

עדיף
מוסיפים לך עוד

כנס הבריאות והסיעוד ה-18
אירוע הברידי:
התכנסות פיזית | לייב בדיגיטל

SAVE THE DATE
19.10.21

אתגרי התחרות בענף אחיד

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1145 | יום ה', כ' באב תשפ"א | 29.7.2021

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

חשש בענף: ביטוחי הבריאות ייעלמו מהשטח

תרעומת על דרישת האוצר בטיטות חוק ההסדרים לגבות היטל מס של 40% על ביטוחי הבריאות הפרטיים

6

טיטות חוק ההסדרים

"יש תמריץ לקרנות לקחת סיכון עודף"

ביטוח בריאות: 'רב הנסתר על הגלוי'

כיצד לצלוח את אתגר המכירות?

17

חני שפיס, מרצה ויועצת לניהול סיכונים בריאות וסיעוד

האוצר הטיל פצצה: מציע לבטל את האג"ח המיועדות בקרנות הפנסיה הוותיקות והמקיפות ולקבוע מנגנון חדש שיבטיח תשואה של 5% במקום 4.86% | הממונה ברקת משוכנע שהמכשיר הפיננסי החדש יחזק את המשקיעים | מומחים בשוק הפנסיה רואים את הדברים אחרת / עמ' 2

פתרונות דיגיטליים לסוכנים איזה טכנולוגיה נמצאת על שולחן העבודה שלכם?

28

תכנית חיסכון לכל ילד "האוצר והביטוח הלאומי טעו בבחירת מסלול ברירת מחדל"

10

עוד בשבועון

"רשימת המנתחים שבהסדר פגעה באטרקטיביות פוליטת הבריאות החדשה"

22

המרוץ לנשיאות לשכת סוכני הביטוח: ליאור הורנצ'יק מצטרף לכוורת של שלמה אייזיק

21

שי גלילה מונה למנהל החטיבה הטכנולוגית של הראל

18

קצרים / עמ' 30

מאמרים ודעות / עמ' 22

ברנד'ה / עמ' 18

חדשות חמות / עמ' 2



טיטת חוק ההסדרים

"יש תמריץ לקרנות לקחת סיכון עודף"

משרד האוצר הטיל השבוע פצצה: מציע לבטל את האג"ח המיועדות בקרנות הפנסיה הוותיקות והמקיפות ולקבוע מנגנון חדש שיבטיח לקרנות תשואה של 5% במקום 4.86% | באוצר מסבירים שהמנגנון החדש יתרום לשכלול שוק ההון הישראלי ויגביר את התחרות בענף הפנסיה | הממונה משה ברקת משוכנע שהמכשיר הפיננסי החדש יחזק את המשקיעים | מומחים בשוק הפנסיה רואים את הדברים אחרת

הפנסיה שהוגבלו במנגנון הישן בתשואה שנתית של 4.86% (צמודה למדד), יושקעו מעתה בשוק ההון בו וייהנו מהבטחה לתשואה שנתית מינימלית של 5% (צמודה למדד).

עוד מוסבר, כי לפי המנגנון החדש, ככל שהתשואה השנתית שהושגה תהיה נמוכה מ-5% (צמודה למדד), המדינה תשלם לקרנות הפנסיה את ההפרש, כך שמצבם של העמיתים לא יורע לעומת המנגנון הישן. בנוסף, באוצר מסבירים כי המנגנון החדש יתרום לשכלול שוק ההון הישראלי באמצעות הגברת הסחירות והנזילות בבורסה, וכן יתרום להגברת התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני.

עוד מסבירים באוצר כי אחת לחמש לשנים תחושב התשואה שהשיאו הנכסים עליהם חל המנגנון החדש. "במידה שהתשואה שהצטברה

פרסום חוק טיטת ההסדרים מכניס מדי שנה לכוננות מגזרים שונים במשק, שמבקשים לדעת אם **משרד האוצר** "סימן" אותם לחסד או לשבט - מנקודת מבטם כמובן. עולם הביטוח, הפנסיה והפיננסים, שאינו שונה מהם, קיבל השבוע (ג') בשורה דרמטית: משרד האוצר מציע להחליף את המנגנון הקיים של הנפקת אגרות החוב המיועדות לקרנות הפנסיה הוותיקות והמקיפות במנגנון חדש של השלמת תשואה.

בטיטה מובטח כי "המנגנון החדש יבטיח את המשך ההגנה על יציבות התשואות בחיסכון הפנסיוני בקרנות הפנסיה, באופן שאינו מביא לפגיעה כלשהי בעמיתים קרנות הפנסיה אלא רק מאפשר להם לשפר את מצבם לעומת המצב כיום. זאת, הואיל ו-30% מנכסי קרן

המשך בעמוד הבא <<<

■ **סמנכ"ל תוכן:** הדס דרור ■ **מערכת:** אילן פיש ■ **כותבים קבועים:** עו"ד רועי גאליס, טל דן ■ **סמנכ"ל שיווק ומכירות:** יובל נוריאל
 ■ **גרפיקה:** מיקי בסון, ענבל רנס ■ **מו"ל:** עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ **טל:** 03-9076000 ■ **פקס:** 03-9076001
 ■ **דוא"ל:** news@Anet.co.il ■ **בקר ובאתרנו:** 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: [iStock, depositphotos.com](https://www.depositphotos.com)



המשך מעמוד קודם <<<

נמוכה מתשואת היעד המצטברת לתקופה זו (26.7%) המשקפת את התשואה האפקטיבית המצטברת שהיו משיאות קרנות הפנסיה בגין אגרות החוב המיועדות במשך חמש שנים, המדינה תעביר לקרן הפנסיה את ההפרש בין תשואת היעד המצטברת לבין התשואה שצברו הנכסים במהלך חמש השנים".

ד"ר **משה ברקת**, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, מצדד בהצעת האוצר. בדברים שנשא אתמול בוועידת שוק ההון לחיסכון ארוך טווח המתקיימת בירושלים, אמר ברקת: "אנחנו מקדמים הקמה של מכשיר פיננסי שייתן חוזק למשקיעים ונגיע לרמת בטוחה כמו שיש היום באג"ח מדינה. מכשיר שיניב 5% ולא 4.87%. אם מישהו יכול להבטיח לי היום מכשירים שמעניקים תשואה של 5%, אני שם את כל הכסף שלי שם. אנחנו רוצים לעודד חיסכון ולא לדכא חיסכון".

גורמים שונים בענף מצביעים על בעיות שונות שיש בהצעה. את ההסבר של האוצר שמצבן של קרנות הפנסיה ישתפר בזכות המנגנון החדש לוקחים בערבון מוגבל לכל הפחות. יש גם כאלה שרואים בשינוי המתוכנן כזה שיפגע בקרנות ובחוסכים.

"החלטה שתפגע באטרקטיביות של קרנות הפנסיה"

"ההבטחה של האוצר לתת תשואה של 5% לחוסכים במקום המנגנון שקיים היום היא בעייתית. אמנם ישנה הבטחה של 5% אך הפה שנתן הוא גם הפה שיאסור - שעלול לאסור את ההבטחה. כלומר תהיה בעיה להסתמך על הבטחה ממשלתית בלבד", מציין **שי עופרי**, יועץ פנסיוני.

עופרי סבור שישנה בעיה ביישום. "יש הבדל בין מצב בו שולחים מדי חודש אגרות חוב לאוצר ורושמים התחייבות לאג"ח מיועד לבין אמירה כללית שאנחנו בסוף נתחשבן. באוצר כביכול נותנים כרית ביטחון של 5% שזה אמנם דבר אפשרי, אבל אם מחר יהיה חוסר בתקציב עלולים לפגוע בהבטחה הזו לחוסכים. זה דבר שניתן לשחוק אתו לעומת המנגנון הקיים והוא תלוי ברצון טוב של הממשלה. לכן, מדובר בהחלטה שתפגע באטרקטיביות של קרנות הפנסיה".

עופרי מציין שיש להבין את שיקול המדינה: "אמנם המדינה מגייסת פה חוב יקר כאשר היא יכולה לגייס חוב זול. ההצעה הזו אגב לא מגיעה כנראה משוק ההון אלא מהחשכ"ל. מדובר בחוב יקר, 4.86% צמוד, כאשר היא יכולה לגייס בשווקים ריבית נמוכה יותר כיוון שהריביות מאוד נמוכות. מאז 2008 זה מעין חוב כפוי על המדינה. דבר נוסף, גם אם הריבית אותו דבר, המדינה מגייסת כשהיא לא צריכה כסף. אלה הם שיקולי המדינה לצאת מהמנגנון הקיים".

לדבריו, השיקול העיקרי הוא לייעל את שוק החוב, אבל יש פגיעה לא פשוטה בעמיתים. "מבחינה פנסיונית זה רע מאוד, כיוון שזה עוגן מרכזי בהמלצות היום ללקוחות לקחת קרן פנסיה. עוגן התשואה מאוד מהותי והאופן שבו מציעים לתת חלופה שנראית מאוד מפתה, הכוונה ל-5%, ניתן גם לחשוש בה. זה מנגנון שקשה לאכיפה לאורך שנים". עופרי מסביר כי אם ההצעה תעבור, הקרנות יהיו יותר תנודתיות. "נניח

אם מישהו יכול להבטיח לי היום מכשירים שמעניקים תשואה של 5%, אני שם את כל הכסף שלי שם. אנחנו רוצים לעודד חיסכון ולא לדכא חיסכון"

שיש ירידות בשוק. השאלה מתי יקבלו את ה-5%. כי אם מישהו רוצה להוציא את הכסף בתוך החמש שנים שהובטחו, מה קורה אני רוצה לצאת? האם אקבל את ההבטחה לתשואה? יש כאן המון בעיות". נקודה נוספת אותה מציין עופרי קשורה להשלכות שעשויה להיות להצעה על התנהלות מנהלי הקרנות. "אם נותנים רצפה של 5%, יש תמריץ לקרנות לקחת סיכון עודף וזה לא ברור איך יפצו על זה במנגנון. אם אני הולך לשוק ותמיד יתנו לי 5%, אם אומרים לי תסתכן כמה שאתה רוצה ואני נותן לך 5%, אני כמנהל קרן פנסיה יכול להסתכן על זה - יש כאן משהו שיצטרכו לתת עליו את הדעת. הרי לא יאפשרו להתפרע לקחת סיכון של 100% ואם זה ירד תקבל את ה-5%. יהיו על זה מנגנונים ויהיו עיוותים והיישום של זה מאוד מסבך. שאלה פתוחה - איך זה יעבוד? יש כאן עיוות בהקצאת הסיכונים".

"בעיות תפעוליות רבות"

ביטול האג"ח לפנסיות, הוא רעיון שאינו עולה פעם ראשונה, מציין **רמי דיין**, יועץ פנסיוני למעסיקים. "יש איתו מספר בעיות. ההצעה היא ברמת הכותרת בלבד ולא מספיק מפורטת ברמה האופרטיבית. מניתוח של הצעות דומות בעבר, אפשר לראות שהביצוע הופך להיות כמעט בלתי אפשרי מבחינת היישום. כרגע מדברים על שנת 2022 שבה ההצעה אמורה להתחיל להיות מיושמת. אני מתקשה לראות שזה יבוצע בלוח זמנים כזה".

אחת הבעיות שדיין רואה בהצעה היא ש"למעשה יש התחייבות אחת למספר שנים שהמדינה תבצע הזרמה לקרנות הפנסיה. השאלה איך

המשך בעמוד הבא <<<



שי עופרי:

"אם נותנים רצפה של 5%, יש תמריץ לקרנות לקחת סיכון עודף וזה לא ברור איך יפצו על זה במנגנון. אם אני הולך לשוק ותמיד יתנו לי 5%"

מישהו צריך לקחת בחשבון שהקופה שילמה יותר מדי קצבאות בגין הסיטואציה הזו ומאיפה לקחו את הכסף עד ההזרמה הממשלתית) - מעמיתים אחרים או ממקבלי קצבה וכד' צריך לפצות אותם על שהם הלואו את כסף בתקופה הזו".

דין מציין שהוא לא שולל את המודל, אבל מסביר את הקושי ביישום בגלל לוח זמנים צפוף מדי. "אם מעוניינים לבצע את המהלך בצורה נכונה הוא אמור להתבצע דרך חוק ההסדרים, אלא בחקיקה מסודרת עם מודלים מסודרים שאומרים מה יהיה בדיוק בכל אחד משלבי התהליך", מציין דיין.

"להבטיח שרשת הביטחון תיכנס תחת החוק להגנה על השקעות"

פורום החוסכים לפניסיא טוען כי חוק ההסדרים המוצע כולל מספר שינויים במערכת הפניסיא שחייבים לתת עליהם את הדעת. "חוק ההסדרים עומד להחליף את מנגנון אגרות החוב המיועדות במנגנון חדש. לפני שינוי משמעותי כל כך במנגנון חשוב, יש להציג בפירוט את מנגנון הבטחת התשואה, ולהבטיח שיחול על כל החוסכים בקרנות הפניסיא, בכל תקופות הזמן ובכל מסלולי החיסכון.

כמו כן יש להבטיח שרשת הביטחון תיכנס תחת החוק להגנה על השקעות הציבור בישראל בנכסים פיננסיים, כדי שלא ניתן יהיה לבטל אותה בעתיד באופן שרירותי", אומר יו"ר הפורום **רועי מימרן**. בתגובה להצעה אומרים **בהסתדרות**: "ההסתדרות לא תאפשר לשמוט את הקרקע מתחת לרגליו של ציבור החוסכים לפניסיא. המנגנון שמוצע כעת בטיטת חוק ההסדרים מסכן את הביטחון הכלכלי של אוכלוסייה רחבה וחייב להיבחן מחדש. הגנת הפניסיא היא משימה ראשונה בחשיבותה ויו"ר ההסתדרות, **ארנון בר-דוד**, יהיה שותף לכל הידברות מול המדינה לבחינת חלופות נכונות וטובות יותר".

בהסתדרות גם מזהירים: "ככל שהאוצר יבחר להמשיך עם המחטף על גב החוסכים, לא נהסס לפעול בכל הערוצים כדי לסכל את המהלך".

המשך מעמוד קודם <<<

ההתחייבות הזו תעוגן מבחינה חוקית. האם היא תהיה במסגרת חוק או משהו אחר וכיצד ניתן יהיה לשנות אותה. אחד הדברים שעשויים להתרחש הוא, שאם הסכום הזה יהיה משמעותי, המדינה לא בהכרח תעמוד מאחוריו ותרצה לשנות את ההתחייבות".

דין מציין, כי גם ברמה הפרקטית יש לא מעט בעיות, כמו בנושא ההקצאות השונות. "כלומר המערכת תעשה את ההקצאה לפי מסלולי הביטוח השונים מבחינת חישובים. השאלה שעולה היא מה קורה במקרה של ניוזים, מעברים בין מסלולי השקעה, מעברים בין קרנות הפניסיא, אנשים שנמצאים בתפר ועברו בדיוק במועד של חמש השנים האמורות מקרן אחת לשנייה - האם הם לא יקבלו את הסבסוד הזה? בסופו של דבר יש הרבה פרטים שצריך לסגור מהבחינה הזו. מבחינת הצהרת כוונות של 5% ולא 4.86% אני לא רואה אופרטיבית שהצעה כזו תצא לפועל. זו לכאורה סוכריה - ההבטחה של 5%. השאלה האם ביחס למצב הקיים ההבטחה הזו תתממש".

