

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



יפעת ששון



אתי חנן



שלומי נחום



ח"כ עודד פורר



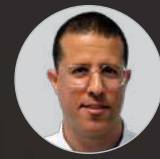
ח"כ גדעון סער



עמית גל



מוטי מור



אוהד מעודי



עו"ד עלי קלדרון עו"ד רותי שידלובסקי



שני שרביט



עו"ד ריטה בעל-טכסא ד"ר יעקב מנדל



עו"ד נוי ארז



נמרוד קוזלובסקי



מני ברזילי



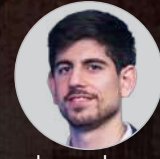
רוני ויינברגר



כפיר לוי



עו"ד שלומי הדר



יוכל נוריאל



דיאנה ברזין



שרון שחם



עו"ד ליאת הר-טוב



עו"ד ארז קדם



ישראל גרטי



גלית כהן



פרופ' אודי מקוב



מיקי קופל



אייל גורן



עו"ד שי רוזנבלום



הילה רוזנפלד



ירדן פלד



אירנה ויירו



רן גבאי



אפי כהן



נויה חנוכה



עו"ד עדי בן אברהם



יעל יריב



אלון דור



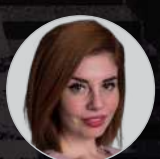
עו"ד שלום סביון



יעל כהן



חגי לנצט



מעייין בר אור



אבישי אבנר, עו"ד



נדב פסנדי

תבחרו ממי אתם מקבלים ערך

טקס הוקרה

עו"ד אריה אריאלי, סמנכ"ל בכיר; המשנה ליועץ המשפטי הראשי, הפניקס



לחצו כאן להרשמה



צילומים: מיה כרמי דהר, זכרות רשות שוק ההון, סיון פרג, רעות אשכנזי, אייל גזיאל, פאביאן קולדורף, נתי גולד, דהר סיתהכל, יצחק הררי, זכרות הכנסת

מהדורה חגיגית
 < לציפייה
עדיף
הופיע

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

עדיף **כנס אלמנטר**
 הכנס השנתי ה-15
 מוסיפים לך ערך בענף הביטוח הכללי
יום ד' | **2021**
 24.02 | כנס דיגיטלי

גיליון מס' 1123 | יום ה', ו' באדר תשפ"א | 18.2.2021

אדם ומשפטן:
מגן הוקרה לעו"ד אריה אריאלי

5

עו"ד אריה אריאלי, סמונ"ל בכיר; המשנה ליועץ המשפטי הראשי, הפניקס

ביום ד': ענף הביטוח פותח את 2021 בכנס אלמנטר ה-15 של עדיף

חברי כנסת, נציגי הרגולציה ובכירי עולם הביטוח הכללי ישתתפו בכנס שיהיה פתוח לכולם | יום הדיונים המרתק יכלול במה נרחבת לסיכוני הסייבר שהופכים מוחשיים מיום ליום, עולם התביעות שמחזק את מעמדו כזירת הפעילות המרכזית והחדשנות שלא מפסיקה להפתיע / **עמ' 4**

השטח בווער:
סוכני הביטוח שמים הכל על השולחן בכנס עדיף

6

עו"ד אבישי אבנר, מעיין בר אור, חגי לנצט, אלון דור ויעל כהן

ליאור הורנצ'יק פורש מתפקידו כמ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח

10

ליאור הורנצ'יק צילום: תמיר שרים, לוק צלמים

סל התרופות 2021 האם אנו יכולים לישון טוב בלילה?

12

עו"ד איילת ערוסי

רונית סגל מונתה למנכ"לית פספורטכארד ודיוידשילד ישראל

10

רונית סגל / צילום: יוסי צבקר

בית ההשקעות מור הפך לבעל עניין בבלנדר בהיקף של 5.06%

18

מאמרים ודעות
 28 עמ' /

נמשכות העתירות ההדדיות בין בכירי הלשכה

16

חדש על המדף
 25 עמ' /

עוד בשבועון | שלומי נחום: ביטוח סייבר הוא סוג של כיסוי ללא יחסי ציבור

8

ברנז'ה
 22 עמ' /

חדשות חמות
 10 עמ' /



ודאו שהלקוחות שלכם יודעים איפה הפנסיה שלהם

LEAD Ogilvy



ודאו שיש ללקוחות שלכם אלטשולר שחם, מקום ראשון בתשואות ב-5 השנים האחרונות במסלולים תלויי גיל*

*הנתונים לקוחים מתוך אתר "פנסיה נט" של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון ומתייחסים לתשואה נומינלית ברוטו מצטברת לתקופה שמיום 1.1.2016 ועד ליום 31.12.2020 של קרן הפנסיה המקיפה של החברה במסלולים תלויי גיל בהשוואה לכל קרנות הפנסיה המקיפות במסלולים תלויי גיל בשוק בתקופה זו. אין באמור תחליף ליעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי או התחייבות להשגת תשואה או דירוג דומה.

לקראת כנס אלמנטר ה-15

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

ביום ד': ענף הביטוח פותח את 2021 בכנס אלמנטר ה-15 של עדיף

חברי כנסת, נציגי הרגולציה ובכירי עולם הביטוח הכללי ישתתפו בכנס שיהיה פתוח לכולם | יום הדיונים המרתק יכלול במה נרחבת לסיכוני הסייבר שהופכים מוחשיים מיום ליום, עולם התביעות שמחזק את מעמדו כזירת הפעילות המרכזית והחדשנות שלא מפסיקה להפתיח | עו"ד אריה אריאלי יקבל בכנס מגן הוקרה על תרומתו לענף

עורכי דין חיים קליר ושות' **ורן גבאי**, סמנכ"ל תפעול ושירות בשגריר. נושא מרכזי נוסף הוא התמודדות הענף עם סיכוני הסייבר. מושב הסייבר יפתח בפאנל מיוחד בו ישתתפו בכירים משלושת הרגולטורים העוסקים בתחום: **עמית גל**, סגן בכיר לניהול סיכונים וסולבנסי ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון; עו"ד **עלי קלדרון**, מנהל מחלקת אכיפה ברשות להגנת הפרטיות ו**שני שרביט**, סמנכ"לית בכירה מדיניות במערך הסייבר הלאומי. את הפאנל ינחה **שלומי הדר**, שותף במשרד ג'ון גבע, הדר ושות' - עורכי דין ומגשרים.

פאנל נוסף במושב תחת הכותרת 'ניהול סיכוני סייבר והפתרון הביטוחי האופטימלי' יארח את **אתי חנוך**, סמנכ"ל, חתמת ראשית ומנהלת תחום מטה בחטיבת ביטוח כללי בכלל ביטוח ופיננסים; **שלומי נחום**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הביטוח הכללי, מגדל חברת הביטוח; **מני ברזילי**, מומחה סייבר, שותף Cytactic LTD וד"ר **יעקב מנדל**, מרצה בכיר וראש המסלול ללימודי סייבר בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב. את הפאנל ינחה מנחה: ד"ר **נמרוד קוזלובסקי**, ראש מחלקת טכנולוגיה ורגולציה, הרצוג פוקס נאמן; מרצה ללימודי סייבר באוניברסיטת תל אביב.

ריטה בעל-טכסא, עו"ד ומגשרת, מומחית לביטוח סייבר ודירקטורים ועו"ד **נוי ארז**, מנכ"ל משותף בקריטיקל אימפקט, מומחה בניהול משברי סייבר ומו"מ, יערכו ביניהם דו קרב סביב סיכוני סייבר, ניהול משברים והגנות ביטוחיות ואת מושב הסייבר יחתום יועץ הביטוח עו"ד **ארז קדם** בריאיון אחד על אחד עם עו"ד **רותי שידלובסקי**, סמנכ"ל, מנהלת החטיבה המשפטית, סוכנויות פלתורס ביטוח. השניים יציגו case study של טיפול בתביעת סייבר.

המשך בעמוד הבא <<<

עם יותר מ-4 מיליון מחוסנים במנה הראשונה ויותר משני מיליון ישראלים שכבר קיבלו את המנה השנייה נראה כי המשק הישראלי מתחיל לצאת מהשנה הקשה שעברה עליו, שנה שבעולם כולו רבים יעדיפו לשכוח. למרות שאי אפשר לומר שהמשבר מאחורינו, ענף הביטוח הכללי כבר מסתכל קדימה ובכיריו ישתתפו ביום רביעי הקרוב, 24.2, בכנס ה-15 של עדיף בענף הביטוח הכללי, יסקרו את החידושים ויסמנו את המגמות לשנה הקרובה, שכולנו מבקשים שתהיה שנת מפנה לטובה.

את הכנס, אותו ינחה מנכ"ל עדיף **כפיר לוי**, יפתחו **אוהד מעודי** סגן בכיר לממונה על שוק ההון והאחראי על תחומי ביטוח כללי סוכנים ומטה, שיציג את תמונת הביטוח הכללי בראי הרגולטור, וכן **רועי ויינברגר**, העורך הראשי של עדיף. במהלך יום הדיונים יערוך ויינברגר ראיונות אישיים עם חברי כנסת, בהם יו"ר ומייסד 'תקווה חדשה', ח"כ **גדעון סער**, ומספר 2 ב"ישראל ביתנו", ח"כ **עודד פורר**. במה נרחבת תוענק בכנס לתחום התביעות, שהפך לאחרונה לאחת הזירות המעניינות ביותר במאבק בין הגופים השונים. היא תיפתח בטקס הוקרה מיוחד לעו"ד **אריה אריאלי**, סמנכ"ל בכיר והמשנה ליועץ המשפטי הראשי בהפניקס, על תרומתו רבת השנים לענף הביטוח.

לאחר מכן תציג עו"ד **יפעת ששון**, מנהלת פניות הציבור ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון את המגמות בפניות הציבור לרשות, ואחריה יערוך פאנל שיענה על השאלה כיצד מתייעלים בהליך ניהול התביעות. בפאנל, אותו ינחה עו"ד **עדי בן אברהם**, מתמחה בתביעות ביטוח כנגד חברות ביטוח וקרנות פנסיה, ישתתפו **נויה חנוכה**, סגנית מנהלת אגף מטה תביעות רכב רכוש חובה בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים; **אפי כהן**, מנכ"ל יונט פתרונות, עו"ד **שלום סביון**, משרד

עורך ראשי: רועי ויינברגר ■ מערכת: אילן פיש ■ כותבים קבועים: עו"ד רוני גאליס, דן דוברי, טל דן, אורי שלזינגר ■ סמנכ"ל תוכן: הדס דרוך ■ סמנכ"ל שיווק ומכירות: יובל נוריאלי ■ גרפיקה: מיקי בסון, איתי ברכה ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ 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

לקראת כנס אלמנטר ה-15

המשך מעמוד הקודם <<<

קטסטרופות, חדשנות וביטוחי עסקים

עולם הביטוח הכללי מגוון מאוד, וכיאה לכך גם התחומים בהם עוסק הכנס. כאמור, משבר הקורונה הכה בעולם כולו, וגם האקלים שנע בקיצוניות מצד לצד יוצרים אפקט פרפר בתעשיית הביטוח העולמית. בפאנל מנהלים סיכונים: טיפול בקטסטרופות ביטוחיות ישתתפו **מוטי מור**, משנה למנכ"ל, מנהל תחום ביטוח כללי בהפניקס; פרופ' **אודי מקוב**, ראש תכנית לימודי האקטואריה באוניברסיטת חיפה ו**גלית כהן**, סמנכ"לית תכנון, מדיניות ואסטרטגיה במשרד להגנת הסביבה. פאנל נוסף, אותו תנחה יועצת הביטוח עו"ד **ליאת הר-טוב**, יתמקד בשינויים בשוק הביטוח העולמי והשלכותיהם על השוק הישראלי בצל הקורונה. ברב השיח ייקחו חלק שלוש נשים מובילות: **שרון שחם**, מנכ"לית בטח תורן סוכנות לביטוח; **דיאנה ברזין**, מנכ"ל משותף ב-Aon Reinsurance Israel, והילה **רוזנפלד**, מנהלת אגף עסקים, חוזי ופקולטטיבי בשלמה חברה לביטוח. עו"ד **שי רוזנבלום**, סמנכ"ל תחום FinPro במארש ישראל ירצה על ביטוח דירקטורים ו**יובל נוריאל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות בעדיף תקשורת יראיין את **מיקי**

קופל, מנכ"ל קופל גרופ.

אין ספק כי הקורונה אילצה את עולם הביטוח לחשוב מחוץ לקופסה, וחיזקה עוד את הצורך להישאר עם אצבע על הדופק ולהמשיך להיות חדשניים, כי אחרת נשארים מאחור. פאנל בנושא השפעות התחרות והחדשנות על ביטוח אלמנטרי, בהנחיית **ירדן פלד**, יזם ומומחה בתחום הטכנולוגיה והחדשנות בעולם הביטוח והבעלים של אריסטו, יארח את **יעל יריב**, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף ביטוח כללי-פרט באילון חברה לביטוח; **ישראל גרטי**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח ו**נדב פסנדי**, ראש החטיבה הפיננסית, אדקטי מחקר ויועץ. **אייל גורן**, מנכ"ל חברת Blue - ניהול נזקי מים ושירותי דרך וגרירה יסביר בריאיון **לרועי ויינברגר** על החדשנות הטכנולוגית בתחום שירותי הביטוח וכיצד היא מסייעת במעבר לעולם מתקדם. יום הדיונים יסתיים בפאנל 'מדברים מהשטח - האתגרים של ערוצי ההפצה', במסגרתו יציפו סוכני הביטוח **אבישי אבנר**, **מעין בר אור**, **חני לנצט**, **אלון דור** ו**יעל כהן** את כל הסוגיות הבערות בקרב סוכני הביטוח.

אדם ומשפטן: עו"ד אריה אריאלי יקבל מגן הוקרה בכנס אלמנטר של עדיף

עו"ד אריאלי מלווה את הפניקס מזה 40 שנה וטיפול באין ספור תביעות | במשך כל הקריירה המקצועית הוביל אותו מוטו ברור: אם המבוטח עומד בתנאי הפוליסה - הוא לא מקבל את הכיסוי בחסד אלא בדין | על תרומתו רבת השנים לעולם הביטוח, הוא יקבל מגן הוקרה במהלך הכנס

לאנשים, לא רק משפטית ולא רק על פי תנאי הפוליסה, ולחשוב מחוץ לקופסה, אתה יכול להגיע ל-win-win, שבו כולם יהיו מרוצים. אני מאמין שהיום עוד פועלים כך, אבל אני חושש שלא עושים זאת מספיק".

מה קורה כאשר אתם נאלצים לדחות תביעה?

עו"ד אריאלי: "ברור שיש גם תביעות שדחינו לאורך השנים אבל גם לדחות תביעה צריך לעשות בצורה מכובדת, תשובות לגופו של עניין ולא של אדם. כמובן שלא כולם יצאו מרוצים, אבל השתדלתי מאוד, ואני מאמין שברוב רובם של המקרים אכן עשינו זאת.

"עולם הביטוח 'נהנה' מתדמית נמוכה, וזה בלשון המעטה. בכל השנים ועד עצם היום הזה אני אומר בהרצאות שלי שאנחנו רוצים לשלם את תגמולי הביטוח, אלא חייבים לעשות זאת רק למי שמגיע לו. לצערי עולם התביעות רווי בהונאות אבל למרות זאת תמיד חשוב לתת למבוטח תשובה מאוד מכובדת. כל שצריך לעשות הוא לבדוק האם המבוטח אכן עומד בתנאי הפוליסה ואז הוא לא מקבל את הכיסוי בחסד אלא בדין. אני אומר שמי שקונה פוליסה של הפניקס קונה מוצר מחייב ולא מוצר נחות שהוא רכש בשוק. אבל הוא צריך לעמוד בתנאים שנקבעו בפוליסה ואם הוא עומד הוא יקבל הכל בצורה מכובדת ביותר".



