



עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1170 | יום ה', כ"ה בשבט תשפ"ב | 27.1.2022



דיאיון מיוחד

"אקטוארים אומרים שהוא ברמת גיים-צ'יינג'ר בתחום"

אוריאל אהרוני, המפתח וממייסדי שוק - ביטוח דיגיטלי, מסביר על האקטואר בוט שפיתחה החברה

6

ליאב נפן (מימין) ואוריאל אהרוני | צילום: דין אהרוני

פסק דין במחוזי

ביהמ"ש מסמן גבולות גזרה בייצוגיות של ארגונים נגד חברות ביטוח

פסיקה משמעותית מגבילה הגשת תביעות ייצוגיות בביטוח על ידי ארגוני צרכנים ומחייבת אותם לאתר תובעים פוטנציאליים / עמ' 2

אורן מזרח רנשה את אל-עד

"גולת הכותרת של הסוכנויות בירושלים"

20

מימין: אריאל מונין, מרדכי מונין ואורן כהן

בקשת מיטב דש התקבלה:

העליון הורה על עיכוב ביצוע תשלום לעמיתי תגמולים בתביעה הייצוגית

8

אילן ריבני, מנכ"ל מיטב דש | צילום: רמי זרנגר

מחקר של רשות שוק ההון:

החוסכים מפסידים כ-1% תשואה

עקב שינויים רגולטוריים בזהות השחקנים הרשאים להשתתף בשלב המוסדי

12

עוד בשבועון

19

היועמ"ש של קבוצת איילון, עו"ד ישראל מוסנזון, פורש אחרי 15 שנים

14

הארכה נוספת: היתר לבנקים להעניק ייעוץ פנסיוני בדיגיטל או בטלפון עד ה-25 באפריל

10

הריבית התעריפית תעלה בעקבות מנגנון הבטחת תשואה החדש

קצרים / עמ' 25

מאמרים ודעות / עמ' 22

ברנז'ה / עמ' 18

חדשות חמות / עמ' 2



**פסק
דין
במחוזי**

**ארגוני צרכנים
לא יכולים להגיש
תביעה ייצוגית
נגד חברת ביטוח
אם לא איתרו
בעל פוליסה ספציפית**

פסיקה משמעותית מסמנת גבולות גזרה בהגשת תביעות ייצוגיות בביטוח על ידי ארגוני צרכנים ומחייבת אותם לאתר תובעים פוטנציאליים

המשך בעמוד הבא <<<

■ סמנכ"ל תוכן: הדס דרוך ■ עורך משנה: אילן פיש ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ 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 ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: [עדיף תקשורת](#)

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 <<<

השופט ויצמן ציין כי הנתבעת מבקשות לאושש את הטענה הזו בשל הסכם שנכרת בין אמון הציבור לבין אדם ששימש כמשקיע כספי בתביעה, וכן בשל פעולות זניחות של אמון הציבור לצורך איתור תובעים פוטנציאליים.

לטענת אמון הציבור, חוסר ההצלחה לגייס תובעים פרטיים הוא בקושי מובנה בשל עצם העניין. כך, נטען, לצורך התביעה יש לאתר מספר מבוסחים או צדדים שלישיים (ביחס לכל אחת מהמשיבות), שלא תיקנו את נזקם ובשל כך שולמו להם תגמולי ביטוח ללא המע"מ, ואשר הם מודעים לזכותם לקבלת המע"מ למרות העדר תיקון הנזק, ואשר יהיו מעוניינים בהגשת תביעה ייצוגית ונשיאה בסיכון הכלכלי של ניהולה, כאשר עניין אי תשלום המע"מ מהווה את העילה היחידה שלהם כלפי חברת הביטוח. לטענת אמון הציבור, צירוף התנאים הרבים הנדרשים לצורך גיבוש התביעה הייצוגית על ידי תובע פרטי מלמד על קושי מובנה בהשגתו של כזה.

מול הטענה הזו, טענו חברות הביטוח הנתבעות, כי המבקשת לא הראתה כלל כי אכן פעלה באופן ראוי והוגן להשגת תובע פרטי. לטענת המשיבות, לא בוצע כל פרסום המזמין תובעים פוטנציאליים שלא קיבלו את רכיב המע"מ בגין נזקם כיוון שלא תיקנו אותו. "כל שעשתה המבקשת היה לפרסם שני פרסומים עמומים וכלליים ברשת החברתית פייסבוק המכוונים לציבור הכללי על מנת שימציא תלונות שיש לו כנגד התנהלות חברות הביטוח. הפרסום לא היה ממוקד ולא נגע כלל לאי תשלום רכיב המע"מ למי שאינו מתקן את נזקו, לפיכך אין להתפלא על כך שלא נמצאו מתלוננים בעניין זה", כתב השופט בפסק הדין. עוד הוסיף: "יתר על כן, בראיון שנתנה היועצת המשפטית של המבקשת, עו"ד עופרה לוי, לערוץ טלוויזיה מסחרי בשעות צפיית השיא היא קראה לציבור שלא לפעול בעניין שכן המבקשת דואגת לעניינם, זאת בשעה שלא נמצא כלל תובע פוטנציאלי לצורך הגשת התביעה אותה עת".

