



# עדיף

ביטוח | פנינסיה | פיננסים

גיליון 1164 | יום ה', י"ב בטבת תשפ"ב | 16.12.2021



מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

## ראש בראש: שלמה אייזיק ואודי הוד, המועמדים לנשיאות לשנת סוכני הביטוח



צילום: רמי זרנגר

# יום הבורר

בתום מערכת בחירות סוערת, יבחרו היום חברי לשכת סוכני הביטוח את הנשיא הבא ואת יתר הנציגים למוסדות הלשכה | האם ממחר ישרור השקט בלשכה? / עמ' 2

**טיפים לצמיחת העסק:**

היכרות עם הלקוחות, התפתחות טבעית והמשכיות



14

עופר נוריאל, הבעלים והמייסד של עדיף תקשורת

**” החשיבות של פרמטר התשואות עולה על הפרמטר של דמי הניהול ”**



10

גיל פישמן, משנה למנכ"ל הפניקס אקסלנס פנינסיה וגמל

**ועידת עדיף ה-21 יוצאת לדך**

מסכמים שנה, מביטים קדימה ומכריזים על נבחרי השנה



8

עוד בשבועון

**איך גורמים למבטחת לשלם למבוטח שנמצא בחו"ל ואינו יכול להתייצב בארץ?**

30

**בעקבות התקדמות העברת השליטה לווישור: המנכ"ל אריק יוגב עוזב את איילון**

27

**תמי אוחנה קול: לחברה שלא עושה שימוש בטכנולוגיות מתקדמות אין סיכוי לשרוד**

12

קצרים / עמ' 34

מאמרים ודעות / עמ' 30

ברנז'ה / עמ' 26

חדשות חמות / עמ' 2

# יום הבוחר



צילום: רמי זרנגר

אודי הוד ושלמה אייזיק, המועמדים לנשיאות לשכת סוכני הביטוח

בתום מערכת בחירות מכוערת וסוערת במיוחד, יבחרו היום חברי לשכת סוכני הביטוח את הנשיא הבא - שלמה אייזיק או אודי הוד, ואת יתר הנציגים למוסדות הלשכה | סימן שאלה נוסף מרחף מעל הבחירות:

**האם ממחר ישרור השקט בלשכה או שההתכתשויות הן בלתי נמנעות?**

**מ**ערכת הבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח הגיעה לסיומה, ודומה כי רבים ייחלו מאוד לרגע הזה. כמובן כדי לדעת מי יהיו הנבחרים החדשים ומי יהיה המנצח הגדול - הנשיא החדש. אבל רבים מאוד ייחלו ליום הזה, מהסיבה שהוא מסמל סופה של מערכת בחירות סוערת ומכוערת, מזו שעלתה בהרבה על מערכות בחירות קודמות. חלקן היו סוערות, אבל לא יצריות ומלאות רפש כמו זו הנוכחית.

17 קלפיות ברחבי הארץ ימתינו היום (ה') לחברי לשכה שיממשו את זכותם להציע ולהשפיע על דמותה של הנהגת הלשכה בארבע השנים הקרובות. הם יוכלו לעשות

המשך בעמוד הבא <<<

■ סמנכ"ל תוכן: הדס דרוך ■ עורך משנה: אילן פיש ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ סמנכ"ל שיווק ומכירות: יובל נוראל  
 ■ 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 ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת


 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

## המשך מעמוד קודם <<<

לקדם המהלך ולהביא זאת להצבעת חברי הוועד המנהל וכל זאת מבלי לייחס חשיבות בכובד ראש להנחיית המבקר ועובדת היעדרותו של יועמ"ש הלשכה ומשכך, מחו החברים ועזבו את הישיבה ומבלי שהצבעתם נרשמה".

## חזית חדשה

במאבק באשר לסמכותו של בית הדין בקשר להליך הבחירות, נולדה השבוע זירה נוספת. **שלמה אייזיק**, אחד משני המועמדים לתפקיד נשיא הלשכה, שלח מכתב ליו"ר בית הדין, עו"ד **ישראל אליוביץ**, באמצעות בא כוחו, בו נטען כלפי אליוביץ: "חרף הוראותיו הברורות של פסק הדין לפיהן ביה"ד המשמעותי סיים את מלאכתו עד לאחר השלמת הליך הבחירות, למעט בעתירות שהיו מונחות על שולחנו ערב פסק הדין, בחרת לפעול באופן בוטה וחסר תקדים על מנת להתערב ולהטות את הליך הבחירות".

במכתב עוד נטען כלפי אליוביץ: "במטרה לסכל את קיומן התקין של הליך הבחירות, פתחת במהלך מתוזמן היטב 'לפטר' את יו"ר ועדת הבחירות, וזאת רק משום שהחלטותיו – החלטות שניתנו בסמכות מלאה ועל פי דין – אינן לרוחק. בהקשר זה אף הובלת את הוועד המנהל לקבל 'החלטה' לפיה יש לפטר את יו"ר ועדת הבחירות. מעורבותך האישית בעניין הובילה את הוועד המנהל לקבל החלטה בהעדר סמכות הנעדרת תוקף משפטי, זאת בראש ובראשונה משום שהוועד המנהל לא מינה את יו"ר ועדת הבחירות, באשר מינויו נעשה על ידי לשכת עורכי הדין. כך או כך, עצם ההחלטה והפעולות הנעשות על ידי הוועד המנהל בעקבות ההחלטה כאמור, מחבלות באופן ממשי בנייהו התקין של הליך הבחירות, וגורמות נזק כלכלי לתואר לכל המעורבים, ובכלל זה מרשי". בסיום המכתב נדרש אליוביץ לחדול לאלתר מכל מעורבות, בין כיו"ר בית הדין ובין כחבר לשכה, בהליך הבחירות. "מרשי יראה בך אחראי באופן אישי לכל פגם שיפול בהליך הבחירות ו/או בסיכול הוראות פסק הדין". המכתב, שנשלח תוך ציון כי מדובר על התראה בטרם נקיטת הליכים משפטיים, לא שינה את עמדתו של אליוביץ, אשר לא הצניע את המכתב שקיבל והוא אף פרסם אותו ברשתות החברתיות. הוא גם כתב: "איום שקיבלתי מעו"ד".

## "אני חש בוש, אי נוחות ואפילו סלידה מהמצב"

האיגרת ששלח השבוע (ב') אנגלמן לחברי הלשכה, הייתה נוקבת ושיקפה נאמנה את טיבה של מערכת הבחירות. "ישנם דברים שחובה עלי לומר ואתם לא תאהבו – שכחתם את הלשכה! שכחתם את מטרות קיומה של הלשכה, שכחתם את מוסדותיה, שכחתם את הציווי השישי הכתוב בפתח תקנון הלשכה האומר: התאגדנו בין השאר כדי להסדיר את יחסי חברי הלשכה בינם לבין עצמם ובין הלשכה לחבריה. שכחתם!". כך כתב אנגלמן בפתח דבריו.

## המשך בעמוד הבא <<<

זאת, באמצעות מערכת ממוחשבת, מהשעה תשע בבוקר ועד השעה חמש בערב, למעט הקלפי באילת שתפעל בשעות מצומצמות – עשר בבוקר עד שלוש אחר הצהריים.

## "קרבות" עד הרגע האחרון

זו הייתה מערכת בחירות כה סוערת, שאפילו עוד אתמול נשמעו הדי המאבקים למרחוק. זה קרה בתום ישיבה של הוועד המנהל של הלשכה. הוועד המנהל אימץ בישיבתו אתמול את חוות הדעת של היועץ המשפטי הזמני של הלשכה, עו"ד **אייל גלובוס**, והורה למנכ"לית הלשכה **בשמת כרמון** ולעובדי הלשכה לבצע את התיקונים הנדרשים בקשר לבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח, כך שמועמד יוכל להיבחר על פי השיוך הסניפי שלו בהתאם לכתוב בתקנון הלשכה ועל פי החלטת בית הדין – כלומר על פי בחירתו בין מקום מגוריו לבין מקום משרדו. חוות הדעת שאומצה על ידי הוועד המנהל הייתה קרקע פורייה לדרימה של הרגע האחרון במערכת הבחירות, מכיוון שישנם מועמדים למוסדות שונים בלשכה, שבית הדין של הלשכה פסל אותם בעבר מהסיבות הנ"ל, אך ועדת הבחירות בחרה שלא לאמץ את החלטת בית הדין, בנימוק שאין בסמכותו לעשות זאת. יחד עם פרסום חוות הדעת הנפיצה שאומצה על ידי הוועד המנהל, החליט הוועד המנהל כי הבחירות יתקיימו כמתוכנן. החלטה שהייתה יכולה להיות בלתי רלוונטית אם המאבק שיבין הוועד המנהל ובית הדין של הלשכה לבית ועדת הבחירות היה עולה שלה ואחת המעורבים – בין מבין מקבלי ההחלטות או המועמדים, היה מחליט לפנות לערכאות משפטיות. הפוטנציאל לכך היה קיים, שכן ועדת הבחירות שהתכנסה אתמול בעקבות פרסום חוות הדעת והחלטת הוועד המנהל, בחרה ב"עסקים כרגיל" – כלומר לדחות את חוות הדעת.

## דעות חלוקות בוועד המנהל

במחלוקת באשר לסמכותו של מי גוברת, של בית הדין או של ועדת הבחירות, חברי הוועד המנהל לא הציגו חזית אחידה. את זה ניתן היה ללמוד ממכתב ששלחו ביום ו', 10 בדצמבר, שישה מ-14 חברי הוועד לנשיא בפועל של הלשכה, **יוסי אנגלמן**, המשמש גם כיו"ר הוועד המנהל. במכתב עליו חתומים **קובי צרפתי**, **משה לבהר**, **אייל פז**, **גינה פלד**, **יפת בקשי וילך מטרני**, נטען, בית היתר, כי עצם העובדה שנושא המחלוקת בין החלטות בית הדין לבין החלטות ועדת הבחירות המרכזית מובאת להצבעה בפני הוועד המנהל ובמטרה לפעול להדחת יו"ר ועדת הבחירות, מהווה לכשעצמה פעולה בלתי חוקית מצד הוועד המנהל שאינה נתמכת בספק הדין שניתן בבית המשפט המחוזי ולכן אין לוועד המנהל כל סמכות להצביע ו/או להחליט באשר למהלך ולכן כל פעולה שכזו יש בה משום התערבות פסולה בבחירות. עוד נטען במכתב לאנגלמן: "על אף שחברים הסבו את תשומת ליבך לאי חוקיות פעולת הוועד המנהל, בהיותך יו"ר הוועד המנהל, דחקת

## בחירות לנשיאות לשנת סוכני הביטוח 2021

### המשך מעמוד קודם <<<

ימים כינסתי באופן מיידי את חברי הוועד המנהל לישיבה שלא מן המניין. ברקע דברי עמד החשש הגדול ללשכה ולמוסדותיה. כל רצוני היה שתצא בת קול של הנהלת הלשכה הקוראת לכולנו לא לשכוח את מוסדות הלשכה. ציפיתי שחברים רבים יצטרפו לזעקתי. אני משתף אותכם חברים יקרים - לא כולם הצטרפו. חלק מהם החליט שהפוליטיקה חשובה יותר ממוסדות הלשכה. גם ההחלטות שהובלתי, קרי, לחזור ולפעול ברוח החלטות המוסדות של הלשכה - כפי שעשינו תמיד, השאירה את אותו חלק מחוץ להחלטה שהתקבלה ועל כך אני מצר.

"קראו לי בשמות, אמרו לי אתה מתערב יותר מידי, שב בצד ואל תתערב, תן לבחירות להתנהל בלעדך ועוד כהנה וכהנה משפטים לא צפויים שנאמרו לי במישורין אבל גם נכתבו אלי. גם דברים אלו אלי לא נאמרו בשפה ראויה - לשון איום, לשון בוטה. ובאמת - לא נעימה.

"האם נשיא לשכה שחשובה לו הלשכה, חשובה לו הדרך, שפינה את עצמו מעיסוקיו הפרטיים ולבקשת חבריו כדי להנהיג את הלשכה ברוח חיובית ואחרת. האם הוא ראוי שבסוף דרכו בלשכה יראו בו 'לוח מטרות' בלבד".

אנגלמן הוסיף כי נתן הנחיה להוביל יום בחירות באפס תקלות. "אינני רוצה לראות לא את שמי ולא את שם חברי מעל כתיב בית משפט, כתבות עיתונאיות ולשכה חצויה. אבל, באותה נשימה אני

מודיע לכם - יש לחזור להחלטות של המוסדות שלנו ולא להשאיר אותם 'יתומים' אך ורק כי זה נוח, רצוי ולטובת מתמודד כזה או אחר. עוד לא מאוחר!! אני חושש שמא יקום חבר לאחר הבחירות ויעלה את טענת פסלות הבחירות וביטולן. לא צעדתי ביחד אתכם עד לכאן כדי שהסיום יראה כך.



"יכולתי לבחור בדרך הקלה ולסיים לאלתר את תפקידי ההתנדבותי. יכולתי ללכת הביתה וכלשון המשפט - 'ואחרי

המבול'. אינני נוהג כך ואינני בורח מהמערכה. כמג"ד יחידת חי"ר לשעבר, כאיש עסקים וכאיש משפחה - אני כאן עד הסוף. אני אנסה בכל כוחי לשמור על הירושה אותה אני אעביר בעוד מספר ימים. זו ירושה יקרה לליבי ואני תקווה שגם לליבכם".

את האיגרת חתם אנגלמן במלים: "ולסיום זכרו - לא הכל פוליטיקה. יש גם ערכים ואפילו - חלומות!".

### אפילוג

תמה מערכת בחירות סוערת ולא מכובדת. יום הבחור הגיע. האם בסיומו ישרור שקט בלשכת סוכני הביטוח או שמא תוצאות הבחירות יהיו יריית פתיחה למאבקים נוספים, בלתי נגמרים, בין מחנות? האחריות היא משותפת, של כל הצדדים.

בישראל כ-13 אלף סוכני ביטוח. כ-4,500 בלבד חברים בלשכה. אם ברצונה לצמוח, להתעצם ולהיות אבן שואבת לסוכנים נוספים, רבים ככל האפשר, על חברה להפגין כבוד הדדי. אין ספק שהרוב המכריע בקרב חברי הלשכה מייחלים לכך. משאלה מוגזמת?

המשך בעמוד הבא <<<

"בחודשים האחרונים מתנהלת הלשכה תחת איומים ברשתות החברתיות, איומים על פעילים בלשכה, איומים על עובדי לשכה. מכתבי עורכי דין בלשון לא מוכרת, נשלחים לגורמים שונים בלשכה כמעשה יומיומי וכאילו היינו אחרוני הפושעים. היעלה על הדעת כי לשם כך הוקם הארגון שלנו? האם סוכני הביטוח המתנדבים לפעול עבור כולנו, ראויים לכך? האם שכחנו דרך ארץ?", שאל-תהה אנגלמן. עוד כתב הנשיא בפועל של הלשכה: "אני לא שותף לכך. לא הייתי ולא אהיה ואני חש בושה, אי נוחות ואפילו סלידה מהמצב. לא לכך פיללתי כשקיבלתי על עצמי את התפקיד של 'נשיא בפועל'. אני קורא לכולנו - תנמיכו את היצרים, תנמיכו את הטון, תנמיכו את השטנה. תחזרו להיות חברים של חברים בארגון שחשוב לכולנו. אל תשפכו את התינוק עם המים".