לדברי דיין, יש בעיות תפעוליות רבות שיש לתת עליהן את הדעת בעניין הזה. לדוגמה, נניח שהיה הפסד במהלך חמש שנים ולא עמדו ב-5% ובחמש שנים אחר כך הייתה תשואה פנומנלית. אז יתחשבו במה שהיה קודם או שכל חמש שנים עומדות בפני עצמן?".

דין מוסיף: "אם נלך לפי מודל האוצר ונאמר שבפועל הקופה עשתה 4%, הרי יש 1% לעומת ה-5% המובטח - מי שמקבל עכשיו יקבל בפועל לפי 5%, כלומר קרן הפניסיא אמורה לממן את ה-1% עד ההזרמה הממשלתית שתשלם ל-1%. יש כאן עלויות מימון - מי יפצה אותן?". במקרה של גמלאים, דיין סבור שההבטחה הזו עוד יותר בעייתית. כיוון שהם מקבלים קצבה, צריך לדעת מה הריבית התעריפית ואם יש הבטחה אחת למספר שנים, אז בצד התזרימי מימוני יכולה להיווצר בעיה. כאמור, אם אני מחשב קצבה כאילו השגתי 5%, אבל השגתי בפועל 4%, מישהו צריך לשלם את זה וכדי לשלם הבטחת תשואה



רמי דיין:

"אם מעוניינים לבצע את המהלך בצורה נכונה הוא לא אמור להתבצע דרך חוק ההסדרים, אלא בחקיקה מסודרת עם מודלים מסודרים שאומרים מה יהיה בדיוק בכל אחד משלבי התהליך"



רופא עד החדר במלון

במיוחד עכשיו! הפניקס smart travel
הדור הבא של של ביטוח נסיעות לחו"ל
עם אפליקציה שמתאמת רופא בחו"ל 24/7
ומשלמת במקומכם



פרטים במוקד סוכנים: *5091 | tipul@fnx.co.il

השירות הינו לרוכשים פוליסת נסיעות לחו"ל של הפניקס SMART TRAVEL ובכפוף לתנאי הפוליסה המלאים וסייגיה. השירות יינתן באמצעות אפליקציה של חברת אייר דוקטור בע"מ (Air doctor ltd), בהתאם לתנאי השימוש באפליקציה מדינת היעד וזמינות הרופא בה. הקבלה לביטוח הינה בכפוף לתנאי ההצטרפות והחיתום בהפניקס חברה לביטוח בע"מ.

חשש בענף: ביטוחי הבריאות ייעלמו מהשטח

תרעומת על דרישת האוצר בטיטת חוק ההסדרים לגבות היטל מס בשיעור של 40% על ביטוחי הבריאות

ישראל את הזכות להשתמש ברפואה פרטית וזאת כאשר הרפואה הציבורית חנוקה. זו איולת בלתי רגילה ביחס לאזרחים". לענין הטענה שההיטל ייפול על חברות הביטוח וקופות החולים ולא על המבוטחים, מסביר מורי כי הרעיון אינו ישים: "חברות הביטוח וקופות החולים לא מייצרות כסף, מי שנותן את הכסף הוא האזרח ולכן לא משנה באיזה דרך ייגבו את המס - הוא ייגבה מכיסו של האזרח שצריך לקבל את הניתוח". לדברי מורי, באגף התקציבים מנסים לחלק את עור הדב שלא רק שלא ניצוד, אלא אף לא יהיה קיים לאחר הצעת החוק הזו.

בקשר לדברי האוצר בטיטת חוק ההסדרים, כי כספי ההיטל ייגבו מחברות הביטוח וקופות החולים על ידי משרד הבריאות ויועברו להכנסות המדינה, אמר מורי כי בטיטה לא מוסבר כיצד חברות הביטוח יישאו בנטל. "לומר שיש כאן פתרון אמיתי לחברות הביטוח או קופות חולים - כיצד הן יתגברו על המיסוי החדש - זו אמירה חסרת משמעות". לדבריו, היטל המס ייצא מכיסם של האזרחים, כך שאגף התקציבים למעשה מונע מהאזרח הפשוט רפואה פרטית.

"הדרך לתיקון היא לא דרך היטל"

גורם בכיר נוסף בענף ביטוחי הבריאות חיזק את דברי מורי וציין שגם הצעת האוצר להקל על קופות החולים בכך שיוסרו מהשב"ן שימושים שאינם נמצאים בתיעדוף גבוה מבחינת יעילותם הרפואית, זו הצעה שאינה ישימה כיוון שחלק הארי של ביטוחי השב"ן מתייחס לצרכים רפואיים קריטיים כמו ניתוחים ויעוץ, כך שבפועל אין יכולת לקצץ בכיסויי השב"ן באופן שיספיק להכיל את הצעת האוצר.

"בסופו של דבר הדרך לחזק את המערכת הציבורית אינה דרך החלשת המערכת הפרטית. הביקוש לרפואה פרטית נובע בראש ובראשונה מתוך זה שהמערכת הציבורית לא נותנת מענה מספק לצורך ולציפיות של הצרכנים", הסביר לעדיף **גבי נקבלי**, מנכ"ל **אופק זהב**, מנהל שותף **בעולם הבריאות** ומומחה לביטוחי בריאות. לדבריו הוא חושש שהמשך הניסיונות להחליש את המערכת הפרטית יפגעו בסופו של דבר במערכת כולה ובראשה המערכת הציבורית, כשהעומסים עליה רק ילכו ויגדלו. "צריך להבין שגם אם לכוונת האוצר ההיטל הזה מוטל על חברות הביטוח, צריך להיות תמים במקרה הטוב בכדי לחשוב

המשך בעמוד הבא <<<



נאוה ניב סרודיו | צילום: אילן בשור



גבי נקבלי



איגור מורי

שבוע לאחר שפרסם משרד האוצר את דרישתו להיטל מס בגובה 20%-40% על ביטוחי הבריאות הפרטיים של חברות הביטוח ושירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים, יצא אגף התקציבים עם החלטה כי יוטל הרף המקסימלי של 40% כפי שנכתב בטיטת הפרק הפיסקאלי של חוק ההסדרים. ההחלטה מעוררת הדים רבים בענף הביטוח וגורמים בכירים טוענים כי אם ההצעה תיושם, ביטוחי הבריאות ייעלמו מהשטח או יצומצמו מאוד.

ד"ר **נאוה ניב-סרודיו**, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף הבריאות באיילון, אמרה לעדיף כי הביקוש הגובר בהתמדה לביטוחי בריאות פרטיים מוכיח עד כמה מדובר בשירות חיוני לציבור, הנותן מענה בעיקר בזמנים מאתגרים. "במקום להעניש את הציבור או לקנוס אותו על חוליי המערכת הציבורית מוטב שהממשלה תשכיל לייצר סינרגיה בין מערכת הרפואה הציבורית לבין זו הפרטית", ציינה ניב סרודיו.

גורם בכיר בתחום הבהיר כי ההשלכה המיידית של יישום ההצעה תהיה התייקרות הפרמיות על ביטוחי הבריאות. לדבריו, משמעות הרפורמה הזו היא לשפוף את המים עם התינוק. "הסבר האוצר כי היטל מס הבריאות ייגבו מחברות הביטוח או מקופות החולים אינו ישים. ראינו בתקופת הקורונה את חשיבות הרפואה הפרטית והתהליך המדובר רק יגרום להעלאת מחירים בביטוחי הבריאות, שגם ככה אינם זולים במיוחד". הגורם מציין כי לדעתו מבטחי המשנה לא ישתפו פעולה עם המהלך, דבר שיובייל לזינוק במחירי פוליסות הבריאות הפרטיות.

"זו איולת בלתי רגילה ביחס לאזרחים"

איגור מורי, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד של **לשכת סוכני הביטוח**, ציין בשיחה לעדיף כי ביום שיתקיים ההיטל המוצע לא יהיו קיימים יותר ביטוחי בריאות כפי שאנו מכירים אותם כיום. לדבריו, הסיכוי שההצעה הזו אכן תעבור הוא קלוש, אך אין זה אומר שאין להתנגד להחלטת האוצר. "כבר היו מקרים שהכניסו כל מיני 'עזים' לטיטת חוק ההסדרים ותחת הרעשת ארטילריה כבדה הם עברו".

עוד אמר מורי, "אנחנו נגיש את חוות הדעת שלנו בנושא הזה ונבחן כיצד הוא פוגע בלקוחות. משמעות ההחלטה הזו היא ליטול מאזרחי



1

אלטשולר שחם
מיקום בדירוג הכללי: 11

2

הראל
מיקום בדירוג הכללי: 23

3

מנורה מבטחים
מיקום בדירוג הכללי: 76

4

מגדל
מיקום בדירוג הכללי: 92

5

הפניקס
מיקום בדירוג הכללי: 94

מקצוענות מובילה להישגים.

שותפים עסקיים יקרים, אלטשולר שחם גאה על הזכייה במקום ה-1 במדד המותגים של גלובס בקטגוריית ביטוח ופנסיה. **יחד אתכם נמשיך לחדש, לשנות ולהצליח!**

2021 **MADAD**
המותגים

גלובס

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

שזה לא יגולגל בצורה מזו או אחרת לצרכנים. זהו מהלך שעלול לגרום לביטולים של פוליסות וצמצום מבטחים שיצטיידו בפתרונות פרטיים הכרחיים", הדגיש נקבלי. עוד אמר: "כתוצאה מכך יפול עומס גדול על המערכת הציבורית כולה, כך שהיא שלא תהיה מסוגלת לתת מענה לביקוש הגדל לשירותי בריאות".

נקבלי הרחיב את ההתייחסותו לעניין קופות החולים והשב"ן: "אני בהחלט חושב שיש מקום לעשות רפורמה אמיתית בכל מה שנוגע לשב"ן, כאשר חלק מהכיסויים והשירותים שהם נותנים אינם שירותי ליבה של שירותי בריאות אמיתיים, אלא כאלה שהרחיקו לכדי שירותי לייף סטייל ואסתטיקה שאין להם מקום. בוודאי שגם שם הדרך לתיקון היא לא דרך היטל, אלא דרך רפורמה אמיתית שבוחנת את מקומו של השב"ן, את חשיבותו ובכלל את זכות קיומו בתצורה הזו". נקבלי הבהיר כי צעד כזה חייב להיעשות כחלק מתכנית אסטרטגית ארוכת טווח להסדרת כל מערכת הבריאות. "בסופו של דבר צריך לחשוב שוב האם יש עדיין מקום וצורך אמיתי בשב"ן או שנכון להרחיב את השירותים בסל הבריאות על חשבון השב"ן וליצור הפרדה אמיתית בין הרפואה הציבורית באמצעות קופות החולים לבין המערכת הפרטית", אמר נקבלי והוסיף: "כחלק מתכנית מזו ניתן יהיה למצוא איזונים ושילובים שיביאו למצב בו המערכת הציבורית והפרטית עובדות זו לצד זו, משלימות ומחזקות זו את זו".

**עיוות חוק ההסדרים
עיקרי ההצעה בביטוח הבריאות**

- 1. החל מה-1 בינואר 2022 יוטל היטל מס בשיעור של 40% על כל תשלום שישלמו חברות הביטוח או שירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים לרופא או למוסד הרפואי בגין פעילות פרטית של ניתוחים ויעוץ רפואי.**
- 2. כספי ההיטל ייגבו מחברות הביטוח ומקופות החולים על ידי משרד הבריאות ויועברו להכנסות המדינה.**
- 3. חברות הביטוח וקופות החולים יחויבו לדווח למשרד הבריאות על התשלומים לצוות הרפואי ולמוסד**

- הרפואי עבור ניתוח במימון פרטי, הניתן גם במסגרת מימון ציבורי.
- 4. ההיטל האמור יוטל על כל תשלום שישולם למוסד רפואי פרטי עבור פעילות פרטית של ניתוחים שבעדה הועבר תשלום לבית החולים או חדר הניתוח הפרטי והיא איננה מכוסה ע"י חברת הביטוח או השב"ן של קופות החולים.**
 - 5. שר הבריאות יוסמך להסיר מהשב"ן שימושים שאינם בעלי תיעדוף גבוה מבחינה רפואית.**

**תחסכו ללקוחות שלכם
דאגות וכסף בחו"ל**

**באפליקציית
ביטוח הנסיעות
החדשה של הראל**
רוכשים ביטוח נסיעות
ונהנים מ-10% הנחה
לרכישת ביטוח נסיעות
בנסיעה הבאה



הכיסוי הביטוחי הינו בהתאם לתנאי הפוליסה ובכפוף למדיניות החיתום של החברה.



לנהגים זהירים מגיעה זכות קדימה במסלול "פרפקט"



blanco

- 500 ₪ השתתפות עצמית במוסך הסדר
- פטור מהשתתפות עצמית בנזק לרכב העולה על 8000 ₪ ומתוקן במוסך הסדר
- הנחה נוספת בפרמיה לנהגים בעלי עבר ביטוחי נקי של 4 שנים
- כיסוי לשבר פנסים ומראות בתקרת אחריות עד 5,000 ₪
- רכב חדש תמורת ישן לרכב משנת ייצור שנה אחרונה
- ללא דרישת מיגון לרכבים עד 200,000 ₪

PERFECT 
פוליסה משתלמת לנהגים זהירים

הכשרה 
חברה לביטוח בע"מ

פנו עוד היום
לחתמי פרפקט ***9998**

בכפוף לתנאי הפוליסה ולהנחיות החיתום של החברה.



תכנית חיסכון לכל ילד

"האוצר והביטוח הלאומי טעו בבחירת מסלול ברירת מחדל"

תכנית חיסכון לכל ילד נועדה לצמצם פערים | בעקבות פרסום הנתונים בדוח הביטוח הלאומי גורמים בענף סבורים שמדובר בהחמצה | "רואים מתאם בין המעמד הסוציו-אקונומי של ההורה למודעות לניצול הטבות התכנית" | הביטוח הלאומי: ברירת המחדל ידועה מראש

כל בנק וקופת גמל או כל השוואה אחרת שמאפשר הדוח – צדים את העין כמה נתונים שמעוררים תהיות:

- בחודש דצמבר 2020 היו תכניות חיסכון ל-3,483,158 ילדים, מתוכם ל-2,280,013 (65%) ילדים נבחרה תכנית חיסכון על ידי הוריהם ול-1,203,142 (35%) ילדים נבחרה תכנית חיסכון על ידי הביטוח הלאומי מכיוון שהוריהם לא עשו זאת עבורם.
- מתוך 3,412,158 תכניות חיסכון, 937,363 (27%) נפתחו בבנקים ו-2,545,795 (73%) נפתחו בקופות גמל.
- הוריהם של 1,613,078 הילדים מפקידים עבורם 51 שקלים נוספים מכספי קצבת הילדים במהלך 2020. מדובר על שיעור של 71% מהילדים שהוריהם בחרו באופן אקטיבי בתכנית חיסכון ו-46% מכלל הילדים. כלומר 29% מההורים ויתרו על האפשרות להכפיל את החיסכון של ילדיהם.