עו"ד אריה אריאלי | צילום: פאביאן קולדורף

עו"ד **אריה אריאלי**, סמנכ"ל בכיר והמשנה ליועץ המשפטי של הפניקס, יקבל בשבוע הבא (ד') מגן הוקרה מיוחד בכנס ה-15 של עדיף בענף הביטוח הכללי, על תרומתו רבת השנים לענף הביטוח בישראל. עו"ד אריאלי הינו מעמודי התווך על היעוץ המשפטי בעולם הביטוח המקומי, בליווי משפטי, בכתיבת פוליסות ביטוח ובייצוג בבתי משפט.

עבור לא מעט אנשי ביטוח, ובעיקר עבור מבוטחים רבים, הקשר בין חברת הביטוח לבין המבוטח מסתיים עם הסדרת התביעה. עבור עו"ד אריאלי, לא פעם התמונה שונה לחלוטין. "אני חושב שבעולם ביטוחי החיים, בלי לפגוע בענפי פעילות אחרים, יש גם היבט של שליחות", הוא אומר בריאיון חגיגי **למגזין עדיף**, אשר יפורסם בשבוע הבא במהלך הכנס.

"אתה אמור להיות שם כאשר המבוטח או משפחתו נמצאים במצוקה. החלק הפופולרי ביותר בביטוחי החיים הוא אבדני כושר העבודה והוא גם רווי בתביעות. זהו כיסוי הכרחי, אין ספק, כי הוא נותן לתא המשפחתי מענה זמני או קבוע להמשיך להתנהל באופן סביר מבחינה כלכלית. הבעיה היא שחלק מהעוסקים בתחום לא מספיק הבין שחלק מהשיקום של המבוטח שנפגע הוא לחזור למעגל העבודה. זה קרדינלי לשיקום שלו בתוך התא המשפחתי. אם אתה יודע לגשת

לקראת כנס אלמנטר ה-15

השטח בוער: סוכני ביטוח שמים הכל על השולחן

מודלי העמלות המסתמנים, התחרות מול החברות הישירות וחברות כרטיסי האשראי וגם בינם לבין עצמם | 5 סוכני ביטוח מובילי דעת קהל ישתתפו בפאנל הפצה במסגרת כנס אלמנטר ה-15

אמוציות רבות ברשתות החברתיות – מינוי סוכן מחד והנכונות של חלק מהקולגות להעביר אליהם לקוחות ללא תגמול למען הגדלת הדאטה. באשר לקשרים עם חברות הביטוח, תעלה לדיון סוגיית העברת הלידים ליצרנים, מתוך שאלה האם מדובר בהחלטה רציונלית על מנת להעניק ללקוח מעטפת של 360 מעלות, או בהחלטה שגובלת בפגיעה בשליטת הסוכן על לקוחותיו.

במהלך הדיון יקבלו חברי הפאנל במה להעלות בפני קובעי המדיניות בענף – חברות הביטוח, בתי ההשקעות, הרגולטור ולשכת סוכני הביטוח (שחלק מהמשתתפים פעילים במסגרת ועדותיה השונות), את הצרכים העולים מהפעילות השוטפת שלהם ויבקשו את הכלים הדרושים להם כדי להתמודד עם אותם צרכים, וכמובן שסוגיית בתי הסוכן, המספקים חלק מאותם כלים, תעלה אף היא לדיון, סביב השאלה האם לסוכן צעיר, ובימינו אנו גם לסוכנים ותיקים יותר, יש עתיד כעצמאי.

שנת 2021 צפויה להיות שנת מפתח עבור סוכני הביטוח. נכון, אומרים את זה כמעט מדי שנה, אבל נראה שהשינויים מרחיקי הלכת המסתמנים במודל התגמול, הכוללים עמלה אחידה כפי שרוצה המפקח על הביטוח ואולי אף ביטול עמלות ההיקף כפי שיש המעריכים בשוק, הינם קצת הקרחון של האתגרים שיעמדו בפני הסוכנים בחודשים הקרובים.

סוכני הביטוח אלון דור, יעל כהן, מעיין בר אור, חגי לנצט ואבישי אבנר ישתתפו בכנס אלמנטר ה-15 של עדיף בפאנל מיוחד בו ישימו את כל הבעיות והאתגרים על השולחן.

לצד מודלי התגמול החדשים יעסוק הפאנל בהנחיית העורך הראשי של עדיף רועי ויינברגר גם בתחרות הגוברת בענף. הפאנל המכובד יעסוק בתחרות הגוברת לסוכני הביטוח מצד מערכי השייוק הישירים של חברות הביטוח, מצד חברות כרטיסי האשראי שקיבלו אשתקד רישיון לפעול בתיווך מוצרי ביטוח ולא פחות חשוב, בסוגייה שמעוררת

מסמנים מטרות לקראת הבחירות לכנסת ה-24:

ח"כ גדעון סער וח"כ עודד פורר ישתתפו בכנס אלמנטר

מייסד וראש 'תקווה חדשה' ומספר 2 ב'ישראל ביתנו' יענו על השאלות הנוגעות לענף הביטוח, בין היתר סביב מעמד העצמאים וסוכני הביטוח בפרט, סוגיית הביטוח הסייעודי, כניסת גופים זרים לעולם הביטוח המקומי ועוד

השדולה לעסקים קטנים ובינוניים, ולכן יהיה מעניין לשמוע את דעתם גם על סוגיית העלאת גיל הפרישה לנשים. גם בנושא מערכת הבריאות יישאלו השניים, סביב נושא התקצוב של מערכת הבריאות הציבורית, סל התרופות שלמרות המודעות הרחבה שעוררה הקורונה לעולם הרפואה צומצם השנה ב-200 מיליון שקלים, ולא פחות חשוב האם המדינה רשאית להגביל אנשים שידם משגת לכך מלרכוש כסיו רפואי פרטי. גם נושא ביטוחי הסייעוד יעלה במסגרת הראיונות האישיים.

נושא כבד משקל לא פחות הוא כניסתם של גופים פיננסיים מחו"ל לפעילות בארץ, כיוון עליו הצביע המפקח על הביטוח, ד"ר משה ברקת, כשאמר לפני מספר שבועות בהרצאה לחברי ברית קופות הגמל כי הוא "מחכה לגורמים זרים בכל העולמות – בביטוח, בפנסיה, רק שיבואו ויתחרו פה באופן שווה". זאת, לצד שאלת עצמאותה של רשות שוק ההון ושאלת התקצוב הראוי של הרשות המפקחת על חסכונות של מיליארדי שקלים.



ח"כ גדעון סער



ח"כ עודד פורר
צילום: יצחק הררי

הבחירות לכנסת ה-24 ייערכו בעוד קצת יותר מחודש, ולצד הסוגיות הלאומיות דוגמת התמודדות עם אתגרי הקורונה, הכוללים משבר רפואי וכלכלי, או סוגיות ביטחוניות כבדות משקל, ישנן סוגיות ייחודיות לענף הביטוח והחיסכון שדורשות מענה. יו"ר ומייסד 'תקווה חדשה', ח"כ גדעון סער, ומספר 2 ב'ישראל ביתנו', ח"כ עודד פורר, ישתתפו ביום רביעי הקרוב בכנס ה-15 של עדיף בענף הביטוח הכללי ויענו לרועי ויינברגר, העורך הראשי של עדיף, על השאלות הבערות. כך למשל תעלה לדיון סוגיית העצמאים נוכח משבר הקורונה, עם דגשים על האפשרות שניתנה להם למשוך מתוך כספי הפנסיה שלהם, על היכולת שלהם לשפר את מצבם הכלכלי ועל מצבם של סוכני הביטוח כחלק מאוכלוסיית העצמאים בישראל.

השניים מכירים היטב את עולם הביטוח. סער עמד בראש הוועדה שהקים נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר, אריה אברמוביץ, לבחינת עתיד ענף הביטוח 2030. פורר כיהן בעברו כיו"ר ועדת הכספים של הכנסת וכיום הוא יו"ר הוועדה לקידום מעמד האישה ושוויון מגדרי ויו"ר

לקראת כנס אלמנטר ה-15

שלומי נחום: ביטוח סייבר הוא סוג של כיסוי ללא יחסי ציבור

משנה למנכ"ל מגדל ומנהל חטיבת ביטוח כללי, מסביר בריאיון למגזין עדיף את החשיבות הרבה של ביטוחי סייבר כחלק מהגנת העסק ומציג את השירותים שמגדל מעניקה למבוטחים לניהול נכון של משבר סייבר | מבוסס באירוע סייבר נדרש לעזרה ראשונה ב-72 השעות הראשונות. אלה השעות הקריטיות"



שלומי נחום
| צילום: סיון פרג'

אומר: "יש עלייה במודעות. אני לא יכול להגיד שהיא משמעותית וזו אחת הסיבות שיש צורך להגביר את המודעות של העסקים לצורך בביטוח סייבר. זו אליה וקוץ בה. מצד אחד יש אירועי סייבר משמעותיים בשנה האחרונה. מצד שני אנחנו נמצאים בזמן קורונה שבו עסקים צמצמו פעילות - וחלקם נסגרו - והם נמצאים באתגרים כלכליים לא פשוטים ומנסים למצוא את הדרך לצמצם עלויות וכיסויים ביטוחיים, וכיסוי סייבר הוא לא כר פורה כרגע למכירה לאור המצב. אני מניח שאם היינו היום בשגרה ולא היינו חווים היום את הקשיים הכלכליים האלה, היינו חווים התנפלות של עסקים לרכישת הכיסוי".

המעבר של עובדים רבים לעבודה מהבית בתקופת הקורונה הציף בעיה אקוטית של הצורך לספק הגנה לממשק העבודה מהבית. נחום מציג בריאיון את מכלול השירותים שמגדל מעניקה לרוכשים ביטוח סייבר, וגם את הסיוע שהיא מגישה לניהול נכון של משבר סייבר: "אנחנו מבינים, לפני הכל, שמבוסס באירוע סייבר נדרש לעזרה ראשונה ב-72 השעות הראשונות. אלה השעות הקריטיות בהן נקבע אופי האירוע ודרכי הטיפול בו, לכן אנחנו מעניקים לו סוללת מומחים ששכרנו עבור האירוע הזה. בשיחת טלפון אחת הוא מגיע למוקד עם מומחים שנותנים לו ייעוץ וסיוע ב-72 השעות הראשונות כיצד לנהל את האירוע. היועצים הם שונים ומגוונים: יועץ סחיטה, מומחה אבטחת מידע, יועץ למקרה שיש לו חשיפה בעולם, גם מומחה בהיבט הרגולטורי שייתן לו מענה, חברת יחסי ציבור שתעניק לו סיוע ראשוני, רואה חשבון, שמאי לאומדן נזק ואפילו עורך דין שמתמחה בתחום הזה".

הריאיון המלא עם שלומי נחום - במגזין המיוחד של עדיף לרגל כנס אלמנטר ה-15 שישודר ב-24 בפברואר 2021

"הסייבר הוא אחד מהסיכונים היותר משמעותיים שיש היום לכל חברה עסקית במשק הישראלי ובכלל בעולם, אבל זה סוג של כיסוי ללא יחסי ציבור. אם נגדיר אותו - הוא כיסוי עם מודעות מאוד נמוכה", מתאר את **שלומי נחום**, משנה למנכ"ל מגדל ומנהל חטיבת ביטוח כללי, את המצב בתחום הסייבר, שבו היקף הביטוחים שנרכשים לא עולה בהתאמה להיקף תקיפות הסייבר ותחכומן שהלכו וגברו בשנת 2020.

בריאיון למגזין עדיף שמופק לרגל **כנס אלמנטר ה-15 של עדיף** שישודר בשבוע הבא, ה-24 בפברואר, מסביר נחום, שישתתף בכנס בפאנל "ניהול סיכונים

סייבר והפתרון הביטוחי האופטימלי": "אם אני אקביל את הסיכון לתקופה שבה אנחנו חיים, אז יש לו ממשקים עם הקורונה. זה סוג של סיכון בלתי נראה, הוא לא מייצר נזק מוחשי כמו הנזקים הקונבנציונליים המסורתיים שאנחנו מכירים כמו אש, פריצה, נזקי גוף וכדומה - נזקים שאפשר לחוש אותם, לאמוד אותם ולטפל בהם בשיטות המסורתיות. מדובר בסיכון שהוא עלום, שנמצא אי שם במרחבי הרשת והוא מתעתע בך. עד שאירוע סייבר לא קורה אתה לא נותן את דעתך באמת לסכנות הטמונות בו".

לדבריו, בשנה האחרונה רואים יותר ויותר מקרי תקיפה שגורמים נזקים כבדים מאוד לחברות. "מדובר על נזקים שונים, החל מפגיעה תדמיתית ומבוכה משמעותית לחברה, המשך בגניבת מידע סודי משמעותי והעברתו למתחרים, גניבת מידע פרטי של לקוחות ומכירתו, פגיעה בהמשכיות העסקית של החברה וכמובן אירועים של כופר, סחיטה וכדומה".

נחום מציין כי התגברות אירועי התקיפה בשנה האחרונה חידדה את המודעות של אנשים וחברות לצורך הראשוני של להתגונן בפני אירוע אבטחת מידע וסייבר וכן לרכוש כיסוי שיגן עליהם. יחד עם זאת הוא



הראל
ביטוח ופינסים



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



עדיף
ביטוח | פנסיה | פינסים

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

מלחמת עולם דיגיטלית

כיצד נערכים לאיומים הגוברים בזירת הסייבר?

בואו לקבל ערך מהמומחים



מני ברזילי
מומחה סייבר



עו"ד נוי ארז
קריטיקל אימפקט



עו"ד ריטה בעל-טכסא
מומחית לביטוחי
סייבר ודירקטורים



שני שרביט
מערך הסייבר
הלאומי



עו"ד עלי קלדרון
הרשות להגנת
הפרטיות



עמית גל
רשות שוק ההון,
ביטוח וחיסכון



עו"ד שי רוזנבלום
סמנכ"ל תחום
FinPro Marsh ישראל



אתי חנן
כלל ביטוח
ופיננסים



עו"ד ארז קדם
יועץ ביטוח



ד"ר נמרוד קוזלובסקי
הרצוג פוקס נאמן



עו"ד שלומי הדר
ג'ון גבע, הדר
ושות'



שלומי נחום
מגדל



עו"ד רותי שידלובסקי
סוכנויות פלתורס
ביטוח



ד"ר יעקב מנדל
אוניברסיטת
תל אביב

להרשמה לחצו כאן



רונית סגל מונתה למנכ"לית פספורטכארד ודיוידשילד ישראל

מחליפה את יואל אמיר שפרש בחודש ספטמבר 2020 מתפקיד מנכ"ל פספורטכארד | הצטרפה לקבוצת דיוידשילד ב-2014 וביצעה תפקידים בכירים שונים

הקורונה ומעורבות בפעילות הסוכנויות. קודם להצטרפותה לקבוצה, כיהנה סגל כראש אגף תכנון ופיתוח אסטרטגיה בפרטנר.

עוד נמסר כי לסגל ניסיון עשיר בניהול פרויקטים מורכבים חוצי ארגון, פיתוח עסקי והתייעלות תפעולית. היא בוגרת תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול מהטכניון ובעלת תואר שני במנהל עסקים.