אנגלמן התייחס באיגרת להתנהלות של חברי לשכה בתקופת הבחירות: "בימים אלו אנו נערכים לבחירות בלשכה שלנו. הימים לא פשוטים. ישנם ניסיונות לשנות ברגע האחרון מוסכמות ישנות והבנות שנוצרו עם השנים והכל בשל 'פוליטיקה קטנה'. ללשכה יש מוסדות (אין הבדל

### יוסי אנגלמן:

**"אני קורא לכולנו - תנמיכו את היצרים, תנמיכו את הטון, תנמיכו את השטנה. תחזרו להיות חברים של חברים בארגון שחשוב לכולנו. אל תשפכו את התינוק עם המים"**

בין מוסד חובה או ועדה נבחרת או ועדה מקצועית). מוסדות אלו באם 'תוציאו' אותם מהלשכה, לא תתקיים הלשכה. אין לשכה ללא מוסדותיה. וראה, ישנם גורמים שלא מכבדים אותם, מזלזלים בקיומם, מתנגחים בהם, מאיימים על העומד בראשם. לאן נגיע? האם הכל מותר? האם בשם 'פוליטיקה הבחירות' תתפרק הלשכה ממוסדותיה...".

אנגלמן לא פסח בדבריו על הסערה שליוותה ומלווה את ועדת הבחירות: "לקראת הבחירות מינתה הלשכה ועדת בחירות ברוח התקנון. מדובר בוועדה שמונתה (העומד בראשה מקבל שכר מהלשכה, משמע, מכספי החברים) ומבלי להיכנס להחלטותיו לגופן, הודיע היו"ר כי הוא אינו מכבד את בית הדין של הלשכה, את החלטותיו, את קביעותיו. הוא גם לא מכבד את ועדת הביקורת של הלשכה ולא את העומד בראש הלשכה או הוועד המנהל שלה. היו"ר של הבחירות בא לירגע'. לאחר הבחירות הוא מסיים את תפקידו בלשכה. אנחנו, דיירים קבועים בלשכה, נשארים עם הכאוס שנוצר כתוצאה מאי כיבוד מוסדות הלשכה".

אנגלמן שיתף באיגרת לחברי הלשכה דברים בנימה אישית. "לפני מספר



### שלמה אייזיק

#### כיצד נערכת ליום בחירות?

באופן הכי מקצועי שאפשר ואת התוצאות תראו בסיום יום הבחירות.

#### מה סדר היום שלך ביום הבחירות?

אסתובב בין קלפיות ברחבי הארץ לפגוש את הסוכנים בנקודות ההצבעה.

#### היכן תהיה שיכריזו על התוצאות?

כנראה שבבית.

#### מה תעשה ביום הראשון לתפקידך כנשיא?

כפי שאמרתי לאורך כל הדרך, הצעד הראשון יהיה איחוד השורות, פקטור קריטי להצלחה של הלשכה להגיע להישגים.

#### מהן שלוש המשימות הדחופות בהן תטפל?

- איחוד השורות.
- יצירת אווירת עבודה ושיח מאפשר.
- טיפול ותיקון כשלי תפקוד הלשכה ותהליכי עבודתה.



### אודי הוד

#### כיצד נערכת ליום הבחירות?

ההיערכות שלנו ליום הבחירות נעשתה מהרגע שהכרזתי על מועמדוּתִי לתפקיד בחודש אוגוסט. בנינו מטה בחירות וכורת של אנשים מקצועיים ומנוסים ויחד בנינו תכניות מסודרות ומדויקות איך להוציא את ענף הביטוח מהתקופה הלא פשוטה בה הוא נמצא.

#### מה סדר היום שלך ביום הבחירות?

קם ב-5:00 בנחת ומתחיל להתארגן. לאחר מכן הנחת תפילין ותפילה. נוסע אל מטה הבחירות ושם מתחיל להתקשר לסוכני ביטוח.

#### היכן תהיה כשיכריזו על התוצאות?

בכפר המכביה, יחד עם הצוות הנהדר שמקיף אותי, חברים והמשפחה הקרובה.

#### מה תעשה ביום הראשון לתפקידך כנשיא?

הדבר הראשון שאני הולך לעשות ביום הראשון הוא ישיבה אופרטיבית כיצד מתחילים לטפל בכל האתגרים של הסוכנים. אני הולך לטפל בסוגיות כמו עמלות, תדמית סוכן הביטוח ומוקדי המכירה של מוצרי ביטוח שפועלים ללא רישיון סוכן.

#### מהן שלוש המשימות הדחופות בהן תטפל?

- איחוד השורות וכל הסניפים והמחוזות תחת מטרה אחת.
- שיפור מעמד סוכן הביטוח.
- פגישות עם הנהלות חברות הביטוח כדי לפעול לקידום האינטרסים של סוכני הביטוח.

צילום: רמי זרנגר

**בחירות לנשיאות לשנת סוכני הביטוח 2021**

# כל מה שרציתם לדעת על יום הבחירות ללשכה

## תהליך ההצבעה

הצבעה במערכת ממוחשבת



המערכת תציג בפני המצביע/ה את נושאי הבחירה המותאמים עבורו/ה



עבור כל נושא, המערכת תציג מסך עם שמות ותמונות המועמדים



לאחר בחירה ניתן לאשר באופן סופי או לתקן את הסימונים



מי שלא מעוניין/ת להצביע עבור אחד הנושאים רשאי/ת ללחוץ על כפתור "פתק נמנע"



ניתן להצביע בכל אחת מהקלפיות ללא קשר לשיוך הסניפי ומיקום גיאוגרפי

## היכן מצביעים?

מחוז	מספר קלפיות	מקומות
דרום	2	באר שבע, אילת
הצפון	5	חיפה (2), עכו, נצרת, טבריה
השפלה	4	אשדוד, אשקלון, ראשון לציון, נס ציונה
השרון	3	הרצליה, נתניה, פתח תקוה
ירושלים	1	ירושלים
מרכז	2	רמת גן, תל אביב
סה"כ	17	

## תעמולת בחירות

חל איסור מוחלט לבצע תעמולת בחירות 30 מטרים מפתח מבנה הקלפי

## הכרזת הנבחרים

**19:00**

שידור ישיר בדף הפייסבוק של הלשכה

## שעות פעילות הקלפיות

**09:00-17:00**

[אילת 10:00-15:00]



# לקחנו את כל הקופה!

גאים להוביל בתשואות מבין כל קופות הגמל להשקעה

מקום 1

12 החודשים האחרונים

19.85%

הראל מובילה עם תשואה של 19.85% ב-12 החודשים האחרונים

הנתונים מתייחסים למסלול הכללי בהראל גמל להשקעה ונכונים לחודש אוקטובר 2021, בהתאם לאתר הגמל-נט של משרד האוצר. תשואה ממוצעת של 3 השנים האחרונות: 8.55% התשואה הינה ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. אין באמור כדי להוות יעוץ או שיווק פנסיוני המתחשב בנתונים של כל אדם.



# ועידת עדיף ה-21 יוצאת לדרך מסכמים שנה, מביטים קדימה ומכריזים על נבחרי השנה

הרגולטור, המוסדיים והמפציצים מתכנסים לאירוע המרכזי של השנה | אות מפעל חיים יוענק לצבי סטפק, מייסד מיטב דש

האג"ח המיועד, תמהיל השיווק והחזרה לבסיס, מקומו של הסוכן בזירה הטכנולוגית, פנסיה, גמל והשתלמות - עם או בלי סוכן? המסלוק הפנסיונית, ביטוחי סייבר, ועוד.

## מרצים נוספים בוועידה:

**גיל פישמן**, משנה למנכ"ל, הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל; **עומר דגני**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, ילון לפידות; **איתי ברדה**, יו"ר קוואליטי; **טובי שמלצר**, מבעלי שלמה חברה לביטוח; **מיקי קופל**, מנכ"ל מדיה; **מירי נחמני**, מנהלת תחום תכנון הפרישה, בנק הפועלים; **שרון אגוזי**, סמנכ"לית חיסכון ארוך טווח, מור גמל; **ג'יסל פז**, אקטוארית ואחריות ביטוח חיים ובריאות ב-Aon Reinsurance Israel, חברת אגודת האקטוארים בישראל; **ליאור פורקוש**, מנהל ביקורת באגף משרדי ממשלה ומוסדות שלטון, משרד מבקר המדינה; **יובל לסטר**, סמנכ"ל מדיניות ואסטרטגיה, המשרד להגנת הסביבה; **אילנית אדלר**, חזאית N12; **שחר שמאי**, מנכ"ל ארביטראז'; **עמיר טל**, מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית; **איתי וייס**, אקטואר ראשי מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל; **הראל וידרמן**, סמנכ"ל בכיר, החטיבה לחיסכון ארוך טווח, כלל ביטוח ופיננסים; **עומר בן יאיר**, מנהל מקצועי חיסכון ארוך טווח, אלטשולר שחם גמל ופנסיה; **נדב ססלר**, סמנכ"ל מקצועי בקוואליטי סוכנות לביטוח; **יעל פאר-סגל**, סמנכ"לית, מנהלת אגף שיווק ותקשורת, איילון ביטוח; **עדי קידר ירדני**, מנהלת שיווק, אלטשולר שחם; **שלומי לחנה**, יועץ אסטרטגי שיווקי ומרצה לשיווק; **תום ריכטר**, מנהל תחום השקעות אלטרנטיביות, ארביטראז'; עו"ד **נוי ארז**, מנכ"ל משותף, קריטיקל אימפקט; **רועי פורמן**, מנהל מכירות ראשי, הכשרה חברה לביטוח; **טל לננביץ אברהם**, סמנכ"ל, מנהלת תחום דיגיטל וחדשנות, מנורה מבטחים; **אודי דגן**, מייסד ויו"ר טאצ'; **רועי סגל**, מנכ"ל משותף ROETO; **אבי רוזנבאום**, מומחה לחיסכון פנסיוני ויו"ר ברוקר סוכנות לביטוח; **תומר ברקול**, בעלים ומנכ"ל סוכנות 'פשוט לתכנן עתיד'; **רון קשת** cfp מומחה לתכנון פרישה; **בני שינף**, מייסד Make it smart; **יובל נוראל**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, עדיף תקשורת; **דורון הורנפלד**, בעלים ומייסד, פרמיום סוכנות לביטוח; עו"ד **עדי בן אברהם**, היועץ המשפטי של לשכת סוכני הביטוח; **טל דן**, מנכ"ל ISSUE, יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי; **רועי ויינברגר**, כתב ביטוח ובנקאות, גלובס; **אתי אפללו**, כתבת צרכנות פיננסית, גלובס ו**אודי אלוני**, מייסד ומנכ"ל משותף FUNDER AdvizerLand.

תעשיית הביטוח והפיננסים מתכנסת לאירוע המרכזי של השנה - **ועידת עדיף ה-21**.

ועידת עדיף תתקיים ב-27-28 בדצמבר באירוע שישלב יומיים גדושים בדיונים מקצועיים, טקסי הוקרה והכרזות על נבחרי השנה. הוועידה ההיברידית תשלב התכנסות פיזית, לצד שידור לייב בפלטפורמה דיגיטלית מתקדמת.

**כפיר לוי**, מנכ"ל עדיף תקשורת, שינחה את הוועידה, ציין כי התכנסות הדרגים הבכירים ביותר בענף, מהרגולטור, דרך הגופים המוסדיים וערוצי ההפצה, באירוע המרכזי מזה 21 שנה, היא ההוכחה לחשיבותה של מסורת בענף. "נמשך לספק ידע מקצועי ופתרונות לפעילים, לצד הוקרת המצטיינים", הדגיש.

## הוקרות ודיונים מקצועיים

אות מפעל חיים יוענק בוועידה **לצבי סטפק**, מייסד מיטב דש, על תרומתו לעיצוב תעשיית הפיננסים ולהתפתחות המגזר העסקי בישראל בערכי ישרה, הוגנות, שקיפות ואמון.

כן יתקיים טקס הוקרה מטעם **עדיף לליאור רוזנפלד**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, על פועלו למען ציבור סוכני הביטוח בישראל.

ביומה הראשון של הוועידה יתארח **משה ברקת**, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, שיישא נאום מרכזי.

משתתפי הוועידה יסכמו את השנה החולפת וישרטטו את המגמות הצפויות במבט קדימה.

פאנל מיוחד בוועידה יארח את בכירי חברות הביטוח ובתי ההשקעות, בהם: **אייל בן סימון**, מנכ"ל הפניקס; **יהודה בן אסאייג**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח, **יאיר לוינשטיין**, בעלים ומנכ"ל משותף אלטשולר שחם גמל ופנסיה ו**אילן רביב**, מנכ"ל מיטב דש.

ראיונות מיוחדים יתקיימו בוועידה גם עם **יורם נוה**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, **אפי סנדרוב**, מנכ"ל עמיתים קרנות הפנסיה הוותיקות, **גילעד אלטשולר**, בעלים ומנכ"ל משותף, אלטשולר שחם ו**אורי קיסוס**, מנכ"ל מור גמל.

פאנל נוסף יארח את מנהלי ההשקעות המובילים, בהשתתפות: **אורי קרן**, שותף ומנהל השקעות ראשי, מור גמל; **חגי שרייבר**, מנהל ההשקעות של הפניקס; **רן צדיקרי**, מנכ"ל מגדלור ו**גיא מני**, מנהל השקעות ראשי, חיסכון ארוך טווח, מיטב דש בית השקעות

**טל קדם**, מנכ"ל הראל פיננסים, יציג בוועידה הרצאה בנושא: 3 טעויות שאסור לעשות בהשקעות אלטרנטיביות.

הדיונים המקצועיים בוועידה יעסקו בשלל נושאים, בהם: תחזית עולם הפיננסים בחזית משבר האקלים, עתיד קרנות הפנסיה לאור ביטול

להרשמה לוועידה - לחצו כאן



# משכנתא הפוכה

מבית איילון ביטוח

חדש ובלעדי באיילון ביטוח!

## מהיום, גם בני 55+ יכולים ליהנות מכל היתרונות במשכנתא הפוכה!



קבלת סכום  
חד פעמי



תוספת חודשית  
הלוואה בסכום חודשי  
קבוע לכל החיים



מסלול משולב  
סכום חד פעמי + תוספת  
חודשית לכל החיים

הנכס נשאר בבעלות הלווה ולשימושו  
תהליך קל, מהיר ונגיש

גמישות מירבית  
מימון לכל צורך ולכל מטרה  
פירעון מוקדם בכל עת וללא תשלום



## גיל פישמן: החשיבות של פרמטר התשואות עולה על הפרמטר של דמי הניהול

משנה למנכ"ל הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל, שישתתף בוועידת עדיף, על המיזוגים שהיו בעולם הפנסיה: "גופים אשר נשענים על מגוון מוצרים מאוד מוגבל יתקשו לשרוד לאורך זמן ולתת לעמיתים את הערך המוסף אותו הם צריכים"

בעיני הלקוחות. מטרת הכלים הדיגיטליים בסופו של דבר להנגיש ולפשט את המידע הרב שיש לסוּך ולמקד את הסוּך בפן העסקי. אנו פועלים בכל מגוון הערוצים הנוחים לעמיתים ולסוכנים, ומעמידים לרשותם את מיטב הכלים הדיגיטליים, הן בתהליך הצטרפות הלקוחות והן בתהליכי השירות, הטיפול בתביעות, יצירת קשר ועוד.

"סוכני הפניקס יכול בלחיצת כפתור לקבל אונליין את פירוט התיק הפנסיוני של העובד כולל כל התכניות והביטוחים, להעביר בקשות כמו התחלת עבודה וסיום עבודה, שינויים בתוכניות של מסלולי ביטוח, מסלולי השקעות ועוד. סוכני הפניקס יכולים לקבל ניתוח מפורט של כלל העמיתים שלו ולתכנן המלצות לפעולה בהתאם לצרכים של הלקוח".



