינתן מענה לכל ההשלכות הצפויות מהעסקה על עובדי פסגות, לרבות ובעיקר שמירה על ביטחונם התעסוקתי והמשך העסקתם של כל העובדים הקיימים בפסגות כיום", נכתב.

בוועד העובדים הציבו מספר דרישות במקרה של רכישה: "יחתם הסכם קיבוצי שיסדיר את כל היבטי עסקת הרכישה שאלטשולר שחם תהא צד לו; עובדי החברה, או האגפים שפעילותם תימכר, לא יפוטרו; יישמרו הוותק וכל הזכויות של העובדים שיעברו לאלטשולר שחם; תינצן תקופת הסתגלות לעובדים אשר יעברו לעבוד באלטשולר שחם, במהלכה לא ניתן יהיה לפטרם; במקרה הצורך תיבנה תכנית פרישה הכוללת תנאים מיטבים לעובדים שיוסכם כי העסקתם תסתיים; וכן

## יוניברסל מוטורס רכשה 4.9% ממניות הפניקס בתמורה ל-324.43 מיליון שקלים

יו"ר הפניקס בני גבאי הוא מנכ"ל משותף ביוניברסל מוטורס | בסוף אוגוסט 2020 רכש גבאי 0.02% מסך מניות הפניקס בתמורה ל-1.018 מיליון שקלים

הרכישה אושרה בוועדת הביקורת ובדירקטוריון החברה מבלו שגבאי נטל חלק כלשהו בגיבושה ובהליך אישורה. גבאי, שמונה ליו"ר הפניקס בחודש נובמבר 2019, רכש ב-31 באוגוסט 2020 מניות הפניקס בסכום של 1.018 מיליון שקלים, שהיוו 0.02% מסך המניות.



בני גבאי /  
צילום: ענבל מרמרי

יוניברסל מוטורס ישראל רכשה אתמול (ד') 4.9% ממניות הפניקס בתמורה ל-324.43 מיליון שקלים. בדיווח של יוניברסל מוטורס לבורסה נמסר כי מדובר על עסקה מחוץ לבורסה. בני גבאי, מנכ"ל משותף ביוניברסל מוטורס, מכהן כיו"ר הפניקס. מסיבה זו, נמסר בדיווח של יוניברסל מוטורס,

מאת ירדן פלד


**InsurTech**  
 חדשנות טכנולוגית בביטוח

**עדיף**  
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

## 2021 - שנת האינשורטק

אילו שינויים בעולם הטכנולוגי בכלל ובאינשורטק בפרט יסייעו לענף הביטוח להתקדם ולהפוך יעיל הרבה יותר, פרסונלי, מדיד ואוטומטי לחלוטין? | סקירה על האתגרים והמגמות בתחום האינשורטק לשנה שאך החלה

ביטוח נוסף הוא ביטוח shared mobility שמתחיל להתרומם בעולם ויאפשר לחברות להציע ביטוח לכל כלי רכב חשמלי לפי שימוש ולפי הסיכונים האישיים של הרכב. לאחר מכן נראה ביטוחי סייבר שונים, ביטוחי רכב, דירה ואף ביטוחים לפרילנסרים.

**2 Plaid of insurance** - מושג חדש באינשורטק אבל ידוע בתחום הבנקאות. אחד התהליכים החשובים ברכישת ביטוח הוא שלב התשלום. השלב שבו יש הכי הרבה נטישות והוא תמיד מעיק על הרוכש במילוי פרטים רבים. לכן אחד הפתרונות החשובים הוא נושא ה-Plaid of insurance שבצעם מדבר על דרך חדשה לתשלום עבור ביטוח. תשלום בפעם אחת שלא מצריך אישורים ומספרים, ומצד שני מונע רמאויות וזיופים וכמובן ללא עמלות סליקה והעברה, מה שיכול גם להקל וגם להוזיל בסופו של דבר את המחיר ללקוח. ה-Plaid of insurance מתבסס על טכנולוגיית ACH שהיא מעין רשת להעברת כספים ללא כרטיסי אשראי ואמצעים אחרים, ישר מהחשבון של הלקוח. כבר היום אנו עדים לחברות המעניקות ללקוחות הבנקים אפליקציות חנימיות ובתשלום לניהול וייעול הכספים וחשבונות הבנק שלנו. אנו מאפשרים להם גישה חד פעמית ומרגע זה הם עובדים בשבילנו. מנתחים את ההוצאות/הכנסות, חסכונות, כרטיסי אשראי ועוד - וממליצים או מנהלים עבורנו את חשבון הבנק במטרה לחסוך יותר ולהוציא פחות. לכן החיבור הטכנולוגי קיים ומיליוני לקוחות בעולם כבר משתמשים באפליקציות אלה, ולכן מאפשרים מעבר יחסית מהיר ופשוט לתשלום עבור ביטוחים ישירות מאפליקציות אלה.

בקרב נראה שיתופי פעולה גם בהטמעת ביטוחים באפליקציות אלה וגם תשלומים בתהליכים של חברות הביטוח באמצעות אישור הרשאה חד פעמי של הלקוח לתשלום. חיבור זה יאפשר לחברות הביטוח לנהל את הסיכון של הלקוח כי המידע הפיננסי והאישי בחיבורים אלו יאפשר לחברות הביטוח להוריד סיכונים ועלויות.

**3 process automation** - מגמה נוספת שצוברת תאוצה ותשפיע רבות על תחום אינשורטק הנה כל נושא האוטומציה ואוטומציה של תהליכים מבוססי דאטה ופרסונליזציה שיכבשו את תחום הביטוח. כדי שחברות הביטוח יצליחו לבצע טרנספורמציה דיגיטלית אמיתית, הן צריכות לבצע בהצלחה אוטומציות של תהליכים עסקיים כדי לשפר ולייעל את קבלת ההחלטות וניהול הסיכונים של החברה, כדי שישפיעו גם על הסוכנים והלקוחות.

שנת 2020 הסתיימה לה ואנו בפתחה של שנה חדשה ומעניינת שתשפיע רבות על תעשיית הביטוח והפיננסים העולמית.

בנזרה המקומית הודיעה חברת הביטוח **מנדל** כי תקים זרוע השקעה חדשה: 'Next Generation Finance' אשר תשקיע בין 3-5 מיליארד שקלים בשנתיים בסטארט אפים ובחברות מתחום הפינטק. בשורה זו משתלבת היטב עם הכיוון שאליו נכנסות חברות הביטוח לשנת 2021 ולשנים קדימה ולאור עידוד המדינה בערביות בהשקעות בתחום האינשורטק על ידי חברות הביטוח. מה הם האתגרים והמגמות החדשות בתחום הביטוח שישפיעו יותר מהכול על הענף, הצרכנים והמוצרים. מה הן המגמות החשובות בתחום האינשורטק לפי אתר digitalurance לשנת 2021?

**1 embedded insurance** - אחד הטרנדים החמים והחשובים בענף הביטוח הנו היכולת להטמיע תהליכי מכירה מהירים ופשוטים ללקוחות כחלק מתהליך רכישה אחר. כולנו מכירים את החוויה בשכירת רכב בחו"ל (אקספידיה), כאשר בלחיצת כפתור אנחנו יכולים להוסיף ביטוח רכב לזמן שכירת הרכב. תהליכים אלו צוברים תאוצה ונשענים על אסטרטגיית B2B2C, כאשר מאחורי החברות עומדות חברות ביטוח שמשמשות ב-API כדי להנגיש את מוצרי הביטוח ללקוח הסופי שבכלל רכש מוצר אחר. היום מי שקונה מכונית טסלה חדשה (בקרב בישראל?) כבר מקבל אותה עם ביטוח רכב מובנה.

להטמעת ביטוחים ישנה חשיבות רבה בהפצת מוצרי ביטוח מהדור החדש, ביטוח שמונגש ללקוח בזמן הנכון (כאשר שכרנו רכב, הגיוני שנרצה גם ביטוח באותו הזמן), המקום הנכון (אני כבר נמצא בתוך תהליך הרכישה של אקספידיה אז נכון לי לבצע בו גם את הביטוח) ובמחיר הנכון (בסיס לקוחות גדול מאפשר מחירים זולים).

תהליכים אלו צוברים תאוצה ובשנה זו נראה חיבורים מעניינים בין סטארט אפים לחברות גדולות בעלות יכולות הפצה דיגיטליות ולחברות הביטוח. ישנה חשיבות רבה לחברות עם בסיס לקוחות גדול, דאטה איכותית, יכולות דיגיטליות למול הלקוחות כדי ששיתופי הפעולה יצליחו מעבר לנושא ה-on boarding בביטוח והקושי לבצע אינטגרציות טכנולוגיות. לכן המוצרים הראשונים שיופצו באמצעות embedded insurance יהיו יחסית פשוטים, קלים למכירה ללא שאלות, תוך ניהול הסיכון באמצעות דאטה וניתוח עתידי של הלקוחות. המוצרים יהיו מתחום הטרנזיט (כשיחזור) ויאפשר לחברות להפיץ ביטוח נסיעות לחו"ל באמצעות שותפים עסקיים.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

**5 parametric** - תחום נוסף שישפיע רבות על ענף הביטוח הוא היכולת להשתמש בנתונים נוספים ובמידע רב על הלקוח כדי לייצר עבורו טריגרים לרכישה או שינוי בפוליסה. כבר היום, חברות הביטוח נותנות ביטוח לרכב לפי שימוש ובכך להוזיל או לייעל עבור הלקוח את הפוליסה. אבל עדיין אין שימוש בפעולות ובמידע של הנהג עצמו למשל בביטוח רכב. בפאנל שהנחיתי על חדשנות, הנושא עלה מכל החברות שעתידות להשתמש בנתוני פעילות של הלקוח כדי לייעל ואף לסייע במניעת תאונות דרכים. העתיד הביטוחי שלנו יהיה מושפע מההתנהגות שלנו, בדיוק כפי שהיום בבנקאות יש לנו ת.ז. פיננסית. בעתיד, הפרמיה שלנו בביטוח רכב תושפע מהנהיגה שלנו, ממזג האוויר, מכמות התאונות באזור מסוים ואף מרמת התיקונים ברכב שלנו. בביטוח הדירה נושפע ממיקום הדירה, מהקבלן, מסוכנות האזור ומיכולות הבית החכם שלנו. בבריאות בכלל נחווה "מעקב" אחר התזונה שלנו, הפעילות הספורטיבית שלנו, רמת המתח ועוד. כל השינויים הללו בעולם הטכנולוגי בכלל ובאינשורטק בפרט יסייעו לענף הביטוח להתקדם ולהפוך להרבה יותר יעיל, פרסונלי, מדיד ואוטומטי לחלוטין.