אלון קצף, יו"ר פספורטכארד ודיוידשילד "אני גאה לעדכן על מינויה של רונית סגל למנכ"לית פעילות סוכנויות הביטוח בישראל. רונית היא אשת מקצוע מוערכת שצמחה בתוך הקבוצה ואחראית לשורת הישגים בינלאומיים ומקומיים כאחד. אין לי ספק שהיא תציע את פעילות החברה קדימה בהתאם ליעדיה לשנים הקרובות".



רונית סגל / צילום: יוסי צבקר

דירקטוריון חברת הביטוח **דיוידשילד** אישר השבוע (ב') את מינויה של **רונית סגל** למנכ"לית סוכנויות הביטוח **פספורטכארד ודיוידשילד**. סגל מחליפה את **יואל אמיר**, שהודיע בתחילת ספטמבר 2020 על פרישתו מתפקיד מנכ"ל פספורטכארד לאחר שש שנים. מאז פרישתו כיהן היו"ר אלון קצף כמנכ"ל זמני.

סגל (49, נשואה + 3), בעלת ניסיון ארוך שנים בתחום ניהול פרויקטים בינלאומיים, הצטרפה לקבוצת דיוידשילד בשנת 2014 וביצעה שורת תפקידים בכירים בהנהלת הקבוצה, ביניהם סמנכ"לית התפעול של הפעילות הבינלאומית של הקבוצה והובלת ההקמה של פעילות TravelCard אוסטרליה ופספורטכארד גרמניה. בשנה האחרונה, עם התפרצות משבר הקורונה, לקחה חלק פעיל במענה ובהתארגנות הקבוצה לאירועי

ליאור הורנצ'יק פורש מתפקידו כמ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח: "אינני רואה אור בקצה המנהרה"

הורנצ'יק פרסם סרטון בו הוא מודיע על החלטתו וקרא לשלמה אייזיק להיפגש עמו על מנת להציע את סוכני הביטוח קדימה: "דמות שתהיה מעל הפוליטיקה, איש של קונצנזוס" | אייזיק: מהלך אמיץ שמחזק את דרכי לנשיאות

מעמד ופרנסת הסוכן", קרא הורנצ'יק בסרטון. "סוכנות וסוכנים, לרנע לא אנוח למען הצלחת אחדות השורות, אבל כדי לקדם זאת ביתר שאת אני נאלץ לעשות זאת מפוזציה אחת - מחוץ לוועד המנהל, לא בהיותי בתפקיד בכיר, גם אם זה ויתור עצום וכואב - אני עושה זאת בלב שלם כי רק אתם מול עיניי. חברים, אני עם דמעות בעיניים, אך עם תקווה אדירה", הוא סיים.

ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח: "אני מודה בכל ליבי לליאור הורנצ'יק על עשייתו ותרומתו למען סוכני וסוכנות הביטוח. ליאור היה שותף מלא במשך שלוש וחצי השנים בהן אני מכהן כנשיא הלשכה ושנה לפני כן בקמפיין. יחד הובלנו מהלכים רבים ואת הלשכה להצלחות אני מאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו".

אייזיק עצמו אמר בתגובה לקריאתו של הורנצ'יק כי מדובר במהלך אמיץ ומלא איכפתיות. "ליאור הורנצ'יק שם את טובת ציבור סוכנות וסוכני הביטוח ולשכת סוכני הביטוח לפני הכל, מהלך אמיץ ויוצא דופן שמחזק את דרכי לנשיאות הלשכה על מנת לשרת ולתת ועל מנת להבטיח את עתיד סוכני הביטוח העצמאיים ועתידים של ילדי העוסקים בתחום הנפלא הזה. ליאור יקרי (אתה לא זר לי) אני מקבל באהבה את קריאתך. שיהיה לכולנו בהצלחה ונפעל לקדם את האינטרסים של ציבור סוכני הביטוח ביחד, בהנאה, בתשוקה ובעוצמה".



ליאור הורנצ'יק
צילום: תמיר שרים, לוק צלמים

זעזוע **בלשכת סוכני הביטוח**. מ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח, **ליאור הורנצ'יק**, הודיע אתמול (ד') על החלטתו לעזוב באופן מיידי את תפקידו ולנתק את עצמו מהמתרחש בתוך צמרת הנהגת לשכת סוכני הביטוח. "מזה כמה שבועות שאני חש שהנעתי למיצוי, שהלשכה איננה במקום בו היא צריכה (להיות) ואני האחרון שייתן ציונים למישהו, אבל אני הראשון שלא יישאר ולו דקה במקום שאינני מרגיש שלם בו ולכן קיבלתי החלטה קשה לפרוש מתפקידי כממלא מקום נשיא הלשכה", אמר הורנצ'יק בסרטון שפרסם.

"אני מודה לחברי בלשכה, לעובדי הלשכה ולמנהליה, לנשיא הלשכה וצוותו, לכל הסוכנות הסוכנים שמלווים אותי ותומכים ללא הרף ובעיקר למשפחה שלי שבלעדיה אני באמת רבע בן אדם. בימים אלו בהם הלשכה הגיעה למצב שהפילוג גובר על האחדות, הסדקים על החיבורים, ואינני רואה אור בקצה המנהרה אני קורה לדמות שתהיה מעל הפוליטיקה, איש של קונצנזוס, אדם עם ניסיון ואהבה למקצוע, דמות שתבוא ליצו 8' שכולו לאחד את השורות ולייצר לנו גילדה חזקה ומשמעותית, כמו שמגיע לכולנו. ולכן אני קורא מפה לאיש היחיד שאני מזהה למשימה הלאומית להיפגש איתי, כי אני מוכן לעשות כל מה שנדרש ולהיכנס תחת האלונקה בדיוק לצורכי האחדות - **שלמה אייזיק** היקר אני פה בשבילך, אני פה בשביל הסוכנות והסוכנים ובראש מורם אסייע למען החשוב ביותר - קידום

פתוח לכולם

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



כנס אלמנטר
הכנס השנתי ה-15
בענף הביטוח הכללי

עדיף
מוסיפים לך ערך

כיצד לייצר חוויית שירות בהליך התביעה?

נקודות המפתח לשיפור רמת השירות של הסוכן למבוטח

כיצד ליישב תביעות בצורה נכונה ויעילה?

האם קיימים יתרונות לדיגיטל על השירות האישי ביישוב התביעות?

ניהול תביעות בראי החברות – מה המגמות המסתמנות בהליך?

רן גבאי

סמנכ"ל תפעול
ושירות, שגריר

עו"ד שלום סביון

משרד עורכי דין
חיים קליר ושות'

אפי כהן

מנכ"ל יונט
פתרונות

נויה חנוכה

סגנית מנהלת אגף מטה
תביעות רכב רכוש חובה
בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים

עו"ד עדי בן אברהם

מתמחה בתביעות ביטוח כנגד
חברות ביטוח וקרנות פנסיה



להרשמה לחצו כאן



עו"ד איילת ערוסי



ביטוחי בריאות

עדיף
 ביטוח | פנסיה | פיננסים

סל התרופות 2021 - האם די בכך? האם אנו יכולים לישון טוב בלילה?

הפער בין היקף התרופות שהוגשו לאלה שאושרו מלמד כי עוד ארוכה הדרך עד שנסמוך על סל הבריאות הציבורי בכל הקשור להצלת חיים | הפתרון הראוי נשאר אך ורק במסגרת פוליטת הביטוח לתרופות שאינן כלולות בסל הבריאות

הישראלי במועד הפקת הפוליסה. מהר מאוד השתנתה ההגדרה והורחבה, כך שיכוסו גם תרופות שרשומות במאגר התרופות במועד הצורך ובכפוף לכך שהפוליסה בתוקף.

בהמשך, חברות הביטוח הרחיבו את ההגדרה ולמדו להתמודד עם הסיכון, ואפשרו גם תרופות שרשומות במאגרי התרופות של מדינות אחרות.

כאן גם התווספה התערבות של המפקח על הביטוח אשר קבע הגדרה אחידה שכוללת בתוכה כיסוי לתרופות שרשומות במאגר התרופות של מדינת ישראל ו/או רשומות במאגר התרופות של מספר מדינות אחרות והוסיף לכך כיסוי גם לתרופות שהומלצו לשימוש במאגר פרסומים של גופים שונים - מחקריים או מסחריים, שמפורטים בהנחיה.

במקביל, חלה התקדמות מטאורית בעולם הרפואה אשר הביאה לקפיצת דרך גדולה מאוד. לשוק התווספו עשרות תרופות מתקדמות, תרופות ביולוגיות, אימונותרפיות ותרופות למחלות נוספות שאינן סרטן, כדוגמת טרשת נפוצה ועוד.

הצפת השוק בתרופות מתקדמות (עיין ערך הסערה שיצרה תרופת הקיטרודה בזמנו) יצרה לחץ על חברות הביטוח שהחלו אט אט להוסיף לביטוחים כיסוי לתרופות מכוח סעיף 29(ג).

הסעיף על פי פקודת הרוקחים, מתיר לייבא ארצה תרופה שאינה רשומה במאגר התרופות של מדינת ישראל ומאפשר לטפל בה בחולה ספציפי. וכך, גם השימוש בסעיף זה הגביר את השימוש בתרופות אלה.

היום, פוליסות הביטוח המכסות תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות מכילות בדרך של שיגרה גם כיסוי ל-29(ג), כאשר ההבדלים בין החברות השונות הוא בסכום הביטוח לסעיף זה. מרבית החברות מגבילות סעיף זה בהשוואה לסכום הביטוח הניתן לתרופות שאינן 29(ג).

העמיד בפוליסות מסוג זה יכול גם טיפולים נוספים בטכנולוגיות רפואיות מתקדמות, כדוגמת טיפולים גנטיים, שעלותם יקרה מאוד ויהפכו להיות חוד החנית ברפואת המחר.

עם השנים פוליסת התרופות שהייתה בעבר כיסוי נלווה לפוליסת ניתוחים וכיסיים אמבולטוריים, הופכה להיות גולת הכותרת שמעניקה כיסוי מציל חיים לשירותים רפואיים שעלותם גבוהה במיוחד ושאינם ללא ביטוח, סביר להניח לצערי, לעולם לא יוכל לקבלם.

* הכותבת הינה מנכ"ל בריאות מא' ועד ת'

ועדת סל התרופות שהתכנסה בשבוע שעבר הביאה לאישורן של כ-117 תרופות (שעלותן הכוללת נאמדת בכ-550 מיליון שקלים) מתוך כ-880 תרופות וטכנולוגיות (שעלותן הכוללת נאמדת ביותר מ-3 מיליארד שקלים).

הפער בין היקף התרופות שהוגשו לאלה שאושרו מלמדנו, כי עוד ארוכה הדרך מלהסתמך על סל הבריאות הציבורי בכל הקשור להצלת חיים. הפתרון הראוי נשאר אך ורק במסגרת פוליטת הביטוח לתרופות שאינן כלולות בסל הבריאות. כיסוי זה הופך להיות אחד ממרכיבי הביטוח הפרטי החשובים ביותר.

בוועדה ניסו לאזן בבחירת התרופות ובחרו מחד להכניס תרופות יקרות במיוחד, גם אם כמות החולים הנזקקים להם לא מאוד גדולה. מאידך, ניתן דגש מיוחד על טיפולים בסוכרת אשר הינה מחלה מאוד שכיחה באוכלוסייה. בין היתר גם הורחבו ההתוויות לטיפולים בחולי סרטן, הוכנסה תרופה למניעת עיוורון, בדיקות חדשות לסקר גנטי לאיתור מחלות גנטיות שונות, תרופה לטיפול בפרוסטטים קשים וכן, מכשירי שמיעה מתקדמים לילדים ועוד.

כמובן שיש לברך על כל תרופה הנכנסת לסל, בטח אם היא פונה לאוכלוסייה רחבה (כמו הסוכרת) ובטח אם היא נותנת מענה למחלות נדירות, גם אם אינן פוגעות באוכלוסייה רחבה.

אך, מעצם הצורך בבררנות מוקפדת על פיה נהגת הוועדה, אנו מבינים כי מאחורי התרופות שנותרות בחוץ, ישנם חולים אשר ידם אינה משגת לממן תרופות אלה, אלא אם הם מחזיקים בידיהם כיסוי פרטי לתרופות שאינן בסל הבריאות.

נתון חשוב נוסף הנסתר מעינו של האזרח גלום בזמינות התרופות לחולים ולהלן ההסבר: רוב התרופות והטכנולוגיות החדשות נכנסות לסל הבריאות לאחר פרק זמן שנע בין שלוש עד שש שנים מהמועד בו הן הופכות להיות זמינות לציבור החולים.

ראשית, בדרך כלל בשלוש השנים הראשונות התרופות קיימות, עדיין אינן רשומות כלל או רשומות במסגרות בודדות בלבד וניתנות לחולים או במסגרת של ניסויים קליניים או על בסיס עבודות ומחקרים שמעידים על יעילותן. שנית, התרופות נרשמות במאגרים הרשמיים של המדינות השונות ומרביתן גם ברישום התרופות של מדינת ישראל. בשלב הסופי, מרבית התרופות שהוכיחו את יעילותן, ייכנסו תוך פרק זמן כזה או אחר לסל הבריאות.

פוליסות לכיסוי תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות קיימות במדינת ישראל מזה כ-30 שנה ואולי אף יותר. בתחילת הדרך, הגדרת התרופה הייתה מאוד שמרנית וכוסו רק תרופות שרשומות במאגר התרופות

הבנו שדווקא בתקופה זו חשוב להרים...

אז הרמנו את סכום הביטוח

למיליון ש"ח בתרופות אקסטרה

ודאגנו לתקרה החודשית לתרופות
מיוחדות הגבוהה ביותר בשוק

רוצים לדעת עוד?

[לפרטים נוספים לחצו כאן <](#)

רשות שוק ההון תחייב את הגופים להציג בהר הביטוח מידע מפורט יותר בבריאות ובסיעוד

בריאות יצטרפו החברות להתייחס לסוגיה האם הפוליסה הקיימת למבוטח הינה מהסוג המתחדש מדי שנתיים | בסיעוד הן יצטרפו לדווח לממונה מידע על הכיסוי הסיעודי הניתן לחברי קופות החולים, בכל רובד בנפרד

סיעודי בנפרד. כמו כן, חברות הביטוח ידווחו בנפרד עבור כל רובד את מספר החודשים בגינם קיבל המבוטח תגמולי ביטוח. בהתאם, חברות הביטוח נדרשות לדווח את חודשי הזכאות שנותרו למבוטח לממש. בנוסף, חברות הביטוח נדרשות לדווח את גיל ההצטרפות עבור הרבדים החדשים זאת על מנת כדי שיהיה ניתן לקבוע את גובה דמי הביטוח.

לצד זאת, נקבע בחוזר כי חברות הביטוח יידרשו לשייך לפוליסת ביטוח בה המבוטח הוא קטין את פרטי ההזדהות של בניו לצורכי זיהוי, אחד לכל הפחות על מנת לאפשר גישה למידע המוצג בהר הביטוח בגין אותו קטין.