גיל פישמן  
צילום: ענבל מרמרי

כניסתן של קרנות ברירת מחדל הדגישה את האפשרות של הצטרפות לקרן פנסיה באופן ישיר. עד כמה זה חולל שינוי בתפיסה של הלקוחות בקשר לערוץ ההצטרפות המועדף עליהם? **גיל פישמן**, משנה למנכ"ל הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל, אומר בקשר לכך, כי "קרנות ברירת המחדל מאופיינות בכך שהן צעירות וקטנות באופן יחסי והן פונות בעיקר לאוכלוסייה ספציפית ובעלי שכר נמוך, כאשר הרוב המכריע מתוכם אינו בוחר באופן אקטיבי בקרן הפנסיה אליה הצטרף, שכן המעסיק הוא שבחר עבור עובדיו, שלא בחרו אחרת אחת מבין קרנות ברירת המחדל".

"מטבע הדברים, קרנות ברירת המחדל מצטרפות אליהן נתח משמעותי מהעמיתים החדשים", מוסיף פישמן ומציין כי לפי דוח הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, בשנת 2020 כ-50% מסך הכל המצטרפים החדשים הגיעו לקרנות ברירת המחדל. "אך כאמור, בחלק מהמקרים אין המדובר בבחירה פוזיטיבית של העמיתים אשר שקלו את השיקולים הנכונים בבחירת קרן הפנסיה. נראה כי רובם המוחלט של העמיתים שהצטרפו לקרנות ברירת המחדל מעולם לא בחרו להצטרף לקרנות אלה, והם מצאו עצמם מצורפים בעל כורחם". בקשר למצטרפים להפניקס, אומר פישמן: "בשנים האחרונות הלקוחות אשר מצטרפים להפניקס שייכים לרוב למעסיקים אשר פועלים באמצעות מנהלי הסדר או סוכנים אשר דואגים לצרף את הלקוחות לאחר ייעוץ מתאים, שנערך בהתאם לצרכים הספציפיים של העמית. אין אף עמית אשר מתאימים עבורו הצרכים של עמית אחר וזה בדיוק תפקידו של סוכן הביטוח. למעלה מ-90% מהמצטרפים לקרן הפנסיה שבניהול הפניקס מגיעים באמצעות הסוכנים לאחר שהם עוברים הליך ייעוץ מותאם אישית לצרכי העמית".

"לסוכן הביטוח חשיבות גדולה מאוד בהיבט של המקצועיות והתאמת המוצר ללקוח. הסוכן מלווה את הלקוח לאורך זמן וכחלק מתפקידו הוא מכיר את הלקוח לעומק ומתאים לו את המוצרים הפנסיוניים בצורה המיטבית בהתאם לצרכיו".

פישמן, שישתתף בפאנל "פנסיה, גמל והשתלמות - עם או בלי סוּך?", בוועידת עדיף ה-21 שתתקיים ב-27-28 בדצמבר, מסביר כי לטעמו, "השימוש בכלים דיגיטליים עשויים לחזק מאד את מעמד הסוכן

### "המקצוענות היא הערך המוסף של הסוכן"

**האם יתכן שבעתיד תתייתר הפעילות של הסוכנים בעולם הפנסיה? האם החברות ערוכות לתת שירות ללא סוכנים?**

"ממש לא. לסוכנים יש ערך מוסף אדיר בעיני הלקוחות. בסופו של דבר המקצוענות של הסוכנים היא הערך המוסף של הסוכן. העולם הפנסיוני מאוד מורכב והוא עתיר ידע ומצריך שירות מותאם אישית והכל לטובת הצרכים הביטוחיים של העמית.

"מעבר לתחום הביטוחי, הסוכנים נדרשים להפגין ידע רב ומומחיות גם בתחום ההשקעות, הן בהקשר למסלולי השקעות אשר קיימים בקרנות, והבנת ההבדל בין מסלולי ההשקעה והרכבי ההשקעות בתוך המסלולים, וכן, בעתיד הקרוב, כל הבנה בתחום ההשקעות האלטרנטיבי אשר תופס תאוצה.

"אני סבור שסוכן מקצועי יכול לתת ללקוח פתרונות הוליסטיים, הן בתחום הפנסיוני, הן כיעוץ לפרשיה והן בתחום הפיננסי. הפנסיה בעתיד תהיה רק הרגל בדלת עבור הסוכנים והעתיד נמצא יותר בכיוון של העולם הפיננסי, עולמות הפרשיה והמיסוי. אני לא רואה תחליף לסוכן שידע לתת ערך מוסף משמעותי ללקוח בכל מגוון התחומים: פנסיוני, פיננסי ופרישה".

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם <<<

## עד כמה סוכני ביטוח מעצימים את הערך של החברות בעיני החוסכים, בתחומים של פנסיה וחסכון ארוך טווח?

"אני חושב שהסוכנים יודעים להעריך ולהוקיר את החברות. בסופו של דבר מדובר במערכות יחסים ארוכות טווח, וחובה עלינו לספק את מלא השירותים הנדרשים על מנת לתת לסוכנים את הגב העסקי לפעילות השוטפת. פרמטר עיקרי ומרכזי בחיסכון ארוך טווח הינו יציבות של הגוף והתשואות לאורך זמן.

"להפניקס כ-70 שנות ניסיון בתחומי הביטוח השונים. להפניקס מעל ל-3 מיליון לקוחות בקבוצה. הפניקס הינה החברה המובילה כיום בשוק הביטוח בישראל ואני חושב שבסופו של דבר לקוחות/סוכנים תמיד ירצו להשתייך לקבוצה מנצחת ומובילה".

## האם חל שינוי אצל הלקוחות באופן שהם בוחרים את קרנות הפנסיה? מה הדירוג שלהם מבחינת סדר העדיפויות: דמי ניהול, תשואות, שירות?

"לטעמי ההחלטה על הגוף שינה את כספי הפנסיה, הינה מההחלטות הפיננסיות/פנסיוניות המשמעותיות ביותר ששילקחו במהלך החיים הבוגרים.

מכאן, שכאשר בוחרים גוף שינה את החסכונות שלך חשוב לבחון את יציבות הגוף, את יכולתו להשיא תשואות טובות ויציבות לאורך זמן ארוך, כאשר החשיבות של פרמטר התשואות עולה על הפרמטר של דמי הניהול. "בנוסף, מרכיב השירות הינו חשוב ביותר. חוויית הלקוח, מתן מענה בזמן קצר, טיפול בתביעות, הם חלק מהמרכיבים של מדידת איכות השירות ללקוח. השוק הפנסיוני הינו בתהליך של התבגרות והלקוחות מבינים שדמי הניהול אינם חזות הכל. היציבות של הגוף המנהל, בשילוב עם היכולת להשיא תשואות עודפות לאורך זמן וזאת בנוסף ליכולת להעניק שירות איכותי ומתקדם, הם הפרמטרים אשר נותנים בסופו של דבר את הערך המוסף.

"ראינו בשנה אחרונה מיזוגים ורכישות של קרנות ברירת המחדל וזה בעצם אומר הכל. גופים אשר נשענים על מגוון מוצרים מאוד מוגבל יתקשו לשרוד לאורך זמן ולתת לעמיתים את הערך המוסף אותו הם צריכים".

**גיל פישמן ישתתף בוועידת עדיף ה-21 שתיערך ב-27-28 בדצמבר ותועבר בשידור ישיר בפלטפורמה דיגיטלית**

## נבחר השנה 2021: הסתיים שלב הוועדות

בכירי הענף, בהם מנכ"לי הפניקס וכלל, הופיעו השבוע בפני הוועדות המקצועיות להצגת מועמדותם בקטגוריות השונות | ציפייה להכרזות על הזוכים בוועידת עדיף

הגדולות - **אייל בן סימון מהפניקס** ו**יורם נוה מכלל ביטוח ופיננסים** - הופיעו בפני חברי הוועדה והציגו את הנתונים, המהלכים והפעולות של החברה שבראשה הם עומדים. בן סימון, מנכ"ל הפניקס, ציין כי בשנה



החולפת החברה פעלה להידוק וחיזוק הקשר עם הסוכנים. מנכ"ל הפניקס הוסיף כי "מערכת היחסים עם הסוכנים חשובה ואנו מקדישים לה משאבים רבים, ביניהם השקעה בתשתיות רבות אשר מאפשרות ויאפשרו לסוכנים למקסם את יכולותיהם בעבודה מול לקוחותיהם ומול החברה. הצלחתם של הסוכנים היא הצלחת כולנו". נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, הדגיש את קפיצת המדרגה שעשתה כלל בכל הנוגע לתחום השירות, בדגש על הקשר החזק עם סוכני הביטוח. "אני מאמין בגם וגם - גם דיגיטל וגם ייעוץ מקצועי", אמר נוה שהדגיש את החשיבות של חיבור החברה לשטח. עוד אמר כי הוא מאמין ב"לשחק על כל המגרש" - ובעיסוק בכלל תחומי הפעילות, לרבות הזירה הפיננסית.

שלב משמעותי בהליך בחירת נבחר השנה של **עדיף** ועיתונאי הביטוח והפיננסים הגיע השבוע לסיומו, בתום יומיים במהלכם התכנסו הוועדות המקצועיות בפניהן הופיעו בכירים בגופים המוסדיים השונים שהציגו את הישגי החברות.

את הוועדות הנחה **כפיר לוי**, מנכ"ל עדיף תקשורת. הזוכים יוכרזו במהלך שני ימי **ועידת עדיף ה-21** שתתקיים ב-27-28 בדצמבר ותועבר בשידור ישיר בפלטפורמה דיגיטלית.

הוועדות לדירוג נבחר השנה שמעו את נציגי החברות בקטגוריות השונות לבחירת נבחר השנה, בהן קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה, בית ההשקעות של השנה, חברת הביטוח של השנה בענף ביטוח חיים, קרן הפנסיה של השנה, גוף הגמל וההשתלמות של השנה.

קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה היא הקטגוריה הבכירה ביותר בדירוג נבחר השנה. שניים מבין המנכ"לים של קבוצות הביטוח



## "לחברה שלא עושה שימוש בטכנולוגיות מתקדמות אין סיכוי לשרוד לאורך זמן"

תמי אוחנה קול, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת טכנולוגיות במגדל, מרחיבה בריאיון לעדיף על חשיבותם ותרומתם של הכלים הטכנולוגיים-דיגיטליים | "הצורך בפיתוח פתרונות פרסונליים תלויי מגדר, גיל, בריאות, אזור גאוגרפי - גם לפרקי זמן קצרים, הולך וגובר"



תמי אוחנה קול | צילום: באדיבות מגדל

"הצורך בפיתוח פתרונות פרסונליים תלויי מגדר, גיל, בריאות, אזור גאוגרפי - גם לפרקי זמן קצרים, הולך וגובר והעתיד מצביע על התאמה אישית של תכניות ביטוח אשר תהיינה תלויות מצבים ומזדים אשר ייצרו מאמצעים טכנולוגיים. לכל אלה יהיו ממשקי אונליין למערכות החברה והמודלים יתעדכנו בהתאם. אסור לשכוח את ההתאמה הנדרשת לרגולציה של הביטוח ובמיוחד את כל נושא הגנת הפרטיות שהולך ומתעצם בעקבות תקינה בינלאומית מאוד חזקה בנושא".

תהליכים טכנולוגיים-דיגיטליים לא נועדו רק לשרת את הלקוחות ואת סוכני הביטוח. יש להם השפעה משמעותית על רווחי חברות הביטוח. האם ההשפעה ניתנת לכימות? לדברי אוחנה קול, ההשפעה היא משמעותית ביותר. "לדוגמה, הכנסה של טכנולוגיה RPA בהכרח משפרת את רווחיות המוצר, שכן התשומות על המוצר יורדות והלקוחות בהחלט מרוויחים מוצר איכותי, זול יותר עם חוויית לקוח טובה יותר. "כל עולם הדאטה שיש היום מביא לדיוק גדול יותר בעולמות המוצרים, בין אם בתמחור ובין אם בהבנת השוק והשפעה שלו. בזכות הדאטה אנו נמצאים בשנים האחרונות במעבר למוצרים מותאמים אישית, אני מאמינה שהדור הבא של המוצרים הללו לא ימדדו רק את המגדר של המבוטח, את גילו או את ההיסטוריה הביטוחית שלו. אלה יותאמו באופן מיטבי לחיי היום יום שלו ולצרכיו והיו שונים מהותית בין מבוטח למשנהו בהתאם לצרכים של כל אחד מהם. כך גם המבטח וגם המבוטח ייהנו מפירות הטכנולוגיה שחודרת לעומק עסקי הביטוח".

### כלי משלים ומסייע לבעל רישיון

בקשר לשיעור הפיתוחים הטכנולוגיים שמגדל עושה בהם שימוש שהם פרי פיתוח בתוך החברה, אומרת אונה קול: "פיתוחים במערכות הליבה הם בעיקר פרי פיתוחים פנימיים, אם כי משולבים כלי

"אם שנת 2020 הייתה שנת ההפתעה מהקורונה וההשפעה שלה על כל תחומי החיים שלנו ובוודאי על העולם הטכנולוגי, שנת 2021 הייתה שנת ההתפכחות. הקורונה יצרה סדר יום אחר בין עובד ומעסיק. העובדים כבר לא מחפשים רק עבודה, אלא גם משמעות, איזון ובעיקר שיח! כבר למדנו לשחות בעולם הדינמי והלא מסודר ואימצנו תהליכים ושיטות עבודה להתמודדות עם הכאוס. בשנת 2021 כבר לא נתנו להפתעות לעכב אותנו וזה ניכר בקצב הפיתוח והיישום של פרויקטים", מסבירה תמי אוחנה קול, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת טכנולוגיות במגדל, על ההבדלים בין 2021 לשנה שקדמה בהיבט הטכנולוגי והדיגיטלי.

בריאיון למגזין עדיף לרגל **ועידת עדיף ה-21** שתיערך במתכונת היברידיית ב-27-28 בדצמבר, מוסיפה אוחנה קול: "אנחנו, כמו כל העולם, הבנו שהקורונה כאן בשביל להישאר ושיטות העבודה שהתאמנו אינן זמניות אלא הופכות דרך חיים ונראה שכך תראה סביבת העבודה החדשה שלנו.

"בשנת 2021 הגיעו לבשלות עשרות אם לא מאות סטארטאפים שאנו מוצאים עצמנו מחויבים לבדוק. ישראל אומת סייבר - ממש לא קלישאה. הטכנולוגיות שאנחנו נחשפים אליהן מרתקות ומעשירות ומהוות הזדמנות עסקית, אך גם הזדמנות לתמיכה בסטארטאפים ישראלים והכנסה שלהם לשוק הישראלי והבינלאומי. סטארטאפ שמגיע למגדל נחשף לארגון טכנולוגי כה עשיר ואורז מוצר בשל ואיכותי".

"עדכניות טכנולוגית ושימוש בטכנולוגיות מתקדמות הייתה תמיד אסטרטגיה, בטח של מגדל. 'עמידה במקום' משמעותה 'הליכה לאחור' ובשוק התחרותי הנוכחי - לחברה שלא עושה שימוש בטכנולוגיות מתקדמות אין סיכוי לשרוד לאורך זמן. עם זאת, נדרש אומץ לשלב טכנולוגיות חדשות במיוחד עם פלטפורמות LEGACY ותיקות", מציינת אוחנה קול,

### לאן צועדת הטכנולוגיה בעולמות הביטוח והחיסכון ארוך הטווח?

"המגמות הטכנולוגיות בעולם הביטוח הן כמעט אינסופיות. החל מ-IOT, כגון מוצרים לבישים אשר מוזדים ערכי בריאות ומאפשרים מניעה של התדרדרות רפואית, דרך מודלים ותחזיות בריאות וחיים שמשנות אקטואריה ודרך הפרסונליזציה שחודרת לחיינו לא רק בעולם הביטוח.