\* הכותב הינו יזם ומומחה בתחום הטכנולוגיה והחדשנות בעולם הביטוח; בעלים - אריסטו - נגיעות זהב דיגיטליות

ככל שחברות הביטוח ישתמשו באוטומציות ובחלקים רבים בארגון כגון שיווק, מכירות, תביעות ושירות לקוחות, כך הן תוכלנה ליצור אקוסיסטם של זרימת עבודה נכונה ויעילה לעובדי ולקוחות החברה.

**4 Cybersecurity** - התקפת הסייבר על חברת שירביט יצרה והעלתה את המודעות הגדולה שהייתה חסרה למוצר לא חדש בשוק, אבל מוצר שהולך ותופס מקום בחבילת הביטוחים של כל עסק - והיום גם של כל משפחה: ביטוח סייבר. לאחר ההתקפה זכינו לראות עלייה של כ-200% בפניות לביטוחי סייבר לעסקים וקמפיין נרחב של חברת כלל לרכישת ביטוח סייבר פרטי. מגמה זו מתיישרת עם המגמה העולמית של מבטחי המשנה להתמקד בביטוחים אלו אשר ילכו ויגדלו עם הזמן.

מוצרים אלו נותנים מענה חשוב ומיידי לנושא גניבת מידע ונעילת המחשבים/טלפונים שלנו, מענה לנושא גניבת זהויות וכספיות וסחיטה כספית של האקרים. כרגע המחירים יחסית זולים ונותנים הגנה טובה למשפחות ולעסקים קטנים-בינוניים. יש לשים לב לכוח המכירה של הסוכנים במוצר זה והאם הוא יהיה מוצר דיגיטלי לחלוטין. תחום זה מייצר לא רק ביטוחים, אלא גם מוצרי הגנה למשפחה אשר מסייעים להם לשמור על החיים הדיגיטליים שלהם, כגון מוצר חדש הכולל בוט סריקה והגנה למשפחה שייצא בחברת ביטוח חקלאי בחודש הבא.

## לקחנו את הטוב ביותר והוספנו לו + רפואה אישית Online

מעכשיו הלקוחות שלנו יקבלו פתרון רפואי עוד יותר מקיף + בלי לצאת מהבית.

**טיפול במרפאות**  
לרפואה ראשונית

**רופאים מומחים**  
online

**רפואה ראשונית**  
online

ועוד מגוון שירותים חדשים:

**פסיכולוג online**  
ייעוץ בשיחת וידאו תוך 48 שעות

**ייעוץ תרופתי**  
תוך שעתים

**פיענוח רדיולוגי**  
תוך 24 שעות

**תרופות עד הבית**  
ללא השתתפות עצמית

**ייעוץ מומחה בחו"ל**  
חוות דעת שנייה של רופא מומחה בחו"ל

31264.9



השירותים יינתנו על ידי חברת "ביקורופא". התנאים המחייבים הנם התנאים המלאים בכתב השירות. החברה רשאית לשנות מעת לעת את התנאים ורשימת השירותים הנוספים.

## אורי קיסוס ימונה למנכ"ל מור גמל

בתפקידו האחרונים כיהן כסמנכ"ל בשיכון ובינוי נדל"ן וכמנכ"ל הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל | הוא יחליף את אייל שלייפר שביקש לסיים את תפקידו על רקע שינוי ארגוני



אורי קיסוס /  
צילום: פאביאן קולדורף

שלייפר, בעל ניסיון רב בעולם הגמל והפנסיה, ימשיך ללוות את פעילות מור גמל וקבוצת מור. בתקופת כהונתו כמנכ"ל רשמה החברה צמיחה חסרת תקדים - מציינים בחברה. קיסוס מצטרף למור גמל כשנתיים לאחר כניסתה של מור לתחום. מור גמל מנהלת כיום כ-10 מיליארד שקלים, והיא רשמה גיוסים משמעותיים לאורך כל השנה בעקבות ביצועים בולטים ביחס למוצע בענף. בדוחות האחרונים של מור השקעות צוין כי היא צופה מעבר לרווחיות במגזר בשנת 2021.

**יוסי לוי**, מנכ"ל מור בית השקעות, מסר כי "אני מודה לאייל על תרומתו האדירה להצלחת החברה. הצטרפותו של אורי קיסוס תסייע לנו להמשיך להוביל סטנדרט שירות גבוה לכלל ערוצי ההפצה, לצד ההשקעה בניהול השקעות והמחקר".

**אורי קיסוס** ימונה למנכ"ל **מור גמל**. הוא יחליף את **אייל שלייפר**, שביקש לסיים את תפקידו על רקע שינוי ארגוני. המינוי כפוף לאישור **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון**. לקיסוס (39) ניסיון של כ-15 שנים בשוק ההון. הוא כיהן בתפקידו האחרון כמנכ"ל **בשיכון ובינוי נדל"ן** ולפני כן כיהן כשלוש שנים כמנכ"ל **הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל**. במור גמל מציינים כי בתפקיד זה היה קיסוס אחראי על הכפלת הרווח של החברה ומעבר לגיוסים משמעותיים.

קודם לכן, שימש כעוזר מנכ"ל הפניקס דאז, **אייל לפידות**, וכן בשורת תפקידים בכירים בבית ההשקעות **פסגות**. לקיסוס תואר ראשון בהצטיינות יתרה במנהל עסקים עם התמחות במימון ותואר שני במנהל עסקים עם התמחות בשיווק, שניהם מהמרכז הבינתחומי.

## האודן הקימה חברה שמתמחה בביטוחי משנה אלעד שלף יעמוד בראשה

שלף, שעוזב את ביטוח חקלאי, ינהל את הפעילות שנועדה לענות על הצורך הגובר בתחום ביטוחי המשנה בארץ | דני סבר: נביא לחברות הביטוח הישראליות יתרון משמעותי

**דני סבר**, מנכ"ל Howden Mediterranean Region: "בסבלנות ובמחשבה רבה השקענו ביכולת ביטוח המשנה הגלובלית שלנו. בתחילה על ידי בניית יכולות ניתוח מידע ואנליטיקה מהמובילות בעולם באמצעות חברה ייעודית, HX, ובשלב השני על ידי גיוס אנשי ביטוח המשנה מהמובילים בשוק. אנחנו נשלב בין היכולות המקומיות והגלובליות שלנו על מנת לייצר תפיסת שירות ולקוח שונה לחלוטין מזו שקיימת היום בשוק, ובאמצעות זה להביא לחברות הביטוח הישראליות שנעבוד איתן יתרון תחרותי משמעותי".

**דיויד האודן**, מייסד ומנכ"ל Howden Group, סיכם באומר: "שוק ביטוח המשנה סובל מזה זמן מהיעדר בחירה עבור חברות הביטוח, וכפי שעשינו בתחומים אחרים, אנו נביא חדשנות, תשוקה ורמת מקצועיות מובילה על מנת להיות ברוקר ביטוח המשנה הטוב ביותר".



אלעד שלף /  
צילום: דורון לצטר

**האודן (Howden)**, ברוקר הביטוח וביטוח המשנה הבינלאומי, הכריזה בתחילת השבוע (א') על מינויו של **אלעד שלף** להובלת חברה חדשה בתחום ביטוחי המשנה בישראל (חוזי ופקולטיטיבי), וזאת כדי לענות על הצורך הגובר בתחום ביטוחי המשנה בארץ. מינוי זה הינו חלק מהאסטרטגיה הגלובלית של האודן רי לצמוח בביטוחי משנה ולמצב אותה כברוקר מוביל בתחום זה.

שלף, שהודיע לאחרונה על סיום תפקידו כמנכ"ל חברת **ביטוח חקלאי** ובעבר משנה למנכ"ל **מנורה מבטחים**, ימונה למנכ"ל חברת **האודן רי ישראל**, בתל אביב. המינוי של שלף, לצד העובדה שמוקמת חברה חדשה שתתמקד ותתמחה בפעילות ביטוח משנה בלבד ו**שאליוט ריצ'רדסון**, יו"ר Howden Re העולמית ואחד מאנשי ביטוח המשנה המובילים בתעשייה יהיה יו"ר דירקטוריון החברה ומעורב בפעילותה, מצביעים על רצינות המהלך.