"כחלק ממדיניות רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון להגביר את שקיפות וזמינות המידע לציבור המבוטחים, וכדי לאפשר למבוטחים לרכוש או לעדכן את המוצרים הקיימים ברשותם בצורה מושכלת, הוקם ממשק אינטרנטי מרכזי, נגיש ופשוט לאיתור מוצרי הביטוח, הר הביטוח הממשק מאפשר למבוטחים לאתר בקלות ובמהירות מידע לגבי התיק הביטוחי שלהם אצל כל חברות הביטוח ולבחון את תנאי מוצרי הביטוח שברשותם. חוזר 'ממשק אינטרנטי לאיתור מוצרי ביטוח' מאפיין את הדרישות מחברות ביטוח לצורך הפעלת האתר. בין יתר הדרישות, נקבעו בחוזר סוגי מידע לגביהם נדרשת חברת ביטוח לדווח דיווח חודשי לרשות שוק ההון. מטרת תיקון זה, לקבוע סוגי מידע נוספים החייבים בדיווח על מנת לשפר את השירותים ורמת אבטחת המידע הניתנים למבוטחים באמצעות הר הביטוח ולהוסיף שירותים חדשים נוספים", הסבירו ברשות שוק ההון.

חברות הביטוח יידרשו להציג למבוטחים בביטוח בריאות וסיעוד מידע מפורט יותר בהר הביטוח, כך עולה מחוזר שפרסמה בימים האחרונים **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון**. בביטוח בריאות הפירוט יכלול תיאור מדויק יותר של הכיסוי וכן התייחסות האם הפוליסה הקיימת למבוטח הינה מהסוג המתחדש מדי שנתיים ושווקו לציבור החל מיום 1 בפברואר 2016. ההוראות כולן יחולו מה-1 ביוני 2021.

בביטוח הסיעודי יקבל המבוטח מידע הכרחי על חודשי ההמתנה בפוליסה, גובה תגמולי הביטוח ומשכם המקסימלי וכך יקבל למעשה תמונת מצב טובה יותר של הכיסוי הקיים לו. בנוסף כיום המידע עשוי ליצור אצל המבוטח רושם שקיים לו כפל ביטוחי כאשר בפועל פוליסות מסוימות משלימות זו את זו ותיקון זה צפוי לפתור בעיה זו. כמו כן הוסבר כי "כדי לספק למבוטחים מידע שיאפשר להם לקבל החלטה מושכלת אך לא כזו שתפגע בהם בטווח הארוך על חברות הביטוח לספק בעבור פוליסות סיעוד מסולקות את גובה ערכי הסילוק הספציפיים למבוטח ובעבור פוליסות סיעוד פעילות - האם ישנם ערכי סילוק אם לאו".

עוד התייחסו בפיקוח גם למידע שעל חברות הביטוח למסור בעקבות הרחבת הכיסוי הסיעודי בקופות החולים. כזכור, ב-12 ביולי 2020 פורסמו הוראות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) (ביטוח סיעודי קבוצתי לחברי קופת חולים) (תיקון), התש"ף - 2020 (להלן - הוראות הפיקוח) במסגרתן נקבע, בין היתר, כי קופות החולים יוכלו להציע למבוטחים שרכשו רובד בסיסי לרכוש פוליסת סיעוד קבוצתית לחברי קופות חולים הכוללת רובד מורחב או תוספת סכום ביטוח. בהתאם לכך, חברות הביטוח יידרשו לדווח לממונה את המידע עבור כל רובד

ענבל חברה לביטוח הקימה אתר חירום חדש

יריב נחמה, מנכ"ל ענבל: האתר יאפשר לנו להתמודד בהצלחה עם אירועי קיצון לאומיים

אירוע שמונע עבודה סדירה בשל מקרה קיצון במשרדי ענבל או בעת מצב חירום לאומי. אתר החירום עובד בשיטה של ניהול עצמי, כלומר השליטה באתר היא בידי הנהלת החברה.

מנכ"ל ענבל, **יריב נחמה**: "אתר החירום עומד בסטנדרטים הגבוהים ביותר. האתר יאפשר לנו להתמודד בהצלחה עם אירועי קיצון לאומיים ולהעניק לממשלת ישראל פתרון מקצועי, יעיל ואפקטיבי גם בעת מצבי חירום".



יריב נחמה / צילום: יח"צ

ענבל חברה לביטוח הקימה אתר חירום חדש באזור ירושלים. אתר החירום מחליף במצבי חירום את מערך המחשוב של החברה. במקרה הצורך הנהלת ענבל ועובדיה יעבדו באופן מלא ועצמאי באתר החירום.

ענבל חברה לביטוח נדרשת לאתר החירום על מנת לספק את שירותיה, שהוגדרו כחיוניים, גם במצבי אסון כגון מלחמה, רעידת אדמה, כשל טכנולוגי משמעותי וכדומה. העברת הפעילות לאתר החירום תיעשה בעת חירום בתוך זמן קצר ורק לאחר הוראה מפורשת של מנכ"ל ענבל. למשל, בעת

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

הקורונה היכתה בשוק הביטוח העולמי מהן ההשפעות על השוק הישראלי?

עמדתם הבלתי מתפשרת של מבטחי המשנה משפיעה על תנאי הביטוח בשוק הישראלי

מהן הסיבות לשינוי המשמעותי ומהן השלכותיו על פוליסות הביטוח של המבוטחים הישראליים?

הילה רוזנפלד

מנהלת אגף עסקים,
חוזי ופקולטטיבי,
שלמה חברה לביטוח

שרון שחם

מנכ"לית בטח תורן
סוכנות לביטוח

דיאנה ברזין

מנכ"ל משותף,
Aon Reinsurance Israel

עו"ד ליאת הר-טוב

חברת LHD,
יועצת ביטוח



להרשמה לחצו כאן



לשכת סוכני הביטוח: החלטת בית הדין מנוגדת לתקנון הלשכה

הנשיא רוזנפלד וחברי הוועד המנהל התומכים בו מבקשים מבית הדין הארצי של הלשכה הבהרות בקשר להחלטה בעניין עתירתו של אנגלמן, והעלו טענה לבעייתיות בהרכב בית הדין שדן בעתירות



ליאור רוזנפלד (משמאל) ויוסי אנגלמן / צילום: יח"צ

לעסוק בנושא הרגולציה. אולם בית הדין קבע כאמור כי עו"ד בן אברהם יהיה היועמ"ש היחיד. מלשכת סוכני הביטוח נמסר: "אנו לומדים את התגובה ובמקביל ממתינים לתגובת בית הדין, איך הגיע להחלטה אשר סותרת את התקנון ואז יחלט איך לפעול".

באשר לפל מסרה הלשכה: "בית הדין הוא 'קודש הקודשים' של גילדה מקצועית ועל כן פנינו לבית הדין לבקשת הבהרה היות וחשש חמור לניגוד עניינים עולה מהחלטת בית הדין המנוגדת לתקנון הלשכה. חשוב לנו לציין כי למרות 'חגיגות האופוזיציה' שהצליחה להדיח את יו"ר ועדת הכספים סמי זילכה, אנו נמשיך ונפעל אך ורק לקידום מעמד ופרנסת הסוכן, זו הסיבה שנבחרנו".

בתגובה לפנייה לבית הדין, נמסר מאנגלמן ומחברים בוועד המנהל המתנגדים לנשיא רוזנפלד: "מדובר בגיבוב של שטויות וגניבת דעת. כל עוד החלטות בית הדין היו לטובת הנשיא לא נטענה טענת ניגוד עניינים. אין ניגוד עניינים והנוגעים בדבר פועלים בשקיפות. דבר לא הוסתר מעינו של איש מעולם".

"יו"ר ועדת הכספים פרש אחרי שהנשיא הפקיר אותו, השתמש בו וברגע האמת נטש את נאמנותו ולא סיפק תשובות. יו"ר הוועדה טרם אמר ברבים את אשר על ליבו. לא בטוח שהנשיא ירווה נחת כאשר ידו לשעבר יחליט לומר את גרסתו. אנחנו מגני הלשכה ונאמנים לדרך של מנהל תקין, ישרה ואמירת אמת. לא אופוזיציה אלא הרוב השקט שנקעה נפשו המתרחש בניאוחו של הנשיא הנשען על רוב מקרי של קול אחד בוועד המנהל".

לשכת סוכני הביטוח מבקשת מבית הדין הארצי של הלשכה הבהרות בקשר לשתי ההחלטות שקיבל בתחילת השבוע (א') בעתירה שהוגשה בפניו. האחת - הוועד המנהל ימליץ על יו"ר ועדת הכספים, אך ההחלטה תהיה של המועצה הארצית של לשכת סוכני הביטוח, והשנייה - ללשכה יהיה יועץ משפטי אחד בלבד. הבקשה הוגשה על ידי נשיא הלשכה **ליאור רוזנפלד** והוועד המנהל של הלשכה. בין היתר התבקש בית הדין לדון מחדש בעתירה.

בפנייה לבית הדין הארצי נכתב בעניין בחירת יו"ר ועד הכספים, כי מצופה שבית הדין היה מפרט ומנמק כיצד התקבלה החלטתו, שכן מדובר בפרשנות ועל בית הדין להיות שקוף לאופן, לסיבות ולנימוקים להחלטתו. כך גם הבקשה להבהרה לגבי ההחלטה בענייניו של היועמ"ש, לגביה נטען כי היא אינה מנומקת ומפורטת.

את העתירה, על שני סעיפיה, הגיש **יוסי אנגלמן**, סגן נשיא הלשכה וחבר הוועד המנהל. בבקשה להבהרות נטען כי אחד מחברי בית הדין הארצי הוא **ירון פל מיענת סוכנות לביטוח**, שהינה שותפה של אנגלמן. לכן היה על פל להודיע לאב בית הדין כי הוא פסול מלשבת בהרכב שדן בעתירות. בקשר לטענה לניגוד עניינים, מצוין בבקשה כי תקנון בית הדין הארצי קובע כי "חבר בית הדין הארצי חייב לפסול את עצמו מלהשתתף בבירור, תביעה או קובלנה או ערעור - אם יש לו קשר, קירבה או יחס מיוחד לאחר המתדיינים או לעניין העומד לדיון".

בסיום הפנייה התבקש בית הדין להבהיר את החלטותיו, לקבוע כי פל מצוי בניגוד עניינים ולפיכך הוא מנוע מלדון בעתירה. לחילופין - לפסול את החלטותיו בשל ניגוד עניינים ולקיים דיון מחודש בהרכב חדש, בו פל לא ישתתף, וחברי בית הדין יצהירו כי אינם מצויים בניגוד עניינים. אנגלמן עתר לבית הדין נגד מינויו של **מאיר רוטברג** למחליפו של **סמי זילכה** כיו"ר ועדת הכספים. כאן קבע בית הדין כי בפני חברי המועצה הארצית יונחו המלצותיו של הוועד המנהל, שם יש לרוזנפלד רוב, אך ההחלטה הסופית תתקבל במועצה הארצית, שם מתנגדי הנשיא מחזיקים ברוב.

הנושא השני בו דן בית הדין היה רצונו של רוזנפלד למנות יועץ משפטי נוסף ללשכת סוכני הביטוח, אשר יתמקד בנושא עמותות והוא יתפקד לצדו של היועץ המשפטי של הלשכה, עו"ד **עדי בן אברהם**, שימשיך



דרכים

דרכים זגגות



דרכים

« הקליקו עכשיו ואנחנו בדרכים אליכם »

פתוח לכולם

יום ד' 24.02 | 2021
כנס דיגיטלי



כנס אלמנטר
הכנס השנתי ה-15
בענף הביטוח הכללי

עדיף
מוסיפים לך ערך

האם חדשנות היא מילת המפתח?

ישראל גרטי

יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח

נדב פסנדי

ראש החטיבה הפיננסית, אדקטי מחקר וייעוץ

יעל יריב

סמנכ"לית בכירה, מנהלת אגף ביטוח כללי-פרט, איילון

ירדן פלד

יזם ומומחה בתחום הטכנולוגיה והחדשנות בעולם הביטוח



מהם המוצרים החדשים שצפויים לנו בשנה הקרובה?

מי יהיה במרכז החדשנות המוצרית בביטוחי אלמנטר?

כיצד הסוכן משתלב בתנופת החדשנות של חברות הביטוח?

כיצד משכנעים את הדור הצעיר לרכוש ביטוח?

להרשמה לחצו כאן



אלייד רוכשת 4.9% ממנורה מבטחים פנסיה וגמל תמורת כ-129 מיליון שקלים

הרכישה משקפת שווי למנורה של 2.5 מיליארד שקלים | לאלייד אופציה להשקיע סכום נוסף תמורת הנפקת עד 4.9% נוספים מהון המניות של מנורה מבטחים, לפי שווי הון עצמי בסך 2.8 מיליארד שקלים

המונפק והנפרע של החברה, בדילול מלא. המשקיע ירכוש את המניות as is, למעט מצגים בסיסיים מקובלים. ההסכם בין הצדדים יכול תנאים נוספים מקובלים בהסכמים מסוג זה. זאת, כפוף לחתימה על הסכם מחייב בין הצדדים, וכן לעניין מימוש האופציה לאישור הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ככל שיידרש.

בכוונת הצדדים לפעול באופן מזורז לגיבוש וחתימה על הסכם מחייב ובהקדם האפשרי. הערכות החברה בקשר להסכם ההשקעה המוצע ופרק הזמן להשלמת המו"מ וחתימה על הסכם מחייב, הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. "הערכות אלה עשויות שלא להתממש או להתממש באופן ובמועדים שונים מכפי שמוערך על ידי החברה וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה, ובכלל זה, הסכמות האורגנים המוסמכים במשקיע והתקיימות תנאים מתלים אחרים להשלמת העסקה", הסבירו במנורה מבטחים.

דירקטוריון מנורה מבטחים ודירקטוריון מנורה מבטחים פנסיה וגמל החליטו לאשר הבנות שהושגו עם אלייד החזקות לחתימה על הסכם השקעה במנורה מבטחים פנסיה וגמל בסך של 128.8 מיליון שקלים, כנגד הקצאה של 4.9% מהון המניות המונפק והנפרע, בדילול מלא, של מנורה פנסיה וגמל. התמורה משקפת שווי של מנורה פנסיה וגמל בסך 2.5 מיליארד שקלים (לפני הכסף).

קבוצת אלייד הנה חברת החזקות ישראלית ותיקה הפועלת זה עשרות שנים בענפי הנדל"ן, האלקטרוניקה, התשתיות והרכב. בין אחזקות קבוצת אלייד נמנות - צ'מפיון מוטורס, אמקול, אלייד לוגיסטיקה, אוטודיל, אשטרום, ניופאן, מיניליין, מנהרות הכרמל ועוד.

בנוסף, תוענק למשקיע אופציה, לתקופה של 2.5 שנים, להשקיע סכום נוסף תמורת הנפקת עד 4.9% נוספים מהון המניות של החברה, לפי שווי הון עצמי בסך 2.8 מיליארד שקלים (לפני הכסף) בניכוי דיבידנדים שיחולקו ממועד ההשלמה ועד למועד מימוש האופציה, כפי שיוסכם בין הצדדים. בהנחה של מימוש מלא של האופציה תחזיק אלייד (לאחר מימוש האופציה) 9.56% מהון המניות

בית ההשקעות מור הפך להיות בעל עניין בבלנדר בהיקף של 5.06%

מנכ"ל בלנדר גל אביב: הבעת אמון חזקה בפעילותה של בלנדר ובהגשמת החזון שלנו להוות גוף פיננסי חדשני ומשמעותי באירופה וישראל



ד"ר גל אביב, מנכ"ל בלנדר / צילום: סיון פרג'י

בית ההשקעות מור הפך בתחילת השבוע (א') לבעל עניין בחברת בלנדר טכנולוגיות פיננסיות. בית ההשקעות מחזיק כעת בכ-372 אלף מניות, המהוות כ-5.06% מהחברה.