מזהים כי קיים סיכון לפרויקט - בשלות מוצר, ספק שלא עומד בתנאי רגולציה וסייבר, משך ארוך מהמתוכנן, או כל פער אחר שמתגלה, אנחנו יודעים גם לעצור".

הטכנולוגיה חדרה גם לעולמות השיווק של החברות שעושות בהן, חלקן במידה מוגברת וחלקן במידה מועטה, כדי להגביר מכירות. הדבר מעלה תהייה האם בעתיד "תעלים" הטכנולוגיה את סוכני הביטוח או שיהיו תחומים שלא יוכלו לפעול ולהתקיים בלעדיהם, גם אם בהיקפים קטנים יותר מאשר היום. אוחנה קול מתייחסת לכך ואומרת: "עולם הטכנולוגיה לאו דווקא מגיע כתחליף לבעל רישיון אלא במקרים רבים כלי משלים ומסייע. המוצרים המשווקים בחלקם הגדול הינם מוצרי דחיפה וללא בעל רישיון יהיה קשה ללקוח מן היישוב, גם באמצעות כלים טכנולוגיים מתקדמים, להבין את המוצר ולרכוש אותו. דוגמה טובה לכך הם מוצרי הבריאות וחלק ממוצרי החיסכון הפנסיוני והביטוחיים הנלווים להם כמו אובדן כושר עבודה. לשם כך אנו מפתחים עבור הסוכנים כלים תומכים".

**הריאיון המלא עם תמי אוחנה קול יופיע במגזין מיוחד שיופץ לרגל ועידת עדיף ה-21, שתתקיים במתכונת היברידיית ב-27-28 בדצמבר**

ומוצרים חיצוניים - כגון רובוטים או מערכות לוויין לניתוח תהליכים, נתונים ובקורות. בעולם הדיגיטל, הכנסת מוצרים יותר שכיחה, אם כי הפורטלים של מגדל ובעיקר אתר ואפליקציית הלקוחות, הם פרי פיתוח פנימי.

"עושר מוצרי המדף והתרומה הגדולה שלהם לקו העסקים, לצד אסטרטגיית החדשנות מחד וההימנעות מביצוע שינויים גדולים ולא מחויבים במערכות ה-LEGACY, שינה לאורך השנים את היחס בין פיתוח פנימי ורכש מוצרים. אך עדיין משקל הפיתוח הפנימי גדול מאוד, ויש לזכור כי מוצר מדף זה לא 'plug and play'. נדרש סביבו פיתוח לא מועט על מנת שישתלב בשקיפות ככל שניתן עם מערכות החברה".

### מתי נעזרים בפיתוחים של חברות חיצוניות?

"התנאי לשימוש במוצר חיצוני הוא קודם כל התועלת העסקית. נבחנת הטכנולוגיה - ארכיטקטורה, התאמה לדרישות רגולציה וסייבר ומנהלים הסיכונים הכרוכים בהתקשרות עם הספק. כל מוצר שנכנס לחברה מנוהל כפרויקט לכל דבר ומנהל הפרויקט תמיד יהיה איש שלנו. ניהול הסיכונים מתבצע לאורך כל חיי הפרויקט בוועדות היגוי, אשר כוללות את כלל הגורמים הטכנולוגיים והעסקיים המעורבים. במידה ואנו

**בואו לעקוף את כולם עם פגישות מתואמות ביומן!**

**לחצו לפרטים נוספים**

\*המודעה מיועדת עבור 2 המינים.

**פליס**  
סוכנות לביטוח (2018) בע"מ  
מבית מיטב דש

בית סוכן דיגיטלי מבית מיטב דש מחפש אותך! סוכן עצמאי שרעב להצלחה, אשר מעוניין לקבל פגישות משוריינות ביומן עם לקוחות שקיבלו דוח מסלקה+הר הביטוח וממתנים לפגישה עם סוכן מקצועי. **לך יישאר רק למכור!**

## טיפים להתפתחות עסקית

# היכרות עם הלקוחות, התפתחות טבעית והמשכיות

עופר נוריאל, הבעלים והמייסד של עדיף תקשורת, התארח בפודקאסט בהנחיית המנטור העסקי עופר מלמד, וסיפר כיצד להוביל עסק לצמיחה עסקית



עופר מלמד

עופר נוריאל

ולספק לו את מה שהוא רוצה וצריך, ומשם יצמח המודל העסקי".

### התפתחות טבעית

**העסק שלנו הוא אבולוציוני. אמנם מכירים את העסק, אבל כל הזמן יש התפתחות של העסק שחווה שינויים והתאמות.**

"הבסיס תמיד נשאר אותו בסיס. עדיף הוקמה בתחילה בשם 'עדיף מעורב' על שם שתי תכניות ביטוח שכיחות בענף, והגדרתי את העיתון כעיתון פקס לסוכני ביטוח. מהר מאוד הבנתי שאם אני מעוניין להתפתח מעבר לקהילת סוכני הביטוח, עלי לעשות שינוי. העיתון שונה ל'עדיף ביטוח'. בהמשך, הבנתי שעולם הביטוח התפתח עם עולם הפנסיה ונשברה החומה הסינית שהיתה בעבר בין שני העולמות והכיניו הפך לעדיף ביטוח ופנסיה. כלומר, כל הזמן, ההתפתחות של עדיף תאמה את התפתחות הענף וצעדה איתה יד ביד. היום אנחנו יודעים שכסף זה כסף, וכיום עדיף עוסקת בכל תחומי הביטוח, הפנסיה, הפיננסים עם קהל מאוד מוגדר. כלומר, ההתפתחות האבולוציונית היא טבעית ונעשית יחד עם השוק. אגב, גם המוצרים מתפתחים באותה המידה – התחלנו עם עיתון פקס, שהיה בזמנו שיא החדשנות, בהמשך אתר חדשות, כנסים וכיוצא ב. ההתפתחות היתה בעולם המידע ובמתן הכלים שהצרכן צריך".

**האצלת סמכויות – מה יכול לעזור לנו לשחרר לאחר בתוך העסק?**

"התחלתי את העסק לבד והרגשתי שרק אני יודע לספק את הסחורה, וזה מגביל אותך לכשעצמו. ברגע שאתה מבין שהאויב של הטוב זה המצוין, ואם אתה רוצה להתפתח יש מחיר, ושווה להשקיע באנשים

איך מקימים עסק ומובילים אותו להתפתחות וצמיחה? כיצד להפוך לשחקנים מרכזיים בחיים שלנו?

**עופר נוריאל**, הבעלים והמייסד של **עדיף תקשורת**, התארח לאחרונה בפודקאסט 'תוצאות כאן ועכשיו', בהנחיית המנטור העסקי **עופר מלמד**, וסיפק תובנות לשאלות אלה לצד טיפים פרקטים לעסקים, מתוך ניסיון של מי שניצח על גוף התוכן המוביל בענף הביטוח והפיננסים הפועל מזה 22 שנה.

"ההישג הכי גדול שלי, הוא שהצלחתי לקחת עסק שהקמתי ושהיה מזוהה יחד איתי, והיום הוא מתנהל באופן עצמאי", סיפר נוריאל שמשמש כיום כיו"ר עדיף תקשורת ומתמקד בעיקר במיזמים עצמאיים. "כיום הפעילות שלי היא עופר נוריאל, עם מיזמים עצמאיים שאני מפתח. אין לי את שגרת עדיף שהיתה לי עד לפני שנתיים", אמר.

### מעיתון פקס לאימפריית תוכן

נוריאל סיפר על ההתפתחות של עדיף תקשורת בהובלתו ועל הדרך שעבר גוף התוכן. הוא תיאר כיצד החלה לפעול עדיף בראשית דרכה, עם הוצאתו לאור של שבועון פקס לסוכני ביטוח, דרך אתר יומי, מכללה, מערכת חדשות וידע עצמאית, כנסים ומדריכים מקצועיים ועבודה עם קשת המומחים בתחום וכלל הגופים בענף הביטוח, החיסכון והפיננסים.

**מה היית אומר לעסק שרוצה לעשות שינוי ולצאת החוצה וחושש לשכפל את עצמו?**

"כאשר הקמתי את עדיף, לפני 22 שנה, המטרה שלי היתה שיהיו כמה שיותר קוראים לעיתון, רק אחר כך לדאוג למפרסמים. היה ברור לי שאם אני רוצה להתפתח, קודם עלי להכיר את העסק לחלוטין. רק אז, כאשר אני מייצר את הבסיס ויש מספיק קוראים, אני יכול לפתח מוצרים נוספים. כלומר, קודם יש להכיר את קהל הלקוחות של העסק

# עם סוכנים כאלה טובים אפשר לצאת לפנסיה

סוכנים יקרים  
מאחלים לכם חודש של  
שבירת שיאים!

**ח ד ש ו ת ח מ ו ת**

**טיפים להתפתחות עסקית**

1. היכרות עם העסק - להכיר את קהל הלקוחות ותחומי העניין
2. התפתחות אבולוציונית טבעית של העסק - יחד עם השוק
3. אם רוצים לגדול, חייבים להאציל סמכויות
4. תמיד להשתפר ולגדול, כל יום לעשות קצת יותר מאתמול
5. מסורת והמשכיות בעשייה
6. לזהות את המשבר ולדעת להעמיק אותו במודע כדי לצמוח ממנו
7. התפתחות אישית מקרינה על התפתחות עסקית
8. לנהל שגרת זמן והרגלים
9. לכתוב הכל ביומן - יעדים אישיים ועסקיים

**תכנון שנתי לעסק - עד כמה אתה מקדיש לו מקום?**

"בתיאוריה אכן צריך לכתוב תכנית שנתית. ככל שאתה שולט בלוחות הזמנים שלך, זו הדרך להשיג את היעדים. מה שכתוב לי ביומן, עובד. השאלה היא בבמה שלא כתוב ביומן. הטיפ שלי הוא לכתוב כל דבר ביומן, גם את היעדים והמשימות".  
"אני מאחל לעצמי לקבוע לעצמי יעד אמיתי לסוף 2022, גם ביעדים האישיים וגם ביעדים העסקיים. כל אחד צריך להסתייע גם בקואצ'ר שיסייע לו בהשגת היעדים", סיכם נוראל.

**להאזנה לפודקאסט לחצו כאן**

טובים שרוצים להתפתח, לזהות את העובדים שמעוניינים ורוצים להתפתח ולגלות סבלנות וצריך להבין שאם רוצים לגדול, חייבים לדעת להאציל סמכויות. מהספר שלך, עופר, למדתי, שתמיד צריך לגדול. כל יום צריך לעשות קצת ממה שעשיתי אתמול".

**מה אתה מציע לעסק לעשות עם משהו שהתחיל ולא הצליח או לא היה מדהים?**

"לא כולם עוברים את התקליט הראשון, לטובים שבהם יש המשכיות. עלינו להבין שמה שאנחנו עושים מתחבר לפעילות העסקית וכן שיש לכך המשכיות. אם זה חד פעמי, אל תתחיל את הראשון. נפילות תמיד מתרחשות. הדרך והכוונה הן החשובות, ותמיד ניתן לשנות בניונאנסים הקטנים".

**משבר בעסק - איך מתמודדים?**

"גם כשאתה נכנס לפרויקטים חדשים, קח אותם כפרויקטים מדודים מבלי לשבור את הראש. אני מאמין שממשבר אפשר לצמוח, אבל כדי שלא תתרסק, כאשר אתה מזהה את הנפילה, תעמיק אותו קצת במודע ואז יהיה לך קל יותר לצאת ממנו".

**הבית והעבודה - איך משלבים ביומיום?**

"יחשוב שהכל יהיה מסונכרן ונינוח. אם מביאים את הטוב מהבית, זה ניכר בעבודה ולהיפך. אני עושה יוגה, מדיטציה, לקחתי כמה תפילות שמחברות אותי כל בוקר לנשמה ועשיתי מסע עצמי. התחברתי לחוכמת המזרח והקבלה היהודית ואני מנסה להכיל זאת בשגרת הבוקר והלילה, מה שמחזק את הפנימיות שלי".

**ההתמכרות לטלפון הנייד ניכרת בקרב כולנו?**

"זה חלק ממחלות המודרניזציה, אני בעצמי נמצא במסע גמילה מהנייד. בשעות הבוקר אני נמצא עם עצמי, וייצרתי לעצמי הרגלים בריאים, ואז גם מרגישים טוב יותר, ולטלפון יש מקום, אבל אני מנהל את זה. החיבור עם המדיטציה מאפשר לי גם להעסיק את עצמי, הכי טוב להתחיל עם מדיטציה מונחית ואז לעשות זאת בעצמך".



KOPELL  
group

גידית של אלופים

המשפחה של

סוכני הביטוח

KOPELL  
group

כל כתבי השירות  
הכי חדשניים שיש  
במקום אחד



\*5676

KOPELLGROUP.CO.IL

**חדשות חמות**

# נחתם הסכם קיבוצי תלת-שנתי חדש בהפניקס

אומדן העלות השנתית הממוצעת של הוצאות כוח אדם בשנות ההסכם של הפניקס הוא כ-23.6 מיליון שקלים



מעמד החתימה על ההסכם | צילום: דוברות ההסתדרות

הסכם קיבוצי חדש לתקופה של שלוש שנים נחתם שלשום (ג') בין הפניקס חברה לביטוח לבין ההסתדרות הכללית וועד עובדי החברה. במקביל, נחתם הסכם קיבוצי חדש, לתקופה זהה שבין ה-1 בינואר 2022 ל-31 בדצמבר 2024, גם עם הפניקס פנסיה וגמל. ההסכם חל על כ-2,650 מעובדי הפניקס.

על פי ההסכם הקיבוצי החדש, הוראות ההסכמים הקיבוציים הקודמים בהפניקס ביטוח ימשיכו לחול בתקופת ההסכם ובהפניקס פנסיה וגמל יחלו החל מה-1 בינואר 2022, למעט שינויים שהוגדרו בהסכם החדש, הכוללים תוספות שכר, הגדרת שכר מינימום, ביטוחים פנסיוניים, בונוס שנתי וביטוח שיניים וביטוח בריאות.

**תוספות שכר** - במהלך תקופת ההסכם תשלם הפניקס לעובדים הקבועים ולעובדים בניסיון בכפוף לתנאים המוגדרים בהסכם תוספת שכר בשיעור ממוצע של 3.03% לשנה. תוספות השכר לעובדים שעתיים במוקדים השונים יהיו בהתאם לטבלאות הכלולות בהסכם. **שכר מינימום** - שכר המינימום החודשי לעובד במשרה מלאה החל משנת 2022 יעמוד על 6,000 שקלים ברוטו, ובשנת 2024 יעמוד על 6,500 שקלים ברוטו.

**ביטוחים פנסיוניים** - הגדלת ההפרשה לביטוח פנסיוני לעובד ב-1%, מתוכו 0.5% לתגמולים על חשבון המעסיק ו-0.5% לתגמולים על חשבון העובד. סך הכל יעמדו ההפרשות הפנסיוניות (חלק מעסיק וחלק עובד) על שיעור שלא יפחת מ-22.83%.