# 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.

## אפרת יעבץ, מישל דהן ויוני טל מצטרפים לדירקטוריונים בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים

יעבץ שימשה כמשנה למנכ"ל בנק הפועלים, דהן שימש כממלא מקום מנכ"ל, מנהל כספים ראשי ומנהל כוח אדם בדיסקונט השקעות, וטל היה מנהל השקעות ראשי במנורה מבטחים

בחברות מובילות במשק הישראלי - מציינים בהראל. טל שימש כמנהל ההשקעות הראשי וחבר הנהלה בקבוצת מנורה מבטחים והיה איש אמונו של **ארי קלמן**, יו"ר מנורה מבטחים ביטוח. בנוסף, שימש טל כחבר דירקטוריון **בשומרה חברה לביטוח, אמפא קפיטל** וכן בחברות נוספות בקבוצת מנורה מבטחים. בהראל מדגישים כי טל הוא מבכירי שוק ההון. מהראל נמסר: "קבוצת הראל שמחה לקבל לשורותיה את אפרת יעבץ, מישל דהן ויוני טל כחברים בדירקטוריונים של קבוצת הראל. אנו סבורים כי הניסיון המוכח וההישגים, לצד היכרותם המעמיקה עם עולמות הפיננסים יתרמו רבות לקבוצת הראל".



**יאי המבורגר, יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים / צילום: מיה כרמי-דרור**

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** ממנה שלושה דירקטורים חיצוניים חדשים. לדירקטוריון החברה הציבורית מונתה **אפרת יעבץ**, ששימשה עד לאחרונה בתפקידים בכירים בהנהלת **בנק הפועלים** ובתפקידה האחרון בבנק שימשה כמשנה למנכ"ל וחברת הנהלה וממונה על חטיבת מחזיקי עניין. לדירקטוריון חברת הביטוח הראל מונו **מישל דהן ויוני טל**. דהן החל לעבוד ב**דיסקונט השקעות** בשנת 1987, שם שימש בין היתר ממלא מקום מנכ"ל, מנהל כספים ראשי ומנהל כוח אדם. לדהן ניסיון רב כחבר דירקטוריון

## ארגון המחקר הבינלאומי GCIF בחר בדרן דוברי לאחד מ-100 האנשים המשפיעים בעולם הפיננסי

**דוברי יקבל את אות ההוקרה בכנס השנתי של הארגון שייערך באפריל בלאס וגאס | "כבוד לאלפי אנשי המקצוע ברחבי העולם"**

שמעניקות בנו אמון, אני נשאר באותה דעה. הכבוד שהוענק לי בעצם הוא לא רק שלי, אלא של אלפי אנשי המקצוע ברחבי העולם ששמעו אותי ויישמו חלק ממה שאני מלמד. ללא אנשי המקצוע המדהימים שהיתה לי הזכות לעבוד איתם, כל העבודה שלי היתה חסר ערך. אנשי מקצוע קמים כל יום ומתמודדים עם עולם פיננסי לא צפוי ומובילים את המשפחות שנותנות בהם אמון במבוך של התנהלות פיננסית, מוצרים, חוקים ומובילים אותם לחיים של ביטוח וכבוד - הם הגיבורים האמיתיים ולהם מגיע כל ההוקרה והכבוד. "ישנה אימרה נפוצה: 'כשאתה מייצג משהו, יהיו אנשים בעדך ונגדך, כאשר אינך מייצג דבר - לא יהיו אנשים נגדך, אך גם לא יהיו בעדך'. מכיוון שתמיד ייצגתי ערכים הכרוכים בשינויים שהיוו לאנשים מסוימים איום, זכיתי גם לראות את הצד של המתנגדים, אך לא נתתי לכך להפריע לי והמשכתי בדרכי להשלמת השליחות שלי", סיכם דוברי.



**דרן דוברי**

ארגון המחקר הבינלאומי **GCIF** בחר ב**דרן דוברי** כאחד ממאה המשפיעים בעולם בתחום הפיננסי. דוברי מוזמן לכנס השנתי של הארגון בלאס וגאס ב-27 באפריל 2021 לקבלת ההוקרה וירצה בכנס על הבמה המרכזית בנושא: "ייעוץ בינלאומי: האתגרים וההזדמנויות במתן ייעוץ ללקוחות שחיים, מנהלים עסקים ומשקיעים בשילוב של משטרי מס שונים בעולם". דוברי הניב להוקרה ואמר: "הימינו הפתיע אותי מאוד. לפני כחודש התקשרו אליי מהארגון והתבשרתי על מועמדותי לכבוד. מתברר שזכיתי בכבוד. עקב הקורונה אני צפוי לטוס באפריל ללאס וגאס לקבל את ההוקרה. לפני כמעט 40 שנה הקמתי את העסק הראשון שלי, יחד עם המנהל האגדי שלי בחברת הראל **ספי פלד**, ששאל אותי על המודל הכלכלי של העסק. השבתי לו: 'אם הסוכנים שאנו משרתים יתפרנסו טוב ויביאו ערך ללקוחות שלהם, גם אנחנו נתפרנס'. היום יותר מ-40 שנה אחרי ולאחר עשייה רבה בשירות משפחות

# חדש על המדף



## הראל מרחיבה את שירותי הרפואה עד הבית במסגרת 'רפואה אישית Online' +

בין השירותים באונליין: פיענוח רדיולוגי תוך 24 שעות, ייעוץ פסיכולוגי תוך 48 שעות, משלוח תרופות עד הבית ללא תשלום דמי משלוח, ייעוץ תרופתי וייעוץ של מומחים בחו"ל

- ייעוץ פסיכולוגי אונליין תוך 48 שעות ממועד הפנייה.
- משלוח תרופות עד הבית ללא תשלום עבור דמי משלוח.
- ייעוץ תרופתי אונליין - ייעוץ תרופתי על ידי רופא מומחה, הניתן עד שעתים ממועד הפנייה.
- ייעוץ של מומחים בחו"ל - קבלת חוות דעת שנייה מרופא מומחה בחו"ל.

שירותים אלו יינתנו בנוסף לשירותים הניתנים במסגרת כתב השירות 'רפואה אישית Online' הקיים, הכולל: התייעצות אונליין עם רופא מומחה תוך 24 שעות ממועד הפנייה, התייעצות אונליין עם רופא משפחה או רופא ילדים תוך 30 דקות ממועד הפנייה, המשך טיפול במרפאות לרפואה ראשונית.

"השירותים ניתנים על ידי חברת **ביקורופא**, וניתן לקבלם באמצעות אפליקציית 'הראל' ביטוחי בריאות Online' של הראל, הזמינה להורדה בחנויות האפליקציות", מסבירים בחברה.



**אלון אליז, משנה למנכ"ל וראש חטיבת הבריאות בהראל ביטוח פיננסים/צילום: יונתן בלום**

**הראל** מרחיבה למבטוחיה אשר רכשו את כתב השירות 'רפואה אישית Online', את השירותים הרפואיים הניתנים כבר היום, לשירותים נוספים המותאמים לתקופה הנוכחית, והמספקים מעטפת כוללת של שירותי רפואה עד הבית.

"תקופת הקורונה הביאה עמה אתגרים רבים וגדולים, שימשיכו ללוות אותנו עוד כמה חודשים לפחות. כחברת ביטוחי הבריאות הגדולה והמובילה בישראל, קבוצת הראל ממשיכה להרחיב ולהתאים את השירות שהיא מעניקה למבטוחיה לאתגרים ולצרכים הייחודיים של התקופה. היום, יותר מאי פעם, הולך וגובר הצורך לקבל שירותים רפואיים

רבים ומגוונים יותר, באופן מקוון ומבלי לצאת מהבית", מסבירים בהראל ומפרטים את השירותים שנוספו במסגרת 'רפואה אישית Online':

- פיענוח רדיולוגי אונליין תוך 24 שעות ממועד הפנייה - קבלת פיענוח רדיולוגי לבדיקות הדמיה, CT ו-MRI ומתן סיכום רפואי, תוך 24 שעות ממועד הפנייה.

## איילון ביטוח תעניק לבני 60 ויותר הלוואות לכל מטרה

בחברה מסבירים: התכנית במתכונת 'משכנתא הפוכה', מציעה יותר גמישות, יותר מימון, ללא קנס על פירעון מוקדם ובלי צורך בערבות היורשים

מוקדם, חלקי או מלא, של ההלוואה בכל עת וללא קנסות. "העמלות והריביות אטרקטיביות - ריבית 5.2% עבור מסלול בלון מלא, ריביות מופחתות למסלולים המשלמים, בהתאם לתנאי העסקה".

מנכ"ל איילון, **אריק יונב**, מציין: "אסטרטגיית איילון מכוונת כל העת לפיתוח מוצרים ושירותים חדשניים על פי צרכים וזאת לטובת קהל לקוחותיה וערוצי הפצה שלה. לנוכח הקשיים שחווים בני 60 ויותר, ובמיוחד בעלי עסקים קטנים ובינוניים שנקלעו לקשיים לנוכח משבר הקורונה, ראינו לעצמנו חובה להרחיב את היצע הפתרונות הפיננסים שלנו ולגבש את המודל של 'משכנתא הפוכה' שפיתח אגף ההשקעות שלנו בתנאים אטרקטיביים במיוחד. מדובר בהזדמנות נוספת שיש לסוכני החברה לתת ערך ממשי וחשוב ללקוחותיהם".

**רונה יוסף**, מנהלת אגף ההשקעות באיילון: "העלייה בתוחלת החיים לצד יוקר המחיה והירידה בהכנסות, הופכים את מסלולי הלוואות 'משכנתא הפוכה' שלנו לאטרקטיביים מאוד עבור בני 60 ויותר ומאפשרים להם מצד אחד לשמור על הנכס בבעלותם ומצד שני לשדרג את רמת חייהם ו/או לסייע לילדים ללא דאגה של החזר תשלומי ההלוואה".