ד"ר גל אביב, מנכ"ל בלנדר טכנולוגיות פיננסיות: "אנו מברכים על כך שבית ההשקעות מור, משקיע מוסדי מוביל וצומח, הפך לבעל עניין בחברה. יש בכך הבעת אמון חזקה בפעילותה של בלנדר ובהגשמת החזון שלנו להוות גוף פיננסי חדשני ומשמעותי באירופה וישראל".

בחודש ינואר הונפקה בלנדר בבורסה בישראל, והיא חברת פינטק בינ"ל מובילה שנרשמה בבורסה בתל אביב. החברה זכתה לביקושי יתר וגייסה בתהליך ההנפקה כ-80.5 מיליון שקלים.

בלנדר הינה חברת פינטק בינלאומית המתמחה באשראי צרכני ובאשראי בנקודות מכירה. החברה עוסקת בפיתוח ותפעול מערכות ניהול אשראי וחיסכון בישראל ובחו"ל.



11:20 פאנל: ניהול סיכונים סייבר והפתרון הביטוחי האופטימלי



מנחה: ד"ר **נמרוד קוזלובסקי**, ראש מחלקת טכנולוגיה ורגולציה, הרצוג פוקס נאמן; מרצה ללימודי סייבר באוניברסיטת תל אביב
מוני ברזילי, מומחה סייבר, שותף, Cytactic LTD
 ד"ר **יעקב מנדל**, מרצה בכיר וראש המסלול ללימודי סייבר בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב
אתי חנון, סמנכ"ל, חתמת ראשית ומנהלת תחום מטה, חטיבת ביטוח כללי,
 כלל ביטוח ופיננסים
שלומי נחום, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הביטוח הכללי, מגדל חברה לביטוח

Case Study 11:55: זרקור על טיפול בתביעת סייבר
ריאיון 1X1 עם עו"ד רוני שידלובסקי, סמנכ"ל, מנהלת החטיבה המשפטית, סוכנויות פלורס ביטוח מראיון: עו"ד ארז קדם, יועץ ביטוח

ביטוחי עסקים וחדשנות בענף האלמנטר

12:10 פאנל: בצל הקורונה - השינויים בשוק הביטוח העולמי והשלכותיהם על השוק הישראלי



מנחה: עו"ד **ליאת הר-טוב**, חברת LHD, יועצת ביטוח **שרון שחם**, מנכ"לית בטח תורן סוכנות לביטוח **דיאנה ברזין**, מנכ"ל משותף, Aon Reinsurance Israel
הילה הזנפלד, מנהלת אגף עסקים, חוזי ופקולטטיבי, שלמה חברה לביטוח

12:35 ביטוח דירקטורים

עו"ד **שי רוזנבלום**, סמנכ"ל תחום Marsh, FinPro ישראל

12:45 ריאיון 1X1 עם מיקי קופל, מנכ"ל קופל גרופ מראיון: **יובל נוריאל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, עדיף תקשורת

12:55 עוברים לעולם מתקדם: החדשנות הטכנולוגית בתחום שירותי הביטוח

ריאיון 1X1 עם אייל גורן, מנכ"ל חברת Blue - ניהול נדקי מים ושירותי דרך וגרירה מראיון: **רוני ויינברגר**, עורך ראשי, עדיף

13:05 פאנל: השפעות התחרות והחדשנות על ביטוח אלמנטרי



מנחה: **ירדן פלד**, יזם ומומחה בתחום הטכנולוגיה והחדשנות בעולם הביטוח; בעלים - אריסטו - נגיעות זהב דיגיטליות
יעל יריב, סמנכ"לית בכירה, מנהלת אגף ביטוח כללי-פרט, איילון חברה לביטוח **ישראל גרטי**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח **נדב פסנדי**, ראש החטיבה הפיננסית, אדקייט מחקר ויועץ

13:35 ריאיון 1X1 עם ח"כ גדעון סער, יו"ר מפלגת תקווה חדשה מראיון: **רוני ויינברגר**, עורך ראשי, עדיף

13:50 פאנל: מדברים מהשטח - האתגרים של ערוצי הפצה



מנחה: **רוני ויינברגר**, עורך ראשי, עדיף
 עו"ד **אבישי אבנר**, סוכן ביטוח ובעלים של B-linked
מעין בר אור, סוכנת ביטוח ובעלים של סוכנות ישראל ביטוחים
חגי לנצט, קבוצת סאל, חבר ועדת הבריאות והסיעוד והוועדה הבין דורית בלשכת סוכני הביטוח
אלון דור, סוכן שותף בארביטראז' - פירמת שותפים לניהול פיננסי
יעל כהן, מנכ"ל ובעלים של אנשים פתרונות ביטוח

14:25 סיכום הכנס

*תכנית הכנס והלו"ז נתונים לשינויים

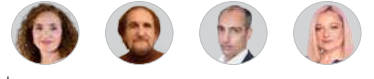


מנחה הכנס: **כפיר לוי**, מנכ"ל עדיף תקשורת

09:00 דברי פתיחה
רוני ויינברגר, עורך ראשי, עדיף

09:05 ענף הביטוח הכללי בראי הרגולטור
אוהד מעודי, סגן בכיר, האחראי על תחומי ביטוח כללי סוכנים ומטה, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

09:15 פאנל: מנהלים סיכונים: טיפול בקטסטרופות ביטוחיות



מנחה: **אירנה וייר**, אקטוארית ראשית, בעלי חברת actuit, חברה באגודת האקטוארים בישראל; לשעבר האקטוארית הראשית בחברת אי.די.איי **מוטי מור**, משנה למנכ"ל, מנהל תחום ביטוח כללי, הפניקס
פרופ' אודי מקוב, ראש תכנית לימודי האקטואריה, אוניברסיטת חיפה
גלית כהן, סמנכ"לית תכנון, מדיניות ואסטרטגיה, המשרד להגנת הסביבה

09:40 ריאיון 1X1 עם ח"כ עודד פורר, יו"ר ישראל ביתנו; יו"ר השדולה לעסקים קטנים ובינוניים מראיון: **רוני ויינברגר**, עורך ראשי, עדיף

09:50 מגמות בפניות הציבור
 עו"ד **יפעת ששון**, מנהלת פניות הציבור, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

10:00 פאנל: כיצד מתייעלים בהליך ניהול התביעות



מנחה: עו"ד **עדי בן אברהם**, מתמחה בתביעות ביטוח כנגד חברות ביטוח וקרנות פנסיה **נויה חנוכה**, סגנית מנהלת אגף מטה תביעות רכב רכוש חובה בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים
אפי כהן, מנכ"ל יונט פתרונות
 עו"ד **שלום סביון**, משרד עורכי דין חיים קליר ושות' **רן גבאי**, סמנכ"ל תפעול ושירות, שגריר

10:30 טקס הוקרה
 עו"ד **אריה אריאלי**, סמנכ"ל בכיר, המשנה ליועץ המשפטי הראשי, הפניקס

מס' עד ר' - המדריך להגנה על העסק ולניהול משבר סייבר

10:35 אתגרי הסייבר: שיח רגולציה



מנחה: **שלומי הדר**, שותף במשרד ג'ון גבע, הדר ושות' - עורכי דין ומגשרים **עמית גל**, סגן בכיר לניהול סיכונים וסולבנס, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון
 עו"ד **עלי קלדרון**, מנהל מחלקת איכיפה, הרשות להגנת הפרטיות **שני שרביט**, סמנכ"לית בכירה מדיניות, מערך הסייבר הלאומי

11:00 סיכונים סייבר, ניהול משברים והגנות ביטוחיות: את הקרב הזה אי אפשר להפסיד
ריטה בעל-טכסא, עו"ד ומגשרת, מומחית לביטוח סייבר ודירקטורים VS עו"ד **נוי ארז**, מנכ"ל משותף, קריטיקל אימפקט בע"מ, מומחה בניהול משברי סייבר ומו"מ

פתיחת שנה חיובית לפוליסות המשתתפות ברווחים

תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה ינואר 2021	תשואה מתחילת 2021	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2021	היקף נכסים דצמבר *2020
כלל - קרן "	1.43%	1.43%	7.45%	19.13%	37.79%	37,902	37,376
הפניקס - קרן "	1.26%	1.26%	8.12%	21.64%	45.45%	31,122	31,087
מגדל - קרן "	1.14%	1.14%	6.27%	18.05%	38.39%	70,326	69,500
מנורה - קרן "	1.14%	1.14%	4.21%	14.49%	32.16%	12,377	12,274
איילון - קרן "	1.06%	1.06%	6.37%	16.00%	32.88%	1,805	1,787
הכשרה - קרן "	0.97%	0.97%	11.17%	24.06%	40.15%	1,805	1,807
הראל - קרן "	0.97%	0.97%	5.68%	15.90%	37.24%	23,200	22,997
ממוצע	1.14%	1.14%	7.04%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה ינואר 2021	תשואה מתחילת 2021	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2021	היקף נכסים דצמבר *2020
כלל - כללי	1.37%	1.37%	7.33%	18.31%	35.60%	9,016	8,721
הפניקס - כללי	1.23%	1.23%	8.50%	20.91%	43.10%	12,666	12,385
מנורה - קרן "	1.14%	1.14%	4.21%	14.49%	32.16%	10,786	10,677
מגדל - כללי	1.07%	1.07%	6.58%	16.52%	34.54%	32,328	31,962
איילון - כללי	1.01%	1.01%	5.75%	14.34%	29.45%	1,249	1,240
הראל - כללי	0.89%	0.89%	5.13%	14.16%	34.71%	20,897	20,698
הכשרה - כללי	0.77%	0.77%	9.38%	22.21%	37.60%	3,104	3,020
ממוצע	1.07%	1.07%	6.70%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

הפוליסות הישנות השיגו תשואה ממוצעת של 1.14% והישנות 1.07% | כלל ביטוח הקדימה את האחרות עם תשואה של 1.43% בפוליסות הישנות ו-1.37% בחדשות

הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות, פתחו את שנת 2021 עם תשואות חיוביות. הישנות רשמו בינואר תשואה ממוצעת של 1.14% והחדשות השיגו תשואה ממוצעת של 1.07%. את התשואות מובילה בשני המסלולים **כלל ביטוח**, שהשיגה בפוליסות הישנות תשואה של 1.43% ובחדשות היא רשמה תשואה של 1.37%. **הפניקס** מדורגת שנייה בשני המסלולים לאחר שרשמה בחודש הראשון של 2021 תשואה של 1.25% בישנות ו-1.23% בחדשות. **מגדל ומנורה מבטחים** מדורגות יחד במקום השלישי עם תשואה של 1.14% בפוליסות הישנות. מנורה שלישית בפוליסות החדשות עם תשואה זהה לזו שרשמה בפוליסות הישנות. כלל החברות רשמו ב-12 החודשים האחרונים תשואה ממוצעת של 7.04% בפוליסות הישנות ו-6.70% בחדשות. **הכשרה** בולטת מעל האחרות שתשואה ל-12 החודשים האחרונים עם 11.17% בישנות ו-9.38% בחדשות. הפניקס שנייה בשני המסלולים: 8.12% בישנות ו-8.50% בחדשות, לפני כלל ביטוח שמדורגת שלישית בשני המסלולים, עם 7.45% בישנות ו-7.33% בחדשות.

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

עוד מגוון שירותים חדשים:

פסיכולוג online
ייעוץ בשיחת וידאו תוך 48 שעות

ייעוץ תרופתי
תוך שעותיים

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

כלל מובילה את פתיחת השנה החיובית של קרנות הפנסיה

קרנות הפנסיה השיגו בינואר תשואות ממוצעות חיוביות - 1.10% במסלול עד גיל 50 ו-1.04% במסלול לגילי 50-60 | כלל ביטוח בלטה עם תשואות של 1.44% (עד גיל 50) ו-1.31% (גילי 50-60)

במסלול לגילי 50-60. הפניקס אקסלנס השיגה 1.24% (עד גיל 50) ו-1.17% (גילי 50-60).

כלל ביטוח מובילה גם בתשואה ל-12 החודשים האחרונים במסלול עד גיל 50 - 8.89%, לפני הפניקס אקסלנס 8.17% ואלטשולר שחם 8.00%. במסלול לגילי 50-60 מובילה איילון מיטב דש בתשואות ל-12 החודשים האחרונים עם 7.96%, לפני כלל ביטוח 7.69% והפניקס אקסלנס 7.25%. התשואה הממוצעת ל-12 החודשים האחרונים: 7.31% במסלול עד גיל 50 ו-6.26% במסלול לגילי 50-60.

קרנות הפנסיה החלו את שנת 2021 עם תשואות חיוביות. במסלול עד גיל 50 נרשמה בחודש ינואר תשואה ממוצעת של 1.10% ובמסלול לגילי 50-60 התשואה הממוצעת היא 1.04%. את הקרנות, בשני המסלולים, מובילה כלל ביטוח עם תשואה של 1.44% במסלול עד גיל 50 ו-1.31% במסלול לגילי 50-60.

קרנות הפנסיה של מנורה מבטחים והפניקס אקסלנס מדורגות במקום השני והשלישי בהתאמה בשני המסלולים. מנורה מבטחים רשמה בינואר תשואה של 1.30% במסלול עד גיל 50 ו-1.19%

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה ינואר 2021	תשואה מתחילת 2021	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2021	היקף נכסים דצמבר *2020
כלל מקיפה 50-60	1.31%	1.31%	7.69%	19.19%	33.40%	3,096	2,988
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2035	1.19%	1.19%	5.20%	17.01%	37.03%	5,509	5,360
הפניקס אקסלנס לבני 50 עד 60	1.17%	1.17%	7.25%	18.44%	-	1,618	1,529
מגדל מקפת אישית 50-60	1.05%	1.05%	6.67%	16.94%	-	2,206	2,108
אלטשולר שחם 50-60	1.03%	1.03%	6.74%	21.14%	45.23%	2,048	1,824
פסגות מקיפה 50-60	1.03%	1.03%	4.38%	13.66%	26.31%	391	380
הלמן-אלדובי מקיפה 50-60	1.00%	1.00%	4.52%	16.59%	26.90%	564	542
הראל ילדי שנות ה-60	0.80%	0.80%	6.03%	16.01%	35.39%	2,709	2,613
איילון מיטב דש 50-60	0.75%	0.75%	7.85%	19.80%	34.38%	3,925	3,888
ממוצע	1.04%	1.04%	6.26%				

מקור: דיווחי החברות

*במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה ינואר 2021	תשואה מתחילת 2021	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר *2021	היקף נכסים דצמבר *2020
כלל מקיפה 50 ומטה	1.44%	1.44%	8.89%	21.22%	40.92%	12,179	11,775
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	1.30%	1.30%	6.52%	18.98%	41.53%	5,641	5,510
הפניקס אקסלנס לבני 50 ומטה	1.24%	1.24%	8.17%	21.68%	44.09%	23,466	22,898
אלטשולר שחם 0-50	1.23%	1.23%	8.00%	24.87%	55.38%	13,794	13,007
מגדל מקפת אישית עד 50	1.15%	1.15%	7.79%	18.44%	34.10%	10,590	10,255
הלמן-אלדובי מקיפה 50 ומטה	1.04%	1.04%	5.47%	19.21%	32.32%	2,992	2,906
פסגות בני 50 ומטה	1.00%	1.00%	6.13%	17.97%	36.27%	2,358	2,344
הראל לבני 50 ומטה	0.78%	0.78%	6.87%	16.91%	39.96%	16,589	16,165
איילון מיטב דש 0-50	0.73%	0.73%	7.96%	20.35%	42.45%	8,201	8,086
ממוצע	1.10%	1.10%	7.31%				

מקור: דיווחי החברות

*במיליוני שקלים

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 והפיננסים

מנורה מבטחים ביטוח: עשרות סוכנים חדשים שהצטרפו למחוז דן והדרום השתתפו בכנס דיגיטלי

חני אסלן, מנהלת המחוז: קיום כנס מסוג זה מאפשר לנו לשמור על קשר רציף ועשייה, לצד הנגשת תכני למידה ומיומנות מקצועיות

מכירות סוכנים, **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אגף ביטוחי בריאות **יואב הורוביץ**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח חיים, את הדגשים החשובים בעבודה היום יומית מול כל אגף בתחומי **יעל זאבי**, **ציפי אבירם קינן**, **נעמה כהן**, **ורד עמנו אמסלם**, **עופר הרץ ויעל נסים גליק** התייחסו לחשיבות שיתוף הפעולה הפורה בין הסוכנים לבין החברה, שתפקידו לייעל ולהקל על העבודה המשותפת בין שני הצדדים.