"הפרסומים בפייסבוק היו כוללניים ולא כיוונו כלל לסוגיית העדר תשלום המע"מ"

לאחר שבחן את טענות הצדדים בסוגיית ההתאמה של אמון הציבור, כארגון, לשמש כמייצגת בהליך כתב השופט: "מצאתי כי אמנם יש ממש בטענת המשיבות לפיה המבקשת לא פעלה בדרך המצופה והראויה למציאת תובעים בעלי עילת תביעה אישית וכי שקידה ראויה לעניין זה היה בה להעמיד תובעים בעלי עילת תביעה אישית, ככל שאכן מתקיימים מחדל ועוולה על ידי מי מהמשיבות כנטען על ידי המבקשת. אני קובע קביעה זו על אף קושי מסוים, ממנו לא ניתן להתעלם במציאת תובעים בסוגיה הנדונה, שכן עלינו למצוא תובע שיסכים לנהל תובענה ייצוגית אך ורק בשל כך שחלק מתביעתו נדחה על ידי חברת הביטוח, ואולם עניין זה אינו עניין בלתי עביר המונע בהכרח הגשת תביעות על ידי פרטיים".

עוד נקבע בפסק הדין: "מתוך הראיות שהובאו לפני שוכנעתי כי המבקשת לא עשתה די ולא פעלה בשקידה הראויה למציאת תובע

המשך בעמוד הבא <<<

פסק דין מעניין בעל השלכות על תביעות ייצוגיות נגד חברות ביטוח ניתן בתחילת החודש בבית המשפט המחוזי מרכז-לוד. פסק הדין ניתן בתביעה ובקשה לאישור תביעה ייצוגית שהוגשה על ידי ארגון אמון הציבור - חברה לתועלת הציבור, נגד שש חברות ביטוח: מגדל, כלל ביטוח, הראל, הפניקס שירביט ו-AIG. ביסוד התביעה עמדה הטענה, לפיה חברות הביטוח הנתבעות מפחיתות את תשלומי המע"מ על תגמולי הביטוח, במקרה שהנכס שניזוק אינו מתוקן. לדוגמה: אם רכב ניזוק בתאונה ונגרם לו נזק שתיקונו עולה 10,000 שקלים + מע"מ, חברות הביטוח משלמות למבוטח רק 10,000 שקלים, ורק לאחר שהוא מוכיח שהרכב אכן תוקן, משלמות את המע"מ. בתביעה נטען שמדובר בפרקטיקה שחברות הביטוח הנתבעות פעלו לגביה בעשרות אם לא מאות אלפי מקרי ביטוח. לטענת הארגון, הוא עונה על הגדרת "ארגון" כמשמעותו בחוק תובענות ייצוגיות, שכן הוא פועל משך שנים לקידום מטרות ציבוריות, ובכלל זה תחום הביטוח "ומיגור תופעות של התעשרות שלא כדין של חברות ביטוח על חשבון מבוסחים, מוטבים וצדדים שלישיים".

מתוך פסק הדין:

"גם אחר הגשתה של התביעה, בראיון שערכה היועצת המשפטית של המבקשת, עו"ד עופרה לוי, בערוץ טלוויזיה מסחרי היא דחתה, למעשה, הצעה של המראיין להזמין תובעים פרטיים להצטרף לתובענה כפי שנטען על ידי המשיבות ואף הוכח בראיות ברורות, המבקשת התקשרה, לצרכיה של תביעה זו, בהסכם עם משקיע - מממן אשר נשא בעלויות כספיות בהליכים מראשיתם"

עוד נטען, כי בניגוד לתביעות ייצוגיות רגילות שבהן התובע הייצוגי הוא בין הנפגעים מהמעשה, התביעה הוגשה על ידי ארגון צרכנים בטענה שלא הצליחו למצוא "בשר ודם".