**אריק יונב / צילום: אייל גזאל**

**איילון ביטוח** מעמיקה את מעורבותה בתחומי האשראי והמימון החוץ בנקאי. בחברה מסבירים כי כמענה לצורך אמיתי שאותר בשוק, גיבש אגף ההשקעות של איילון מודל חדש של הלוואות 'משכנתא הפוכה' שמאפשר לבני 60 ויותר לממן, כנגד משכון בית בשווי של 1 מיליון שקלים ומעלה, כל צורך או מטרה כמו שדרוג רמת החיים ואף סיוע לילדים - וזאת בעלות נמוכה. באיילון מציניים כי החברה ממשיכה ביישום אסטרטגיית הצמיחה שלה לאחר שהרחיבה את פעילותה בתחום ערבויות הביצוע לקבלנים וחברות תשתית.

בחברה מציניים: "בהשוואה לפתרונות המימון הקיימים לקהל הלקוחות הזה, איילון מציעה יותר גמישות ויותר מימון: טווח המימון הורחב, הן מבחינת גובה ההלוואה (החל מ-100,000 שקלים) והן מבחינת שיעור המימון (החל מ-20% ועד 55%, תלוי גיל), כך שעל אותו הנכס הלוויים יכולים לקבל יותר".

בנוסף, נמסר מאיילון, מסלול הלוואות בלון מלא - ללא החזר חודשי, מסלול המאפשר החזר חודשי של הריבית השוטפת ומסלול המאפשר החזר חודשי של קרן וריבית (שפיצר). בשני המסלולים הראשונים, פירעון קרן ההלוואה יתבצע על ידי היורשים, עד 12 חודשים ממועד פטירת הלווה. בכל אחד מהמסלולים איילון מאפשרת, כאמור, פירעון

## קבוצת הראל הקימה מערך סינדיקציה

צפויה להוביל עסקאות אשראי בהיקף כולל של כ-3 מיליארד שקלים | היחידה מאפשרת לחתם עסקאות בסכומים גבוהים ולחלוק את הסיכון עם מלווים אחרים

את שעבוד המניות הנרכשות. היתרה תועמד על ידי גופים מוסדיים באמצעות מחלקת הסינדיקציה.

• השתתפות בארגון חוב משותף יחד עם תאגיד בנקאי לליווי פרויקט הדולפינריום לשעבר בתל אביב. חלק הראל בליווי הפרויקט כ-900 מיליון שקלים (אשראי וערבויות חוק מכר). הפרויקט יכול להקמת שני בניינים שיכללו כ-230 דירות מגורים ובית מלון.

• ארגון משותף עם תאגיד בנקאי למימון בהיקף של כ-400 מיליון שקלים של תכנית השקעות של מכון מים וטיהור שפכים שמטרתו שדרוג יכולת הפקת הקולחין לרמה שלישונית והפקת קולחים באיכות להשקיה בלתי מוגבלת.

**איציק טאוויל**, מנהל אגף האשראי והנדל"ן בחטיבת ההשקעות בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים, ציין: "המחלקה החדשה תגדיל את הפעילות הקיימת של הראל בתחום של ארגון וחיתום הלוואות, במטרה להעמיק את נוכחותה של הראל ויכולותיה בתחום האשראי הלא סחיר בשילוב מלווים נוספים. מימוש יעדי המחלקה יאפשרו לעמיתי הראל להיחשף להלוואות נוספות ולחזק את יתרונות אפיק האשראי הלא סחיר במוצרי חיסכון ארוך הטווח".



איציק טאוויל

אגף האשראי בחטיבת ההשקעות בקבוצת הראל הקים לאחרונה מחלקה חדשה אשר תעסוק בסינדיקציה ומימון אשראים מורכבים. את המחלקה מנהל **לירן שרעבי** (39), אשר עובד כ-12 שנה באגף האשראי של חטיבת ההשקעות בהראל וניהל עד לאחרונה את מחלקת האנליזה באגף.

בהראל מציינים כי זו המחלקה הראשונה שהוקמה מבין הגופים המוסדיים, בדומה לבנקים הגדולים. יחידת סינדיקציה / צילום: מיה

מאפשרת לחתם עסקאות בסכומים גבוהים ולחלוק את הסיכון עם מלווים אחרים. כיום, הראל מארננת ומנהלת עבור עצמה ועבור שותפים ארבע הלוואות פעילות, בשיתוף בנקים וגופים מוסדיים בהיקף של כ-2 מיליארד שקלים. בתוך כך הראל מובילה בחודשים האחרונים מספר עסקאות אשראי בסינדיקציה בהיקף של כ-3 מיליארד שקלים, ביניהן: • ארגון החוב למספר לווים כנגד בית מיקרוסופט בהיקף של כ-830 מיליון שקלים, כאשר חלקה של הראל הינו 50%. היתרה מומנה על ידי עמיתים.

• ארגון חוב בהיקף של כ-850 מיליון שקלים למימון רכישת מניות גב-ים על ידי אהרון פרנקל. חלקה של הראל כ-300 מיליון שקלים באמצעות מימון חברה פרטית שבבעלות פרנקל והיא תקבל כבטוחה





### סוכן ביטוח? יועץ בתחום ביטוחי הבריאות?

## המדריך הדיגיטלי של עדיף בשיתוף הראל

עושה לך סדר בביטוחי הבריאות, ישירות לסלפון הנייד

לצפייה במדריך <



יעיל



נגיש



מקיף



# 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](http://www.Anet.co.il) | [info@Anet.co.il](mailto:info@Anet.co.il)

# מאמרים ודעות

**עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

## מדריך הרגעה למנהלים לקראת מעבר ל-Outsourcing

הקורונה מחדדת את היתרון הגלום במיקור אל מול הבעייתיות בניהול עובדים | מיקור חוץ הינו תהליך עסקי נבון המאפשר לעסק להתמקצע ולהתייעל | אל תפחדו משינוי

יכולה להתקיים ללא תהליך מכירה מבית? התשובה ברורה. מאידך - האם היא יכולה להתקיים ללא תהליך תפעול מתוך הבית - התשובה היא כן. אם הבנו את הנקודה הנ"ל, בואו נמשיך.

### לשיטה זו כמה יתרונות בולטים:

- מיקור חוץ מאפשר מדידה אמיתית של עלות מול תועלת.
- מיקור חוץ מאפשר מיטוב מצבת כח האדם והעמסת עלויות על תקציב ההוצאות.
- מיקור חוץ ממנף ידע וניסיון נצברים ומשמרם לאורך זמן.
- מיקור חוץ חוסך בעלויות ניהול אדמיניסטרטיבי יקרות של עובדים (גיוס, הכשרה, ניהול, הדרכה, תחלופה וכיו"ב).
- פעילות מיקור החוץ נמדדת על ביצועיה ובעלת אינטרס לעמוד בסטנדרטים גבוהים.
- מיקור חוץ מאפשר גמישות בכמות העובדים בהתאם לעומס העבודה.
- מיקור חוץ מתגבר על מחסומי קיבעון ואמוציות האופייניות לחלק מהתהליכים הארגוניים.
- 90% מהמקרים המגיעים אלי עם בקשה לליווי, מגיעים מתוך מצוקה בכל הנוגע לניהול כח האדם בסוכנות (גיוס, השמה, חניכה, הכשרה, הטבות, שכר, קשב ניהולי ותפוקות). בכל אחד מהמקרים חוזר ועולה המשפט האלמותי - "לא נעים ליי" כאשר זה נוגע לתפוקות העובד/ת ותרומתם לריווחיות אל מול הצורך למדוד ולבקר את עבודתם, להעיר ולהאיר על חוסר יעילות או אף רחמנא ליצלן, לרתום אותם לשינויים שהינכם מחויבים לבצע בתהליך המכירה והתפעול כתוצאה מרגולציה כזו או אחרת. מעמסת הניהול הופכת לקשה ולא נעימה ככל שהעובד/ת ותיקה יותר ו"עייף" יותר.
- מאידך, כאשר אני מעלה את האופציה של מיקור חוץ, עולה מיד הרתיעה והחשש מזליגת מידע ואבדן שליטה. אולם, אלו הינם אך ורק

המשך בעמוד הבא <<<

### עוצרים לשם שינוי

טל דן



תגידו, אני מניחה שאתם אוכלים משהו בזמן העבודה, נכון? חשבתם פעם למה אתם לא מגייסים טבח שיכין לכם (ואולי גם לעובדים) את ארוחת הצהריים בהפסקה? למה אתם מביאים מהבית או מזמינים משהו למשרד? לא נשמע לכם הגיוני נכון? אבל כשמדובר בזכירה, רפרנטית או חתם/ת התשובה ברורה.

ובכן, עמוק לתוך הסגר השלישי, עם חיסונים אבל עם הרבה סימני שאלה, הקורונה רק מחדדת יותר ויותר את היתרון הגלום במיקור חוץ (Outsourcing) אל מול הבעייתיות בניהול עובדים.

במאמר הנוכחי אנסה להפיג מקצת מהחששות שיש לבעלי עסקים בכלל ולסוכני ביטוח בפרט ולהוכיח כי רוב החששות הללו, מקורם בתפיסות חסרות אחיזה במציאות או בחסמים פסיכולוגים בלבד והשייכים לשיטות ניהול ישנות שאינן רלוונטיות בהכרח לתקופה בה אנו חיים. נראה אף כי מיקור חוץ הינו תהליך עסקי נבון המאפשר לעסק להתמקצע ולהתייעל ומביא אליו ערכים מוספים רבים.