**בונוס שנתי** - ככל שהפניקס תעמוד במלוא (100%) יעדי הרווח שיקבעו על ידי דירקטוריון הפניקס ביחס לאותה שנה - תקצה הפניקס תקציב לתשלום בונוס לעובדים שעלותו הכוללת תהיה בסכום השווה ל-6.835% מעלות השכר השנתית בשנה שקדמה לשנה בה ישולם הבונוס. בגין עמידה ביעדים בטווח שבין 70%-130% מיעד הרווח,

יגדל או יקטן תקציב הבונוס באופן יחסי לינארי בטווח הרלוונטי. ככל שהפניקס לא תעמוד ב-70% מיעדי הרווח שנקבעו ביחס לאותה שנה - לא תהיה זכאות לחלוקת בונוס בגין אותה שנה. **ביטוח שיניים וביטוח בריאות** - הפניקס תפעל לבטח את עובדיה בפוליסת ביטוח שיניים קולקטיבית ותפעל לשיפור ביטוח הבריאות הקולקטיבי הקיים בעלות שנתיים כוללת של כ-5 מיליון שקלים. בדיווח של הפניקס לבורסה נמסר, כי אומדן העלות השנתית הממוצעת של הוצאות כוח אדם (לא כולל עלויות המותנות בעמידה ביעדים) בגין שנות ההסכם של הפניקס, הוא כ-23.6 מיליון שקלים. אומדן העלות השנתית הממוצעת של הבונוסים השנתיים הצפויים להיות מוענקים בגין השנים 2021, 2022 ו-2023 בהנחה של עמידה ב-100% מיעדי הרווח של השנים הרלוונטיות, יהיה בסך של כ-28.9 מיליון שקלים לשנה.

## Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון  
ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים  
וטיפוח לקוחות קיימים.  
עכשיו גם אצלך!

לשיחת היכרות 03-9076000  
www.Anet.co.il | info@Anet.co.il



# העליון דחה ערעור על דחיית תביעה ייצוגית נגד הראל וארגון נכי צה"ל

בתביעה נטען שבפוליסה קבוצתית לביטוח חיים לחברי ארגון נכי צה"ל קיים כיסוי ביטוחי עד גיל 76, בעוד שהראל מעניקה כיסוי למקרי ביטוח שמתרחשים עד לתום השנה שבה הגיע המבוטח לגיל 75

75 שנים ובטרם מלאו להם 76 שנים, אשר אירע להם מקרה ביטוח לאחר הגיעם לגיל 75 ובטרם מלאו להם 76 שנים ואשר לא קיבלו את תגמולי הביטוח מהראל ביטוח. ב-6 ביולי 2014 הגישו הנתבעות לבית המשפט העליון, בקשת רשות ערעור על החלטה זו. בהתאם להמלצת בית המשפט משכו הנתבעות בחודש דצמבר 2015 את בקשת הערעור. בהחלטתו מה-20 במרץ 2016 הורה בית המשפט המחוזי בתל אביב על הרחבת הקבוצה כך שתכלול גם את מוטביהם של נכי צה"ל שנפטרו בין השנים 2013 עד 2016. בפסק דינו מיום 13 בדצמבר 2020 הורה כאמור בית המשפט המחוזי בתל אביב על דחיית התביעה ובחודש ינואר 2021 הגישה המבקשת בבקשת האישור, ערעור על פסק הדין לבית המשפט העליון.

בית המשפט העליון הורה השבוע על דחיית ערעור על פסק דין שניתן בבית המשפט המחוזי בתל אביב ב-13 בדצמבר 2020, שדחה תביעה ייצוגית נגד הראל ביטוח וארגון נכי צה"ל. כך דיווחה הראל לבורסה. הבקשה לאישור התביעה הוגשה ביולי 2012 בטענה שבפוליסה קבוצתית לביטוח חיים לחברי ארגון נכי צה"ל קיים כיסוי ביטוחי עד להגיעו של המבוטח לגיל 76, בעוד שהראל ביטוח מעניקה כיסוי למקרי ביטוח שמתרחשים עד לתום השנה שבה הגיע המבוטח לגיל 75 בלבד. הנוק הכולל שנטען לכלל חברי הקבוצה, מסתכם להערכת התובעת בסכום של כ-46 מיליון שקלים. ב-5 ביוני 2014 אישר בית המשפט המחוזי בתל אביב את ניהול התביעה כתובענה ייצוגית. הקבוצה שאושרה הייתה כל המוטבים של נכי צה"ל שנפטרו בין השנים 2006 ועד 2012, לאחר שמלאו להם

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

דובי פרנס



blanco

**הכשרה**  
חברה לביטוח בע"מ

**BEST INVEST**  
השקעה מנצחת

MORE | בית השקעות

ילין לפידות  
בית השקעות

אלטשולר שחם  
בית השקעות  
לחדש - לשנות - לבעלים

מיטב דש.

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.

## תיקון לחוזר "ניהול סיכונים הלבנת הון ומימון טרור בגופים מוסדיים" מגביר את הפיקוח על פדיון כספים

עודכנה ההוראה של הליך ביצוע הכרת הלקוח ומוצע כי כאשר קיים חשש להלבנת הון או מימון טרור, הגוף המוסדי לא יאפשר למוטב לפדות או להעביר כספים מחשבון הלקוח לחשבון אחר

מנכ"ל או סמנכ"ל במשרד ממשלתי, בחברות ממשלתיות ובתאגידים סטטוטוריים, בעל תפקיד בכיר בארגונים בינלאומיים או כל ממלא תפקיד כאמור אף אם תוארו שונה.

בקשר לסעיף בנושא מדיניות ניהול סיכונים הלבנת הון ומימון טרור, מוצע כי גוף מוסדי יכלול במדיניות גם התייחסות לגבי סניפיו ושלוחותיו בישראל ובחו"ל וכן יישם מדיניות מבוססת סיכון כאשר הגוף המוסדי משמש כמתווך בהעברות בינלאומיות.

בתיקון לחוזר, בסעיף שדן באמצעים להפחתת סיכון נקבעו הליכים והוראות אשר יסייעו לגוף המוסדי להפחית את הסיכון להלבנת הון ומימון טרור. מוצע כי כאשר קיים חשש להלבנת הון או מימון טרור, לא יאפשר הגוף המוסדי למוטב לפדות או להעביר כספים מחשבון הלקוח לחשבון אחר.

בנוסף, נקבעו הוראות לטיפול בהעברות בינלאומיות המתבצעות על ידי הגוף המוסדי ובקרה של הגוף המוסדי על סניפיו ושלוחותיו בארץ ומחוצה לה.

בתיקון לחוזר יש הקלות לעניין הכרת הלקוח לפי צו הלבנת הון. בסעיף זה נקבעו התנאים המאפשרים הקלות לעניין הליך של הכרת הלקוח. מוצע כי כאשר קיים חשש להלבנת הון או מימון טרור לא יבוצע הליך הכרת הלקוח חלופי במתואר בסעיף וכי על הגוף המוסדי לנקוט אמצעים סבירים לבירור האם המוטב הוא איש ציבור מקומי בסיכון גבוה או זר.

**רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** פרסמה תיקון לחוזר "ניהול סיכונים הלבנת הון ומימון טרור בגופים מוסדיים".

בתיקון לחוזר, בהגדרת "איש ציבור מקומי" נוספה התייחסות למשרות שנחשבות לצורך החוזר כ"תפקיד ציבורי בכיר בישראל"; נוספו הוראות לעניין ניהול סיכונים הלבנת הון ומימון טרור בסניפים ובשלוחות של הגוף המוסדי בישראל ומחוצה לה ויישום מדיניות מבוססת סיכון כאשר הגוף המוסדי משמש כמתווך בהעברות בינלאומיות; עודכנה ההוראה של הליך ביצוע הכרת הלקוח כך שכאשר קיים חשש להלבנת הון או מימון טרור, גוף מוסדי לא יאפשר למוטב לפדות כספים מחשבון הלקוח בטרם נערך למוטב הליך של הכרת הלקוח. בנוסף, הגוף המוסדי ינקוט באמצעים סבירים לבירור אם המוטב הוא איש ציבור מקומי או זר; נוספה התייחסות לעניין טיפול בהעברות בינלאומיות. בין היתר נקבעו הנחיות בנוגע להתמודדות ולפגיעה מינימלית במעביר או הנעבר בעת ביצוע העברה בינלאומית. כדי להקל על סיווג של הלקוח כאיש ציבור מקומי, נוספה כאמור להגדרת "איש ציבור מקומי" התייחסות למשרות שייחשבו כתפקיד ציבורי בכיר בישראל. "איש ציבור מקומי" הוא תושב בעל תפקיד ציבורי בכיר בישראל או בחוץ לארץ, לרבות בן משפחה של תושב כאמור או תאגיד המצוי בשליטתו או שותף עסקי של אחד מאלה. "תפקיד ציבורי בכיר בישראל" - לרבות נשיא המדינה, ראש הממשלה, שר, סגן שרים, חבר כנסת, ראש רשות מקומית, סגן ראש רשות מקומית, שופט, קצין צבא בדרגת תת אלוף ומעלה, קצין משטרה בדרגת סנ"צ ומעלה,

## רשות שוק ההון מפעילה קו חם למידע על חשדות לפעילות לא חוקית בגופים שתחת פיקוחה

ברשות מסבירים כי הפנייה לקו החם מגבירה את אכיפת הזכויות של עמיתים ומבוטחים

חוקי הפיקוח, מסבירים ברשות. בין הגופים שנמצאים תחת פיקוח רשות שוק ההון: חברות ביטוח, סוכנויות, סוכנים, קרנות פנסיה והשתלמות, קופות גמל. בנוסף: נותני שירותים פיננסיים מוסדרים, למשל נותני אשראי חוץ בנקאי, שירותי תשלום והעברת כספים, חברות פינטק ונותני שירותים פיננסיים במטבעות וירטואליים. את הפנייה, ללא עלות, יכולים להגיש אזרחים שמעוניינים בדיווח, מבוטחים ועובדים בחברות מפוקחות. הפנייה היא מאופן מקוון באתר של הרשות וניתן לצרף מסמכים.

**רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** פתחה 'קו חם' לפניות למערך המודיעין והאכיפה ברשות. הקו החם מאפשר לכל מי שמעוניין למסור ישירות למערך המודיעין והאכיפה ברשות מידע על חשדות לפעילות לא חוקית או לא תקינה בגופים שנמצאים תחת פיקוח הרשות. בפרסם של הרשות מצוין, כי הטיפול במידע ייעשה תוך שמירה על דיסקרטיות מלאה בכל הקשור לפניות ולפרטי הפונים, אם הם יבחרו למסור אותם לרשות. "הפנייה לקו החם למערך המודיעין והאכיפה מגבירה את אכיפת הזכויות של עמיתים ומבוטחים ואת מיצוי הדין עם גורמים שמפרים את ההוראות



# רגע לפני סוף השנה

זה הזמן להזכיר ללקוחותיכם  
לנצל את תקרת ההפקדה  
השנתית במוצרי הגמל  
והפנסיה וליהנות  
מהאפשרות להטבות מס

למעבר להנחיות ההפקדה >

\* **25.84%**

תשואה בשנה האחרונה  
במסלול חסכון פלוס מניות



\* תשואה לתקופה שבין 11.2020 - 10.2021 | תשואה לתקופה שבין 10.2021 - 11.2018, 12.49%, התשואות  
הן נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול | אין באמור תחליף לייעוץ פנסיוני או ייעוץ מס  
אישי | אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד | כפוף להוראות  
ההסדר התחיקתי, לתקנון ולתקרת ההפקדה השנתית.

## איילון: משכנתה הפוכה כבר מגיל 55 במגוון מסלולים

ניתן לקבל את ההלוואה בסכום חד פעמי, בסכום חודשי קבוע או בשילוב של שני המסלולים



רונה יוסף | צילום: אייל גזיאל

בהחתמת היורשים על ערבות. הנכס עצמו נשאר כמובן בבעלות בני ה-55 ויותר ובשימושם.

עוד מציינים בחברה כי הלוואות משכנתה הפוכה של איילון מאפשרות לבני 55 ויותר מצד אחד לשמור על הנכס בבעלותם ומצד שני לשדרג את רמת חייהם ו/או לסייע לילדים ללא דאגה של החזר תשלומי ההלוואה - וזאת עם משכון בית/דירה בשווי של 1 מיליון שקלים ומעלה. **רונה יוסף**, מנהלת אגף השקעות באיילון: "אנו עדים לביקוש עולה וגובר להלוואות במודל משכנתה הפוכה וגאים להיות החברה הראשונה בישראל המאפשרת גם לבני 55 להצטרף למסלול הפופולרי ולבחור את המסלול המתאים ביותר עבורם".

**איילון חברה לביטוח** מציעה הלוואות משכנתה הפוכה במגוון מסלולים הניתנים כבר מגיל 55. באיילון מציינים כי היא החברה הראשונה בישראל שמציעה משכנתה הפוכה כבר מגיל זה. "במקביל, ממשיכה החברה להציע בבלעדיות ללקוחותיה מסלול ייחודי של קבלת ההלוואה בסכום חודשי קבוע, בדומה לקצבה, לכל החיים לצד מסלולי ריבית חדשניים ובלעדיים בהלוואות בסכום חד פעמי של ריבית קבועה צמודה, ריבית משתנה מדי חמש שנים על פי עוגן אג"ח ממשלתי צמוד, ריבית צמודה לפריים ואפילו אפשרות ליצירת תמהיל של ריביות המותאמות אישית לבחירת הלקוח", נמסר מאיילון. באיילון מסבירים כי מסלול המשכנתה הפוכה הייחודי לחברה מאפשר לבני הגיל השלישי לשעבד דירת מגורים שבבעלותם, מבלי שיצטרכו לשלם החזר חודשי כלשהו ולקבל תוספת חודשית על פי צרכיהם ורצונם. "המימון יכול לשמש לתשלום החודשי עבור דיור מוגן, הגדלת התזרים החודשי ותשלום הוצאות שוטפות, שדרוג רמת החיים, סילוק חובות, סיוע לילדים - ללא דאגה להחזר תשלומי ההלוואה. תהליך קבלת ההלוואה ימשיך להיות נגיש ומהיר ויאפשר החזר ההלוואה בכל עת, ללא קנס פירעון מוקדם ובניגוד למממנים אחרים גם ללא צורך



רק למנויי  
עדיף

# לוח עדיף

לוח הדרושים של ענף הביטוח והפיננסים  
למנויים בלבד: פרסום מודעות חינם - עד 15 מילים  
מודעות ללוח ניתן להעביר למייל:

Sales@anet.co.il >

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים



רופא עד החדר במלון

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



**פרטים במוקד סוכנים: \*5091 | [tipul@fnx.co.il](mailto:tipul@fnx.co.il)**

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

# ועידת עדיף ה-21

27-28 בדצמבר 2021 | התכנסות פיזית | לייב בדיגיטל

## תכנית הוועידה | יום ב' | 27.12.2021

יעל פאר-סגל, סמנכ"לית, מנהלת אגף שיווק ותקשורת, איילון ביטוח

שלומי לחנה, יועץ אסטרטגי שיווקי ומרצה לשיווק

**12:30**  
**הכרזה על סוכנות הביטוח של השנה**  
**הכרזה על מערך הייעוץ הפנימי בבנקים**

**12:40 EXI לפרשיה מוצלחת**

מירי נחמני, מנהלת תחום תכנון הפרשיה, בנק הפועלים



**12:50 נאום**

משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון



**13:05 הרצאה**

איתי ברדה, יו"ר קוואליטי



**13:15 ריאיון 1x1 עם שרון דונסקי, סמנכ"ל ומנהלת פיתוח מוצרים בחטיבת האקטואריה בקבוצת הראל ביטוח ופיננסים**

מראיין: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת



**13:25 עקרונות בניהול קביעת אבדן כושר עבודה**

עו"ד עדי בן אברהם, עו"ד מתמחה בתחום תביעות ביטוח ופנסיה



**13:35 הערכות שווי בענף הביטוח - אשליית המכפיל?**

טל דן, מנכ"ל ISSUE, יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי



**13:45**  
**הכרזה על בית ההשקעות של השנה**

**13:50 סיום**

**10:20 ריאיון 1x1 עם רו"ח אפי סנדרוב, מנכ"ל עמיתים קרנות הפנסיה הוותיקות**

מראיין: רועי ויינברגר, כתב ביטוח ובנקאות, גלובס



**10:30 פאנל: תחזית עולם הפיננסים בחזית משבר האקלים**



מנחה: ג'יסל פז, אקטוארית ואחריות ביטוח חיים ובריאות ב-Aon Reinsurance Israel, חברת אגודת האקטוארים בישראל