דוח המוסד לביטוח לאומי בנושא תכנית חיסכון לכל ילד שהוכן עבור ועדת הכספים של הכנסת כולל נתונים רבים המעניקים תמונה בהירה וברורה על שוק זה, כעת ומאז הושקה התכנית בינואר 2017 על ידי משרד האוצר והביטוח הלאומי. מטרת התכנית היא להבטיח חיסכון ארוך טווח לכל ילד בישראל, במטרה שהכספים הנצברים בה ישמשו את הילדים למטרות שונות בהגיעם לגיל 18 או 21 – תחילת דרכם כבוגרים. המטרה הינה לצמצם את הפערים בחברה הישראלית. במסגרת התכנית מפקיד הביטוח הלאומי מדי חודש סכום קבוע (51 שקלים בשנת 2020) בחשבון על שמו של כל ילד שעדיין לא מלאו לו 18 שנים. להורי הילד ניתנת אפשרות להפקיד במקביל סכום זהה מדי חודש בחשבון זה, מתוך קצבת הילדים המשולמת בגין הילד. בתחילת התכנית הסכום היה 50 שקלים.

הדוח מאפשר לבחון את ההבדלים שבין תכנית חיסכון לכל ילד בבנקים לבין תכניות המנוהלות בקופות גמל. אבל לפני שצוללים לנתונים של

המשך בעמוד הבא <<<

התשואות המצטברות המובילות

חיסכון לכל ילד - מסלול בסיכון מוגבר			
היקף נכסים*	תשואה ב-2021	תשואה עד סוף 2020	החברה המנהלת
134	14.20%	58.30%	אנליסט
3,297	12.10%	51.61%	אלטשולר שחם
20	14.40%	43.77%	אינפיניטי
חיסכון לכל ילד - מסלול בסיכון בינוני			
היקף נכסים*	תשואה ב-2021	תשואה עד סוף 2020	החברה המנהלת
1,552	7.00%	27.92%	אלטשולר שחם
97	7.80%	25.41%	אנליסט
55	8.10%	25.06%	אקסלנט
חיסכון לכל ילד - מסלול בסיכון מועט			
היקף נכסים*	תשואה ב-2021	תשואה עד סוף 2020	החברה המנהלת
618	4.30%	21.46%	אלטשולר שחם
320	3.90%	17.21%	מגדל
289	4.00%	16.71%	אנליסט

* במיליוני שקלים

הנתונים מציינים כאמור מספר שאלות:

• כיצד יתכן ששיעור כה גבוה יחסית (27%) של הורים בוחרים בבנקים כמקום שבו ינוהל החיסכון של ילדיהם, כאשר התשואות שמניבות קופות הגמל הן בשיעור גבוה באופן משמעותי מהתשואות שמניבות התכניות בבנקים?

• מה הסיבה לכך ש-35% מהתכניות הפעילות נבחרו כברירת מחדל על ידי הביטוח הלאומי ולא על ידי ההורים?

• כיצד ניתן להסביר את העובדה ש-29% מההורים ויתרו על האפשרות להכפיל את החיסכון של ילדיהם, המהווים 54% מסך הילדים?

מכיוון שמדובר על ילדים, חלקם עדיין תינוקות, אזי לרוב מדובר על הורים צעירים - דור שיודע דבר או שניים על שוק ההון, דור שיודע לשאול שאלות, לבדוק, להשוות. ובכל זאת, המספרים מראים משהו שונה.

אוריינות פיננסית ואוכלוסיות מוחלשות

קיימים שני מסלולי חיסכון להפקדת התשלומים החודשיים - בבנקים או בקופות גמל. ההורים שבחרו בקופות גמל (או הילד, אם מלאו לו 18 שנים) יכולים במהלך השנים לבחור לנייד את כספי החיסכון בין קופות הגמל השונות וכן בין מסלולי ההשקעה בקופת הגמל, אך הם

• בשנת 2020 נפתחו תכניות חיסכון עבור 192,521 ילדים, כאשר 103,816 נולדו במהלך השנה. מתוך הילדים שנולדו ב-2020, ל-58,118 (56%) נבחרה תכנית חיסכון על ידי הוריהם ול-45,569 (44%) ילדים נבחרה תכנית חיסכון על ידי הביטוח הלאומי. ישנם ילדים שנולדו ב-2020 שעבורם טרם הסתיימו ששת חודשי הבחירה ועדיין לא נבחרה עבורם תכנית חיסכון. לכן, שיעור הבחירה על ידי ההורים ביחס לסך ילדי 2020 העומד על 176,225, הוא כ-33%.

• מתוך 45,569 ילדים שהוריהם לא בחרו עבורם תכנית חיסכון ב-2020, 9,898 מהם הינם ילדים ראשונים במשפחה, כלומר ברירת המחזל עבורם הייתה קופת גמל בסיכון מועט, ו-35,662 ילדים הם ילדים שניים ואילך שעבורם ברירת המחזל הייתה קופת גמל בהתאם למה שקיים עבור הילד שקדם להם במשפחה. בנוסף, לכל הילדים הללו לא נעשתה הפקדה נוספת של 51 שקלים.

• מתוך 58,118 ילדים שנולדו ב-2020 ועבורם נבחרה תכנית חיסכון על ידי הוריהם, כ-32% הינם ילדים ראשונים ו-68% ילדים שניים. שיעורים אלה בקרב ילדים שנולדו ב-2020 ועבורם נבחרה תכנית חיסכון על ידי הביטוח הלאומי (ברירת מחדל), עמדו על 22% ו-78% בהתאמה.

בדוח מצוין שנתוני 2020 דומים לנתוני 2019 ו-2018 וישנה עקביות בשיעורי הבחירה ובשיעורי ההפקדה הנוספת לאורך שנתיים אלו.

צילום: ר. רובובסקי



עו"ד נמרוד ספיר:
"צריך להפוך את ברירת המחזל לברירת מחדל עם סיכון גבוה. יש כאן מקום לפטרנליזם מסוים כדי שילדים יקבלו כמה שיותר כסף כשהם מגיעים לגיל 18 או בגיל 21 אם הילד בוחר למשוך את הכסף בגיל הזה"

ח ד ש ו ת ח מ ו ת

המשך מעמוד קודם <<<

הנמוכים ובאוקלוסיות שיש בהן פחות אוריינות פיננסית".
"ההחלטות שהאוצר והביטוח הלאומי קיבלו, גורמות דווקא להעמקת הפערים בין הילדים. כי מי שלא בחר, נכנס למסלול ברמת סיכון נמוכה. או מי שבגלל חוסר מודעות או בגלל חוסר הבנה או בגלל איזה קמפיין של הבנקים - בחר בבנקים. לעומת זאת, מי שכן מבין שמדובר בחיסכון לטווח ארוך, בחר במסלולים עם רמת הסיכון הגבוהה. כאן נראה שהחיסכון של הילדים האלה יהיה כפול בסופו של דבר", מסביר **נדב טסלר**, סמנכ"ל מקצועי בבית הסוכן **קוואליטי**.

טסלר, שבעבר שימש כסמנכ"ל מקצועי בהלמן-אלדובי שהייתה בין החברות הזוכות במכרז להפעלת תכנית חיסכון לכל ילד, מציין: "לקחו תכנית שהייתה אמורה לצמצם את הפערים ומספיק שהורה שמבין יותר, שמבין שבחיסכון לטווח ארוך צריך להגדיל את רמת הסיכון, ואין זה משנה באיזו חברה בוחרים, זה נותן לילד שלו נקודת פתיחה הרבה יותר גבוהה".

פער של יותר מפי 2 בין קופות הגמל לבנקים

ספיר וטסלר חושבים שהאוצר והביטוח הלאומי טעו בקשר למסלול שנקבע כמסלול ברירת מחדל. "צריך להפוך את ברירת המחדל לברירת מחדל עם סיכון גבוה. יש כאן מקום לפטרנליזם מסוים כדי שילדים יקבלו כמה שיותר כסף כשהם מגיעים לגיל 18 או בגיל 21 אם הילד בוחר למשוך את הכסף בגיל הזה. כאן נכון שתהיה הכוונת התנהגות מצד המדינה בחקיקה" מציין ספיר.

טסלר חושב גם הוא שעל החוסכים להיות מנותבים למסלול בסיכון גבוה וסבור שיש לשנות גם בקשר להפקדות: 50 שקלים על חשבון הביטוח הלאומי ו-50 שקלים על חשבון ההורים, "ומי שירצה לשנות יצטרך לעשות פעולה ישירה, ולא מי שרוצה לבחור עושה את הפעולה מול הביטוח הלאומי".

לא יכולים לעבור לתכנית חיסכון בבנק. לעומת זאת, הורים שבחרו מלכתחילה בתכנית חיסכון בבנקים יוכלו רק לעבור בין מסלולי חיסכון שונים באותו בנק, וזאת רק בתחנת יציאה (כלומר, אחת לחמש שנים), אולם לא יוכלו לנייד את החיסכון בין הבנקים השונים וגם לא לעבור לקופת גמל.

החלוקה למסלולים ואופן הניהול שכל אחד מהם מאפשר מחדדים עד כמה בחירת מסלול היא קריטית, במיוחד כאשר מדובר בתכניות שמנותבות לבנקים.

"הדוח של הביטוח הלאומי לא מפתיע. קיימת בעיה של אוריינות פיננסית בציבור כולו, אבל יש אוכלוסיות אצלן הבעיה מופיעה בצורה משמעותית יותר. רואים מתאם מסוים בין המעמד הסוציאקונומי של ההורה בין המעמד הסוציאקונומי של ההורה לטובות הטובות מאוד של התכנית שהיא תכנית ייחודית שאין לה אח ורע. אנחנו רואים שהורים במעמדות סוציאקונומיים גבוהים יודעים לנצל בצורה טובה יותר את התכנית והם גם נוטים יותר להוסיף את החלק שלהם. זה טבעי כי יכול להיות שבמעמדות נמוכים יותר, הכסף הזה נחוץ לצריכה שוטפת", מסביר עו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל **איגוד בתי ההשקעות**, בקשר לנתונים.

ספיר מצר על כך שבשכבות המוחלשות, ובפרט אוכלוסיות כמו החרדית והערבית, ששם יש אוריינות פיננסית יותר נמוכה, לא יודעות לנצל את הטובות של התכנית ולבחור מסלולים שיאפשרו להשיג תשואה משמעותית גבוהה בעקבות הסיכון הגבוה יותר, לאור העובדה שהחיסכון הזה הוא להרבה שנים.

מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות מציין כי "באוקלוסיות המוחלשות יש נטייה לא לבחור באופן אקטיבי את דרך ניהול החיסכון בתכנית. רואים בנתונים ששיעור המשפחות שלא בוחרות את מסלול החיסכון ונכנסות למסלול ברירת מחדל עם רמת סיכון נמוכה - הוא גבוה יותר בעשירונים

תכנית חיסכון לכל ילד - בנקים					
בנק	מספר התכניות	% מסך התכניות	הפקדות הורה (מיליוני ₪)	הפקדות ביטוח לאומי (מיליוני ₪)	רווח כולל (אלפי ₪)
בנק הפועלים	348,440	37.2%	936.1	306.3	34,794
בנק לאומי	190,285	20.3%	509.2	175.0	10,974
בנק מרכנתי	101,558	10.8%	285.9	76.6	9,486
בנק דיסקונט	88,502	9.4%	229.1	79.1	6,486
בנק מזרחי	68,159	7.3%	184.4	57.1	4,695
בנק יהב	53,244	5.7%	98.2	40.1	693
הבנק הבינלאומי	39,022	4.2%	97.5	27.6	2,116
בנק אוצר החייל	25,585	2.7%	62.5	20.5	1,432
בנק מסד	22,568	2.4%	57.5	19.3	1,523
סה"כ	937,363	100.0%	2,460.4	801.6	72,199

מקור: המוסד לביטוח לאומי

תכנית חיסכון לכל ילד - קופות גמל					
קופת גמל	מספר התכניות	% מסך התכניות	הפקדות ביטוח לאומי (מיליוני ₪)	הפקדות הורה (מיליוני ₪)	רווח כולל (אלפי ₪)
אלטשולר שחם	929,674	36.5%	2,636	1,330	793,714
פסגות	390,773	15.3%	1,114	289	153,388
הראל	225,391	8.9%	648	200	93,644
מיטב דש	166,959	6.6%	476	132	71,743
מנורה מבטחים	130,325	5.1%	368	88	42,746
מגדל	118,840	4.7%	338	71	45,145
מור (אינטרגמל)	113,035	4.4%	318	51	28,288
אנליסט	109,430	4.3%	310	69	57,224
הלמן-אלדובי	103,527	4.1%	294	53	23,855
אקסלנט נשואה	100,617	4.0%	286	52	34,633
אינפיניטי	81,800	3.2%	229	23	20,077
קל גמל	75,424	3.0%	212	15	17,739
סה"כ	2,545,795	100.0%	7,229	2,373	1,382,196

מקור: המוסד לביטוח לאומי

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

את הבחירה. היו שני ציבורים שבחרו: אלה שמודעים למשמעות של חיסכון ארוך טווח או החרדים שבחרו בבנקים או בקופות הכשרות. שאר האנשים הלכו להיכן שהפנו אותם. ההורים המודעים בחרו במסלול ברמת סיכון גבוהה וגם בחרו להגדיל את ההפקדה ל-100 שקלים. לכן הפער בנקודות המוצא יתבטא אצל הילדים עוד 20 שנה".

כדי לגרום לחוסכים להבין יותר ובכך להפוך אותם לאקטיביים, מציע ספיר להעלות את המודעות בקרב הציבור. לדבריו, המודעות כיום אינה מספקת. "כאשר התכנית הושקה היה שטף פרסומי בעניין הזה. זה קצת נרגע. כמובן, שבתי השקעות יודעים לתת את היעוץ הנכון כאשר פונים אליהם בנושא הזה".

"חינוך פיננסי הוא נושא רחב יותר. חיסכון לכל ילד הוא ביטוי אחד. אפשר להתחיל את החינוך הפיננסי בכיתות נמוכות ולהגביר אותו בשכבות הנמוכות יותר. אפשר להגביר את החינוך הפיננסי לחיילים בצבא לפני שהם מגיעים לשוק העבודה וצריכים לקבל החלטות בנושא פנסיה, קרנות השתלמות וכו'", מסביר ספיר בקשר לחשיבות החינוך הפיננסי.

באיגוד בתי ההשקעות מקווים לשינוי מדיניות, כך שברירת המחדל תהיה מסלול בסיכון גבוה. ספיר: "הצענו את זה ואנחנו פועלים בעניין. אבל לא רק אנחנו פועלים. ממה שאני מבין, גם בביטוח הלאומי יש הבנה בצורך הזה. אנחנו נמשיך לפעול לקידום את הנושא".


נדב סלר:

"ההבנה של הורה שבחיסכון ארוך טווח צריך להגדיל את רמת הסיכון, ללא קשר לחברה שבה בוחרים, נותנת לילד שלו נקודת פתיחה הרבה יותר טובה"

לדבריו, "הרשות יודעת לעשות כאלה פעולות. למשל, באיחוד קופות היא אומרת לחוסך שמאחדים לו את הקופות כי זה טוב יותר עבורו ואם הוא רוצה, הוא יכול להתנגד. כי הרשות יודעת שרוב האנשים לא נוקטים בפעולה אקטיבית.