לצורך כך בואו נעצור רגע ונבין מהו BPO - ניהול מקטע עסקי במיקור חוץ (BPO- Business Process Outsourcing) ה-BPO הוא למעשה מיקור החוץ המקורי אליו אנו מכוונים ביתרונותיו הרוב הארגוניים. כמעט כל תהליך עסקי שאיננו תהליך ליבה- ניתן להוצאה למיקור חוץ והיות ולארגון אין למעשה כל ערך מוסף בניהולו, לפעמים אפילו להיפך: ניהולו גוזל משאבים ניהוליים, כלכליים ותפעוליים רבים ומפריע לתהליך הליבה העיקרי לצמוח. מה גם שיתכן והביצוע בפועל יהיה לקוי בשל היעדר ידע וניסיון מספיק.

לאילו מכם שיקפצו ויאמרו כי התפעול הינו חלק מתהליך הליבה של העסק בענף אשאל את השאלה הפשוטה - האם סוכנות ביטוח



## מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

## המשך מעמוד קודם <<< מדריך הרגעה למנהלים לקראת מעבר ל-Outsourcing

נכחותו הפיזית של העובד במשרד והצורך בדיווח, בקרה וניהול אשר יתכן ולא היינו מתורגלים בהם קודם וכעת, עת הוא מתפקד מהבית, הפכו להכרח המציאות.

לעומת זאת, במקרה השני, יכול הסוכן לסמוך על כך שהספק שלו למיקור החוץ יהיה בעל אינטרס מובהק למצוא פתרונות אשר יאפשרו לו תיפקוד מלא ללא פגיעה בלקוחותיו, אתם במקרה זה, והעבודה תוכל להמשיך "לתקתק" ולהשאיר אתכם אולי רק עם "פגיעה קלה בכנף" בזכות העובדה שתצטרכו למצוא מזור רק לתחושות שהקורונה מייצרת אצלכם, עצמכם ו/או אצל לקוחותיכם, ותאפשר פניות לטיפול בבעיות שיצופו כתוצאה מכך ואולי אף למנפן לקשר טוב יותר עם הלקוחות.

חברים יקרים, היום, ההבנה ביתרונות ה-Outsourcing רק הולכת וגדלה ואני רואה יותר ויותר סוכנים צעירים המבינים זאת ונוטים להשתמש בשירותיהן של מתפעלות, בעיקר בתחום ביטוח החיים, אולם אין מניעה כי התהליך ילך ויתפשט גם לתחום האלמנטר. בדיוק כפי שהקורונה יצרה תחומי עיסוק חדשים במיקור חוץ בענפים כמו היי-טק ואף משרדי ממשלה רבים, כך הדברים הולכים ותופסים תאוצה גם בענף הפיננסים והביטוח. במילים אחרות - אל תפחדו משינוי.

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

חסמים פסיכולוגים גרידא שהרי אם נבחן את הדברים לעומק, מידע רגיש יותר יוצא החוצה ונמצא בידיהם של ספקים כמו רואה החשבון ועורך הדין שלנו, אם כך ממה אנו חוששים כל כך? בואו נבחן רגע שני מקרים:

**1. המקרה הראשון** - סוכנות ביטוח הכוללת שתי פרנסיות ביטוח - אחת חיים, אחת אלמנטר (חתמת), שתיהן אימהות צעירות לילדים קטנים. למען השוויון המגדרי, בואו נניח שאולי אחד מהם הוא פרנס, אב ל-2.

**2. המקרה השני** - אותה סוכנות ביטוח, ללא פרנסים. הסוכן משתמש בשירותי מיקור חוץ בתפעול סוכנים לביטוח חיים ובאלמנטר - בשירותי חתמת של סוכנות חיתום גדולה. מה קורה בעת סגר/בידוד/מחלה?

במקרה הראשון, נצטרך, ברוב המקרים לקבל על עצמנו חלק מהעבודה שהיתה בידי העובדים או לחילופין להשלים עם העובדה כי יעבדו מהבית והתפוקה כתוצאה מכך תהיה בהתאם, נמוכה יותר עקב קשיים אובייקטיביים לחלוטין (סביבת עבודה מאולתרת, הפרעות חוזרות ונשנות מצד הנוכחים בבית, אנרגיה נמוכה ובעיה אמיתית בניהול הזמן). תוסיפו על כך את העובדה שעבור פחות תפוקות נצטרך להמשיך ולשלם את אותו השכר ואולי אף להוסיף תמריצים כאלו או אחרים על מנת להשאיר את העובד בתמונה ולא להוציאו לחל"ת (כפיתרון נוח עבורו בראיה לטווח הקצר).

לכך עוד מתווספת תחושת חוסר השליטה המתעצמת אל מול אי



# לא טסים לחו"ל בלי כיסוי מקיף לקורונה!

**הכיסוי המקיף ביותר  
להוצאות מגיפה**

---

ניתן לרכוש את הביטוח  
עד 60 ימים לפני  
מועד היציאה מישראל

---



באמצעות פספורטקארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ. רכישת הביטוח בכפוף לתהליך חיתום על פי נהלי החברה. הכיסוי הביטוחי על פי תנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. חדר רופאים/יעוץ רפואי מרחוק כמדיניות נבחרות, באמצעות רופאים עצמאיים בהסכם.

## "מותו של סוכן הביטוח"? נחיצותו וחשיבותו של סוכן הביטוח בעולם החדש

כאשר הכותרת הזו פורסמה ב-2004 מספר הסוכנים עמד על 5,000 | היום ישנם כבר 11,000 בעלי רישיון סוכן, כך שהמציאות מדברת בעד עצמה | אולם לא רק המספרים חשובים, אלא גם הדרך שעשו הסוכנים כדי להישאר רלוונטיים



מאת גיא עינב

החדש. אם בעבר סוכן הביטוח הציע מוצרי הביטוח מצומצמים יותר, ולעיתים גם יקרים יותר, ולא פעם קהל הלקוחות נותר שבוי ללא מסוגלות להבין את המורכבות, חוקי המשחק כיום שונים לחלוטין, בעיקר מהצד של סוכן הביטוח.

ענף הביטוח מתאפיין במהלך השנים האחרונות ברגולציה מוגברת. קצב השינויים התכופים, כמו גם מגמת הדיגיטציה, מחייבים את הסוכן להיות עם יד על הדופק יותר מבעבר, להתעדכן וללמוד את התהליכים ולהבין בדייקנות כל פרט בעומס המידע. כמו כן, סוכן הביטוח צריך להיות יעיל יותר, לעבוד מול כל החברות ועם כל המוצרים. אלה הן לא רק דרישות המקצוע אלא גם האופן בו נמדד היום הסוכן אל מול הלקוח. בשונה מבעבר, הלקוחות היום חשופים הרבה יותר למידע ובהתאם מחפשים סוכן מיומן עם רמת מקצועיות גבוהה שידע להתאים את מוצרי הביטוח והפיננסים השונים לצרכים האישיים. זאת, כמובן, ללא פשרות בכל הנוגע לרמת השירות.

השינוי בהתנהגות קהל הלקוחות מתמרץ את הסוכן להסתגל במהרה לסט הדרישות החדש ומדגיש עוד יותר את ההכרה בחשיבות המענה האישי ומתן פתרון הוליסטי לצרכי הלקוח. כיום סוכן הביטוח עובד בלתי שירות מקיף ומלא (שירות 360) מול הלקוח. פיתוח סט כישורים אלו הוא שקובע במידה רבה את מידת המקצועיות בה הוא נמדד. מנגד, מי שלא מסתגל לרף החדש שמציב התחום, מוצא עצמו נדחק החוצה.

יתרה מכך, הסוגיה באשר לאובייקטיביות הסוכן אל מול המבוטח הייתה לסימן שאלה זה שנים. גם בעניין זה חל שינוי תפיסתי אצל הסוכן שאינו נמצא כבר תחת חסותה של חברת ביטוח ופועל באובייקטיביות תוך מרחב תמרון בבחירת המוצרים כדי לספק מענה מיטבי, מקיף ויעיל לצרכי המבוטח, מתוך ראייה של טובת הלקוח.

### סוכן הביטוח זוכה להכרה בחשיבות הייעוץ המקצועי

השינויים הרבים העלו משמעותית את רף הכניסה לתחום המחייב את העוסקים במקצוע להיות מומחים בתחומם, להכיר את הפרטים בדייקנות, להתעדכן בשינויים, לפתח יכולות דיגיטליות ולהציע ללקוח מוצר ושירות שלא היה זוכה לו לולא השירות והסיוע מצד הסוכן. אם ניקח כדוגמה את התרומה של סוכן הביטוח בתחום הפנסיוני, ספק אם יש או יהיה לזה אי פעם תחליף. שטף המידע והדינמיות בתחום מצריכה שליטה בחומר וספק גדול אם הלקוח הממוצע מכיר את הפרטים כנדרש כך שיאפשרו לו לקבל החלטה מושכלת, כזו שתהיה בעלת השפעה מכרעת על עתידו הכלכלי.

המשך בעמוד הבא <<<

ענף הביטוח והפיננסים חווה במהלך השנים האחרונות שינויים רבים ומשמעותיים, החל מהתנהגות הצרכנים, מוצרים, רגולציה, מחירים ומה לא. אלא שבין כל אלו תהליך אחד ודרמטי לא פחות מתרחש בשקט יחסי אך מסקרן במיוחד - **המהפכה ביחס לחשיבותו ונחיצותו של סוכן הביטוח "החדש"**.

בשנים האחרונות בעלי אינטרסים כאלו ואחרים מנסים לערער את מעמדו ונחיצותו של סוכן הביטוח. מלבד הביקורות על תפקודו ונחיצותו עולות גם טענות כי המהפכה הדיגיטלית משנה את כללי המשחק באשר לאופן צריכת שירותי ביטוח ופיננסים, כך שלכאורה היא מייטרת את תפקידו של סוכן הביטוח. מדי פעם אף ניתן לשמוע תחזיות ונבואות זעם על מותו הקרב ובא של סוכן הביטוח. זכורה לי במיוחד כתבה של בעיתון דה מרקר משנת 2004 שכותרתה הדרמטית הייתה לא פחות מ-"מותו של סוכן הביטוח". בשנה זו מספר סוכני הביטוח עמד על 5,000 סוכנים.