גיורג דיק, מנהל מכירות במחוז דן והדרום, אמר לסוכנים כי הם יהוו כבסיס להמשך הצמיחה במחוז, הודה למפקחים שמלווים את הסוכנים ואיחל המשך הצלחה מרובה בעשייה המשותפת.

מחוז דן והדרום **במנורה מבטחים ביטוח** קיים כנס היכרות בזום עבור עשרות סוכנים חדשים שהצטרפו לאחרונה למחוז. ממנורה מבטחים נמסר כי הכנס היה מוצלח וכי צפויים כנסים נוספים בעתיד.

את הכנס פתחה **חני אסלן**, סמנכ"ל בכירה ומנהלת מחוז דן והדרום, אשר בירכה את הנוכחים והנוכחות. בנוסף, ציינה אסלן את חשיבות הקשר האישי של מחוז דן והדרום במהלך העבודה השוטפת עם הסוכנים. "קיום כנס מסוג זה מאפשר לנו לשמור על קשר רציף ועשייה פורה, זאת לצד הנגשת תכני למידה ומיומנות מקצועיות גם בימים מורכבים אלו", אמרה.

בכנס הציגו מנהלי האגפים, **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף

מגדל תקיים עם עמותת נשים לגופן וג'וינט ישראל אשל כנס בנושא נשים בזקנה

הכנס, כחלק מהמעורבות החברתית של קבוצת מגדל, יעסוק באפשרויות ובאתגרים שצומחים מהחיבור בין מגדר לזקנה | הכנס ייפתח בתערוכה וירטואלית ויכלול הרצאות ודיונים בחדרי שיח

הפועלת לקידום בריאות ורווחה של נשים, סדנאות לנשים זקנות (ההגדרה המקובלת גם בשיח המקצועי לגיל השלישי). הסדנאות מתקיימות בקבוצות של 15-20 נשים אשר נפגשות אחת לשבוע ומקיימות סדרה של 6-8 מפגשים, העוסקים בנושאים ייחודיים מעולמן של נשים זקנות כגון: דימוי גוף, אכילה ותזונה, פעילות גופנית מיטיבה, בריאות נפשית ורגשית, יחסים בתוך המשפחה, התמודדות עם אובדן ושכול, מודעות לזכויות רפואיות ועוד. הסדנאות מתקיימות בעיקר בעבור נשים מפריפריה גיאוגרפית, מגזר חרדי, מגזר ערבי, עולות חדשות, מגזר בדואי ועוד".

ענת עופרי, מנהלת המעורבות החברתית בקבוצת מגדל: "נוכח לנו לגלות כי בסדנאות שאנו מקיימים בשנים האחרונות נצבר ידע רב מאוד. מאידך, יש חוסר בידע מקצועי ואקדמי רלוונטי לעולמות הזקנה. הכנס שנקיים ב-23 בפברואר מיועד לגורמי רפואה מקצועיים, אנשי אקדמיה, ארגונים חברתיים, נציגי משרדי ממשלה ורבים אחרים והוא נועד לשפוך מעט אור על התהליכים וההתמודדויות השונות המהוות את מנת חלקן של נשים בגיל הזקנה ומתוך מטרה שהמערכת תפתח כלים טובים יותר להתמודדות עם אתגרים אלה. אנו מקווים כי הכנס יהווה קרקע פורייה לפרויקטים ותהליכים חדשים בתחום".

כנס בנושא "נשים בזקנה - מחשבות מסלול מחדש", יערך בשבוע הבא. את הכנס מובילים **מגדל בקהילה**, פעילות המעורבות החברתית של קבוצת מגדל, יחד עם עמותת **נשים לגופן וג'וינט ישראל אשל**. הכנס כולל מספר הרצאות מרכזיות ודיונים בחדרי שיח. הכנס ייפתח בתערוכה וירטואלית בנושא "זקנה במבט ישר: נשים זקנות באמנות" ויתקיים אונליין ביום שלישי הבא, 23 בפברואר. לדברי המארגנים, מדובר על כנס ייחודי שמטרתו לדון בחיבורים, באתגרים, בקשיים ובאפשרויות שצומחים מההצטלבויות שבין מגדר לזקנה. כוונת המארגנים, שהכנס יהווה נקודת פתיחה לפרויקטים עתידיים בתחום.

בין נושאי ההרצאות: 'גילנות ומגדר נשי'; 'הזדקנות מיטיבה'; 'תקראו / אל תקראו לי זקנה' ועוד. באירוע יוקדש זמן מיוחד לסוגיות מרכזיות בחיי נשים בזקנה וזאת במסגרת שישה חדרי שיח נפרדים שיעסקו בנושאים מגוונים, בהם נשים ופרישה, בנות משפחה המשמשות כמטפלות, מיניות בזקנה, מסע בין ממדי הבריאות שלנו בזקנה ועוד. "הכנס מהווה נדבך חשוב בפעילות שמבצעת מגדל בקהילה לקידום רווחה ואיכות חיים של אנשים בגיל השלישי והרביעי ומציע התייחסות מיוחדת להיבטים מגדריים של הזדקנות", מציינים במגדל ומוסיפים: "מזה מספר שנים מקיימות מגדל בקהילה ועמותת נשים לגופן,

בריאות מא' ועד ת' והיחידה לסוכני ביטוח מקבוצת ד"ר אודי פרישמן התמזגו למיזם משותף בתחומי בריאות וחיים

המטרה: לאפשר לסוכני הביטוח להתרכז במכירות ולהעניק ללקוחות שלהם שירות מקצועי ויעיל, תוך העצמת הסוכן והשארתו בתמונה לכל אורך התהליך



עו"ד איילת ערוסי

"המטרה היא פשוטה", מסביר איבן, "כמי שמשרתים ומסייעים לאלפי סוכני ביטוח, רצינו להקים מיזם שמצד אחד יאפשר לסוכני הביטוח להתרכז במכירות ומצד שני ייתן ללקוחות שלהם שירות מקצועי ויעיל תוך העצמת הסוכן והשארתו בתמונה לכל אורך התהליך. אנחנו נדאג שהלקוחות שלו יקבלו שירות מקצועי, יעיל ומנוסה ונאפשר לסוכן להתרכז בעבודת המכירה בראש שקט".

ד"ר פרישמן: "שנים רבות אני חולם להרים פרויקט כזה. אני מחפש הרבה זמן את השותף הנכון לתהליך. כמי שנמצא בחזית המאבק עבור סוכני הביטוח, אני בטוח שהחברה החדשה תסייע להם רבות ותאפשר להם בעזרתנו להמשיך ולתת שירות מצוין לכל אזרחי המדינה. אני שמח על שיתוף הפעולה עם איילת ושני ומזמין את סוכני הביטוח ליצור קשר וליהנות מהשירות".

חברת **בריאות מא' ועד ת'** של עו"ד **איילת ערוסי ושני קוקיא-טל** חברה ליחידה לסוכני ביטוח מקבוצת ד"ר **אודי פרישמן** בניהולו של **מני איבן**. נמסר כי מטרת המיזם המשותף היא לאפשר לסוכני הביטוח טיפול נכון מקצועי ויעיל בתביעות בריאות וחיים.

"טיפול בתביעות הוא ספינת הדגל של סוכן הביטוח. זה המקום בו מראה הסוכן את יכולותיו ובו הלקוח אשר שילם ממיטב כספו מקבל את הסיוע הכלכלי לו הוא זקוק. הדבר מקבל משנה תוקף בתביעות בנושא בריאות בו הלקוח זקוק לניתוח מורכב או לתרופה יקרה או אפילו לייעוץ עם רופא מומחה. יחד עם זאת, טיפול בתביעות צורך משאב זמן יקר מאוד ומסית את עבודת הסוכן מיכולתו לפגוש לקוחות חדשים ולהמשיך בשירותי המכירה של מוצרים חדשים ללקוחות קיימים", מוסבר בהודעה על המיזם.

"בדיוק כן אנחנו נכנסים לתמונה", אומרת עו"ד ערוסי מבעלי החברה ואשת ביטוח ותיקה בתחום התביעות. "כאשר הקמנו את החברה וחברנו לד"ר פרישמן חשבנו בדיוק על הנושא הזה, על היכולת שלנו לאפשר לסוכן להתרכז במכירת ביטוחים חדשים תוך כדי שהוא אינו מזניח את הטיפול בתביעות, אלא להיפך".

"טיפול בתביעות, בעיקר בתחום בריאות וחיים, דורש מקצועיות רבה ורגישות גדולה. לא פעם סוכן הביטוח לא ער לכל המסמכים שצריך להגיש על מנת לטפל בתביעה או שהוא טרוד בדברים אחרים", אומרת שני קוקיא-טל ומוסיפה: "כמי שעוסקת בטיפול בתביעות שנים רבות הן בחברות ביטוח והן עבור סוכני ביטוח, רכשנו איילת ואני ניסיון רב בטיפול נכון ויעיל בתביעה, כזה שייתן מענה יעיל ללקוח לא פחות מאשר סוכן הביטוח ואף יותר".

הולכים בשביל הלקוחות שלכם הכי רחוק



הכי רחוק. עכשיו זה נראה הכי רחוק שיש, אבל יום אחד העולם יחזור לעצמו והלקוחות שלכם יחזרו לטייל בעולם, וכשזה יקרה הם ירצו לדעת שהם בידיים טובות, שיש להם על מי לסמוך, הם ירצו ביטוח נסיעות שילך בשבילם הכי רחוק.

ספורטקארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, החברה המבטחת דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ.



ועד עובדי AIG:

"אחרי כמעט שנה של עבודה מהבית – הגיע הזמן להסדרה"

כ-200 עובדים לא העניקו שירות ומענה טלפוני במחלקות כמו רכב, תביעות, משכנתא, חידושים ועוד | סקר שביצע הוועד גילה ש-70% מהעובדים רוצים לעבוד מהמשרד ומהבית יחד | AIG: נתנו מענקים והצענו תוספות שכר



שביתת עובדי AIG | צילום: ועד עובדי AIG

עובדים בחברת AIG החלו בתחילת השבוע (א') בשביתה. מוועד העובדים נמסר כי כחלק מאתם עיצומים לא ניתן מענה טלפוני במחלקות השונות של החברה במהלך כל יום העבודה. יו"ר ועד עובדי AIG, **תומר מלול**, אמר כי "זוהי רק יריית הפתיחה. עובדי החברה כורעים תחת הנטל הכספי והמקצועי בגין עבודה מהבית באופן רצוף במשך שנה שלמה".

במסגרת העיצומים הארגוניים העובדים לא העניקו שירות ומענה טלפוני ללקוחות במחלקות החברה כמו רכב, תביעות, משכנתא, חידושים ועוד. AIG הינה החברה היחידה בענף הביטוח והפינסים שבה מבוצעת מהבית כלל העבודה ומשרדיה סגורים לחלוטין באופן רצוף, מאז פרוץ המגיפה בישראל במרץ 2020.

בחודש אוגוסט האחרון הוכרז סכסוך עבודה בחברה, אולם בוועד העובדים מציינים כי הם "בחרו שלא לנקוט עיצומים ארגוניים ולהמשיך בתהליך המו"מ מתוך שאיפה להגיע להבנות עם ההנהלה בגין החזר הוצאות על עבודה מהבית הכוללות בין היתר חשמל, אינטרנט וסלולר וציוד משרדי שלא סופק במלואו".

בוועד מציינים עוד כי בסקר מיוחד שנערך בקרב עובדי החברה בחודש החולף עולה כי רוב מוחץ של העובדים, יותר מ-70%, מעוניינים לחזור ולעבוד מהמשרדים באופן משולב עם עבודה מהבית. בוועד העובדים טוענים כי למרות זאת, הנהלת החברה מסרבת בתוקף לדון

על אפשרות זו, למרות מבצע החיסונים. מ-AIG נמסר בתגובה: "חברת AIG רואה בעובדיה נכס, במיוחד בתקופה מאתגרת זו, וממשיכה לתמוך לאורך כל התקופה בצרכיהם הכלכליים, הלוגיסטיים והרגשיים. החברה בחרה מיוזמתה לתת מענקים שונים במהלך תקופת העבודה מהבית, ואף הציעה תוספות שכר הולמות וראויות לשנה הקרובה, עניין שאינו שכיח בעת הזו. בניגוד לנטען, מרבית עובדי החברה, כולל מחלקותיהם של חברי הוועד עצמם, עובדים כרגיל ומעניקים שירות ללקוחותיה".

הכשרה קיימה וובינר לסוכני הפינסים: מסכמים את 2020 ומביטים ל-2021

זיו ורטהיימר, מנהל החטיבה הפינסית ומערך בטט אינווסט, הודה לסוכני הביטוח ואמר להם שהם השותפים לדרך ולהצלחה



מימין: רועי קדוש וזיו ורטהיימר

כ-400 סוכני פינסים השתתפו בוובינר שקיים **זיו ורטהיימר**, מנהל החטיבה הפינסית ומערך בטט אינווסט של **הכשרה חברה לביטוח**, לסיכום השנה החולפת בשוקי ההון ובבסט אינווסט, ולמה שצפוי בשנת 2021.

את המפגש פתח ורטהיימר, שהודה לסוכני הביטוח ואמר להם שהם השותפים לדרך ולהצלחה במיוחד לאור גיוסי שיא בבסט אינווסט בסיכום שנת 2020. לאחר סקירת השנה המשיך ורטהיימר ועדכן את הסוכנים על אחת מהבשורות החשובות של השנה בבסט אינווסט: השקת מערכת תהליך הפקה דיגיטלית. נמסר כי מערכת ההפקה החדשה היא מערכת בלעדית וייחודית לבסט אינווסט.

רועי קדוש, סמנכ"ל ההשקעות הראשי בחברה ומי שמנהל את המסלול הכללי של בטט אינווסט, סקר את שוקי ארה"ב אירופה וישראל, התייחס אל מצב שוק ההון בעקבות משבר הקורונה והמשיך

בסקירת המגמות שעתידות לדעתו לתפוס את החלק המשמעותי בתיקי ההשקעה בשנת 2021.