"בחיסכון לכל ילד לא עשו את זה. הם לא הלכו על ההבנה שרוב החוסכים לא יודעים לקבל החלטה והכניסו אותם לברירת מחדל של מסלול ברמת סיכון נמוכה. בתחילה, ברירת המחדל הייתה הבנקים לילדים מעל גיל 15".

טסלר מבקש להמחיש את הפער שיתקבל בסיום התכנית, בין החוסכים ברמת סיכון גבוהה. "אם נבדוק למשל תשואה ממוצעת של קופות הגמל של 8% בשנה לעומת 2% לשנה בבנקים על פני 20 שנה - בקופות גמל יקבל כל ילד סכום של 29 אלף שקלים בגיל 20. בבנקים יקבל כל ילד 14 אלף שקלים. וזה עוד לפני שההפקדה הגדלה ל-100 שקלים". הנתונים מצביעים בבירור על ההעדפה הגורפת שניתנת לתכניות החיסכון בקופות הגמל על פני אלה שבבנקים - 73% ו-27% בהתאמה. מבין כל הגופים הפיננסיים בולטת אלטשולר שחם עם נתח של 36.5% מקרב קופות הגמל עם תכנית חיסכון לכל ילד. בנוסף, לאלטשולר שחם 929,674 תכניות חיסכון לכל ילד, כאשר בכל הבנקים יחד יש 937,363 תכניות.

מה שעוד מייחד את אלטשולר שחם זו העובדה שבין קופות הגמל היא היחידה שבה המסלול בסיכון גבוה הוא הגדול מבין המסלולים האחרים. אצל כל הקופות האחרות, מסלול בסיכון מועט הוא הגדול מבין כל המסלולים.

טסלר מסביר: "אצל כל הקופות מסלול בסיכון הנמוך הוא המסלול אליו מנתב האוצר את כל מי שלא בחר. האוצר עושה זאת לפי הסדר בין הגופים שזכו במכרז. אצל אלטשולר שחם, החוסכים מלכתחילה בחרו בה. לכן אצלה המסלול ברמת הסיכון הגבוהה ביותר הוא המסלול הגדול ביותר".

לדבריו, העובדה שאצל שאר הקופות המסלול עם סיכון נמוך הוא הגדול, מדגישה את המצב "שאנשים לא אקטיביים. רובם לא ביצעו


המשך בעמוד הבא <<<

ח ד ש ו ת ח מ ו ת

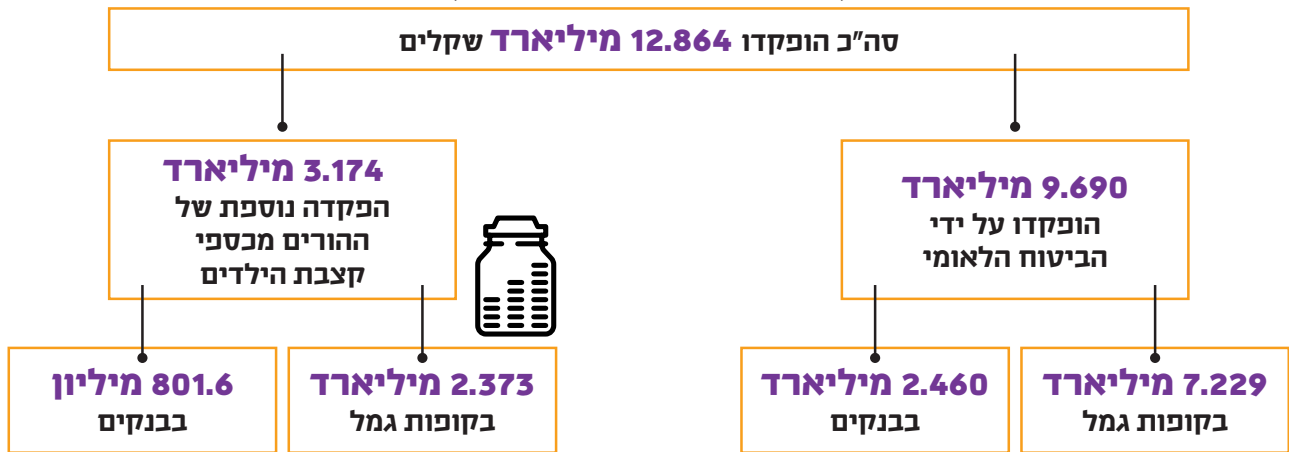
המשך מעמוד קודם <<<

"פרסום נרחב ושליחת מסרונים"

מהביטוח הלאומי נמסר לעדיף: בתחילת שנת 2017 החל הביטוח הלאומי ביישומה של התוכנית "חיסכון לכל ילד". במסגרת התכנית מופקדים מדי חודש לכל ילד 51 שקלים מטעם המדינה, לחשבון חיסכון ייעודי המנוהל בבנקים או בקופות גמל הנבדלים ביניהם במידת הסיכון ובתשואה הצפויה. "הביטוח הלאומי פועל בערוצים מגוונים להביא לידיעת ההורים את אפשרויות הבחירה העומדות בפניהם. אנו עורכים פרסום נרחב באמצעי התקשורת, שליחת מסרונים, פרסום באתר הביטוח הלאומי ובדף הפייסבוק. "לרשות ההורים עומד פרק זמן של שישה חודשים מיום הלידה לבחור היכן ינוהל החיסכון. נציין כי ברירת המחדל גם היא ידועה מראש, במידה וההורים לא בוחרים, כספי החיסכון ינוהלו בקופת הגמל או בבנק שבחרו לילד שנולד לפניו. אם לא בוצעה בחירה לילד שנולד לפניו, או אם מדובר בילד הראשון במשפחה, כספי החיסכון יופקדו בקופת גמל להשקעה במסלול סיכון מועט".

סולר מציין כי הרשות הבינה את הבעיה בשלב מסוים והוחלט שמהילד השני, ברירת המחדל תהיה בהתאם לבחירת המסלול של הילד הקודם. "אבל מזדוע מלכתחילה לא עשו את ברירת מחדל למסלול ברמת סיכון גבוהה? במצב היום אין כדאיות, זה גם בניגוד לכל המחקרים האקדמיים. צריך לתת את הדגש על כך שבמקום צמצום הפערים, יש הנצחה של הפערים". נקודה נוספת שבסבירות גבוהה תורמת לבעיה של מודעות ומשליכה לגובה החיסכון הסופי, היא העובדה שמתחילת התכנית הגופים הפיננסיים לא מקבלים את הפרטים של ההורים. בשונה מכך, כאשר הורה בוחר במסלול ומצטרף ישירות, הוא ממלא את הפרטים שלו וזהותו ידועה לגוף הפיננסי. אבל חלק גדול מהכספים מופקדים כברירת מחדל לגופים ואז בית ההשקעות, חברת הביטוח או הבנק מקבלים העברה של כסף עם מספר זהות לצדו ועם הכתובת הפיזית. הדבר משמעותי, שכן כאשר אין לגוף פיננסי את מספר הטלפון ולא את כתובת המייל של ההורה של הילד, הקשר לקוי שמקשה על האפשרות להעניק ייעוץ. ראוי שבאוצר ובביטוח הלאומי יתנו את הדעת על כך, לטובת העמיתים.

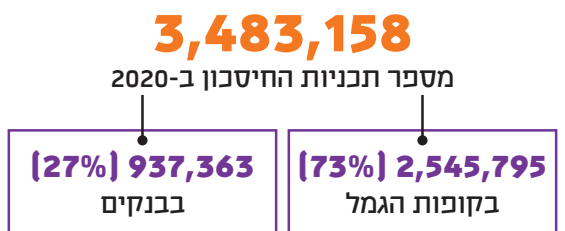
הפקדות כספים לתכניות החיסכון (ינואר 2017 עד 31 בדצמבר 2020)



רווח כולל מפתחת התכנית



תשלומים לגופים הפיננסיים
לבנקים - דמי תפעול של 6 אגורות לכל שורת דיווח
לקופות הגמל - דמי ניהול בשיעור שנתי של 0.23% מהכספים הצבורים בקופות



פלטינה + שנה שנייה ברציפות

כלל ביטוח ופיננסים גאה על זכייתה, שנה שנייה ברציפות,
בדירוג הגבוה ביותר של מעלה לאחריות תאגידית בעסקים - **פלטינה+**.
אנו מחויבים להמשיך בהטמעת עקרונות ESG ושיקולים ערכיים,
למען החברה והקהילה בה אנו פועלים



מרימה את הכפפה: הכשרה ממנה נציג שירות ייעודי לבני הגיל השלישי ובעלי מוגבלויות

חברת הביטוח מאמצת את הנחיות רשות שוק ההון שעדיין מעוגנות בטייטה לתיקון חוזר וממנה מטעמה ממונה שילווה את אותם מבוטחים בכל פנייה | סנונית ראשונה בחברות?

הרשות, על נייר העמדה התקבלו הערות הציבור וכן נערך כנס שולחנות עגולים בנושא.

בהכשרה מציינים כי במסגרת השירות, הנציג יסייע בפניות של אותם מבוטחים המתקשים במענה לשאלות זיהוי, מילוי טפסים, קבלתם ושליחתם, ביצוע פעילויות דיגיטליות וליווי עד לסגירת הטיפול כולל הסברים על כל פעולה ומכתבים. צורך זה הפך משמעותי עבור המבוטחים בעקבות תקופת הקורונה והשינויים שחוללה, ולכן הוקם עבורם השירות המיוחד.

עודד אביב, מנהל אגף השירות וחוות הלוקח בהכשרה: "כבר בתקופת הקורונה זיהינו צורך אמיתי בחשיבות הסיוע, הנגשת המידע ובביצוע פעילויות בעת תביעה למבוטחי הגיל השלישי ובעלי מוגבלויות. פעלנו במהירות להקים עבורם תת מחלקה, שבה יהיו נציגי שירות ייעודיים שמטרתם היא ללוות ולסייע החל משלב הזיהוי, מילוי הטפסים ולכל אורך הדרך. אנו נמשיך להעניק שירות ומענה מהיר לכלל הלקוחות".

הכשרה חברה לביטוח משיקה שירות מיוחד לבני הגיל השלישי ובעלי מוגבלויות - נציג ייעודי, שילווה אותם לאורך תהליך התביעה. בחברה מציינים כי במסגרת יישום תכניות העבודה ואסטרטגיית שיפור השירות, מינתה הכשרה ממונה מטעמה על אוכלוסיות בני הגיל השלישי ובעלי מוגבלויות. בין תפקידיה, התווית מדיניות החברה למתן שירות לאוכלוסיות אלה, התאמת התהליכים עבורן, אחריות על הכשרות ייעודיות לנציגי השירות, למשווקים ולנותני השירות.

בכך למעשה הכשרה היא חברת הביטוח הראשונה שמאמצת את הנחיות **רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון**, שעדיין לא הפכו אמנם לחוזר מחייב, אך מעוגנות בטייטה לתיקון חוזר שפורסמה בחודש יוני האחרון. בין היתר מוצע בטייטה כי תביעות של בני הגיל השלישי או של אדם עם מוגבלות יטופלו על ידי נציג שירות אחד שילווה אותו לאורך כל התביעה.

טייטת התיקון פורסמה לאחר שהרשות הפיצה לאחרונה נייר עמדה בנושא שיפור השירות ומיצוי זכויות בקרב אזרחים ותיקים. לדברי

"פוליסת חיסכון המאפשרת מעבר בגמישות בין מסלולי השקעה בניהול בתי השקעות המובילים בישראל, זה BEST INVEST. אני חותם על זה"


דובי פרנס



*3494

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

BEST INVEST
השקעה מנצחת

MORE | מיתב דש

ילן לפידות
בית השקעות

אלטשולר שחם
בית השקעות
למשיגים • לשנות • לפעילים

קסם
מדדים

מיתב דש

בסט שירות
דסק סוכנים *8553



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

לקראת הכנס השנתי בענף ביטוחי הבריאות והסיעוד

אתגר המכירות בביטוחי בריאות

מהם אתגרי המכירה עמם נאלצים להתמודד סוכני הביטוח בעת מכירת ביטוחי בריאות? חני שפיס, מרצה ויועצת לניהול סיכוני בריאות וסיעוד, מפרטת טיפים מרכזיים

כמה דברים שלמדתי במהלך השנים על מכירות:

1. בדרך להצלחה



אין קיצורי דרך!

יש צורך בהבנה מעמיקה של התחום הן במוצר והן באנשים לרבות הקדשת זמן, סבלנות, התמדה, שיטתיות, חקירה ויצירתיות.

2. תשוקה והתלהבות



כשאתם מביעים התלהבות, הלקוח אינו יכול להישאר אדיש אליכם.

3. בחרו לכם נישת התמחות



הלקוח מעוניין להיות שייך לקבוצת התייחסות אישית (כגון: ספורטאים, עצמאיים, ילדים, הגיל השלישי וכדו'). היו יצירתיים ותרכיבו מוצרים מתפריט המוצרים המגוון הקיים כיום הרלוונטיים לאוכלוסיית היעד שמעניינת אותכם. כך תהפכו להיות אוטוריטה בנישה שבחרתם!

4. הקיפו את עצמכם בסביבה מפרה



להיות "זאב בודד" במקצוע המאתגר שבחרתם הופך את התחום לקשה יותר. בחרו לכם סביבה מקצועית, מפרגנת ומפרה שתגרום לכם להרגיש שאתם לא לבד.

5. שקיפות ואותנטיות



ככל שהשיח יהיה פתוח יותר ושקוף מצד המטופל המכירה תהיה חזקה יותר.

6. להתגבר על פחד קהל



הביטחון לדבר בצורה רגועה ולא מתאמצת, מתאפשר כאשר רמת הידע גבוהה וקיימת אמונה מוחלטת בצורך של המוצר אותו אתם מוכרים. בחרו להם קהל להתאמן על יכולת זו כמו חוגי בית קטנים, חברים ומשפחה ותהפכו לאוטוריטה בתחום.

הנושא יידון בהרחבה בכנס השנתי של עדיף תקשורת בענף ביטוחי הבריאות והסיעוד, 19.10.2021.



חני שפיס

ענף ביטוחי הבריאות חווה לאחרונה לא פחות מאשר רעידת אדמה. רפורמת בריאות חדשה שמוביל שוק ההון משנה את כללי המשחק, טיוטת חוק ההסדרים מציעה למסות בשיעור של 40% את ביטוחי הבריאות הפרטיים ואם לא די בכך, הרי שרשות התחרות מפרסמת דוח נוקב המותח ביקורת על התמרצים הניתנים לסוכני הביטוח, המשפיעים על המוצרים הנמכרים, וממליצה לבצע שינויים מרחיקי לכת במודל התגמול של הסוכנים.

אבל הבה נדבר לרגע על מכירות, ובטח כשמדובר במכירת ביטוחי בריאות. מהי המורכבות, אם בכלל?

לקראת כנס הבריאות והסיעוד ה-18 של עדיף, חני שפיס, מרצה ויועצת לניהול סיכוני בריאות וסיעוד, מספרת על האתגר במכירות ביטוחי הבריאות ומפרטת מספר טיפים לסוכנים.