צבי סטפק, מייסד מיטב דש  
 ליאור פורקוש, מנהל ביקורת באגף משרדי ממשלה ומוסדות שלטון, משרד מבקר המדינה  
 יובל לסטר, סמנכ"ל מדיניות ואסטרטגיה, המשרד להגנת הסביבה  
 אילנית אדלר, חזאית N12

**11:10 הבשורה של best care לעולם הבריאות**

מיקי קופל, מנכ"ל מדיהו



**11:20 הרצאה**

עמיר טל, מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית



**11:30 הפסקה**

**11:50**  
**הכרזה על מוצר השנה**  
**הכרזה על גוף הגמל וההשתלמות של השנה**

**12:00 פאנל: חוזרים לבסיס - מוצר, מחיר, הפצה, תקשורת**



מנחה: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת  
 עדי קידר ירדני, מנהלת שיווק, אלטשולר שחם

**מנחה: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת**

**08:00-09:00 התכנסות וכיבוד קל**

**09:00 דברי פתיחה**

כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת



**09:05 פאנל: פנסיה, גמל והשתלמות - עם או בלי סוכן?**



מנחה: דורון הורנפלד, בעלים ומייסד, פרמיום סוכנות לביטוח  
 גיל פישמן, משנה למנכ"ל, הפניקס אקסלנס פנסיה וגמל  
 שרון אגוזי, סמנכ"לית חיסכון ארוך טווח, מור גמל עומר דגני, סמנכ"ל שיווק ומכירות, ילין לפידות שחר שמאי, מנכ"ל ארביטראז'

**09:40 העתיד כבר כאן - שנת 2022 (לא) תהיה שנת מפנה בהתמודדות עם התקפות סייבר**

עו"ד נוי ארז, מנכ"ל משותף, קריטיקל אימפקט



**09:50 ריאיון 1x1 עם יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים**



מראיין: רועי ויינברגר, כתב ביטוח ובנקאות, גלובס

**10:00 סוכן הביטוח 2022**

נשיא לשכת סוכני הביטוח הנבחר

**10:10**  
**הכרזה על סוכני הביטוח של השנה - בחסות שלמה ביטוח**  
**הכרזה על היעוץ הפנימי של השנה**

## הרשמה לוועידה

\* תכנית הוועידה והלו"ז נתונים לשינויים

# ועידת עדיף ה-21

27-28 בדצמבר 2021 | התכנסות פיזית | לייב בדיגיטל

## תכנית הוועידה | יום ג' | 28.12.2021

### 12:35 השקעות אלטרנטיביות - איך בוחרים אותן?

תום ריכטר, מנהל תחום השקעות אלטרנטיביות, ארביטראז'



### 12:45 פנסיה תקציבית לבעלי שליטה הסוד השמור של עולם הפנסיה

רון קשת, cfp מומחה לתכנון פרישה



### 12:55 עולם המטבעות הדיגיטליים מהפכה בעולם התשלומים

בני שיזף, מייסד "Make it smart" B.P.O. Ltd



### 13:05 הנרזה על בית הסוכן של השנה הנרזה על חברות הביטוח של השנה

### 13:15 פאנל: מקומו של הסוכן בזירה הטכנולוגית



מנחה: יובל נוריאל, סמנכ"ל שיווק ומכירות, עדיף תקשורת

רוני פורמן, מנהל מכירות ראשי, הכשרה חברה לביטוח

טל לנגביץ, סמנכ"ל, מנהלת תחום דיגיטל וחדשנות, מנורה מבטחים

טובי שמלצר, מבעלי שלמה חברה לביטוח

אודי דגן, מייסד ויו"ר טאצ'

רוני סגל, מנכ"ל משותף ROETO

### 14:00 הנרזה על קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה

### 14:05 ריאיון עם מנכ"ל קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה

14:20 סיום



### 10:25 הנרזה על קרן הפנסיה של השנה

### 10:30 פאנל: מפת הביטוח והפיננסים לשנת 2022



מנחה: אתי אפללו, כתבת צרכנות פיננסית, גלובס  
אייל בן סימון, מנכ"ל הפניקס יהודה בן אסאייג, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח יאיר לוינשטיין, בעלים ומנכ"ל משותף, אלטשולר שחם גמל ופנסיה אייל רביב, מנכ"ל מיטב דש

### 11:10 מגן מפעל חיים למד צבי טטפק, מייסד מיטב דש

### 11:25 פאנל: עולם השקעות בצל הקורונה



מנחה: תומר ברקול, בעלים ומנכ"ל סוכנות 'פשוט לתכנן עתיד'

אורי קרן, שותף ומנהל השקעות ראשי, מור גמל

חגי שרייבר, משנה למנכ"ל ומנהל השקעות הראשי של קבוצת הפניקס

רן צדיקרי, מנכ"ל מגדלור

גיא מני, מנהל השקעות ראשי, חיסכון ארוך טווח, מיטב בית השקעות

### 12:00 ריאיון 1x1 עם גילעד אלטשולר, בעלים ומנכ"ל משותף, אלטשולר שחם

מראיי: תומר ברקול, בעלים ומנכ"ל סוכנות 'פשוט לתכנן עתיד'



12:15 הפסקה

### מנחה: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

08:00-09:00 התכנסות וכיבוד קל

09:00 דברי פתיחה

כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת



### 09:05 פאנל: עתיד קרנות הפנסיה לאור ביטוח האג"ח המיועד



מנחה: אבי רוזנבאום, מומחה לחיסכון פנסיוני ויו"ר ברוקר סוכנות לביטוח

איתי וייס, אקטואר ראשי מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל

הראל וידרמן, סמנכ"ל בכיר, החטיבה לחיסכון ארוך טווח, כלל ביטוח ופיננסים

עומר בן יאיר, מנהל מקצועי חיסכון ארוך טווח, אלטשולר שחם גמל ופנסיה

נדב טסלר, סמנכ"ל מקצועי בקוואליטי סוכנות לביטוח



### 09:40 הנרזה על מהלך השנה

הנרזה על הפעילות החדשנית של השנה

### 09:50 שלוש טעויות שאסור לעשות בהשקעות אלטרנטיביות

טל קדם, מנכ"ל הראל פיננסים



### 10:05 ריאיון 1x1 עם אורי קיסוס, מנכ"ל מור גמל



מראיי: אודי אלוני, מייסד ומנכ"ל משותף FUNDER AdvizerLand

10:15 הרצאה



## הרשמה לוועידה

\* תכנית הוועידה והלו"ז נתונים לשינויים





**מיזמי האינשורטק  
באקסלרטור של איילון גייסו  
כ-40 מיליון דולר**

**המיזמים מנהלים מגעים מתקדמים נוספים עם  
חברות ביטוח וקרנות הון סיכון שפגשו בסבב  
Roadshows שקיימו החודש בארה"ב**

עם סיום המחזור השני של אקסלרטור האינשורטק הראשון בישראל שהקימה **איילון חברה לביטוח יחד** עם ענקית הברוקרים האמריקאית **BrokerTech Ventures** שמפעילה אקסלרטור מקביל בשוק האמריקאי, חברת **Insurtech Israel** וסוכנויות הביטוח **אליפים וטקוצקי**, נחשף, כי מיזמי האינשורטק באקסלרטור של איילון כבר גייסו כ-40 מיליון דולר ומנהלים מגעים מתקדמים נוספים עם חברות ביטוח וקרנות הון סיכון שפגשו בסבב Roadshows שקיימו החודש, בארה"ב.

ד"ר **משה ברקת** הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, יו"ר איילון ד"ר **אביגדור קפלן** ומנכ"ל החברה **אריק יוגב**, העניקו את התעודות לארבעה סטארטאפים שהתקבלו למחזור השני של התכנית, מתוך יותר מ-30 מיזמי אינשורטק שהגישו מועמדות:

**Covary** - המפתחת פלטפורמה לעריכת ביטוח קולקטיבי לארגונים עצמאים בארה"ב.

**Urbanico** - המאפשרת לחברות ביטוח לזכות ברמת רזולוציה מדויקת באזורי סיכון ביטוחים בערים ולהעריך נכון את עלות וסיכון הביטוח.

**Emnotion** - המפתחת טכנולוגיה שמאפשרת לחזות אירועי אקלים חריגים ולאפשר לחברת הביטוח להציל חיים ולצמצם נזקים.

**Psyber** - המאפשרת לחברות ביטוח להעריך ולנטר סיכונים סייבר פנים ארגוניים ובכך לדייק את עלויות פרמיות הביטוח. נמסר כי ההשקעה של איילון במיזם הייעודי לפיתוח מיזמים בתחומים משיקים לענף הביטוח מוערכת בכ-10 מיליון שקלים וסכומי ההשקעה הראשונית בסטרטאפים שהתקבלו לתכנית נעים בין 150,000 שקלים ל-500,000 שקלים.



הדיון שנערך במשרד האוצר

**בעיית הסוכנים הערבים: רשות שוק ההון  
תבדוק את שכיחות התביעות במגזר ומי  
החברות שלא עובדות איתם**

**כך הוחלט בפגישה שנערכה בהשתתפות השר חמד  
עאמר, הממונה משה ברקת, יוסי אנגלמן ויו"ר ועד  
ההיגוי של הסוכנים במגזר הערבי עאדל מחאג'ינה**

**רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** תבדוק את שכיחות התביעות בתחום רכב חובה במגזר הערבי וכן תבדוק מי מבין חברות הביטוח כלל לא עובדת עם סוכני ביטוח מהמגזר. כך נקבע בשבוע שעבר בתום פגישה שנערכה במשרד האוצר.



הפגישה נערכה בהשתתפות **חמד עאמר** - שר במשרד האוצר, הממונה על הרשות, ד"ר **משה ברקת**, ובכירים ברשות, ביניהם **אוהד מעודי** - סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ור"ח **ודיע עואד** - מנהל מחלקת ביטוחי חבויות.

מטעם הלשכה השתתפו בפגישה **יוסי אנגלמן (הנשיא בפועל בעת הפגישה)**, היועץ המשפטי עו"ד **עדי בן אברהם**, יו"ר ועד ההיגוי של סוכני הביטוח במגזר הערבי **עאדל מחאג'ינה** וחברים נוספים בוועדת ההיגוי. כן השתתפו חברי הכנסת **עאידה תומא סלימאן ואוסאמה סעדי** מהרשימה המשותפת. בתום הפגישה, אותה יזם סעדי, הוחלט על פגישה נוספת בעוד כחודש.

בלשכת סוכני הביטוח מקווים שיימצא פתרון שלא בדרך של הצעת חוק שכבר הונחה על שולחן הכנסת. על פי הצעת החוק שגובשה בחודש אוקטובר השנה יחד עם לשכת סוכני הביטוח, חברת ביטוח אינה רשאית לסרב להתקשר על בעל רישיון ביחס לשיווק פוליסות עד 25% מכלל היקף הפוליסות הנמכרות, על פי פקודת ביטוח רכב מנועי (שיווק פוליסת חובה), על ידי בעל רישיון. עוד מוצע, כי בעל רישיון מורשה על פי חוק הפיקוח יהיה רשאי לשווק פוליסה לכל אדם הנדרש לפוליסה על פי פקודה זו. המשמעות: חברת ביטוח תחויב לעבוד עם כל בעל רישיון.

## בעקבות התקדמות העברת השליטה לווישור: המנכ"ל אריק יוגב עוזב את איילון

**יוגב, שמכהן מה-1 בינואר 2016, שקל לסיים את תפקידו כבר בספטמבר השנה**

**אריק יוגב, מנכ"ל איילון חברה לביטוח, הודיע בתחילת השבוע ליו"ר דירקטוריון החברה, ד"ר אביגדור קפלן, כי במלאת שש שנים לכהונתו ועל רקע התקדמות הליכי העברת השליטה, לווישור גלובלסק, הוא מבקש לסיים את תפקידו. יוגב הבהיר כי יישאר בתפקיד עד לבחירת ממלא מקום והשלמת חפיפה מסודרת.**



**מנכ"ל איילון אריק יוגב**  
צילום: אייל גזיאל

תקופות סוערות של שינויים בהרכב בעלי המניות וחילופי יו"רים ושמירה על יציבותה בתקופות אלו הייתה משימה חשובה בפני עצמה". באגרת ששיגר יוגב לעובדי החברה עם החלטתו לפרוש מהתפקיד הוא ציין, בין השאר כי: "איילון ניצבת כיום בעמדת זינוק ואין לי ספק כי יחד עם עובדי איילון ומנהליה, ישכילו הבעלים החדשים לנוטה לשיאים מרשימים. את השנים האחרונות הקדשנו לשינוי פניה של איילון,

לצמיחה עסקית ולבנייה מחדש של תשתיות – בכל התחומים. פעילות שכזו מחייבת גמישות מחשבתית, ועבודת צוות מורכבת וממושכת – עשייה של פרטים ולא של כותרות. "לא הססנו לנקוט פעולות רבות לטיוב תיקי הביטוח של החברה בתחומים שניתחנו כבעייתיים ובמקביל, השקענו בחדשנות וביצירת מנועי צמיחה בתחומי הבריאות ואחרים, הרחבנו את סל המוצרים הביטוחיים, הוספנו שירותים פיננסיים, הגדרנו מנועי צמיחה ונכנסנו לשותפויות ולפעילויות עסקיות חדשות. בנוסף, השקענו רבות בטכנולוגיה מתקדמת ובקידום טרנספורמציה דיגיטלית במוצרי החברה, בשירות הלקוחות והסוכנים ובעשייה התפעולית והשיווקית - בהתאמה לצרכי השוק המשתנים. כל אלה אכן הניבו את הפירות המקווים וזיכו אותנו בהערכת הלקוחות, הסוכנים והפעילים בענף - הן במדדי שביעות הרצון של סוכני הביטוח והן במדדים שמפרסמת רשות שוק ההון".