חדש על המדף

פינסים | פינסים

הראל השיקה קרן מחקה שעוקבת אחר ביצועי תחום הבריאות הדיגיטלית - בעקבות ההאצה בשימוש באמצעי רפואה מרחוק

בהראל מסבירים: הבריאות הדיגיטלית מקצרת זמני המתנה לרופאים, מאפשרת טיפול מהיר וזול יותר למי שגר רחוק מהמרפאה או בפריפריה ואינה צפויה להיעלם גם אחרי הקורונה



ירון דייגי, מנכ"ל הראל קרנות נאמנות (מימין) וטל קדם, מנכ"ל הראל פינסים / צילומים: מיה כרמי-דרור

בלבד לפני עידן הקורונה. להערכת מחלקת המחקר בהראל, הגידול בפעילות הבריאות הדיגיטלית לא תסתיים אחרי הקורונה וזאת מאחר שיש סיבות נוספות התומכות בתחום זה. "הבריאות הדיגיטלית מקצרת זמני המתנה לרופאים, כאשר על רקע תהליך הזדקנות האוכלוסייה המגמה הזו לא צפויה להיעלם אחרי הקורונה. בנוסף, בריאות דיגיטלית מאפשרת לנו טיפול מהיר וזול יותר, במיוחד למי שגר רחוק מהמרפאה או ממרכזי הערים הגדולים - והדבר תואם את מגמת המעבר של אנשים רבים למגורים בפריפריה שהחלה בתקופת הקורונה. גורם נוסף התומך במעבר לצריכה גבוהה יותר של רפואה דיגיטלית הוא החשש של אזרחים להיחשף לסיכונים הנובעים מחשיפה למחלות שונות בסביבת רופאים", מסבירים בהראל.

הראל קרנות נאמנות השיקה קרן מחקה חדשה שעוקבת אחד מדד המורכב ממניות של חברות בינלאומיות בתחומי הבריאות הדיגיטליות: 'הראל (D4) Hft אינדקס בריאות דיגיטלית'.

"מגפת הקורונה הובילה להאצה מאסיבית בשימוש באמצעי רפואה מרחוק או במלים אחרות בריאות דיגיטלית. בדיוק כמו מגמת המסחר המקוון או המעבר לעבודה ולמידה מהבית, גם בתחום הבריאות אנחנו רואים מעבר מאוד מהיר לתהליכים דיגיטליים שהיו צפויים לקרות רק בעוד כמה שנים. בכל התחומים האלה, מה שמניע את התהליכים מעבר לקורונה - זו הטכנולוגיה. במטרה לאפשר למשקיעים ליהנות מהמגמות המרכזיות בתחום זה, הושקה הקרן החדשה", נמסר מהראל.

בהראל מסבירים כי מדד אינדקס בריאות דיגיטלית כולל 36 מניות ממגוון רחב של תחומים. בין היתר, חברות שמפתחות ומייצרות מכשור רפואי דיגיטלי, מערכות טכנולוגיות לניתוח נתוני בריאות, חברות המספקות שירותים דיגיטליים לתחום הבריאות, שירותי רפואה מקוונת ועוד. הראל מעריכה כי בשנים הקרובות צפויה צמיחה משמעותית בפעילות בתחום, ולכן השוק נמצא בנקודת כניסה נוחה לסקטור.

עוד מוסיפים בחברה, כי מסקר שערכה חברת הייעוץ העולמית מקינזי עולה שבארה"ב זינק שיעור השימוש של חולים המשתמשים בשירותים דיגיטליים כדי להחליף ביקור פיזי אצל הרופא מ-11% ב-2019 לכ-46% ב-2020. ספקי השירותים רשמו זינוק במכפלות של בין 50 ל-175 במספר החולים שהם נותנים להם שירות. במקינזי מעריכים כי ההכנסות של תחום הבריאות הדיגיטלית בארה"ב לבדה עשויה להגיע לכ-250 מיליארד דולר בשנה, לעומת 3 מיליארד דולר

דרכים השיקה שירות טעינה לרכבים חשמליים

השירות מאפשר למנויים לקבל את השירות במקרי חירום בהם רכבם נתקע לאחר שהסוללה התרוקנה במהלך הנסיעה

בדרכים ומוסיפים: "בדיוק בנקודה זו נכנסת דרכים שירותי דרך וגרירה ומאפשרת מתן שירותי טעינת הרכב בדרכים במקרה שסוללת הרכב התרוקנה. במציאות שבה הרכבים החשמליים מחליפים את הרכבים הקונבנציונליים, דרכים חיפשה ומצאה פתרון לאתגר טעינת רכבים חשמליים בדרכים".

דני בר, מנכ"ל דרכים: "מדובר בצעד מבורך למען בעלי רכבים חשמליים. דרכים הינה החברה הראשונה בענף שמשקיעה פתרון טעינה לרכבים מסוג זה שנתקעים בדרכים עקב סוללה שהתרוקנה. כהרגלנו, נמשיך במציאת פתרונות וערכים מוספים ללקוחותינו בכל עת".

דרכים שירותי דרך וגרירה השיקה לאחרונה שירות חדש, 'אנרגי פלוס', המאפשר למנויים אשר רכשו את השירות לקבל שירותי טעינה במקרי חירום בהם רכבם נתקע בדרך עקב חוסר טעינה.

"אחד החסמים העיקריים ברכישת רכב חשמלי הינו טווח הנסיעה. רכבים חשמליים המשווקים כיום הינם בעלי טווחי נסיעה שונים. רוכשים פוטנציאליים רבים מתלבטים האם לרכוש רכב חשמלי בשל מגבלת ק"מ הנסיעה של הרכבים הללו וכן מפריסה מוגבלת של תחנות הטעינה ולעיתים כדי לטעון את הרכב, על הנהג ברכב לנסוע עשרות קילומטרים עד עמדת טעינה קרובה" מסבירים

לשכת סוכני הביטוח בישראל



Welcome

חוברת ההטבות הבלעדיות
למצטרפים חדשים וחבר לשכה המביא חבר חדש
ללשכת סוכני הביטוח בישראל



חדש!

לצפייה בחוברת ההטבות לחצו כאן



ביטוח עולמי / אורי שלזינגר



אירופה: הקורונה צפויה 'לדחוף' את ביטוחי הרכב לפי דרישה בעקבות כלכלת הגיג

המגפה העולמית הביאה לעלייה בשינוע סחורות ויצרה דחיפה משמעותית לכלכלה לפי דרישה

סך פרמיות ביטוח רכב בכלכלת גיג האירופית	2015	2020	2025	2030
אלפי אירו	€48,037	€230,802	€588,078	€778,910
משלוחי מזון				
שיעור הצמיחה השנתי המשולב [CAGR]		37%	21%	6%
נהיגת מוניות	€1,301,301	€1,763,700	€2,014,037	€2,398,682
שיעור הצמיחה השנתי המשולב [CAGR]		6%	3%	4%
שילוח	€653,741	€1,150,645	€1,919,019	€2,635,439
שיעור הצמיחה השנתי המשולב [CAGR]		12%	11%	7%
סך הכל	€2,003,079	€3,145,147	€4,521,134	€5,813,031

של הנהגים לשלם פרמיות גבוהות ותדירות וחומרת תביעות גבוהה. מרבית המבטחים המסחריים אינם ערוכים למתן ביטוחים כאלו.

לאור האמור, מתעורר ומתפתח סוג של ביטוח שהוא מבוסס שימוש (Usage-Based Insurance) כך שניתן לכסות טוב יותר את הסיכונים שהוזכרו. פוליסות של ביטוח לפי דרישה (On-Demand Insurance) מתאימות לדפוס היום יומי הבלתי צפוי של עובדי כלכלת הגיג. מענה לגל הולך וגובר זה של עובדים מקבל מענה מחברות ביטוח מסורתיות כמו AXA, אך גם מחברות אינשורטק יחסית חדשות כמו

Inshur, Qover, Zego ואחרות, הנותנות מענה ייחודי לקהל עובדים זה.

מנקודת מבט רגולטורית, נראה כי שוק כלכלת הגיג נועד לצמוח מהר, אולם הצמיחה לא תהיה עקבית בכל המדינות האירופיות. בריטניה מובילה לאור האופי חסר הרגולציה של שוק העבודה שלה היוצר תנאים אידיאליים לצמיחה בכלכלת הגיג. מנגד, מדינות כמו ספרד ואיטליה מאופיינות בצורה הפוכה.

דר' **אנדרו ג'קסון** (Andrew Jackson), מנהל מחקר של פטולימוס, אמר שמאז שהחל משבר הקורונה, פוטנציאל השוק לביטוח לפי דרישה המכסה את הצרכים הייחודיים של משלוח לקילומטר האחרון, פשוט התפוצץ.

מקור: GIG ECONOMY MOTOR INSURANCE European Study
How the gig economy is disrupting commercial motor insurance in last mile mobility/ PTOLEMUS Consulting Group/February 2021

ממצאי מחקר של של קבוצת הייעוץ **פטולימוס** (PTOLEMUS Consulting Group) צופים שפרמיות ביטוח רכב אירופיות משכירים ועצמאיים (בתחומים של משלוחי מזון, נהיגת מוניות, ושילוח) עבור ביצוע משלוחים של הקילומטר האחרון יגדלו לכ-5.8 מיליארד אירו עד סוף שנת 2030.

בה בעת שלמגפה העולמית קורונה היתה השפעה ניכרת על הניידות האישית אשר גרמה להפסקת נסיעות בינלאומיות ונסיעות עסקיות, הרי שהיא הביאה לעלייה בשינוע סחורות ויצרה דחיפה בלתי רגילה לכלכלה לפי דרישה. בעוד שהפסדי הסעת נוסעים באירופה צפויים לעלות על 80 מיליארד אירו, הרי שהשוק עבור ביטוח כלכלת גיג (קטנועים, מכוניות וטנדרים) צפוי לגדול בשיעור של 6.9% בעשור הבא כשזה מונע על ידי סחר אלקטרוני גואה כשמשפחות ועסקים פונים אל רשת האינטרנט לרכישת מוצרים ושירותים.

כך למשל, בשנת 2020 חברת הרכש המקוונת אמזון שכרה 2,800 עובדים ליום כדי להגיע היום לכ-1.2 מיליון עובדים.

לשירות של משלוחי אוכל כמו Deliveroo, הצטרפו בשנה האחרונה 20 אלף מסעדות חדשות. החברה הכפילה את כוח העבודה שלה והיא מתכננת להרחיב את פעילותה למאה ערים ברחבי בריטניה והאמור דומה מאוד בכל מדינות אירופה.

אך השינוי האמור הוא אינו רק במשלוחי אוכל. **מרטין דה לאנג**, מנכ"ל חברת השליחויות הרמס בריטניה, אמר שכתוצאה מהמגפה העולמית והסגר נדרשה החברה לדחוס את תכנית ההתרחבות שלה לחמש השנים הבאות לחמישה חודשים מפני שנפח החבילות בהן מטפלת החברה הוא הנפח שתוכנן לשנת 2025 והוא אינו רואה כל סימן להאטה בביקוש זה בשנת 2021.

לשירותי המוניות המכה היתה קשה. כך למשל כ-40% מהמוניות בברלין כבר אינן עובדות והמוניות המסורתיות נראות עתה מובילות חבילות באותה תדירות שהן מובילות אנשים - הכל במטרה לשרוד.

כאמור, על הגל הגואה החדש גלשו חברות מסחר אלקטרוני ואחרות, בין השאר:

- שווקים מקוונים כמו: eBay, C-Discount, Zalando.
- ספקי משלוחי מזון כמו: Just Eat Takeaway, Stuart, UberEats.
- חברות שילוח כמו: Correos Group, DHL, DPD, FedEx, UPS.
- שירותי מוניות פרטיות וציבוריות כמו: Lyft, MyTaxi, Uber, WeTaxi.

ביטוח הניידות של עובדי הגיג האירופיים מציב אתגרים רבים לחתמים: חוזים קצרי טווח, עומסי עבודה בלתי צפויים, חוסר יכולתם

המדריך הדיגיטלי של עדיף בשיתוף הראל

עושה לך סדר בביטוחי הבריאות, ישירות לטלפון הנייד

"על מה ויתר ג'ונתן ליווינגסטון השחף כשלמד לעוף"

אם אתם רוצים לעוף גבוה מעל שלולית הבינוניות ולייצר שינוי בחיים - זה הזמן להתחיל לעשות



אנשים זקוקים לזמן כדי להתרגל לשינויים. עשינו מהפך ב-3 חודשים, נאט טיפה את הקצב, גם כדי שלא תאבדי שליטה בכל התחומים אליהם נכנסת ולקחת תחת חסותך, גם כדי לוודא שהדברים ששינונו - עובדים כמו שתכננו. נמדוד, נתחקר, נפיק לקחים ונתקדם".

שני אנשים צעירים. גישות שונות לחיים.

הוצים סיפור נוסף?

רפרנטית מקצועית בביטוח חיים ופנסיה, בחורה בעלת ידע רב, מוסר עבודה גבוה, אחריות, ניסיון, נעימה ושירותית, בקיצור - חלום רטוב של כל סוכן, מאסה במקום העבודה הנוכחי שלה שניצל את כל התכונות הללו והעמיס והעמיס עד שחיקה, פנתה אלי שאמצא לה מקום חדש. הצעתי כי תפנה למעסיק ו"תרים דגל", תבקש להוריד מהעומס, אולי אף לעבור מחלקה או תפקיד, לפתח תפקיד חדש שלא קיים בסוכנות ויכול לייצר הכנסות נוספות. חזרה אלי מקץ חודש - "הסברתי, אמרתי...אין עם מי לדבר". "בבקשה תמצאי לי מקום חדש - הודעתי על התפטרות".

"אוקי" אמרתי. 3 דקות לאחר מכן - מצאתי לה משרה מעניינת כרפרנטית בתחום תכנון פרישה אצל אחד הטובים בתחום, איש מקסים, היא תוכל ללמוד תחום נוסף, להתפתח, ואפילו התנאים היו מצוינים.

קבעו לשוחח.

חזרה אלי מקץ 3 ימים... "יש לי ילדים קטנים עדיין והוא רוצה לגדול ולהתפתח, לא בטוחה שזה מתאים ויכולה להתחייב. אוותר".

אם אנחנו רוצים שינוי בחיים, יש כמה דברים שנצטרך לוותר עליהם:

- * לוותר על התירושים והסיפורים שאנחנו מספרים לעצמנו.
- * לוותר על החשיבה לטווח קצר.
- * לוותר על הנוחות.
- * לוותר על ההסתפקות במועט (אם רק ארצה "לגמור את החודש" - זה יהיה בדיוק המקסימום אליו אניע).
- * לוותר על הקיבעונות, על האגו, על הפחדים.

המשך בעמוד הבא <<<

עוצרים לשם שינוי

טל דן



"את יודעת מה אני אומר על זה, לא כל העסקים רוצים להתפתח ולהשתפר, יש כאלה שטוב להם בשלולית הבינוניות. הכסף נכנס, לפעמים אפילו הרבה ממנו ואין באמת שום דבר אמיתי שיגרום להם לרצות לשנות משהו. הכל מוכר, ידוע, חמים כזה - אז למה להתאמץ?" כך בן הזוג שלי בתשובה לשיתוף ברגע של תסכול.

סיפרתי לו על סוכן צעיר שפנה אלי, אמר שהבין שהוא חייב לשנות אצלו משהו כדי להתנהל נכון יותר וביקש פגישה ייעוץ. כן, הוא עובד כרגע מהבית, למעשה, מחדר השינה, למעשה הוא בפיג'מה רוב הזמן, אה, כן... ואשתו אומרת שאין צורך שיקח משרד כי חבל על הוצאה מיותרת (יותר נוח שהוא עוזר בבית בזמן שהיא עובדת - ת'כלס, הגיוני).

קבענו פגישה.