תחומים רבים נלמדים בבית הספר או במוסדות אקדמאיים, אך תחום המכירות שהוא לב העניין בתחום מכירות הסיכונים אינו נלמד שם. זהו תחום הדורש יכולות רבות כגון: מיומנות, יצירתיות, גמישות, ניסיון, ידע, סבלנות, ביטחון עצמי, יכולת ביטוי, עמידה מול קהל ועוד אשר אינו נלמד כתואר אקדמאי או כהכשרה מעמיקה.

בתחום מכירת מוצרי בריאות מדובר על אתגר גדול עוד יותר. מדובר על מוצר רשות אשר אין חובה לרכוש אותו כפי שריסק משכנתא או ביטוח רכב נמכרים. זהו מוצר שרוב הנסתר על הגלוי בו (שהרי מי מהלקוחות באמת קורא את חוברות הפוליסה). מוצר שמעורר חרדה בשיח על האפשרות בכלל לפגוש "מקרה ביטוח" (כי מי לא חושש ממחלה קשה). מוצר שעלותו רק עולה עם השנים ובמקרים בהם השתנה מצב הבריאות, לא ניתן להעביר אותו או אפילו לשקול להפסיק אותו. יחד עם זאת הבשורה הטובה היא שהביקוש למוצרי הבריאות ממשיך לעלות.



מגדל ערכה כנס מקוון בנושא ביטוח נסיעות לחו"ל

בכנס הוצגו כלל השדרוגים של ביטוח הנסיעות של מגדל וסקירה לגבי התאמת המוצר לתקופת הקורונה

מגדל ביטוח ערכה השבוע כנס מקוון בנושא ביטוח נסיעות לחו"ל, בהשתתפות כ-160 סוכנים וסוכנות. את הכנס הנחו **עמית אלבו**, סמנכ"ל פיתוח עסקי ומכירות טלפוניות בחטיבת הלקוחות ו**יניב שחר**, מנהל ביטוח נסיעות חו"ל ומכירות ביטוח כללי.

בחלקו הראשון של הכנס הוצגו כלל השדרוגים של ביטוח הנסיעות של מגדל וסקירה לגבי התאמת המוצר לתקופת הקורונה. בחלקו השני של האירוע לקחו המשתתפים חלק בסיוור וירטואלי "חיי" ברובע העתיק ברומא, שהותאם לבקשות המשתתפים.

במגדל מציינים כי ביטוח הנסיעות של החברה מגדל, 'מסע עולמי', ללא השתתפות עצמית, כולל שורה של כיוסויים, בהם כיוסוי מקיף לקורונה, גבולות אחריות עד 5 מיליון דולר, מסלול Low Cost עד גיל 60, מוקד סיוע (שירות ותביעות) 24/7,

ביטול השתתפות עצמית מורחב לרכב שכור ועוד. מגדל גם הרחיבה את אפשרות רכישת הרחבת ביטוח ביטוח נסיעה.

במגדל מסבירים כי היא מאפשרת לסוכן מספר אופציות להפקת פוליסה לרבות יצירת קישור דיגיטלי בשם הסוכן אשר ניתן להפיצו לקהל לקוחותיו. אלטרנטיבה נוספת שקיימת לסוכן, היא העברת לידיים דרך אפליקציית מגדל connect, ומוקד המכירות של מגדל יבצע את המכירה בשמו.



ענבל פרסמה מכרז לאיתור מנכ"ל במקום יריב נחמה שפורש

בחירת המנכ"ל תיעשה באמצעות ועדת האיתור שמינה דירקטוריון חברת הביטוח הממשלתית

ענבל, חברת הביטוח הממשלתית, פתחה בהליך לאיתור מנכ"ל חדש במקום **יריב נחמה** שהודיע בחודש שעבר על פרישתו מהתפקיד אחרי כהונה בת ארבע שנים. בחירת המנכ"ל תיעשה באמצעות ועדת האיתור שמינה



יריב נחמה, המנכ"ל היוצא של ענבל
צילום: דוברות ענבל חברה לביטוח

דירקטוריון החברה מקרב חבריו, בהתאם למתכונת ההליך כפי שאושרה על ידי הדירקטוריון, על פי חוזרי **רשות החברות הממשלתיות** ובכפוף לחוק. ענבל מעניקה שירותי ייעוץ וכיוסוי ביטוחי ושירותי ניהול לממשלה והיא מוגדרת כזרוע ביצוע של **משרד האוצר**. תנאי הסף מאפשרים רק למי שגילו 25 לפחות להשתתף

במכרז, כאשר עליו להיות בעל תואר מוכר על ידי המועצה להשכלה גבוהה בכלכלה, מנהל עסקים או חשבונאות וכן בעל ניסיון ניהולי - בעל ניסיון מצטבר מוכל של 7 שנים לפחות בתחומים שונים המפורטים במכרז - וזאת בין השנים 2011-2021.

הפרטים המלאים של המכרז מופיעים באתר האינטרנט של החברה. המועד האחרון להגשת מועמדות 15 באוגוסט 2021 בשעה 11:00.



שי גלילה מונה למנהל החטיבה הטכנולוגית של הראל



שי גלילה | צילום: טל שחר

יחליף את אייל אפרת שהודיע על פרישה מהחברה | בתפקידו האחרון שימש גלילה כסמנכ"ל בכיר וראש אגף מערכות חיסכון ארוך טווח, מערכות מכירה ושירות בחטיבה הטכנולוגית

שי גלילה מונה למנהל החטיבה הטכנולוגית של **הראל** (הראל המשמר מחשבים), וייכנס באופן רשמי לתפקידו ב-1 באוקטובר. גלילה יחליף את **אייל אפרת** שהחליט לאחרונה על פרישה

מהראל. גלילה (42) עובד בקבוצת הראל 14 שנים ושימש בתפקידו האחרון כסמנכ"ל בכיר וראש אגף מערכות חיסכון ארוך טווח, מערכות מכירה ושירות בחטיבה הטכנולוגית. "במסגרת תפקידו האחרון הוביל שי פרויקטים רבים אשר שדרגו באופן משמעותי את היכולות של קבוצת הראל בכל תחומי פעילותיה", מציינים בהראל.



שירותי היח"צ של לשכת סוכני הביטוח חוזרים לאושרת קמחזי

במסגרת תפקיד הדוברות, בקמחזי יובילו אסטרטגיה חדשה למיצוב הלשכה שבראשה עומד כיום מ"מ נשיא הלשכה **יוסי אנגלמן**. אנגלמן ברך על חזרת קמחזי תקשורת ללשכה ואמר כי הוא בטוח שלנוכח העבודה המוצלחת שהייתה ולאור ניסיונו של המשרד בהובלת גופים ציבוריים, אין ספק כי מהלך זה יצעיד וילוה את הלשכה בכל העשייה למען ציבור המבוטחים והסוכנים.



אושרת קמחזי | צילום: רוני פרל

קמחזי הודתה ללשכת סוכני הביטוח על האמון ועל הזדמנות ואמרה כי היא שמחה לחזור ולהוביל את מערך התקשורת של אחד הגופים המשמעותיים במשק ולהוות ערוץ הסברה ומידע חשוב למבוטחים ולסוכני הביטוח בישראל.

משרד היח"צ שבבעלותה, שליווה את הלשכה בשנת 2019, יחליף את משרד גולדפינגר תקשורת שהתקשרות עמו הסתיימה לפני כמה ימים

משרד ייעוץ התקשורת והאסטרטגיה **קמחזי תקשורת**, בבעלות **אושרת קמחזי**, יעניק שירותי דוברות, יח"צ ואסטרטגיה ל**לשכת סוכני הביטוח**. המשרד יחליף את משרד היח"צ **גולדפינגר תקשורת** שבבעלות **טל גולדפינגר ומירב לפידות**, שהייתה זו שמילאה את תפקיד הדוברת של הלשכה. לפני שמונה ימים הודיעה לפידות על רצונה לסיים את ההתקשרות אחרי כשנה בתפקיד. משרד קמחזי תקשורת ליווה את הלשכה בשנת 2019. נמסר, כי



רועי דבורין מונה ליועץ המשפטי של AIG

כיהן כסמנכ"ל והיועץ המשפטי בהכשרה | ייכנס לתפקיד באוקטובר

עו"ד **רועי דבורין** מסיים את תפקידו כסמנכ"ל ויועץ משפטי **בהכשרה חברה לביטוח** ומצטרף להנהלת חברת הביטוח AIG, בה יכהן בתפקיד היועץ המשפטי של החברה. דבורין עסק במגוון בתפקידים בהכשרה וכיהן בשנים האחרונות כסמנכ"ל, יועץ משפטי, מזכיר החברה, הממונה על האכיפה הפנימית וקצין הציות. הוא עתיד להתחיל את עבודתו ב-AIG במהלך חודש אוקטובר. עו"ד דבורין הוא בוגר הפקולטה למשפטים של המסלול האקדמי המכללה למינהל, בתפקידו האחרון לפני מעברו להכשרה חברה ביטוח כיהן כעו"ד במשרד עורכי הדין, קונפינו, לוכטנשטיין ושות'.



רועי דבורין | צילום פרטי



שגריר שווייץ בישראל ז'אן דניאל רוש (מימין) עם גדעון המבורגר (צילום: דרור איתן)

לשכת המסחר ישראל-שווייץ נפרדה משגריר שווייץ המסיים את תפקידו

גדעון המבורגר, העומד בראש הלשכה, סיפר לז'אן דניאל רוש כי נטעו עצים על שמו ביער קרן קיימת לישראל

שגריר שווייץ בישראל, **ז'אן דניאל רוש**, המסיים את תפקידו בישראל, התקשה להסתיר את התרגשותו באירוע פרידה מיוחד, בו השתתפו עשרות אנשי עסקים חברי **לשכת המסחר ישראל-שווייץ**, בראשותו של **גדעון המבורגר**, נשיא קבוצת הביטוח והפיננסים **הראל**. "החלטנו כי אנחנו חייבים להבטיח כי אדוני ימצא סיבה להמשיך ולפקוד את ישראל גם אחרי סיום כהונתך בישראל, ולכן נטענו עצים ביער קרן קיימת לישראל על שמך", אמר המבורגר לשגריר.



אורח הכבוד באירוע היה פרופ' **דוד פסיג**, ראש המעבדה למציאות מדומה.



אלי מזרחי ימונה לממלא מקום מנהל מחוז תל אביב באיילון

יחליף את חנן בן אריה שעזב לטובת תפקיד מנכ"ל סוכנות הביטוח פוליביט | עדיין לא נקבע מי ינהל את המחוז

אלי מזרחי, סגן מנהל מחוז תל אביב בחברת **איילון**, ימונה לממלא מקום מנהל המחוז, לאחר שהמנהל **חנן בן אריה** מסיים את תפקידו. בן אריה מונה למנכ"ל סוכנות הביטוח **פוליביט**. עדיין לא נקבע מי ינהל את המחוז באופן קבוע. "ברצוני להביע את הערכתי הרבה לחנן, אשר הצטרף לאיילון לפני כ-11 שנים, ולהודות לו על תרומתו להצלחת החברה ולצמיחתו של המחוז בשנים האחרונות. אני מאחל לחנן הצלחה רבה בהמשך דרכו" – כתב מנכ"ל איילון, **אריק יוגב**, באגרת לסוכני החברה שבה הודיע על פרישתו של בן אריה והמינוי של מזרחי.

בקשר למזרחי, כתב יוגב: "אלי הצטרף למחוז לפני כ-8.5 שנים, עם ניסיון מקצועי של מעל 30 שנים בענף הביטוח. אין לי ספק כי יכולותיו המקצועיות והניהוליות של אלי, יקדמו ביחד עם הצוותים המקצועיים והמסורים של המחוז את המשך צמיחתו, תוך מתן שירות אישי ומקצועי לכם".



כנס הפמיניקס | צילום: יח"צ

הפניקס קיימה כנס בהשתתפות 500 חתמות וחתמים ממשרדי סוכנים

בכנס נחשפו מוצרים שונים של החברה בתחום ביטוחי רכב, דירה, נסיעות לחו"ל ועוד

500 חתמות וחתמי משרדי סוכנים שעובדים עם **הפניקס** הוזמנו לכנס 'הפמיניקס' שאירחה קבוצת הפניקס במלון **הילטון** בתל אביב. בכנס חשפה החברה מוצרים חדשים, כגון פוליסות לרכבי יוקרה וביניהם גם טסלה, חידושים בביטוח הדירה הום פלוס, ביטוח נסיעות לחו"ל ועוד.

חלקו הראשון של היום כלל הרצאות מקצועיות ומרתקות ובחלקו השני מופע של הסטנדאפיסטית **רויטל ויטלזון**.

מוטי מור, משנה למנכ"ל הפניקס ומנהל תחום ביטוח כללי: "הפמיניקס הינו כנס ייחודי לקבוצת הפניקס בתעשייה כולה, המתקיים זו הפעם החמישית ברציפות. אנו רואים חשיבות גדולה לשותפות שבין הפניקס לעובדי משרדי הסוכנים.

הנוכחות המרשימה של למעלה מ-500 חתמים וחתמות מוכיחה לנו עד כמה הקשר חזק ומעצים לשני הצדדים".



מימין: שלומי תמן ודיויד ארנון



"חושבים בריאות"

במסגרת הכנס שערכה כלל פורטו שינויים וחידושים בענף הבריאות

לאחרונה ערכה **כלל ביטוח** כנס תחת הכותרת "חושבים בריאות" באולם האירועים ג'ונה שבנתניה, במסגרת האירוע נשאו דברים **יורם נוה**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, פרופ' **גבי ברבש**, **שלומי תמן**, משנה למנכ"ל ומנהל מערך הסוכנים בכלל ביטוח ופיננסים ו**דיויד ארנון**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הבריאות ומערך הלקוחות.

הכנס נפתח עם דבריו של יורם נוה, בו הודה לסוכנות ולסוכנים על שיתוף הפעולה בתקופה מאתגרת זו, המצריכה חשיבה משותפת, למען לקוחות החברה. בהמשך, שלומי תמן ודיויד ארנון שיתפו בשינויים במוצרי ביטוחי הבריאות ועל חשיבותם של פוליסות ביטוחי הבריאות השונות ופרויקטים חדשניים שנערכו

בביטוחי הבריאות בכלל והודו לסוכנים על בחירתם בכלל בסקר הבריאות בכנס הלשכה. פרופ' ברבש סיפר על החידושים והעדכונים בעידן הקורונה. בסיום נאמה **חני שפיס**, מייסדת ומנכ"לית שותפה במרכז שפיס היימן, וסיפרה על הצורך בפוליסת מחלות קשות.



המרוץ לנשיאות לשכת סוכני הביטוח: ליאור הורנצ'יק מצטרף לכוורת של שלמה אייזיק

אייזיק: השילוב מביא לקדמת הבמה את הסוכנות והסוכנים, דבר הכרחי בימים שבהם גזרות רבות מונחות לפתחנו

ליאור הורנצ'יק, שכהן עד לפני כחצי שנה במ"מ נשיא לשכת סוכני הביטוח, מצטרף לכוורת הבחירות של שלמה אייזיק, המתמודד על תפקיד נשיא הלשכה בבחירות שיתקיימו בנובמבר השנה.