האם 17 שנים לאחר מכן הנבואה התגשמה? סוכן הביטוח אכן מת? נחיצותו נעלמה? השינויים בתקופה האחרונה והנתונים בשטח דווקא מראים מציאות שונה לחלוטין, כזו המעצימה את הצורך בליווי אישי וצמוד של בעל מקצוע, צורך שרק סוכן ביטוח יכול לספק. זו גם הסיבה לכך שמשנת 2004 ועד היום מספר סוכני הביטוח צמח בצורה חסרת תקדים מ-5,000 סוכנים ל-11,000 סוכנים נכון לסוף 2019, כאשר בכל שנה מתווספים מאות סוכנים חדשים למקצוע הנחוץ והקריטי - סוכן הביטוח.

יחד עם זאת, אין ספק שמודל סוכן הביטוח השתנה וכיום דמותו נראית ופועלת אחרת מהדרך שבה פעלו סוכני הביטוח לפני 20 שנה. שינויים אלו מובלים על ידי סוכני הביטוח מ"הדור החדש", סוכנים שיצאו בשנים האחרונות לעצמאות ומובילים את ערוץ ההפצה של סוכני הביטוח ועתידים להיות דור העתיד של סוכני הביטוח בישראל.

### המציאות מגדירה מחדש את תפקיד הסוכן

סוכן הביטוח סבל תקופה ארוכה מדימוי של שירות מיושן, כאשר הדביקו לו את הכינוי של החברות הישירות "שווקה". יחד עם זאת, המציאות בשטח לצד המגמות והדינמיות בענף הביטוח, מעצבים מחדש את תפקידו של סוכן הביטוח אשר מסתגל לשינויים של העולם

## "מותו של סוכן הביטוח"? נחיצותו וחשיבותו של סוכן הביטוח בעולם החדש

המשך מעמוד קודם <<<

שהם בעצם הרוב המכריע. ההתמודדות מול חברות הביטוח ובתי ההשקעות כרוכה בבירוקרטיה מסורבלת שספק אם הלקוח הממוצע מסוגל להתמודד עימה. סוכן מיומן עונה על הצורך הזה ויודע להתנהל ביעילות ולמצות את זכויות המבוטח מול החברה.

**בשורה התחתונה**, פרופיל הסוכן "החדש" שונה מהתדמית השלילית שהוצמדה לו בעבר. הוא מקצועי, יוזם ומסתגל לשינויים בענף תוך הפיכתם ליתרון עבור המבוטח. השינוי בתפיסה הוא ערך מוסף עבור המבוטחים שזוכים לשירות איכותי ויעיל, בעוד הסוכנים נהנים מהכרה מחודשת בחשיבות המקצוע ומנטרלים כל טענה באשר לנחיצותם, שאינה עוד מוטלת בספק. היום יותר מתמיד מסתמן כי לסוכן הביטוח כנראה לא יהיה תחליף אי פעם. אם אתם קוראים כתבה נוספת על נחיצותו של סוכן הביטוח או עוד תחזית אימים על המקצוע הכה חשוב שלנו - תזכרו שאלו בעלי אינטרסים שכותבים בלי קשר למציאות או להבנת התחום הקריטי בו אנו פועלים.

הכותב הינו סוכן ביטוח מבית קוואלטי בית סוכן

מעבר לכך, היום הסוכנים מספקים מעטפת מלאה של מגוון המוצרים ומלווים את המבוטחים לכל אורך הדרך, שעם התארכות תוחלת החיים הפכה קריטית עוד יותר.

חשוב גם לומר כי על אף היותו של הביטוח מוצר חיוני ונחוץ עבור כל אחד, בדרך כלל הציבור לא קונה אותו מיוזמתו, למרות שהוא כמובן מודע לחשיבותו וזקוק לו מאוד. הסוכן סוגר את הפער הזה ומספק ללקוח מעטפת ביטוחית משולבת תוך ראייה פיננסית הנדרשת לשקט הנפשי בשגרה וככרית ביטחון לעתות משבר.

אלו מובילים לכך שישנה הכרה בחשיבות הייעוץ והליווי של סוכן הביטוח. הוא אינו עוד איש מכירות אלא איש מקצוע ששירותיו שווים ערך לאלו הניתנים בהתייעצות מול עו"ד או רואה חשבון. לעיתים ההבנה הזו מתגבשת רק לאחר שהלקוח נזדקק לשירותו של הסוכן. לדוגמה, בארה"ב הרבה מהמשפחות נעזרות במתכנן פיננסי צמוד שמסייע בניהול חכם ואפקטיבי של כלכלת הבית. זוהי מגמה שעשויה לתפוס תאוצה בקרוב מאוד גם אצלנו.

ראוי לציין שהסוכן כיום מהווה גם כוח מאזן לטובת הלקוחות הקטנים,

### 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

# האם אדם שביטל חופשת שייט בעקבות התפרצות נגיף הקורונה זכאי להחזר דמי הביטול? בית המשפט קבע שכן

האם אדם שביטל מיוזמתו ובעקבות התפרצות נגיף הקורונה חופשת שייט שהייתה מתוכננת לו ולמשפחתו לחודש מרץ 2020 זכאי להחזר דמי ביטול שנגבו ממנו מחברת הנסיעות? זו השאלה שהונחה בפני בית המשפט

## שתי אפשרויות ביטול

יתר על כן. החברה אישרה שניתנו למדחי שתי אפשרויות במעמד הביטול: הראשונה, להמתין ולראות אם יתבטל השייט ואז יקבל את מלוא הכספים בחזרה, והשנייה, לבטל במועד שביטול בקיזוז דמי ביטול, כאשר מכיוון שהוא קיבל את המסמך המכיל את הפרטים בנוגע לאופן בו יכול כצרכן לממש את זכותו לבטל את העסקה רק במעמד ביטול העסקה, אזי קמה לו הזכות לבקש ביטול עסקה תוך 14 ימים מיום קבלת הטופס, והוא עמד בדרישה זו.

בית המשפט הבהיר, כי אין נפקא מינה אם מי מטעמו של מדחי אישרה את דמי הביטול במעמד ביטול העסקה, שכן בשלב זה לא היתה לו ברירה אלא לעשות כן על מנת לקבל החזר כספי, ואין בכך כדי לגרוע מזכויותיו בהתאם לחוק הגנת הצרכן שהינן קוגנטיות ולא ניתן להתנות עליהן.

## היעדר השפעת העברת הכספים לחברת השייט

בפסיקתו הזכיר בית המשפט, כי כבר נקבע שלסוכנות הנסיעות אחריות חוזית ונזיקית כלפי לקוחותיה ובמקרה זה הופרה חובת תום הלב כלפי הלקוח ואף הפרה את החובה שבדין למסור ללקוח מידע לגבי אפשרויות הביטול ועלותן הכספית. יתרה מכך. נקבע בנוסף, כי מכיוון שהמחלוקת שהונחה בפני בית המשפט היתה בשאלה האם החברה מסרה למזמין את המידע בנוגע לתנאי הביטול במעמד ביצוע העסקה או לא, הרי שאין בנסיבות אלו ליתן משקל לשאלה האם החברה העבירה את הכספים לחברת השייט או לא, שכן בית המשפט בחן את אחריותה של החברה כלפי המזמין ולא את אפשרויות הביטול ודיני הסיכול שבדיני החוזים מול חברת השייט נוכח התפרצות נגיף הקורונה.

## סיכום ומסקנות

בית המשפט קבע, כי אין לפטור את מדחי מתשלום דמי ביטול באופן גורף, ויש לחייבו בדמי ביטול בהתאם להוראות סעיף 14 לחוק הגנת הצרכן, כאשר הואיל ושווי העסקה היה 25,418 שקלים, הרי שיש לחשב את החזר בשיעור שלא יעלה על 5% ממחיר הנכס נושא החוזה או העסקה, או 100 שקלים חדשים, לפי הנמוך מביניהם, ובענייננו החישוב יעשה לפי חישוב של 100 שקלים עבור תשע נפשות לסך של 900 שקלים (הנמוך מבין השניים), ולכן סוכנות הנסיעות חויבה בהחזר בסך של 5,060 שקלים, בתוספת הוצאות התובע בסך של 750 שקלים. בקביעתו זו, מבהיר בית המשפט, לסוכנויות הנסיעות, כי עליהן לוודא גילוי מלא של אפשרויות הביטול, בכתב, כבר בעת ההזמנה.

ת"ק (רמלה) 2417-06-20/19 מדחי עציץ נ' לכיש טורס חברה לנסיעות ותיירות (1979) בע"מ (פורסם ביום 2.2.12).

\* הכותב הינו שותף במשרד עו"ד בן חיים, כהן, גאליס, ומתמחה בליטיגציה וביטוח

## דיני ביטוח

עו"ד רועי גאליס



מדחי עציץ פנה לחברת לכיש טורס חברה לנסיעות ותיירות והזמין חופשת שייט ל 9 מבני משפחתו. הוא שילם עבור החופשה סך של 6,502 יורו (25,418 שקלים). החופשה היתה מתוכננת לתאריכים 30.3.20-6.4.20. ההזמנה בוצעה ביום 19.9.19 והתשלום עבור העסקה הועבר על ידו במספר תשלומים עד לחודש ינואר 2020.