עם השאלות הנכונות לקח לו שתי דקות להבין שהוא חייב לצאת מהבית למשרד עם סביבת עבודה נכונה. אלא מה? המזגן במשרד בו חשק (בבית הסוכן אליו הוא משתייך) לא תקין ואמרו לו שלא מתכוונים לתקן, אז ייקח לו עוד חודש-חודשיים למצוא משרד מתאים.

שיחה קצרה שלי עם הבעלים של בית הסוכן - הבעיה נפתרה. הוא יקבל את המשרד והתקלה במזגן סודרה.

הייתם מצפים כי הדברים יתחילו לנוע? ובכן - לא. הוא דחה את הפגישה. מדוע? כי חשב שגם כך זה לא יסתדר אז כבר קבע משהו לאותו זמן.

ביטלתי את הפגישה.

באותו זמן ביקום מקביל - סוכנות ותיקה. דרומית לתל אביב, אני מלווה את דור ההמשך, ילדונת מדהימה ושאפתנית, עם קליטה פנומנלית שבחודשיים הפכה מבחורה מתוסכלת ועצובה לבולדוזר ניהולי בסוכנות. בתום שלושה חודשים כבר הטמענו תהליכי עבודה נכונים, טיפולנו בהסכמים, ספקים, דוחות כספיים, הסכמי שכר, שינויים בהשמת כח האדם בסוכנות והגדרות תפקידים מחדש, כל זאת תוך כדי למידה אוטודיקטית שלה של תחום ביטוחי הפרט עם נגיעות של התחלה בתחומי הפנסיוני והפיננסים, אה וכמובן - הרשמה ללימודי ביטוח וצילילה עמוק פנימה.

בפגישה האחרונה שלנו אני אומרת לה כי הגיע הזמן להוריד את המינון של הפגישות בינינו. היא בקצב ובכיוון הנכון וזה בדיוק הזמן להתחיל לגדל כנפיים וללמוד לעוף בלעדי. היא מסתכלת עלי במבט חד ושואלת "מה? זהו?", "נגמר?" "יש עוד המון דברים שאני רוצה לשנות, לשפר, לייעל".

"אל דאגה", עניתי, "אני פה. איתך. נמשיך לעבוד, לשפר ולייעל. מאידך, תני לדברים לשקוע קצת. לא כולם עובדים בקצב שלי ושלך."

המשך מעמוד קודם <<<

"על מה ויתר ג'ונתן ליווינגסטון השחף כשלמד לעוף"

ואם אתם מאלה שרוצים לעוף, גבוה מעל שלולית הבינוניות, ועוד לא קראתם את הספר הזה, ג'ונתן ליווינגסטון השחף, של ריצ'ארד באך, עשו לעצמכם טובה וגשו ותקנו לעצמכם עותק. מבטיחה לכם טיסה נעימה.

"אל תאמין במראית עיניך. כל שהן מראות לך הוא גבול בלבד. התבונן בכוח הבנתך, גלה את הדברים הידועים לך מכבר ותמצא את הדרך לעוף" (ג'ונתן ליווינגסטון השחף, ריצ'ארד באך).

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

* לוותר על שעה של טלוויזיה/מדיה חברתית ביום.
* לוותר על הצורך לרצות אחרים.
* לוותר על הנטייה לחזור על טעויות עבר.
* לוותר על הפניית אצבע מאשימה כלפי אחרים/העולם/הנסיבות/אלוהים וכל השאר.
* לוותר על המחשבה שמישהו חייב לכם משהו.
* לוותר על פרשנויות מיותרות (בעיקר להצעות לשינוי, כי אם ההצעה מטופשת אזי אני לא חייב לשנות שום דבר, נכון? ואז מן הסתם, יותר קל לי ואין צורך להתאמץ).
* ולהתחיל לעשות.

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

הבנק לא העביר את התשלום האחרון של רוכשת דירה לחשבון נאמנות - בית המשפט קבע שהתרשל בכך

ביהמ"ש קבע, כי דיסקונט התרשל כלפי מוכר דירה כשלא העביר את התשלום האחרון של הרוכשת לחשבון נאמנות אלא לחשבון הפרטי של עוה"ד שייצג אותו בעסקה, מה שאפשר לו למשוך את הכספים לכיסו | לצד האחריות שהוטלה על הבנק, 20% מהאחריות הוטלו על המוכר



דיני ביטוח

עו"ד רועי גאליס

כספים לחשבון מוגבל, וכי אין מניעה למשוך כספים במזומן או לבצע העברות בנקאיות מחשבון מוגבל, וכי לא היתה סיבה לחשוד במנוח ולבדוק ולדווח מעבר לנדרש, כאשר אפילו היה הבנק מתקשר למנוח, ספק אם היה מתגלה דבר המעילה, על סמך בירור עם המועל בלבד.

הבנק הוסיף וטען לאחריות של בכר, כאשר נטען שהוא שכר את שירותי המנוח למרות שידע שהוא מסובך בחובות ולא החליף אותו חרף שמועות על מצבו, כאשר הוא לא ביקש לראות את אישורי ההעברה לחשבון ולא הורה כיצד להשקיע את הכספים. בנוסף, נטען שהוא חתם על אישור קבלת התשלום האחרון, מבלי שקיבל על כך אסמכתא. עוד נטען על ידי הבנק, כי אינו חב חובות כלפי בכר, עימו לא היתה לו כל מערכת יחסים חוזית או בנקאית או אחרת, וכי דרישת בכר להטלת חובות מרחיקות לכת על הבנק נטולת בסיס חוקי, היגיון או הצדקה, שכן הדבר יביא לשיתוק מוחלט של פעילות הבנקים וימנע מהם כל יכולת לעבוד במהלך עסקים רגיל.

הכרעת בית המשפט

בית המשפט קבע, כי **הסניף המעביר הפר את חובת בירור מהות החשבון הנעבר**, כאשר נמצא שקיימת חובת זהירות של הבנק כלפי ג'קי, לנהוג בכסף שיועד לו, ושהופקד בבנק, בזוהרות ולהבטיח את קיומו, וזאת חרף העובדה שאין יחסים חוזיים בין ג'קי לבין הבנק, תוך שנקבע, כי מקורה של חובת הזהירות **בדיני הניזקין**, המקימים חובת זהירות של הבנק כלפי צדדים שלישיים, שניתן לצפות שייפגעו כתוצאה מהתנהלות רשלנית של הבנק.

להבדיל מקביעות אלו, נמצא כי לא הוכח שהסניף הנעבר הפר חובת זהירות כלפי בכר, או כי נפל פגם נוסף בהתנהלות הבנק, תוך שנקבע, כי קיימת מידה מסוימת של אחריות לבכר, **בשיעור של 20%, בגין האופן בו התנהל לאחר העברות הכספים**, ובעיקר מכיוון שאישר קבלת יתרת התמורה ומסר החזקה בדירה, וזאת על אף שמעולם לא ראה את האישור על פתיחת החשבון.

סיכום ומסקנות

בסיכומו של דבר נקבע, כי הבנק יישא באחריות בשיעור של 80% מהנזק, ובהתאם לכך, ישלם לבכר סך של **332,000 שקלים** בתוספת שכ"ט והוצאות בסך של 40,000 שקלים. בקביעתו זו מבהיר בית המשפט, כי אמנם הבנק אחראי כלפי הלקוח, אולם על הלקוח להיות זהיר ולא לאשר קבלת כספים ללא בדיקה.

ת.א. (ת"א) 38086-03-17 יקופ (ג'קי) בכר נ' בנק דיסקונט לישראל ואח' (פורסם ביום 31.1.21).

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

ביום 16.11.15 כרתו יקופ (ג'קי) בכר ואילת קרן הסכם למכירת דירה בשכונת המשתלה בתל אביב. בכר יוצג בעסקה על ידי עו"ד בן סיניבר ז"ל ואילת יוצגה על ידי עו"ד אחר. בהסכם נקבע מועד מסירת החזקה ל-1.12.16, אך בפועל הוקדם מועד זה ל-1.11.16. מאחר שבמועד זה טרם הומצאו אישור העירייה לצורך הרישום בטאבו, ובהתאם להוראות הסכם המכר, היה על קרן להעביר את יתרת התשלום עבור הדירה לידי המנוח, כנאמן של שני הצדדים, לשם הפקדתו בפיקדון בנאמנות, עד להסדרת האישורים.

ימים ספורים קודם למסירת החזקה העביר המנוח מסמך הנחזה להיות אישור פתיחת חשבון נאמנות ("החשבון"). ביום 25.10.16 בוצעו שתי העברות בנקאיות בסך כולל של 415,000 שקלים לחשבון. העברת הכספים בוצעה באמצעות בנק דיסקונט, סניף טופ דן ("הסניף המעביר") לחשבון שהתנהל בבנק, בסניף ת"א סיטי ("הסניף הנעבר"). כנגד ביצוע ההעברות הבנקאיות, נמסרה החזקה בדירה לאילת ב-1.11.16.

ביעבד התברר, כי המנוח מעל בכספים. האישור על פתיחת החשבון שהעביר היה מזויף והחשבון לא היה חשבון נאמנות, כי אם חשבון הפרטי של המנוח, שהיה מוגבל בנסיבות מחמירות. המנוח משך את הכספים מהחשבון ימים בודדים לאחר העברתם, וב-27.12.16 שם קץ לחייו.

תביעה וטענות לרשלנות

בכר הגיש תביעה נגד הבנק בטענה כי הבנק טיפל ברשלנות רבתי ובקלות ראש בכספיו, תוך התעלמות מנורות האזהרה האדומות שדלקו, הפרת חובות הזהירות בה מחויב הבנק כלפיו, והסבת נזק בסך של 415,000 שקלים. לדידו, העברת התשלום האחרון התבצעה לאחר שהזהירו את הפקידה, כי התשלום מהווה תמורה לרכישת דירה, וכי עליו להיות מופקד בחשבון נאמנות, אך הפקידה לא ציינה במסמכי ההעברה את המידע הזה. התשלום הועבר לחשבון המנוח, שלא היה חשבון נאמנות והיה חשבון מוגבל בנסיבות מחמירות.

עוד נטען, כי לו היה החשבון חשבון נאמנות, היתה מופיעה עובדת היותו חשבון מוגבל בשם החשבון, כאשר הסניף הנעבר ידע שהחשבון מוגבל וכי המנוח מושך שיקים ללא כיסוי, כמו גם כי התנהלות המנוח בחשבון היתה בלתי תקינה, אולם הסניף הנעבר לא נקט בשום אמצעי זהירות נוסף כלפי המנוח, וזולת מגבלת משיכת שיקים, ואף לא בדק מקור הסכום שהופקד.

תמצית טענות הבנק

הבנק הכחיש אחריות, תוך שטען, בין היתר, כי אין כל מניעה להעביר

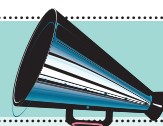
בלנדר טכנולוגיות פיננסיות דיווחה על התקשרות של חברות הבנות בלנדר ליטא ובלנדר פי2פי ישראל עם חברת ביטוח בינלאומית לביטוח תיקי ההלוואות בליטא, לטביה ובישראל. מבלנדר נמסר כי שיעור הכיסוי של הפוליסה בליטא ובלטביה יעמוד על סך של 13.5% מאי עמידה בהחזר הלוואות, בניכוי השתתפות עצמית בגובה 3.5% משיעור אי העמידה בהחזר ההלוואה. שיעור הכיסוי של הפוליסה בישראל יעמוד על סך של 14% מאי עמידה בהחזר הלוואות, בניכוי השתתפות עצמית בגובה 4% משיעור אי העמידה בהחזר ההלוואה.

חברת אורקם, המפתחת מוצר לראייה מלאכותית המסייע לעיוורים ולבעלי לקויות ראייה, מגייסת 50 מיליון דולר, בדרך להנפקתה בנאסד"ק שצפויה עד 2022. את הגיוס מובילה **לאומי פרטנרס**, זרוע ההשקעות הריאליות של בנק לאומי, יחד עם **הראל וכלל ביטוח** שישקיעו 10-12 מיליון דולר כל אחת, לפי שווי של 1.5 מיליארד דולר. כך דווח השבוע (ג') בכלכליסט. עבור לאומי פרטנרס והראל זו השקעה ראשונה באורקם. כלל ביטוח השקיעה גם בסבב הגיוס שהיה בפברואר 2018 ואתה גם בית ההשקעות **מיטב דש**. אז גויס הון בסך 30 מיליון דולר, לפי שווי של כמיליארד דולר.

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

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

לוח דרושים



- ☞ 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 רשיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי.
יהודה - 050-5244630; מייל: ys@yhd.co.il
- ☞ סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר.
פרטים: דוא"ל: insurance2020@gmail.com
נייד 050-7063005
- ☞ לעבודה מאתגרת ומעניינת בסוכנות ביטוח ותיקה ומנוסה בדרום דרושה בעלת רישיון בביטוח חיים ובביטוח כללי. תנאים טובים למתאימים. יש לשלוח קורות חיים למייל haybit@haybit.co.il
- ☞ לאחד מלקוחותינו הגדולים דרושה מנהלת קשרי לקוחות, רצוי בעלת ניסיון בתחום מכירות ביטוח ו/או בתאום תועמלנות רפואית.
קו"ח למייל info@kdh-law.co.il

תאגיד המים של ראשון לציון, מניב ראשון, הודיע בימים האחרונים כי חברת **איילון** זכתה במכרז לעריכת ביטוחי החברה לשנת 2021. במסגרת המכרז נקבעה אפשרות הארכה לארבע שנים נוספות. על פי תנאי המכרז היו רשאים להשתתף בו חברות ביטוח וכן סוכנויות ביטוח מורשות המקיימות את התנאים המצטברים הבאים: רישיון סוכן (תאגיד) בר תוקף בכל ענפי הביטוח הכלולים במכרז; ותק בביטוח בן חמש שנים לפחות כסוכנות ביטוח מורשית; תיק ביטוח בהיקף פרמיות בביטוח אלמנטרי של 10 מיליון שקלים לפחות בתקופת 12 החדשים שקדמו להגשת ההצעה. איילון, כאמור, היא זו שנבחרה על ידי תאגיד המים.

בנק הפועלים השיק ארנק דיגיטלי וכרטיס האשראי bitcard, ללקוחות bit עם הטבות ייחודיות. הבנק הודיע כי ללקוחות bit יוכלו לשלם ישירות מהנייד, גם בעת ביצוע עסקת רכישה בבתי העסק ללא צורך בהצגת כרטיס האשראי. בכך יושלם המהפך של bit לכל אפשרויות התשלום: העברות בין אנשים, קבלת זיכויים, קניות אונליין, תשלום ללא מגע בחנויות ובכרטיס. על פי הבנק, הארנק הדיגיטלי מקל על ההתנהלות בכל מקום וגם בחו"ל: כל מה שנדרש הוא להצמיד את הסמארטפון לקופה (tap), ללא צורך בארנק פיזי, ומבלי לזכור את הקוד הסודי של כרטיס האשראי וללא כל צורך במגע.

- ☞ דרושה/פרנט/ית ביטוח פרט לסוכנות ביטוח ותיקה בכפר סבא. רישיון בביטוח רצוי, ניסיון קודם חובה.
יהודה: 050-5244630.
- ☞ דרושה/עו"ד. ותק 7 של שנים בחיתום או תביעות בכל התחום האלמנטרי: עסקי + הנדסי + קבלניות+ ידע בוורד +אנגלית.
עבודה מהבית בלבד. לפנות בכתב ל-shahr35@hotmail.com סודיות מובטחת.
- ☞ 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 בראש"צ, דרושה/חמתמ/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.



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

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