הורנצ'יק: "הופעלו עליי לחצים רבים לרוץ לנשיאות הלשכה, אך במכלול השיקולים, הנחתי את האגו בצד ונרתמתי למען עתיד הענף - מהחשובים לכלכלה ולמשק הישראלי. אעשה כל שביכולתי למען הסוכנות והסוכנים ואין יותר משלמה אייזיק לעמוד בראש הלשכה בימים אלו למען הסוכנים ולמען הענף כולו. שלמה הוא אדם ערכי, מקצועי ואדם שכל חייו נשם סוכני ביטוח, אולי הכי חשוב איש שלום, אחווה ורעות".

אייזיק: "ליאור הורנצ'יק הוא לפני הכל אישיות עצומה, סוכן ביטוח ואיש משפחה אשר שם לעצמו למטרה לפני שנים רבות - לתת למען הכלל בחזווה ואהבה. השילוב ביננו מביא לקדמת הבמה את הסוכנות והסוכנים, דבר הכרחי בימים אלו כאשר גזרות רבות מונחות לפתחנו. ליאור ואני באים להביא בשורה לכולכם וכך נעשה".



ליאור הורנצ'יק
צילום: תמיר שרים, לוק צלמים



מימין: שמעון אלקביץ וטל קדם | צילומים: מיה כרמי-דרור

טבב מינויים בהראל פיננסים: אורי שור יתמנה למנכ"ל הראל קרנות נאמנות

מינויים נוספים: שרון תובל למשנה למנכ"ל, מיכאל בנוולגי לסגן מנהל חטיבת ההשקעות ואיר מנדלסון למשנה למנכ"ל חברת הקרנות בתחום האקטיבי

אורי שור, שהקים וכיהן יותר מ-10 שנים בתפקיד מנכ"ל הראל סל, צפוי בעוד מספר חודשים להתמנות למנכ"ל הראל קרנות נאמנות במקום **ירון דייגי** המסיים קדנציה של כחמש שנים בתפקידו. המינוי הוא חלק מסבב מינויים בהראל פיננסים.

דייגי פונה לדרך חדשה ומקים פעילות עצמאית. נבחנת האפשרות להמשיך התקשרות עם דייגי במסגרת הראל פיננסים.

שרון תובל, שכהן כמשנה למנכ"ל הראל קרנות נאמנות, ימונה כעת למשנה למנכ"ל הראל פיננסים וינהל את מערך הכספים והתפעול של הראל פיננסים. תובל יחליף את **דרור דפס** שמסיים בהצלחה רבה כ-15 שנים בהראל פיננסים.

מיכאל בנוולגי, אשר שימש כמנכ"ל השקעות של פסגות נייט, יצטרף להראל פיננסים וימונה לסגן מנהל חטיבת ההשקעות של החברה, בניהולו של **כפיר חסין**, מנהל ההשקעות הראשי.

איר מנדלסון, המשמש כמנכ"ל פיתוח עסקי בהראל פיננסים ומנכ"ל **אלפא טק ניהול השקעות**, ימונה למשנה למנכ"ל חברת קרנות הנאמנות בתחום האקטיבי, זאת לצד **דוד ידיד**, משנה למנכ"ל הקרנות בתחום הפסיבי.

שמעון אלקביץ, יו"ר הראל פיננסים ויו"ר הראל קרנות נאמנות, אמר כי "כל המינויים הינם של מנהלים מנוסים, מקצועיים ומוערכים בשוק ההון". אלקביץ הוסיף: "אורי שור הינו אחד מהמנהלים המנוסים בשוק ההון בישראל ומי שהקים בשנת 2008 את חברת הראל סל שהייתה מנוע צמיחה עיקרי בהראל פיננסים כעשור. לפיכך, הוא מינוי טבעי למנכ"ל הראל קרנות נאמנות".

טל קדם, מנכ"ל הראל פיננסים, בירך את שור, תובל ומנדלסון על קידומם וציין כי הוא סמוך ובטוח על המשך תרומתם החשובה לחברה.

רפורמת הבריאות: סוגיית המנתחים שבהסדר

רשימת מנתחי ההסדר פגעה באטרקטיביות של פוליסת הבריאות החדשה | חובה לדאוג ללקוחות ולאפשר לכל מנתח להשתלב ברשימות ההסדר על פי קריטריונים ברורים



ביטוחי בריאות
עופר חורש

החדשה.

בפועל, מספר הלקוחות שעברו לפוליסה החדשה היה נמוך משמעותית מציפיית הפיקוח והסיבה העיקרית לכך היא רשימת מנתחי ההסדר. מתברר שנושא רשימות המנתחים של חברות הביטוח גובל בשערורייה. במצב הנוכחי, יש לי רעיון שעל פניו נראה אולי מטורף, אבל יכול להיות מציאותי.

אני מציע את עצמי לטובת חברת ביטוח שרוצה להעלות את הרווחיות שלה בצורה דרסטית למנות אותי למנכ"ל. אנקוט בשתי פעולות בהפרש של שנתיים.

פעולה ראשונה: אגדיל באחוזים באופן משמעותי את מחירון מנתחי ההסדר של החברה שלי ואסכים לצרף כל מנתח שירצה. מכיוון שהמחירון למנתחים יהיה מקסימלי, כמעט כל המנתחים יצטרפו לרשימת המנתחים של החברה שלי. החברה תהפוך לאטרקטיבית ביותר במכירת ביטוח ניתוחים פרטיים בישראל.

בהמשך אנייס מוכרנים שיפנו טלפונית לכל המבוטחים בחברות האחרות ויציעו להם לעבור להיות מבוטחים בחברה שלי. אותם מוכרנים לא צריכים

המשך בעמוד הבא <<<

ברפורמת הבריאות ב-2016 נקבע במסגרת חוק ההסדרים דאז כי בפוליסות החדשות לניתוחים פרטיים, חברות הביטוח ישלמו רק למנתחים הנמצאים בהסדר עם אותה חברה (מלבד אפשרות חריגה לחברות קטנות).

בפיקוח היה רצון טוב. הם רצו לגרום ליותר ויותר מנתחים להצטרף לרשימות, וכך למנוע מהמבוטח להשלים סכום נוסף למנתח. לכן, נקבע שמי שלא יהיה ברשימה לא יקבל תגמול מחברת הביטוח. הרופאים יבינו את הכדאיות בהצטרפות לרשימות של החברות על מנת שיוכלו לבצע ניתוחים פרטיים הממומנים על ידי חברות הביטוח.

מבחינת הפיקוח - פוליסת הניתוחים האחידה היא הפוליסה האופטימלית. הפיקוח אף אילץ את החברות לשלוח לכל מבוטחיהן הודעה המסבירה שיצאה פוליסה חדשה, טובה וזולה יותר ויש באפשרותם לעבור לפוליסה

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו

שירות סבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

עדיף ב-WhatsApp

קבלת סידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

שבועון עדיף

סרטיב ומעסיק נושאים אשר על סדר היום

מרכז מומחים משיבים

מוסיחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי לייב, תכני יודאו ופודקאסטים

נישה לפורטל עדיף

לפרטים נוספים 03-9076000
info@anet.co.il

למקצוענים בביטוח
מנוי עדיף
שומר אותך
מעודכן ומקצועי
בכל מקום ובכל זמן

מאמרים ודעות

המשך מעמוד קודם <<<

החברות מפחיתות את התגמול חד צדדית. ישנם מקרים בהם למרות שסוכם מראש עם מנתח מחיר מסוים, כעבור מספר חודשים הן מפחיתות בפועל את התשלום עבורו. משהיוף מציינת שמאז הרפורמה תקרת התשלום למנתחים קוצצה בכ-50%. חמור מכך, לדבריה, מאז תחילת הרפורמה נכנסו מאכערים שבעבור תשלום שמאלצים את הרופאים לשלם. הם "עוזרים" להם להיכנס לרשימות ההסדר של חלק מהחברות, כך שכדי להיכנס לרשימות ההסדר נדרשים קשרים ולא כישורים. הפיקוח מעוניין, מטבע הדברים, שלטובת הלקוחות הרשימות של חברות הביטוח יכללו כמה שיותר מנתחים, אולם אין בהכרח פיקוח על מחירון הניתוחים.

קצת היסטוריה

בעבר היו פוליסות שמחיר הניתוח הגודר: "על פי מחירון משרד הבריאות". היו גם פוליסות שהמחיר נקבע: "על פי תעריף הדסה". אם כך, חובה לדאוג ללקוחות ולאפשר לכל מנתח להשתלב ברשימות ההסדר על פי קריטריונים מסוימים וברורים. חובה לקבוע תעריף מינימום לניתוחים. תעריף על פי שני הקריטריונים שציינת: מחירון משרד הבריאות, או מחירון הדסה. כל רעיון אחר יתקבל כמובן בברכה.

הכותב הינו מנהל תחום הכשרה, ועדת הבריאות והסיעוד, לשכת סוכני הביטוח; בעלים של 'עופר-יונט סוכנות לביטוח'

לדעת ביטוח, הרי מותר להם לעבוד על בסיס הרישיון של החברה. הם רק יסבירו שבחברה שלנו יש למעלה מ-3,000, מנתחים לעומת ממוצע של 1,400 בשאר החברות. הם גם יציעו הנחה בשנה הראשונה. אפשר גם לסוכני הביטוח להעביר את הפוליסות של הלקוחות שלהם לחברה שלי (כמובן בעמלה מופחתת), בתום אותה שנה, כמות הלקוחות בחברה שלי תגדל משמעותית. נהפוך לחברת הבריאות מספר אחת ובעיקר בפרמיה מצטברת הכי גבוהה בענף!

בתום שנתיים, נעבור לפעולה השנייה - בהודעה אישית למנתחים, הם יתבשרו על ההחלטה להוריד את מחירון הניתוחים שלנו ב-80%! באם הם מעוניינים להישאר, הם מוזמנים. אם לא, ניפרד בשמחה. כמות המנתחים הרשומים אצלנו תרד דרסטית מ-3,000 ל 200.

כמות תביעות הניתוחים שנשלם תפחת למינימום, ואת הפרמיות אמשיך לקבל (הלקוחות והסוכנים לא מודעים לשינוי). כמובן שגם על פוליסות ניתוחים טרום הרפורמה, הסכום שאצטרך לשלם לניתוח יהיה מינימלי. הרווחיות תעלה דרסטית.

התסריט המתואר נראה הזוי!, אולם, לצערי, מבחינת מה שמתרחש היום בענף ומבחינת הפיקוח - זה בהחלט אפשרי.

שוחחתי לאחרונה עם **סיגל משהיוף**, מנכ"לית ארגון הרופאים העצמאים - ארצי". מתברר, שחברות הביטוח, באמצעות מה שמאפשר להן החוק, מצרפות ומוציאות מנתחים לפי שיקול דעתן בלבד. לעיתים הן מוציאות רופאים מהרשימה ואפילו לא מעדכנות אותם על כך.



חדש במגדל! ביטוח משכנתא בלירוקרטיה!

מהיום, הלקוחות שלך יוכלו להצטרף לביטוח המשכנתא המשולב של מגדל בתהליך אונליין, קל, מהיר ומשתלם

-  בחירה בין מסלול משולב לביטוח משכנתא: חיים ומבנה או ביטוח חיים בלבד
-  הצטרפות קלה מכל מקום ובכל זמן
-  תשלום מאובטח בכרטיס אשראי
-  מחיר מנצח

מידע נוסף אצל המפקח שלך במגדל

גם בביטוח המשכנתא, טוב שיש מגדל מאחוריך.

מגדל חברה לביטוח בע"מ | בהתאם לתנאי החברה והפוליסה.



מסע לעולם של טיפול במשפחות

דן דוברי משתף בהיסטוריה המשותפת עם קבוצת יונט בייבוא הנכשרת ה-CFP לישראל | זכרונות מאוניברסיטת אוקספורד

הבורסה לניירות ערך), האמינו מאוד בעולם התכנון הפיננסי ובמעבר ממתודת עבודה של טיפול (מכירה) במוצרים לעולם של טיפול במשפחה. גם לי ולאשתי באופן אישי היה אתגר לא פשוט בתקופה זו כאשר בנינו חלה בסרטן ונאלצנו לבלות שנתיים בבתי חולים ולעבור השתלת מוח עצם שהצילה את חייו.

בתקופה זו היו לי שיחות רבות עם אייזיק והבחנתי באדם שיש לו ערכים משותפים איתנו ומכיר בחשיבות עתיד אנשי המקצוע בתעשייה. המסר המשותף שלנו היה "אנו נמצאים בעיצומה של מהפכה, שהעולם העניק לה את הכותרת מעבר לכלכלת ידע. הכלכלה הולכת והופכת לכלכלה מבוססת ידע, ובד בבד המועסקים במשק, עוברים תהליך של מעבר מעובדים שמיומנותם העיקרית הינה מיומנות תפעולית או התמחות במכירות, לעובדים המיומנים בטיפול בידע".

בעולם הפיננסי בו אנו חיים, קיים מעבר חד של כוח העבודה. מעולם בו המיומנות של אנשי המקצוע התמקדה ביכולת להניע את הלקוחות לרכוש מוצר פיננסי או פנסיוני, לעולם בו תפקיד איש המקצוע הוא לעזור ללקוחות לחיות את החיים כפי שהם חולמים לחיות ולכך שאנשי המקצוע זקוקים להרחיב את בסיס הידע שלהם.



בירת העולם הפיננסי
דן דוברי

בחודשים אוקטובר ונובמבר 2021 חברת גלובלנט מתכננת נסיעת לימודים לאוניברסיטת אוקספורד - קורס בן שלושה ימים שמטרתו לחשוף את אנשי המקצוע בישראל למתודות העבודה האקדמיות העדכניות ביותר ולפתרונות השקעה פורצי דרך בעולם האלטרנטיבי.

אני נזכר בנסיעות שארגנתי עבור קבוצת יונט, בניהולו של המנהל האגדי וחברי הטוב שלמה אייזיק, שהודיע לאחרונה על כוונתו לרוץ לנשיאות לשכת סוכני ביטוח.

זה היה בשנת 2008 - בני גאון היה חולה סופני במחלת הסרטן ובדיוק מכרתי את חלקי בחברה שניהלתי יחד איתו לכלל ביטוח והקמתי, יחד עם משה לרון, חברת ייעוץ במטרה לסייע למוסדיים ולאנשי מקצוע להיערך לאתגרים של העתיד.

בני גאון והיו"ר של גאון שוקי הון, יצחק חלמיש (שהיה גם לשעבר יו"ר



מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
בסדרת הפקות תוכן



מאמרים ודעות



הנאמן לאתגרים של משפחות ולעתידין, אני מתלהב מהאפשרויות שמזמן העתיד", אמר לי בשיחה שלמה אייזיק. לפני 20 שנה השתתפתי בכנס של MDRT בלאס וגאס, שם ראיתי הרצאה שכותרה היתה "מנהיגות וטבע". המרצה שהיה כתב: "אי אפשר לעצור את הטבע, כלכלה זה לא מדע מדויק אלא מדעי החברה ולכן היא חלק מהטבע". כאשר הנחל משנה את מסלולו אין טעם לנסות להחזירו למסלולו הקודם, אלא לבדוק מה ניתן לשתול ליד הנחל החדש. גם שם יצמחו עסקים שישגשגו עשרות שנים.