ביום 12.2.20 שלח מדחי הודעת ביטול לעסקה תוך שטען, כי בעקבות התפרצות נגיף הקורונה ומצבם הרפואי של בני משפחתו (הוצגו אישורים) לא ניתן היה לצאת לשייט המתוכנן. החברה פעלה לקבלת החזר כספי עבור מדחי, למעט הסך של 1,560 יורו שנגבה על ידי חברת השייט כדמי ביטול, לאחר שהחברה הציגה ראיות לכך שכל הסכומים ששילם מדחי הועברו לחברת השייט.

לטענת החברה, מדחי אינו זכאי להחזר דמי הביטול מאחר ובטופס אישור ופרטי ההזמנה ("הטופס") נרשם "קוד מחיר 25% דמי ביטול".

## הימנעות מעדות

מדחי טען, שלא נמסר לו בעת ביצוע ההזמנה מהן עלויות הביטול וכן את הטופס, אותו קיבל רק לאחר שביקש חשבונית לצורך קבלת החזר ולאחר ביטול העסקה מצדו - ובית המשפט קיבל את גרסתו זו, תוך שנקבע, כי התנהלותו של מדחי היתה מול סוכן מכירות בשם "גרשון" שעבד בחברה, אולם אותו עובד לא זומן למסור עדות והלכה היא שאי הבאת עד תעמוד לרעת הצד אשר נמנע מלהביאו, כאשר המשמעות הינה שעדותו של מדחי ולפיה לא נמסרו לו תנאי הביטול במעמד ביצוע העסקה לא נסתרה. בנוסף לכך, בית המשפט קבע, כי החברה לא הציגה כל ראיה שיש בה כדי ללמד שהטופס נשלח למדחי במעמד ביצוע ההזמנה, כאשר נציגת החברה אישרה בדיון את גרסתו של מדחי ביחס לכך שרק לאחר שביקש לבטל את העסקה נשלח לו הטופס.

## עסקת מכר מרחוק

העסקה הנידונה הינה עסקת מכר מרחוק כהגדרתה בחוק הגנת הצרכן. סעיף 14 ב2 בחוק זה, שכותרתו "ביטול עסקת מכר מרחוק למתן שירותי תיירות מחוץ לישראל" קובע, בין היתר, כי נטל ההוכחה לעניין מדיניות הביטול, לרבות גילוייה לצרכן כאמור בסעיף זה, מוטל על העוסק, ומכאן כי הנטל להוכיח שנמסרו למדחי פרטים בנוגע למדיניות ביטול העסקה במעמד רכישתה, נופל לפתחה של החברה, שלא הציגה כל ראיה שיש בה כדי ללמד שעמדה בנטל זה, וכאמור לעיל, נציגתה אף אישרה שמידע זה נמסר למזמין רק במעמד מסירת הודעת הביטול מצדו.

מאת עו"ד גיא שמואלי



# משפט מפתח

**עדיף**  
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

## מחיקת תביעה מחוסר מעש

חברת ביטוח לא הגישה כתב הגנה והתביעה נמחקה | שופטת המחוזי ציינה כי בית המשפט אינו משמש גנת של הצדדים

המנהלות מספר רב של תיקים וללא עניין של ממש במועדים והחלטות בית משפט.

### "להתעורר לעשייה"

בהחלטה לדחות את הערעור מציינת השופטת **חזוה וינבאום וולצקי**: "ככל שצדדים מבקשים לנהל משא ומתן אכן טוב הדבר וראוי. יש לעשות כן עובר להגשת תביעה. יחד עם זאת מיום שמוגשת תביעה לבית משפט אין הצדדים אדונים לאופן ההתנהלות אלא הם כפופים לדיון ולהחלטות בית משפט. בית משפט אינו משמש אכסניה לתיקים שאינם מקודמים רק על מנת להיות מעין 'שוט' על המבטחת כדי שתשב לנהל משא ומתן.

עוד הוסיפה השופטת: "מרגע שהוגשה התביעה, היה על המבטחת להגיש את כתב ההגנה במועדים הקבועים בדיון. ככל שהצדדים ביקשו ארכה - היה מקום להגיש בקשה ולפעול בהתאם להחלטה. הטענה כי משא ומתן מתעכב בשל אופן פעילות חברות הביטוח מוטב היה לה שלא תטען. גם לא ברור מי שם את ב"כ המבקשת לקבוע כי חברות הביטוח ככלל אינן מתייחסות להחלטות בית משפט והדבר אינו מעניין אותן".

השופטת ציינה כי מקום שמבטחות יבינו שלא ניתן יהיה לנהל מו"מ ארוך לאחר הגשת התביעה לבית משפט ובטרם הוגש כתב הגנה, הן יתייחסו יותר ברצינות ובזריזות לפניות עובר להגשת תביעות ואזי תוגשם המטרה שתיתקיים שאין צורך לנהלם בבית משפט, יסתיימו בהסדר מחוץ לכתליו.

"לא מצאתי כל נוהל או נוהג לפיו בית משפט משמש 'גננת' לצדדים לצורך פנייה חוזרת ונשנית שיפעלו בתיק", הוסיפה השופטת. "הוא כמובן רשאי לעשות כן אך בוודאי שאינו מחויב בכך. נהפוך הוא מחיקת התביעה מחוסר מעש היא זו שמביאה צדדים זוגמת אלו שבפנייה להתעורר לעשייה".

לסיכום מציינת השופטת כי העדר עשייה מטעם צדדים אין משמעה שבית משפט לא נדרש לתיק. "בין אם מדובר בשופט, בעוזרו המשפטי או במזכירות. על כן מקום שצדדים מביאים את בית המשפט, על בעלי התפקידים השונים בו, להידרש לתביעה שלא נעשה בה דבר, יש מקום לחיוב בהוצאות על בזבזו זמנם".

רעא (ת"א) 16833-08-20 א. ז. ב. ש נ' שלמה חברה לביטוח

\* **הכותב הינו שותף במשרד עורכי הדין שמואלי שמשון RGS**

**בית המשפט המחוזי** בתל אביב דחה בקשת ערעור על החלטת **בית משפט השלום** לדחות ערעור על החלטה למחיקה מחוסר מעש של תביעת תאונת דרכים. בית המשפט קבע כי כאשר המבטחות יבינו שלא ניתן יהיה לנהל משא ומתן ארוך לאחר הגשת התביעה לבית משפט ובטרם הוגש כתב הגנה, הן יתייחסו יותר ברצינות ובזריזות לפניות קודם להגשת תביעות.

בית המשפט המחוזי דן בבקשת רשות ערעור על החלטת בית המשפט השלום אשר דחה בקשה לביטול ההחלטה למחיקה מחוסר מעש של תביעה. התביעה הוגשה בחודש אוגוסט 2019 כנגד **שלמה חברה לביטוח** ועניינה נזקי גוף מתאונת דרכים, להם טענה התובעת.

לאחר הגשת התביעה, ועל פי הנטען בבקשה, באו ביניהם הצדדים בדברים בניסיון לסלק את התביעה בפשרה. עד למועד המחיקה מחוסר מעש לא הוגש כתב הגנה מטעם חברת הביטוח והצדדים אף לא מסרו הודעה כי הם מבקשים ארכה להגשת כתב ההגנה מחמת מו"מ לפשרה שמתנהל ביניהם.

בחודש פברואר 2020 ניתנה התראה על מחיקה מחוסר מעש ולפיה אם לא יוסר המחזל של חוסר מעש או לא יתקבל הסבר - תמחק התביעה ללא התראה נוספת. לא נטען על ידי ב"כ המבקשת כי ההתראה לא התקבלה אצלו. התביעה נמחקה והוצאה הודעה על חיוב בתשלום אגרת פסק דין בסך של 1,568 שקלים.

בחודש יולי 2020 הגיש עורך הדין של המבקשת בקשה לביטול המחיקה מחוסר מעש וזו נדחתה על ידי בית משפט השלום. בהחלטתו ציין בית משפט השלום כי ממועד ההתראה על מחיקה מחוסר מעש ועד למחיקה בפועל עמדו למבקשת 30 ימים להסיר את חוסר המעש ודבר לא נעשה.

בית משפט הוסיף כי אין זה מתפקידו לתזכר צדדים בדבר חוסר המעש וכי ההתראה שנשלחה עומדת בדרישות תקנות סדר הדיון האזרחי. לאחר שב"כ המבקשת הגיש בקשה נוספת לביטול של פסק הדין וגם בקשה זו נדחתה, תוך הפנייה להחלטה קודמת, הגיש ערעור לבית המשפט המחוזי.

בערעור טען בין היתר כי תיקים מסוג זה מסתיימים לרוב בהסדר פשרה למול חברת הביטוח ללא שמוגש כתב הגנה. כמו כן טען כי זהו אינטרס מובהק של בתי המשפט שהתביעות יסתיימו ללא שהתקיים דיון ונחסך זמן שיפוטי יקר. גם על פי מדיניות משפטית רצויה לא צריכים תיקים מסוג זה להתנהל בבית המשפט.

עוד טען ב"כ התובעת כי העיכוב בקצב ניהול המו"מ מול חברת הביטוח נובע בדרך כלל "מניהול התיק אצל חברות הביטוח השונות

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



# ביטוח עולמי / אורי שלזינגר

**עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

## יפן: הגמוניה של סוכנויות הביטוח בהפצת מוצרי ביטוח כללי

תפקיד הברוקרים בהפצת ביטוח כללי הינו מינורי | הפצה ישירה ללקוחות הינה משמעותית רק בהפצת ביטוח ימי וביטוח תאונות ליחידים הכולל החזר בסיום תקופת הפוליסה

ההשקעות ושיתופי פעולה בתחום אינשורטק בין חברות ביטוח יפניות לחברות ביטוח ישראליות ממשיכות להתפתח ולהעמיק דווקא בתקופה הלא פשוטה הזאת.