יוגב, שמכהן כמנכ"ל איילון מאז 2016 תחת שישה יושבי ראש, שקל לסיים את תפקידו כבר בחודש ספטמבר השנה, יחד עם היו"ר הקודם, **אהרון פוגל**, וזאת כדי לאפשר לרוכשי החברה למנות בעלי תפקידים מטעמם, אך נעתר אז לבקשת מנהל העזבון של **לוי רחמני ז"ל**, עו"ד **מורן מאירי**, ויו"ר הדירקטוריון החדש, שנכנס אז לתפקידו - קפלן, להמשיך בתפקיד ולייצב את החברה בתקופת המעבר. כיום, עם התקדמות נוספת בהליכי העברת השליטה, הודיע כאמור יוגב כי, עם השלמת כהונה רצופה בת שש שנים כמנכ"ל, ככוונתו לסיים את תפקידו. באיילון מציינים, כי "עם כניסתו לתפקיד נדרש יוגב לייצב הנהלה חדשה ולגבש תוכנית אסטרטגית נרחבת ביותר בכל ההיבטים: עסקי, תפעולי וטכנולוגי תוך הטמעת ממשל תאגידי וחיזוק המשאב האנושי בכל רבדי החברה ומיקומה בעמדת זינוק לעולם הביטוח המתהווה. במהלך השנים האחרונות החברה עברה



## אלון ברזילי ינהל את תחום ביטוחי הפרט באגף אלמנטרי במנורה מבטחים

**לברזילי ניסיון מקצועי וניהולי של יותר מ-20 שנים בתחום הביטוח הכללי**

**אלון ברזילי** מונה למנהל תחום ביטוחי הפרט באגף אלמנטרי **במנורה מבטחים**. ברזילי הוא בעל ניסיון מקצועי וניהולי של יותר מ-20 שנים במגוון תפקידים בביטוח כללי, ביניהם: סגן מנהל אגף אלמנטרי פרט בכלל ביטוח, מנהל אגף אלמנטרי פרט בהראל ביטוח ומנהל ביטוח כללי בווישור חברה לביטוח. לברזילי תואר ראשון בכלכלה



**אלון ברזילי | צילום: יח"צ**

וסטטיסטיקה ותואר שני במנהל עסקים, מהאוניברסיטה העברית. **מיכאל קלמן**, מנהל אגף אלמנטרי במנורה מבטחים: "אנו מברכים על הצטרפותו של אלון לקבוצת מנורה מבטחים. אלון מביא עמו ניסיון מקצועי וניהולי רב בתחום, תוך הבנת צרכי הסוכנים וצרכי הלקוחות והצטרפותו מהווה חיזוק משמעותי לאגף ולחברה". בחודש שעבר הודיעה **לי דגן**, שכינה כסמנכ"ל באגף האלמנטרי ומנהלת תחום פרט



**ענת עופרי | צילום: באדיבות מגדל**

**שיתוף פעולה בין מגדל לג'וינט ישראל לשילוב חברתי וחיבור בין אנשים עם וללא מוגבלות**

**הדבר נעשה במסגרת "ליגת מגדל שווים בספורט" שבו משחקות שבע קבוצות כדורגל, כשבכל אחת מהן 10 שחקנים ללא מוגבלות ו-10 שחקנים עם מוגבלות שכלית או נפשית**

קבוצת **מגדל** משתפת פעולה עם **ג'וינט ישראל** מעבר למוגבלות במטרה לקדם שילוב חברתי וחיבור בין אנשים עם וללא מוגבלות, במסגרת "ליגת מגדל שווים בספורט".

ירושלים, הפועל תל אביב, הפועל באר שבע, מכבי נתניה, הפועל פתח תקוה ועירוני אשדוד. **ענת עופרי**, מנהלת המעורבות החברתית בקבוצת מגדל: "אנחנו שמחים לקחת חלק בפרויקט מיוחד זה לצד ג'וינט ישראל מעבר למוגבלות. כקבוצת הביטוח הגדולה בישראל, שמנו לעצמנו למטרה לקדם אורח חיים בריא ופעילות ספורטיבית ובכלל זה, גם של אנשים עם מוגבלות, אשר היצע הפעילויות המותאמות עבורם נמוך. ספורט מחבר בין אנשים, שובר מחסומים, מנתץ סטיגמות ומאפשר לאנשים עם מוגבלות להרגיש חלק מהקהילה".

ב"ליגת שווים" משחקות כיום שבע קבוצות המשלבות 10 אהדי קבוצת כדורגל (ללא מוגבלות) יחד עם 10 אנשים עם מוגבלות שכלית או נפשית. חברי הקבוצה מתאמנים יחד מדי שבוע עם מאמן מקצועי. לאורך העונה מתקיימים שלושה טורנירים משותפים לכל הקבוצות בליגה. הליגה פועלת בשיתוף עם מועדוני הכדורגל הפועל קטמון



**מוסיפים לך ערך**

**עדיף עכשיו**

שירות מבזקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע מקצועי**

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף ב-WhatsApp**

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

**ניזולטר יומי**

מרכז את אירועי היום

**שבועון עדיף**

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים משיבים**

מוסחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

**עדיף TV**

מתחם טוכן הסרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

**נישה לפורטל עדיף**

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



**למקצוענים בביטוח**

**מנוי עדיף**

**שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן**

# קליק וזה עובר



## מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!  
העדכונים יסייעו לכם להיות מקצוענים בתחומי הביטוח, הפנסיה והפיננסים

**איך מצטרפים?**

שולחים הודעת וואטסאפ למספר 03-9076010

\*יש לשמור קודם באנשי הקשר

**או לוחצים כאן מהטלפון**

**עדיף**

מוסיפים לך ערך

## אבדן כושר עבודה חוצה יבשות

איך גורמים לחברת ביטוח לשלם למבוטח שנמצא בחו"ל, ואינו יכול להתייצב בארץ? מקצועיות, רגישות ונחישות יובילו לרוב לתוצאה אופטימלית

שכנענו את מחלקת התביעות להתייחס לאישורי ההכנסה מחו"ל כמשקפים את ההכנסה המבוטחת.

למי שמצוי מעט בפרטי הפוליסה זה נס ברמת הקמת מסלולי סקי בדובאי, לא מקורה.

וכך, בחודש ספטמבר, שילמה חברת הביטוח את התביעה, רטרו מיום תום ימי ההמתנה, ועד אותו יום, והתחייבה לשלם עד סוף השנה, בכפוף לאפשרות בדיקה שלה את המבוטח בארץ, או העברת מסמכים לשביעות רצונה המלאה.

המבוטח, ששהה עדיין בחו"ל, קיבל בהפתעה את התשובה והתוצאה, שהרי נענה בעבר שאין סיכוי לתבוע ולקבל כשהוא בחו"ל.

התובנה היא שכאשר משלבים הבנה מקצועית, רגישות אנושית ונחישות, ומטפלים מול מחלקת התביעות בצורה "רכה", התוצאה המושגת, ברוב הפעמים, היא אופטימלית.

ואני כבר ראיתי סוכנים ש"הופכים שולחן" במחלקות תביעות. המוטו בהגשת התביעה חייב להיות: "הלקוחות מתחלפים, אנחנו נשארים".

לסיפור התביעה הזה יש עוד 2 חלקים אותם אשלים במאמר הבא במדור.

אגב, המבוטח חזר לארץ לפני כחודשיים, מצבו משתפר, והוא עתיד לחזור לעבודתו בתוך כמה חודשים.

טפלו בכל תביעה כאילו היא התביעה של אחיכם או אביכם, יחד עם זאת, אל תהפכו את התביעה לזירת מלחמה.

במלחמה יש תמיד נפגעים, חברת הביטוח תשרוד פגיעה, לא בטוח שאתם גם.



לתבוע ולא לתבוע  
דורון הורנפלד

אמצע הקיץ, 2021. המדינה מיטלטלת בין אופוריית "הגרוע ביותר כבר מאחורינו", לבין שולי הגל ה'מי סופר בכלל'.

שיחת הטלפון שנכנסה מחבר, סוכן ביטוח ותיק, לא רמזה אפילו על מה שהסתתר מאחוריה.

"יש לי לקוחה ותיקה, וחברה של שנים", החלה השיחה.

ובכן, לחברה/ לקוחה הזו, מוכרת מאוד בתחום האקדמי, יש בן, ברילוקיישן באפריקה.

אז בחודש ינואר 2021, התגלתה אצל הבחור תופעה נדירה.

דומה וקרובה לסרטן, אבל, לא בדיוק.

טיפולים לא קלים במרכז רפואי מעולה (יש גם כאלה), עצרו את ההתדרדרות, אבל, השביתו אותו מעבודה כליל.

בדיקה קצרה העלתה שהוא מחזיק כיסוי לאבדן כושר עבודה בחברת ביטוח ישראלית.

סכום פיצוי של כמעט 20 אלף שקלים.

הוא חצי שכיר וחצי פרילנס במשרד לתכנון אדריכלי גדול וידוע.

ההכנסה בחו"ל, משולמים מיסים בהסכם לאמנת מיסוי בין המדינות.

### רגע האמת

אז איך גורמים לחברת ביטוח לשלם למבוטח שנמצא בחו"ל, ואינו יכול להתייצב בארץ כי אינו מסוגל לטוס, וכי אין כניסה לנוסעים ממדינות אלה?

הסוד הוא במיומנות הטיפול בתביעות וההבנה שבכל חברת ביטוח יושבים בני אדם, תחילה, ורק אחר כך מסלקי ומנהלי תביעות.

לחברת הביטוח הועברו מסמכים המסכמים את המצב, שאת חלקם נאלצנו לתרגם.

דאגנו לכך שיהיו חוות דעת מרופאים בכירים שהטסה תסכן את בריאותו של המבוטח.

דאגנו ליצור דיאלוג "זומי" בין המבוטח למחלקת התביעות, אחרי ככלות הכל, רצונם הוא לאמת את העובדה שהמבוטח אכן מצוי במצב מזכה.

התחייבנו שברגע שתיווצר אפשרות טיסה לארץ, המבוטח יגיע מוקדם ככל האפשר.

הכותב הינו בעלים ומייסד iclaim - 'הביטוח של הביטוח שלכם'



## חריגים בחבויות והתאמתם למבוטח

בביטוחי חבויות על הסוכן לבחון בהקפדה יתרה את מהות העסק ואופיו ולבחור לו את הפוליסה המדויקת ביותר; בין השאר עליו להבין כי עסק הוא עניין דינמי בעל צרכים משתנים

וחד פעמי ולכן הוא אינו עומד בתנאי הפוליסה. לכן, כדי למנוע זאת ראוי להקים פוליסת חבות מוצר נפרדת.

חריג נוסף שקיים בביטוח אחריות כלפי צד שלישי הוא חריג כלפי עובדי המבוטח. גם כאן דרישת ביטוח צד שלישי לפתאומיות/תאונתיות תעקר את הכיסוי אילו היינו מצליחים לבטל חריג זה. פוליסת חבות מעבידים אינה דורשת פתאומיות ומכסה, לדוגמה, את העובד לחומרים מסוכנים בחשיפה ארוכה ומתמשכת.

לא כל מבוטח נדרש לכל הכיסויים הללו. יש להתאים למבוטח את הכיסוי הראוי ולסווג את עיסוקו של המבוטח באופן המתאים ביותר. יש לבדוק מהו התחום הטריטוריאלי שלו נדרש הכיסוי - האם רק בשטחי ישראל והשטחים המוחזקים או גם באזורים נוספים בעולם?

לדוגמה, נדרשנו לביטוח של יזם ישראלי המייצר במפעל בסין מסכות לפנים מסוג N95 המיועדות לשוק האוסטרלי. הוא נדרש לביטוח חבות המוצר, כמובן שיפוט בינלאומי.

חברת זרעים מפורסמת מייצאת זרעי עגבניות צבעוניות לשוק האמריקאי. החברה דרשה אחריות מקצועית ואחריות מוצר. המבוטח ביקש לא להגביל את הפוליסה ולכסות מצב שהתקיים ועלול לקרות שנית: זרעי העגבנייה ינבטו אך לא יהיו צבעוניים. בכך יגרם למגדל האמריקני נזק כלכלי רב עקב קבלת תמורה נמוכה ממה שהיה מקבל בגין עגבניות צבעוניות.

אם בביטוח בכלל יש להתאים את החליפה למידות הלקוח, הרי שבביטוח חבויות עלינו להקפיד על כך אף יותר. אנו עדים לכך שלכמה ממבוטחינו יש שינוי בסיכון העיסוקי/מקצועי/ענפי ולכן נדרשת מידי פעם בפעם, עם היוודע השינוי, לעשות התאמה בפוליסת המבוטח.

לדוגמה, חברת אבטחה החלה את דרכה במאבטחת מפעלים וכך נעשתה הפוליסה הראשונית. כל מה שרצה המבוטח היה לקבל אישור ביטוח בעבור משרד המשפטים. לאחר כשנה, בעת חידוש הביטוח, דאג הסוכן לבחון האם יש שינויים בתחומי עיסוק החברה. בחינתו גילתה כי החברה החלה להתקין מוצרי מיגון והתרעה וכן מבצעת אבטחה באתרי בניה ובמועדונים. עסקיה, אפוא, התרחבו. ללא התאמה נכונה זו של הסוכן, היה מוצא עצמו המבוטח בביטוח ללא כיסוי מספק ונכון. דוגמה נוספת: גנן שהתחיל "בקטן", בגינות פרטיות וכד', הגדיל את מרחב עיסוקו והחל לעבוד מול רשויות מקומיות ומועצות בתחום גיזום עצים והדברה. כשנדרש להחתים את חברת הביטוח על אישור הביטוח, הבחין סוכן הביטוח בכך שהפוליסה הקיימת אינה מתאימה עוד ויש ליצור התאמה בפוליסה על מנת שתיתן מענה לשינוי שחל בעסק ולהוספת תחומים נוספים בעיסוקו של המבוטח.



ביטוח חבויות  
יגאל סרי

בבואנו להציע ולשווק ללקוח ביטוח חבויות לתחום עיסוקו המסוים, עלינו להבין תחילה את הגבולות והכפילויות החלות לעיתים בין ביטוחי החבות/האחריות השונים. פוליסות אחריות מקצועית שונות מתנהלות באופן שונה: כמה מפוליסות האחריות נערכות על בסיס מועד אירוע הנזק ואילו פוליסות אחרות נערכות על בסיס יום הגשת התביעה. להבדל זה משמעות רבה: העברת מבוטחים בין מבטחים שונים בעלי בסיס פוליסה שונים תביא לפערים בכיסוי הביטוחי ולמצב שבו תביעות שגיעו עלולות ליפול בין הכסאות בשל סוגי הפוליסה השונים.

לכאורה, אם לא היו הבדלים גדולים בבסיסי הפוליסות ואילו היה אפשר ליישר ולהתאים ספציפית את הפוליסה לביטוח צד שלישי, היה אפשר להסתפק רק בה ולהרחיב ולבטל חריגים על-פי התאמת נשוא הביטוח. למרבה הצער, אין זה המצב. בשל שוני בין מבטחים שונים בתנאי הפוליסות ובשל רקע משפטי, אנו נתקלים היום בפוליסות צד שלישי שמבטלות חריגים ובכך מרחיבות את הפוליסה, אך לא בהכרח נותנות פתרון מלא למבוטח.

לדוגמה, בפוליסת ביטוח צד שלישי קיים חריג אחריות מקצועית אשר לעיתים אפשר לבקש לבטלו ובכך להרחיב את פוליסת צד שלישי כך שתכלול כיסוי אחריות מקצועית. עם זאת, בפוליסת צד שלישי אין חבות בגין נזק "פיננסי טהור" שנגרם ע"י המבוטח. פוליסת צד שלישי דורשת פתאומיות/תאונתיות ולא כך המצב בביטוח אחריות מקצועית. כמו כן, אירוע תביעה באחריות מקצועית יכול להיגרר על פני זמן מתמשך ולא אירוע נקודתי אחד כפי שמצופה באירוע צד שלישי. לכן, גם בשל כך נכון לערוך פוליסת אחריות מקצועית נפרדת על בסיס יום הגשת התביעה ובכך מתאפשר להצביע על מועד התביעה אצל המבוטח.

אם בדרך כלל ביטוח אחריות מקצועית נעשה על שמו של אדם מסוים (בעל המקצוע), נוכל למצוא גם אחריות מקצועית לא לאדם אלא למיזם בודד. ביטוח כזה נעשה למשל בעבור קבלנים, יועצים ומתכננים. הביטוח יכסה את ההיבטים התכנוניים והביצועיים של הפרויקט ולעיתים רק אחד מהם.