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

השליחות המשותפת שקבענו היא לתת לסוכני יונט כלים להוביל לקוחות. לצורך כך אייזיק הנחה אותנו להכין תכנית הכשרות לסוכני יונט שכללה, בין היתר, שתי נסיעות לימודים. הראשונה - באיסטנבול והשנייה בלונדון - והיא כללה גם יום לימודים באוניברסיטת אוקספורד. קורסים אלו היו בסיס בעתיד ההסמכות הבינלאומית. יונט, שמימנה חלק מהקורסים הראשונים להסמכה לקראת התואר הבינלאומי CFP, היתה למעשה בין המייסדים של המגמה בארץ.

עיקר הנסיעות של יונט היו להכין את הסוכנים לאתגר של המחר. אנו נערכים (בכפוף למגבלות הקורונה) לארח באנגליה שני מחזורים של אנשי מקצוע (באוקטובר ובנובמבר) בהם נחשוף את האנשי המקצוע, בין היתר, לנושאים הבאים: איך לדבר את שפת האלטרנטיבי במטרה לתקשר טוב יותר עם עמיתים למקצוע ולקוחות, איך מעריכים השקעה אלטרנטיבית, מקסום הפוטנציאל של הפורטפוליו של לקוחות באמצעות השקעות אלטרנטיביות, אשראי כמנוף לביטחון בתיקי השקעות, אסטרטגיות לבחירת השקעות אלטרנטיביות, השקעות בנדל"ן: אתגרים והזדמנויות, השקעה בהתייבבות, מהפכה בעולם הפיננסים - איך משקיעים בהצלחות של מחר והחשיבות של אנליזה בהשקעות אלטרנטיביות.

"זוהי תקופת הזדמנויות לסוכן הביטוח. העולם השתנה וגם אנחנו צריכים להתאים את עצמנו לשינוי. העתיד מלא בהזדמנויות לכולנו. כוונתי לסלול דרך של תקווה במסע המשותף של כולנו למקצוע ערכי

**לא משנה לאן, לא משנה מתי
ולא משנה ל כמה זמן**

PassportCard
No matter what.

הקדמת הלקוחות שלך
נשאים שלך

חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל
כפוף לתנאי הפוליסה וחיתום רפואי

לוקחים אחריות

"טעיתי, טעה, טעות, טועים, טעינו" - מה קורה כשמנהלים מודים בטעויות | מאמר המשך בנושא מנהיגות

הם באמת. ואלו הרגעים בהם נוצרים הזדהות, חיבור, הערכה וכבוד. שם נבנה אמון באופן הכי חזק שיש.

השבוע נסגר הסטארטאפ של רן הר נבו - הומיז, פלטפורמה חברתית למהגרים שגייסה מאז הקמתה ב-2017 סך של 12 מיליון דולר. הר נבו כתב בפוסט שלו: זה היה אמור להיות פוסט חמוץ-מתוק אבל הוא קצת יותר חמוץ ממה שתכננתי. לפני חצי שנה, באמצע ינואר בערך, הבנו שהומיז לא ממריאה אל מרחבי הסטרטוספירה שסטארטאפים אמורים להגיע אליהם - החללית שלנו פיספסה את הגרף שיועד עבורה..."

במילים פשוטות ובגובה העיניים מסביר הר נבו מדוע החליטו לסגור את החברה והיכן היו הטעויות. 80% מהסטארטאפים נסגרים מדי שנה, אבל נדיר היה לראות את ההודאה בטעות קבל עם ועדה בעיתונות ובמדיה. הר נבו ושותפו, חנן לשובר, נאלצו לפטר מאות עובדים בניו-יורק, תל אביב, פריז וטורונטו. ההודאה בטעויות, בניתוח המצב שהוביל לסגירת החברה, ובעיקר הגישה שלהם, הביאו לכך שצוות העובדים שלהם יגיע אחריהם גם לחברה הבאה אותה יקימו או ינהלו.

הרגעים בהם ראיתי מנהלים במלוא עוצמתם - היו הרגעים בהם הם העזו לעמוד מול אנשיהם ולהודות בטעות, להביע חרטה ולשתף במה הבינו או למדו בעקבות זאת. הם עשו את זה באופן אותנטי, בגובה העיניים. ולא - זה לא היה להם קל.

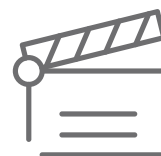
לא פעם, כשאני מלווה סוכנויות ועסקים, בפגישות בארבע עינים, אומרים לי הסוכנים, בעלי העסק, "עשיתי טעות שנתתי לה את התפקיד", "אני יודע שטעייתי שתגמלתי אותו באופן מוגזם ועכשיו זה הפך ללא כלכלי לעסק", "עשיתי טעות בבחירה של השותף", "עשיתי טעות בביטול של הפוליסה", ועוד כהנה וכהנה וכשאני אומרת להם - קחו את זה כדוגמה למקרה מצויין לניתוח ולמידה בישיבת הצוות הבאה או בפגישת העבודה שלכם עם מנהל הצוות - הם פותחים זוג עיניים והמילים - "אין מצב שאני אומר כזה דבר לעובדים שלי" נזרקות לחלל החדר מידי. פה, בדיוק פה, נוצרת הטעות הבאה.

כולנו יודעים שאנחנו לא מושלמים. כולנו עושים טעויות. הגדולה היא לאפשר את המרחב ללמוד מטעויות. מנהל שלא מודה בטעויות הוא כזה שגם לא יקבל אותן מעובדיו. אם אנחנו משדרים לעובדים שלנו שאין מצב שנקבל טעות, הרי שקיבלנו עובדים שלא יראו יוזמה, יפחדו

המשך בעמוד הבא <<<



עוצרים לשם שינוי
טל דן



הוותיקים שבינינו בטח זוכרים את המערכון של הגשש

"חיסכו ואימצו" כשמלול (שייקה) מספר לפינטו (גברי) ששם 1,500 לירות בבנק בתכנית "עצם לעתיד" ולבסוף חוזר למנהל הבנק (פול) וזורש את הכסף חזרה כי טעה, אחרת "יקח פח נפט וישרוף הבנק". שלושת הגדולים הללו עומדים על הבמה וחוזרים על המילה טעות בכל רוסיה אפשרית - "טעיתי, טעה, טעות, טועים, טעינו..." ככה פשוט. ככה קל.

השבוע, ברגע של שקט, אמרה לי אחת הפקידות באחד המשרדים שאני מלווה, כשהיא מתייחסת לדבריו של המנהל שלה, בעלים של סוכנות, "כל מה שאני רוצה זה שהוא רק יודה שהוא טעה, במקום שיחפש כמה אנחנו לא בסדר וכמה אנחנו אשמים..."

מדוע כל כך קשה למנהלים להודות בטעויות בפני עובדיהם?

מנהלים נמנעים לרוב מהודאה בטעויות כיוון שהם נוטים להאמין שהודאה כזו תהווה עדות לחולשה אל מול עובדיהם. האבסורד הוא שבפועל קורה בדיוק להיפך. התמודדות של מנהל עם טעותו הופכת להיות דוגמה לעובדים ומייצרת חיבור והערכה. המנהל יכול להיתפס כאנושי ומעורר אמון.

האקט הזה, כשהוא נעשה באופן פתוח ואותנטי, מצריך מאתם מנהלים אומץ להיות חשופים לביקורת ובכך להיות פגיעים בפני אנשיהם. עם זאת, הם הרוויחו הזדמנות להעביר מסר של לקיחת אחריות על טעויות ולמידה מטעויות לטובת שיפור. זאת כיוון שברגעים האלו של הודאה בטעות, בקשת סליחה, הבעת חרטה, אנשיהם הרגישו שהם רואים מי

המשך מעמוד קודם <<<

לנסות דברים חדשים וירתעו מכל שינוי. כי אסור לטעות. התוצאה תהיה ארגון או עסק שלא לומד להתאים את עצמו לשינויים בענף, עם עובדים עם ראש קטן העושים רק מה שאומרים להם לעשות אך לא מעבר, שמא יטעו. כשמנהל נמנע מהודאה בטעויות כמעט בוודאות יתר אנשי הארגון ינהגו כך. כך נוצרת תרבות "פוליטית" של האשמת אחרים והתחמקות מאחריות.

כיצד הודעה בטעויות משפיעה על הצוות ועל העסק?

במחקר שבוצע בחברת גוגל מצאו שהמאפיין שמבחין בין הצוותים שמגיעים להישגים יוצאים מן הכלל לבין יתר הצוותים, הוא שהראשונים מאופיינים כצוותים עם "ביטחון פסיכולוגי". מהו אותו ביטחון פסיכולוגי? התחושה בצוות שאתה יכול להודות בטעויות, לבקש עזרה, להצביע על קושי מבלי שזה יזקף לרעתך. מנהל שיוצר הרגלים של הודאה בטעויות ולקיחת אחריות מחזק את הביטחון הפסיכולוגי בעסק שלו ומכאן ההשפעה של זה על הביצועים ברורה.



למדתם מהמקרה. אם תשתפו מעצמכם, תווכחו כי העובדים ילכו בעקבותיכם.

נצלו הזדמנות ביומיום שחבר צוות עשה טעות כלשהי ועודדו אותו לשתף לגבי הטעות ומה למד ממנה מול הצוות. רצוי להתחיל עם מישהו שאתם מעריכים ורואים כאדם שנחשב לחזק בצוות. עשו זאת באופן שמעצים אותו כך שיצא מול הצוות מחוזק. דרך התגובה שלכם לאותה טעות גם היא מסר חשוב לצוות לגבי איך מתייחסים בצוות לטעויות.

אם אתם רוצים לטפח בעצמכם את התכונה הכי חשובה למנהל - לבנות הרגל של לקיחת אחריות, התחילו לבצע את התרגיל הבא: בשבועיים הקרובים, בחרו כל יום דבר אחד שאינכם לוקחים עליו אחריות וענו על השאלה - איך זה היה נראה אם הייתם לוקחים על כך אחריות? מה הייתם עושים אחרת? ומה היו התוצאות? כשהתשובה ברורה לכם, בחרו כיצד לפעול. אם בחרתם לא לפעול, זכרו שאתם בוחרים גם בהשלכות הבחירה הזו.

המנהלים הגדולים הם אלה שלוקחים עוד ועוד אחריות למרות אי הנוחות הכרוכה בכך. זה מה שעושה אותם גדולים. זה מה שהופך אותם מעוד סתם מנהל למנהיג.



המסורת מחייבת: כעת לפרקטיקה

מה כדאי לעשות ברמה האישית כשעושים טעות?

עשיתם טעות? יש לכם הזדמנות לממש את הקלישאה הידועה ולהפוך את הלימוד ללימונדה. הפכו את מה שקרה להזדמנות למתן דוגמה אישית לאיך מתמודדים עם טעות. בשיחה עם עובדיכם שימו על השולחן את הטעות. הסבירו מה אתם מבינים כיום שלא הבנתם קודם. שתפו בתובנות, למידה והפקת לקחים שלכם בעקבות אותה טעות.

קחו את זה עוד צעד קדימה - מעבר לדוגמה אישית מצידכם, עודדו את עובדיכם להודות בטעויות על ידי הטמעת הרגלים כמו: אירוע רבעוני של דרג ניהולי בחברה/בעסק בו בכל פעם כמה מנהלים מציגים טעויות או כשלונות שלהם ומה למדו מהם.

אולי שמעתם על fuckup nights? ארגון גלובלי שמקיים אירועים בהם אנשים משתפים בכשלונות מקצועיים שלהם. ההשפעה של כך על האמון, יצירתיות, אומץ והעזה בארגון עושה פלאים! - שתפו את העובדים בישיבת הצוות או בבסיסכם השנתי - לצד ההישגים שהגעתם אליהם גם במשהו שבדיעבד הייתם עושים אחרת ומה

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

הכלים הטכנולוגיים שמשנים את עבודת סוכן הביטוח

עבודת הסוכן הפכה מורכבת וקשה | היא מצריכה ידע רב ומערכות רבות שיסייעו לו לבצע את עבודתו בהתאם לרגולציה ולצורך של הלקוחות | בשוק קיימות מערכות שונות - מי המובילות ביניהן?

הסוכן כאשר במידה והזכויות לא נקלטו או הסכומים לא נכונים, הדבר משפיע הן על המבוטח של הסוכן והן על התגמול של הסוכן בחברת הביטוח. גם מערכות אלה שולחות זרועות לתחומים נוספים ומטרתן לייצר אוטומציות בתהליכי ההפקה השונים, הן מול הלקוח והן מול החברות. לדוגמה - בוט להשלמת מספר ת.ז. וצילום התעודה יכול לחסוך זמן רב והתעסקות בתהליך התפעול. היתרון של מערכות אלו הן בקשר התפעולי מול הלקוח הנובעות מרגולציה כגון ייפוי כח, החתמה מרחוק ותפעול טפסים.



3. מערכות למכירה/שירות

מטרת המערכות היא לנהל את המכירה באמצעות פעולות למול לקוחות קיימים וחדשים כדוגמת ניהול לידים, טרום פגישה, סימולטורים וחידושים. מערכות אלו מבוססות על מערכת הליבה של ה-CRM אך מאפשרות מודולריות לפי סוג הפעילות של הסוכן ובכך מיעלות את יכולות המכירה של הסוכן.

אז אילו מערכות מובילות כיום בשוק הביטוח לפי שלושת המעגלים? מה היתרונות של כל אחת? כיצד הן מייצרות ערך לסוכנים הקטנים והגדולים, כאשר לפעמים זו הביצה והתרנגולת - לסוכן הקטן אין מספיק דאטה ופעולות כדי לייצר אוטומציות ובל' האוטומציות הוא יישאר סוכן קטן יחסית.

באפי

את מערכת ה-CRM של באפי אין צורך להציג מכיוון שהיא נמצאת בקרב מרבית סוכני הביטוח בארץ. אבל באפי אינה רק מערכת CRM. היא מאפשרת ביצוע פעולות רבות ומגוונות לסוכני הביטוח. באפי הינה מערכת מתקדמת המתאימה לסוכנויות ולסוכנים עם כמות לקוחות יחסית גדול ומכירת המוצרים השונים - פרט, אלמנטרי ופנסיוני.

השירותים הניתנים ממערכת באפי הם: מערכת ניהול משרד לסוכן ביטוח מקצה לקצה, סימולטור ביטוחי רכב עד להפקות, מערכת טפסים מקוונים חכמים, מסלקה און ליין לעבודה יעילה, בומרנג (איסוף נתונים מכל המקורות הכוללים הר הביטוח, חברות הביטוח ומסלקה ומייצרת דוחות, ניתוח והחתמת הלקוח במקום אחד), מערכת ניהול ותפעול

המשך בעמוד הבא <<<



InsurTech
חדשנות טכנולוגית בביטוח
ירדן פלד

כתבתי בעבר על השינויים הרבים שמתרחשים בענף הביטוח מהצד הטכנולוגי וכיצד הם משפיעים על עבודת חברות הביטוח וסוכני הביטוח. לאחר בדיקת הטכנולוגיות העתידיות, הגיע הזמן לרדת קצת לקרקע ולבחון מהן הטכנולוגיות הקיימות אשר משנות את פני עבודת הסוכן. ולא סתם משנות, כיצד הן מיעלות את עבודתו ומאפשרות לו להגדיל את הפעילות שלו למול לקוחות קיימים וחדשים.