מקור: THE GENERAL INSURANCE ASSOCIATION OF JAPAN  
FACTBOOK 2019 - 2020 / GENERAL INSURANCE IN JAPAN / December, 2020

השנה הפיסקלית ביפן מתחילה ב-1 באפריל ומסתיימת ב-31 במרץ בשנה הבאה. בהתאם לאמור, השנה הפיסקלית 2019 החלה ב-1 באפריל 2019 והסתיימה ב-31 במרץ 2020.

נכון ל-1 בנובמבר 2020 פעלו ביפן 53 חברות ביטוח כללי, 32 מהן חברות מקומיות ו-21 חברות רשומות כחברות זרות הפועלות ביפן. חברות הביטוח הכללי העסיקו ביפן, נכון לתאריך האמור, 92,262 עובדים.

בשנה הפיסקלית 2019 פעלו ביפן 172,191 סוכנויות ביטוח (ירידה של 4.5% בהשוואה לשנה הקודמת) ו-2,054,942 עובדים עסקו במכירת ביטוח אם באמצעות סוכנויות, ברוקרים או סוכני ביטוח המועסקים על ידי חברות הביטוח (ירידה של 0.45% בהשוואה לשנה הקודמת).

אם מנתחים את ממצאי הטבלה המפרטת את סוגי העסקים המבוטחים בביטוח כללי ואת נתחי הפרמיות הנרכשות בכל תחום, הרי שברור שלסוכנויות הביטוח באמצעות סוכני הביטוח קיימת הגמוניה, כמעט מוחלטת, בהפצת מוצרי ביטוח כללי ביפן.

תפקידם של הברוקרים בהפצת ביטוח כללי הינו מינורי. הפצה ישירה ללקוחות (גם באמצעות עובדי חברות הביטוח) היא משמעותית רק בהפצת ביטוח ימי (39.6%) ובהפצת ביטוח תאונות ליחידים הכולל החזר בסיום תקופת הפוליסה (34.1%).

כאמור, הנתונים האמורים הם לשנה הפיסקלית 2019 אשר התרחשה רק מספר חודשים לתוך התפרצות הפנדמיה העולמית קורונה. סביר להניח שביפן, בדומה לכל העולם, לפנדמיה תהיה השפעה על ערוצי ההפצה.

**סופיה גוגלב**, מנכ"לית לשכת המסחר ואגודת הידידות ישראל יפן, ציינה שהחל משנת 2015 מגלה יפן עניין רב בטכנולוגיות החדשות של סטארט אפ ניישן.

פינטק ואינשורטק הם בין התחומים החשובים למשקיעים היפנים והופעת הקורונה בשנה האחרונה הפכה אותם לרלוונטיים עוד יותר.

### פרמיות שנרכשו ישירות על ידי הגופים השונים לפי סוגי ערוצי הפצה (שנה פיסקלית 2019)

פרמיות ביטוח כללי שנרכשו ישירות (ללא מתווכים אחרים)						סוגי העסקים	
סה"כ	הפצה ישירה ללקוחות	ברוקרים	סוכנים	מיליון י"ן	נתח (%)		
1,731,447	4.1	71,257	1.1	19,054	94.8	1,641,122	אש
51,313	15.2	7,797	0.0	0	84.8	43,515	(סיום פוליסה - מסוג החזר)
213,478	39.6	84,592	6.9	14,636	53.5	114,242	ימי
73,641	4.2	3,115	0.9	661	94.9	69,859	תעבורה בתוך יפן
1,091,533	15.0	163,934	0.1	588	84.9	927,002	תאונות ליחידים
252,317	34.1	86,140	0.0	7	65.9	166,163	(סיום פוליסה - מסוג החזר)
4,225,372	7.6	321,346	0.0	676	92.4	3,903,338	רכב וולונטרי
965,710	0.1	949	0.0	0	99.9	964,758	חבות רכב חובה
1,577,450	10.1	158,660	2.0	31,586	87.9	1,387,190	שונה ותאונה
-362	-	7	-	0	-	-371	(סיום פוליסה - מסוג החזר)
9,878,659	8.1	803,881	0.7	67,220	91.2	9,007,545	סיכום ביניים
59,023	2.1	1,230	0.5	294	97.4	57,498	חיתום בחו"ל
<b>9,937,685</b>	<b>8.1</b>	<b>805,112</b>	<b>0.7</b>	<b>67,515</b>	<b>91.2</b>	<b>9,065,045</b>	<b>סה"כ</b>

1. הנתונים מראים את הפעילות של חברות הביטוח הכלליות המקומיות והזרות ביפן.  
2. הפצה ישירה כוללת מכירת מוצרי ביטוח באמצעות עובדים המועסקים על ידי החברות.  
3. הנתונים בחיטום בחו"ל מייצגים פרמיות שנרכשו באופן ישיר וללא מתווכים באמצעות סוכנים וסוכנים של מבטחים כלליים יפניים הממוקמים ביפן. עם זאת, הם אינם כוללים פרמיות ישירות שנרכשו באמצעות חברות ננות בחו"ל של מבטחים כלליים יפניים.

פתוח לכולם

יום ד' | 24.02

# 2021

כנס דיגיטלי

כנס אלמנטר

הכנס השנתי ה-15  
בענף הביטוח הכללי

עדיף

מוסיפים לך ערך

הפצה

תפעול

רגולציה

ניהול סיכונים

SAVE THE DATE

בהמשך לדיווח של **קבוצת דלק** לבורסה לניירות ערך בתחילת השבוע בנושא מזכר ההבנות המחייב למכירת קרקע בעכו, מודיעות **תדהר והראל ביטוח ופיננסים** כי עם השלמת העסקה, ייבחנו החברות את אפשרויות הפיתוח של המתחם אשר נהנה מזכויות בנייה של מאות אלפי מטרים לשימושי לוגיסטיקה, תעשייה ואחסנה. מזכר ההבנות המחייב מפרט את ההסכמות שעל בסיסן ייתם הסכם מפורט בין הצדדים בתוך 30 יום. 10 מיליון שקלים מתוך התמורה כבר שולמו לקבוצת דלק במועד החתימה על מזכר ההבנות המחייב, והיתרה בסך 190 מיליון שקלים תשולם במועד החתימה.

חברת **דלק רכב** תפעל יחד עם שותפיה בחברה הבת הפרטית **ורידס אחזקות**, לקידום ביצוע הנפקה ראשונה לציבור של ורידיס. על פי הערכות ההנפקה תהיה לפי שווי של כ-4 מיליארד שקלים. ההחלטה לצאת להנפקה התקבלה בסוף השבוע האחרון (ה') בדירקטוריון דלק רכב. **מהראל** נמסר כי היא השקיעה בורידס בשתי פעימות. הראשונה בדצמבר 2017, כאשר רכשה 5% מהחברה בהשקעה של כ-59 מיליון שקלים. ביוני 2018 הושלמה השקעה של 5% נוספים, אשר בוצעה עם הרכישה של דלק רכב, אשר רכשה 70% מהחברה וזאת לפי שווי חברה של 1.420 מיליארד שקלים. הראל השקיעה 71 מיליון שקלים עבור 5% מהחברה. בסך הכל השקיעה הראל סכום של כ-130 מיליון שקלים עבור 10% מהחברה.

■ **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

**מגדל ביטוח** תעניק מלגות בגובה 100 אלף שקלים לסטודנטים מתכנית האקטואריה של **אוניברסיטת חיפה**, היחידה בישראל המעניקה תואר אקדמי ומוכרת על ידי אגודת האקטוארים בארץ ובבריטניה. בנוסף, מגדל ביטוח תפתח את תכנית 'מחשבים עתיד', שיתוף פעולה אקדמי-מקצועי עם אוניברסיטת חיפה. השבוע (ב') התקיים אירוע וירטואלי במסגרתו הוענקו המלגות, בהשתתפות פרופ' **אודי מקוב**, ראש תכנית האקטואריה באוניברסיטת חיפה; פרופ' **גוסטבו מש**, רקטור האוניברסיטה; **שירה בן אור**, סגנית נשיא ומנכ"לית אגודת הידידים הבינלאומית; **דפנה קאופמן**, נשיאת אגודת האקטוארים בישראל; **רן עוז**, מנכ"ל מגדל ביטוח; **סיגל קליינשטרן** מנהלת תחום משאבי אנוש בחברה; **ענת עופרי**, מנהלת מעורבות חברתית במגדל; **קלאודיה הראל**, מנהלת שותפויות ופיתוח משאבים באגודת הידידים ובכירים נוספים בחברה.

**ביטוח ישיר** תעניק ללקוחותיה אפשרות לקבלת ייעוץ רגשי וייעוץ הורי כדי לסייע באתגרי הקורונה. במסגרת ההטבה יוכלו מבוטחי החברה לתאם פגישת ייעוץ עם אנשי מקצוע, במחיר של 50 שקלים. פגישת הייעוץ תתקיים תוך 24 שעות מרגע שהמבוטח ביקש זאת, ובמועד שיתואם איתו. הפגישות יערכו על גבי פלטפורמת הרפואה מרחוק החדשנית של פמי, המאפשרת לקיים שיחת וידאו מאובטחת.

## לוח דרושים



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

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

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

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

☞ עו"ד שמעוניינת 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

☞ חצי משרה - עבודה רק מהבית - לא משנה מקום בארץ. חתם או מסלק תביעות עם ניסיון של לכל הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע בוורד. סודיות מובטחת. לפנות במייל: shahr35@hotmail.com

☞ 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/ חתמת/ פרט (רכב ודירה) 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 באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי.

# 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