בפוליסת צד שלישי ישנו חריג לחבות הנובעת ממוצרים שיצאו מחזקתו של המבוטח. גם חריג זה אפשרי לביטול. אך גם כאן, בדיוק כפי שתואר קודם, בביטוח צד שלישי נדרשת תאונתיות/פתאומיות ואילו נזק ממוצרים פגומים יכול להימצא גם אחרי שנים של שימוש ולהביא לידי תביעה. למשל: מזון משומר הנשמר בחומר משמר אשר בשימוש ארוך טווח מתגלה כגורם לפגיעה גופנית. זו אינה תאונה או אירוע פתאומי

הכותב הינו מנכ"ל ובעלים של מחוץ לקופסא סוכנות לביטוח

## המלצות המומחה - מה הן שוות בכלל?

מדוע אתם ממהרים להימנע מעימות עם לקוח מסרב? תעלו להתקפה וסייעו ללקוח לקבל החלטות מיטיבות



מגדילים ערך ורווחיות  
ארז שלו, מנטור עסקי

### דילמה:

דמיינו לרגע שאתם מועסקים בחברת בטיחות וביטחון. בתפקידכם אתם אחראים לבקר את רמת הבטחון והבטיחות של בתי הספר בעיר מגורכם. בין היתר, תחת אחריותכם מתקני השעשועים בפארקים השכונתיים, מתקני הספורט הציבוריים וכדומה. בסיום האחרון באחד מגני השעשועים שמתם לב לסיכון מיוחד, זיהיתם כמה ברגים שהחלו להחליד בצורה משמעותית, כמצופה מכם, ציינתם את הליקוי בדוח ויידעתם את מנהל הסיכונים האזורי.

בחודש החולף ביצעתם שוב סיור בגן השעשועים ולהפתעתכם הליקוי לא תוקן, הסיכון גדל ככל שחולף הזמן ופתרון אין. דיווחתם שוב למנהל

וכך גם בחודשים שחלפו והליקוי נותר בעינו. האם הייתם מתעמתים עם מנהל הסיכונים האזורי? הוא הרי משלם את המשכורת שלכם, מה חשוב יותר כשמזהים סיכון, חובת הדיווח או שעלינו לדחוף את מקבלי החלטות להסיר את הסיכון? עד כמה להיות "נוזניק", חצוף? ואולי אם נקרעה השרשרת וילד או נערה נפצעו... מה אז? אז הייתי צריך לחחוץ לתיקון גם במחיר אי נעימות מול מנהל הסיכונים האזורי?

על ההתנגדות הבסיסית והמותנית שלנו בני האדם נכתבו כבר אינספור מאמרים. אם כן, אין לנו מה להיות מופתעים כאשר לקוח מבין את הסיכון, מכיר בו, מסכים איתנו שהוא לא מוגן ובכל זאת מסרב לרכוש פוליסה. כמה מתסכל, מילא היה מתנגד לתוכן של הפוליסה, לגובה הפיצוי, למשהו, כלום, מסכים איתכם ב 100% ועומד על שלו שזה לא הזמן לקבל החלטת קנייה.

הנוף האנושי במרחב העסקי בו אני חי ביום יום מלא במאות אנשים בחודש, שבשורה התחתונה מתפרנסים מלהתאים פתרונות ביטוח ופיננסים ללקוחות פוטנציאלים בעלי

צרכים מתאימים.

חלק גדול מהם משקיע אנרגיה רבה במיוחד בהסברים מעמיקים ומפורטים ומלאי ביטויים מקצועיים. באלפי שיחות מכירה להן האזנתי משתלט הצד המוכר על 80% מזמן השיחה ומשאיר זמן מועט ללקוח להביע את עמדותיו ולהיות מובל.

אז אתם בפגישת מכירה, איתרתם צרכים, הצגתם פתרונות וחלק גדול מכם שואלים את הלקוח:

"נו...מה אתה אומר, איך זה נשמע לך?"

ברור שהמוכר בעצמו ממש מוביל את הלקוח בניסוח שאלה כזאת לענות משהו כמו:

"זה נשמע מצוין, בוא תשאיר לי פה משהו מסודר, אני אשב על זה עם אשתי ונהיה בקשר בהמשך".

מניסיוני בשלב הזה אנחנו מתפצלים בטקטיקות ל-3 טיפוסים:

**1 הסוכן העדין והשירותי.** המוטיבציה שלו לקבל תשומת לב, אהדה ואמפתיה מהסובבים אותו ולכן יפעל באופן מרצה, יקפיד מראש להימנע מיצירת מצבים העלולים להתפתח לעימות.

**2 זה נשמע בערך כך:** "טוב יהודית, אלה בגדול ההמלצות. בהתאם לאופן בו אני רואה את הדברים, זה לא משהו שחייבים להחליט עליו עכשיו, קחי כמה ימים, דברי על זה עם יגאל ואני אהיה אתכם בקשר בהמשך". כמה כיף, מלא אור ואהבה, פרנסה...לא בטוח.

**3 הסוכן הממליץ בחום וכדאי שנתקדם כבר עכשיו.** המוטיבציה שלו לנסות לסגור עסקה כאן ועכשיו, אם לא כאן הוא כבר בראש בפגישה הבאה, אחד מהם בטוח יסגור איתי. ככה זה, חוק המספרים הגדולים, הוא מספר לעצמו, המציאות מצידה מוכיחה לו שוב ושוב שהוא צודק, חלק מהפגישות באמת נסגרות, אם כך הוא אומר לעצמו, כל שעלי לעשות הוא לצאת ליותר ויותר פגישות. הכנסה בדרך כלל טובה ומספיקה לחיות במעמד הביניים ומעלה.

המשך בעמוד הבא <<<



# מאמרים ודעות

## המשך מעמוד קודם <<<

שקלים לחודש. יאללה, בבקשה בלי יוכוחים, בואי נתקדם, תסמכי עלי, את בידיים טובות".

אני מתאר לעצמי שבשעה שקראתם את שלושת סוגי הסוכנים, בחלקם הזדהיתם ומחלקתם הוקפצתם, התעוררה התנגדות פנימית. נקודת הלא נעים לי בבטן שחוויתם מסמנת לכם בדיוק היכן מסתתרת ההזדמנות לצמיחה, נסו לדלג בין הסוגים בפגישות ולראות מה מניב יותר הגנה ללקוחות ויותר שכר עבורכם, מצב קלאסי בו יש זהות אינטרסים.

מדוע אתם ממהרים להימנע מעימות עם לקוח מסרב? הלא אם באמת יש לו סיכון רלוונטי ואתם יושבים תחת הכותרת של סוכן ביטוח, כלומר אמורים לוודא הגנת המבוטח, תעלו להתקפה, כל אחד בדרכו המיוחדת שמתאימה לו, אבל תעלו להתקפה. התעמתו עם הלקוחות, מדובר פה בדיני נפשות, הנחמדות שלכם, חוסר הרצון להתעמת עלולים לגרום למצב בו משפחה שלמה קורסת כלכלית מביטוח שעלה 250 שקלים ובסוף בחרו שלא לרכוש אותו.

ביטוח זה לא בגד, זה לא משקפי אופנה או בושם, כמו שהלקוחות משקיעים בכל דבר אחר, תעזרו להם לקבל החלטות מיטיבות עבורם גם בביטוח.

**הכותב הינו מנכ"ל קבוצת באלאנס ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח**

**זה נשמע בערך כך:** "יהודית יש לך שאלות בנוגע למה ששוחחנו עם ההגנה במקרה של מחלה קשה לך או ליגאל? יופי, מה שנעשה עכשיו, נעבור על הניירת ונקים את הפוליסה במערכת, עם איזה כרטיס את רוצה שנעשה את הפוליסה?"

**3 הסוכן יוצר המציאות החדשה,** משנה סדרי עדיפויות בראש של לקוחותי, פסיכולוג אוהב אדם. המוטיבציה שלו לוודא שכל אדם מוגן, כל משפחה מוגנת, משוכנע בצדקת הדרך, ממליץ ומניע לפעולה, מטפל בהתנגדויות, לא מהסס לעמת את הלקוח עם הסיכונים בקול רם, מתאם ציפיות על כך שחלק מהשיחה נוגע בחלקים שבחיי היום יום אנחנו מעדיפים להימנע מלחשוב עליהם כיוון שהם מאד לא נעימים, עם זאת, חלק ממטרת השיחה שלנו למנוע בדיוק את אותן מחשבות מטרידות, חששות ופחדים על ידי זה שבמחיר של כמה שקלים ליום אתם תגנו על עצמכם באופן פרטי ואחראי.

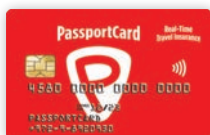
**זה נשמע בערך כך:** "יהודית, אין פה בכלל שאלה אתם עושים או לא, אתם עושים הגנה למחלות קשות, בטח ובטח שיגאל מעשן קופסא וחצי ליום ואת כאן מעשנת פסיבית, במקרה הכי גרוע אני מוכן שנעשה פיצוי של 150,000 במקום 250,000 ונגדיל קצת בכיסוי נוסף שהוא על בסיס פיצוי כספי ככה שבסוף זה יצא פחות מ-300

### סוכנים יקרים,

יצרנו עבורכם בממשק הסוכן ערכת כלים שיווקיים שיעזרו לכם לשווק את ביטוח הנסיעות של פספורטכארד בקלות ובפשטות במגוון פלטפורמות דיגיטליות: רשתות חברתיות | הודעות וואטסאפ | דיור למייל | באגרים | עמודי נחיתה ועוד. המסרים בכלים מותאמים לכל היעדים המתאימים לתקופה הקרובה.

### היכנסו לממשק והתחילו לשווק בקלות וביעילות

מוקד השירות לסוכן עומד לרשותכם  
 בדוא"ל: [AgentService@PassportCard.co.il](mailto:AgentService@PassportCard.co.il)  
 או בטלפון 1800-800-930.



## פשוט לשווק ביטוח נסיעות לחו"ל

## No matter what.

ערכת כלי שיווק

קרב-PassportCard  
 הלוקחות שלך  
 נשארים שלך

0521 2311  
 0521 2311  
 0521 2311

# ק צ ר י ם

באירופה ובאסיה. היקף העסקה עומד על כ-275 מיליון אירו כולל הוצאות העסקה, כאשר הרכישה תמומן על ידי קונסורציום של בנקים גרמניים בהיקף של כ-65%.

חברת **כלל ביטוח ופיננסים** בחרה במערכת ה-Oracle CRM (Cloud CX) בענן של **אורקל**. בכלל מסבירים כי הפתרון יסייע לחברה להעניק שירות דיגיטלי מתקדם, בממשק עם סוכני החברה ולקוחותיה ולהניע מהלכים חדשניים. במסגרת פרויקט ההטמעה רחב ההיקף, תעביר החברה את כל 29 מוקדי השירות שלה בישראל למערכת ה-Oracle CRM בענן אורקל, לרבות כל נקודות הקצה מול הלקוחות והממשק עם הסוכנים.

**איילון חברה לביטוח** מפרסמת לראשונה דוח אחריות תאגידית. הדוח, שנכתב בהתאם לתקנים הבינלאומיים המובילים ולכללי הדיווח של ארגון ה-GRI ובליווי פירמת רואי החשבון **Deloitte**, מתייחס לפעילויות המרכזיות של החברה בתחום האחריות התאגידית בשנת 2020. הדוח סוקר את פעילותה של החברה בשנת 2020, לקידום והטמעת ערכי אחריות תאגידית, ובכלל זה את השמירה על המשכיותה העסקית בתקופת הקורונה, תוך המשך מתן שירות נגיש ומותאם אישית.

**מיכמן אשראי לעסקים** התקשרה בהסכם מסגרת אשראי עם קבוצת איילון, בסך כולל של 20 מיליון שקלים, לצורך הגדלת מקורות האשראי של החברה, הרחבת היקף הפעילות והגדלת תיק האשראי נמסר, כי כספי ההלוואה ישמשו לחיזוק בסיס הון של מיכמן אשראי לעסקים עבור היחסים הפיננסיים ויאפשרו לה להגדיל את תיק האשראי שלה בכ-100 מיליון שקלים (כ-33% מתיק האשראי הנוכחי). מלוא סכום האשראי ייפרע ב-1 בינואר 2026. לפי ההסכם, ההלוואה תהיה נחותה לאגרות החוב סדרה א' של החברה ולהסכמי הלוואה של החברה עם הבנקים ופירעונה יהיה נחות לפירעון אגרות החוב של החברה ולפירעון חובותיה של החברה כלפי הבנקים. ההלוואה תישא ריבית קבועה בשיעור של 4.9% לשנה ותשולם בתום כל רבעון קלנדררי, בתוספת עמלת ניהול ועמלות אחרות כמקובל בהסכמים מסוג זה.

**קיסריה אלקטרוניקה רפואית החזקות** הודיעה ל**ווישור גלובלטיק** כי תרכוש את כל המניות שווישור רכשה במסגרת העברת השליטה ב**איילון אחזקות** אליה. בכך הופכת קיסריה לשותפה משמעותית באיילון אחזקות, בכפוף להשלמת העסקה שנחתמה בין ווישור לאיילון.

קרן הנדל"ן **מידאל** וקופות הגמל של **אלטשולר שחם והכשרה חברה לביטוח**, השלימו רכישת פורטפוליו בן 6 נכסי סופרמרקטים המתפרשים על פני 130,000 מ"ר ומושכרים לקונצרן האירופי Metro AG הנסחר בבורסה הגרמנית ומפעיל כיום כ-680 סניפים ב-24 מדינות

ניתן לקרוא את הידיעות בהרחבה באתר: [www.Anet.co.il](http://www.Anet.co.il)



**דרוש בעל רישיון באלמטרי עם נסיון/ סוכן בטוח למשרד ביטוח ותיק באזור השרון לשתוף פעולה בנושא בטוח אלמנטרי. יהודה - 050-5244630; מייל: ys@yhd.co.il**

**סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר. פרטים: דוא"ל: @inssurance2020 gmail.com נייד 050-7063005**

**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**

**מסקנות, עריכת חישובים כלכליים. קו"ח למייל: eyal@harel-adv.com**

**אורנים סוכנות ביטוח 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: @inssurance2020 gmail.com ובנייד 050-7063005**

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

**דרוש/ה עו"ד. ותק 7 של שנים בחיתום או תביעות בכל התחום האלמנטרי: עסקי + 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 מסלך תביעות עם ניסיון של לכל הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע בוורד. סודיות מובטחת. לפנות בכתב ל- hotmail.@shahr35 com**

**דרוש כלכלן/יועץ פנסיוני. הכנת דוחות כספיים, עיבוד נתונים, ניתוח והסקת**

**למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות מעולה במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שפונים אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שליש עד חצי משרה, לפי שעות. ayala@citreen.net**

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

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



# Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים  
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

**עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

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

ועידת **עדיף ה-21**

2021 בדצמבר 27-28

# הגיע הזמן שלכם להשפיע על נבחרי השנה

קבוצת הביטוח  
והפיננסים

בית ההשקעות  
של השנה

גוף הגמל וההשתלמות  
של השנה

קרו הפנסיה של השנה

מערך הייעוץ הפנסיוני  
בבנקים

בית הסוכן של השנה

סוכנויות השנה  
בתחומים השונים

מוצר השנה  
בתחומים השונים

חדשנות השנה  
בתחומים השונים

מהלך השנה  
בתחומים השונים



הצביעו לנבחרי  
השנה שלכם באתר  
ועידת עדיף

הצביעו והשפיעו



ההצבעה פתוחה לזמן מוגבל