אין זה סוד שעבודתו של הסוכן הפכה מורכבת וקשה. היא מצריכה ידע רב ומערכות רבות שיסייעו לו לבצע את עבודתו בהתאם לרגולציה ובהתאם לצורך של הלקוחות לדעת ולקבל הכל מהר ומדויק. רוב עבודתו של הסוכן מתמקדת בשלושה מעגלים:



1. מערכות לניהול הלקוחות

CRM - מערכות שמאפשרות לו לנהל את הלקוח 360 מעלות אשר בהן הוא מדווח על הפעולות, על הסטטוסים כדי לקבל תמונה מלאה על הלקוח. מערכות אלו שולחות זרועות נוספות לנושא הטפסים והחתימה הדיגיטלית והשוואות בין המוצרים והחברות, אבל בבסיסן הן מערכות לניהול הלקוחות והמוצרים השונים.



2. מערכות תפעוליות

מערכות שמטרתן ליעל את עבודת הסוכן בהפקת הפוליסות וניהול התפעול למול חברות הביטוח. מערכות אלה הן קריטיות לעבודת

המשך מעמוד קודם <<<

המוצרים של הסוכנים. מתאימה במיוחד לסוכנים אשר הדיגיטציה הינה מרכיב בסיסי בהתנהלותם.

יובל ארנון, מדיהו: "כל סוכן שרוצה לתת ערך מוסף ללקוחותיו ולהיות הריטיינר של המשפחה בכל צורך רפואי, חייב לצרף את לקוחותיו למדיהו".

סמס 2010

אחת המערכות הוותיקות והמהימנות בענף הביטוח, שחקנית חזקה ומרכזית בשוק סוכני הביטוח, יועצים פנסיונים ופיננסים הינה סמס 2010.

את המערכת מפתחים צוות מומחים מקצועי מעולמות הביטוח, פיננסים ומערכות המידע, בדגש על זווית העבודה של הסוכן ואנשי המשרד וראיית מתקדמת בתחום הדיגיטל.

מדובר במערכת תפעול ומכירות מתקדמת שחוסכת זמן רב, מאמץ ואף כח אדם. סמס עונה על צרכיהם המקצועיים של אנשי הביטוח והפיננסים, על כל שלביהם, החל משלב גיוס לקוח, חיבור ישיר למסלקה ולהר הביטוח, בדיקת התיק וניתוחו. היא כוללת סימולטורים בתחום הפרט, הפנסיוני והפיננסי, החתמת טפסים ממכונים דיגיטלית, כולל כל המסמכים הרגולטוריים, שיגור להפקה מהירה ישירות ממשרד הסוכן ומעקב מלא אחר תהליכי העבודה. כלי משמעותי וחשוב הוא ניתוח תיק סוכן, מערכת לזיהוי הפוטנציאל העסקי של סוכן הביטוח וניתוח רוחיות הלקוחות שלו.

יתרון הממשק מעוצב בצורה חדשנית, ידידותית ונוחה ומכיל ממשקים רבים ומגוונים המעניקים אופטימיזציה לעבודת הסוכן.

חיסרון מתמחה בתחום הפנסיוני פרט וחיים, אך אינה מכילה סימולטורים בתחום האלמנטרי.

אבי פרדס, מנכ"ל: "חשוב לנו לציין ולהדגיש כי חברת SMS היא חברת תוכנה המיועדת להעניק פתרונות ממוכנים לסוכני ביטוח ואנו נמשיך לפתח כל דבר שסוכני הביטוח צריכים".

בשוק קיימות מערכות נוספות, כגון **פוליוויז**, **פוליקליק** ועוד, המתחרות אף הן על הסוכנים ולכן מייצרות תחרות בריאה בענף וכמובן מקדמות את הסוכנים לעבר פתרונות דיגיטליים מתקדמים למול הלקוחות בכל ההיבטים. על הסוכן לבדוק את האפקטיביות של כל מערכת/פיצ'ר בהינתן סוג הלקוחות והעלויות המתאימות עבורו.

הכותב הינו יזם ומומחה בתחום הטכנולוגיה והחדשנות בעולם הביטוח; שותף מייסד בחברת CI; בעלים - אריסטו - נגיעות זהב דיגיטליות

לידים, הכנה לפגישה, פריזבי (סוכן אלמנטרי דיגיטלי רכב וחידושים), צ'אטבוקס (מערכת מבוססת וואטסאפ לתקשורת מול הלקוחות), באפי בוט (בוטים חכמים שעונים במקום הסוכן) ומרכזיות חכמות בענף להתממשקות עם המערכות. ריבוי האפשרויות לא מתאים לכל סוכן ולכן עליו לנתח ולהבין את הצרכים הספציפיים שלו. המערכות של באפי מכסות את כל שלוש הקטגוריות של שירות, תפעול, מכירה ושירות.

יתרון מערכות ותכונות מתקדמות המדברות אחת עם השנייה כך שהשתמש יכול לקבל all-in-one, במידה ומשתמשים במערכת ה-CRM התממשקות קלה וראייה 360.

חיסרון לעיתים במוצרים שהם all-in-one המשתמש יכול להישפך גם לפיצ'רים שלא בהכרח משמשים אותו, מה שיכול לגרום למשתמש "ללכת לאיבוד".

מורן זיסר, מנכ"לית: "כל סוכנות ביטוח מגיעה לשלב שבו היא צריכה מערכת CRM שעוזרת לנהל את הלקוחות, הפוליסות, המסמכים, לעשות בקרה על תהליכים, לתת שירות איכותי ולייצר לידים מתוך הדאטה, וקורה לא פעם שמחפשים אחר מערכות, אבל מה שבאמת צריכים זה - פתרונות. חשוב לדעת, אם כך, שכשרוכשים מערכות טכנולוגיות, מתחילים מערכת יחסים עם ספק, שיהיה שם בשבילך לאורך כל המסע".

מדיהו

שחקן חדש יחסית בתחום הביטוח, היא חברת מדיהו של **מיקי קופל**. המערכת הינה חדשנית וממוקדת במוצרי הבריאות ולכן מתאימה לסוכנים וגם ללקוחות המעוניינים מצד אחד להיות מקצוענים בתחום הבריאות ומצד שני להקל תפעולית על הקושי בבחירת ספק/טיפול והתשלום/תביעה.

מדיהו קמה מתוך צורך אמיתי של הלקוחות והסוכנים שמצאו את עצמם מצד אחד משלמים לא מעט עבור כיסויי הבריאות שלהם ומצד שני מתקשים לממש את הזכויות שלהם למול כול הגופים כגון ביטוח לאומי, קופות החולים וחברות הביטוח. המערכת מבוססת על מנוי חודשי ומשלבת בין מומחים אנושיים לטכנולוגיה מתקדמת. המערכת מאפשרת החזרים כספיים בגין טיפול רפואי, כפל ביטוח, הקדמת תורים, ייעוץ משפטי, חוות דעת שנייה, רופא מומחה ועוד.

יתרון דיגיטלית מלאה, נוחה, ידידותית בעלת פיצ'רים רבים שמסייעים לקבלת החלטות וביצוע פעולות.

חיסרון יתרונה הוא גם חסרונה. היא מתמקדת במוצר אחד מסך

וכן לזהות ולספק לו מוצרים אלו – בזמן אמת", נמסר מארניקס.

▼ קבוצת **מנורה מבטחים** וחברות ביטוח בינלאומיות מארה"ב, אירופה ויפן יאתרו יחד, באמצעות תוכנית האקסלרציה Alpha Zone של IBM - סטארטאפים ישראליים עם טכנולוגיות חדשניות הפועלים בתחומי האינפורמטיקה, דיגיטל, דאטה, AI סייבר וחייית לקוח. "החיבור בין החברות המובילות בעולם יסייע באיתור טכנולוגיות חדשניות בתחומי הביטוח ויאפשר לחברות הסטארטאפ הישראליות לחשוף את עצמן לחברות ביטוח בינלאומיות למטרת שיתופי פעולה והשקעות", מסבירים במנורה.

▼ **איילון חברה לביטוח** השלימה ביום חמישי שעבר בהצלחה מכרז להנפקת אג"ח סחיר סדרה ב' לצורך חיזוק ההון לצרכי סולבנסיות. החברה מדורגת A2 על ידי מידרוג והאג"ח מדורגות BBB+. במהלך המכרז זכתה איילון לביקושים גבוהים בסך של כ-200 מיליון ששקלים ובכוננתה לגייס מתוכם סך של 115 מיליון שקלים, בריבית שקלית של 3.2% אשר יהוו הון משני מורכב ויחזקו את ההון של החברה.

▼ ביטוח הנסיעות לחו"ל של חברת **הראל** זכה בתואר "ביטוח

▼ תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית הוגשה **לבית המשפט המחוזי בתל אביב** נגד שבע חברות ביטוח בטענה שבפוליסות ביטוח חיים הכוללת צבירת חיסכון (פוליסות משתתפות ברווחים) שהונפקו בין השנים 1991 ל-2004 הן מנכות מהתשואה החודשית שנצברה עבור המבוטחים ריבית בשיעור 2.5% (או כל שיעור אחר) ללא עיגון חוזי בתנאי הפוליסה.

התביעה הוגשה נגד **מגדל, הפניקס, הראל, מנורה מבטחים, כלל ביטוח, איילון והכשרה**. סך הפיצוי הנטען לכלל חברי הקבוצה מוערך בשלב זה בסכום העולה על 2.5 מיליון שקלים.

▼ חברת **ארניקס**, העוסקת בפיתוח טכנולוגיות AI לתמחור והתאמה אישית בזמן אמת של מוצרים בתעשיית הביטוח והבנקאות, רכשה את נכסי הסטארטאפ **Driveway Software Corporation**, המספק מערכות טלמטיקה המבוססות על בינה מלאכותית. "הנכסים שנרכשו, הכוללים אפליקציית טלמטיקה חדשנית, בשילוב עם מוצרי הליבה של ארניקס, יהוו בסיס למוצר חדש ומהפכני של ביטוח מבוסס שימוש וביטוח מבוסס התנהגות. בזכות מוצר חדשני זה, חברות ביטוח יוכלו להשתמש במערכת טלמטיקה חכמה לביצוע הערכות סיכונים, התאמה אישית ותמחור ברמות הגבוהות ביותר, על מנת לשפר את חוויית הלקוח,

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

ק צ ר י ם

קרן ההשתלמות של המורים התיכונים, מורי הסמינרים והמפקחים, מניהול בבית ההשקעות **פסגות** לניהול בבית ההשקעות של **מיטב דש**. היקף הסכומים המנוהלים של קרן זו עמד אז על כ-7 מיליארד שקלים. כעת, עם מכירתה של פסגות, זכה מיטב דש בהליך לבחירת מנהל ההשקעות לניהול ההשקעות גם של הקרן השנייה, קרן ההשתלמות למורים וגננות, כך שמהחודש בית ההשקעות מיטב דש ינהל את שתי קרנות ההשתלמות לעובדי ההוראה המנהלות יחדיו כ-28 מיליארד שקלים.

חברת Blue, מקבוצת **דוידוף**, המתמחה בניהול נזקי מים ובשירותי דרך וגרירה, סיימה בימים אלו פיילוט מוצלח והטמיעה במוקד השירות למבוטחים מערכת של חברת הטכנולוגיה Carbyne. מחברת Blue נמסר כי המערכת מאפשרת דיווח בשידור חי בווידיאו מבית המבוטח בעת נזק מים או מהמקום שבו נמצא המבוטח בעת תקלות מכניות, חשמליות או אחרות ברכב. במקביל לתמונת הווידאו באפשרות המבוטח לנהל קשר ישיר ומהיר עם מנהל התביעה או להתכתב עמו בצ'אט-וידאו במהלך השידור.

הנסיעות הטוב והמשתלם ביותר" מבין הביטוחים שנבדקו בסקר של חברת **גיאוקרטוגרפיה** שנעשה בחודש יולי עבור חברת **המבחן של המדינה**. הסקר נערך בקרב 500 נשאלים.

מגדל **חברה לביטוח** זכתה בשבוע שעבר לציון הגבוה ביותר, פלטינום פלוס, במדד **מעלה**, המדרג חברות ציבוריות על פי קריטריונים של אחריות חברתית ותאגידית. "מדובר בהישג כפול לאור העובדה שמגדל הצטרפה לדירוג רק לפני כשנתיים וכבר בשנה הראשונה זכתה לציון מצטיין בדרגת פלטינום", מציינים בחברה.

מגדל עלתה בקמפיין לשירות התור המהיר שלה בביטוחי הבריאות, במסגרתו זכאים מבוטחי החברה לפגישה עם רופא מומחה בתוך 3 ימי עסקים. לדברי מגדל הפגישה יכולה להתקיים במרפאה או אונליין. ילווה את הקמפיין השחקן והקומיקאי **גורי אלפי**, המשמש כפרזנטור הקבוע של החברה. מדובר בקמפיין חוצה פלטפורמות הכולל פרסום בטלוויזיה, רדיו ובדיגיטל בהשקעה כוללת של למעלה מ-3 מיליון שקלים.

במהלך נובמבר 2020 הודיע דירקטוריון ועדת ההשקעות של קרנות ההשתלמות של המורים על החלטתם להעביר אחת מהקרנות בניהולם:

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



לוח דרושים

באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי. יהודה - 050-5244630; מייל: ys@yhd.co.il

← לעבודה מאתגרת ומעניינת בסוכנות ביטוח ותיקה ומנוסה בדרום דרוש/ה בעל/ת רישיון בביטוח חיים ובביטוח כללי. תנאים טובים למתאימים. יש לשלוח קורות חיים למייל haybit@haybit.co.il

← לאחד מלקוחותינו הגדולים דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות, רצוי בעל/ת ניסיון בתחום מכירות ביטוח ו/או בתאום תועמלנות רפואית. קו"ח למייל info@kdh-law.co.il

בראשל"צ, דרוש/ה חתמת/ם 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 רישיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק

הנדסי + קבלניות + ידע בוורד + אנגלית. עבודה מהבית בלבד. לפנות בכתב ל- hotmail.@shahr35.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. לפנות בכתב ל- hotmail.@shahr35.com סודיות מובטחת.

← 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

← מבטח סימון מגייסת מתמחים/ות לקורס התמחות מקצועי כולל אפיק השתלבות בחברה. קו"ח למייל: NataliY@mvs.co.il

← דרוש/ה רפרנט/ית ביטוח פרט לסוכנות ביטוח ותיקה בכפר סבא. רישיון בביטוח רצוי, ניסיון קודם חובה. יהודה: 050-5244630

← דרוש/ה עו"ד. ותק 7 של שנים בחיתום או תביעות בכל התחום האלמנטרי. עסקי +

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

עדיף
מוסיפים לך ערך



כנס הבריאות והסיעוד ה-18

אירוע היברידי:
התכנסות פיזית | לייב בדיגיטל

SAVE THE DATE
19.10.21

אתגרי התחרות בענף אחיד