אלא שהשופט צבי ויצמן ציין בפסק הדין: "לטענת המשיבות, המבקשת, על מנת לעשות לכיסה, הגישה תביעות כנגד כלל חברות הביטוח שלא נתבעו על ידי גורמים פרטיים בתביעות הייצוגיות הנזכרות מעלה, ובכך לא זו בלבד שעירבה עניינן של נתבעות שונות יחדיו, על אף שמטיבם של דברים כל תביעה מצריכה העמדת תשתית עובדתית שונה ביחס לכל משיבה, אלא שאף לא ניסתה כלל להשיג תובעים פוטנציאליים בעלי עילת תביעה אישית לצורך ההליך, אף זאת מטעמים הנוגעים לאינטרס כספי אישי שלה".

המשך מעמוד קודם <<<

מהגמול ככל שיתקבל. "הדעת נותנת, אפוא, כי כתוצאה ממחויבות זו לא נעשו מאמצים כנים מצד המבקשת למצוא תובע בשר ודם ולא הייתה כל כוונה אמיתית שכזו למצוא תובעים פוטנציאליים". עם זאת השופט ביקש להדגיש: "אינני בא לומר כי פנייה למימון הליך תביעה ייצוגית מצד גורם משקיע היא דבר פסול, ואולם יש חשיבות לאופי ותוכן תניות ההסכם שנחתם עם המשקיע וכל שיש בהן לפגוע בטובת הליך ובאינטרס הציבור, הרי שיש לשקול הדבר בעת בחינת התאמתו של המייצג, כמייצג בהליך".

עוד הוסיף בעניין זה: "אני סבור כי ההסכמות הנזכרות מלמדות על זיקתו של המשקיע לתובענה באופן המציב את המבקשת במצב של ניגוד עניינים, שכן בהתייחס להתחייבותה כי בקשת האישור תנוהל על ידה דווקא - הרי שאין לה כל אינטרס לפעול באופן יעיל ונמרץ להשגת תובע פרטי, כדרישת המחוקק. עצם קיומו של ההסכם חותר תחת טענותיה של המבקשת בדבר קושי לאתר תובעים בעלי עילת תביעה אישית וממילא מעקר מתוכן את כוונת המחוקק כי ניהול תובענה ייצוגית בידי ארגון יתאפשר כמוצא אחרון. ככלות הכל, הדין מניח כי ארגון הנוטל על עצמו לעמוד מאחורי הליך נוטל גם את הסיכון הכרוך בכך, המשקף את אמונתו בתיק, לא כך נעשה בנדון".

יחד עם זאת, השופט ויצמן קבע בפסק הדין, כי בניגוד לעמדת המשיבות, שאין עליהן לשלם את המע"מ בטענה כי בהלכת זלוצין שבו הורה העליון על תשלום מע"מ - ואשר הייתה חלק מהטענות בתביעה של אמצון הציבור - "הרציונל העומד מאחורי הלכת זלוצין הוא שבהתאם לעקרונות השיפוי יש לשפות את הניזוק על כלל הנזק שנגרם לו, מתוך שכך גם אם בחר שלא לתקן את ניזוקו הרי שעלות התיקון 'שנחסכה' ממנו בשלב זה, תבוא לידי ביטוי ותגולם בירידת ערכו של הנכס".

בעל עילת תביעה אישית. המבקשת אומנם ביצעה שני פרסומים ברשת החברתית פייסבוק המזמינים קבלת תלונות ממבוטחים, ואולם הפרסומים היו כוללניים ולא כיוונו כלל לסוגיית העדר תשלום המע"מ שלא עלתה ולא הובהרה כלל בפרסומים אלו או בפרסומי המבקשת שקדמו להגשת הבקשה שבנדון. פניותיה הנזכרות של המבקשת לציבור הן פניות כלליות שאינן מרמזות על העילה נושא התובענה. אין במודעות הנזכרות ולו רמז שיכול להעיד על התביעה או נושאה ועל טיב ומהות התלונה המופנית כנגד חברות הביטוח באותה תביעה עתידית".

השופט ויצמן מדגיש בפסק הדין: "יתר על כן, גם אחר הגשתה של התביעה, בראיון שערכה היועצת המשפטית של המבקשת, עו"ד עופרה לוי, בערוץ טלוויזיה מסחרי היא דחתה, למעשה, הצעה של המראיין להזמין תובעים פרטיים להצטרף לתובענה כפי שנטען על ידי המשיבות ואף הוכח בראיות ברורות, המבקשת התקשרה, לצרכיה של תביעה זו, בהסכם עם משקיע - מממן אשר נשא בעלויות כספיות בהליכים מראשיתם".

השופט ויצמן הסביר בפסק הדין כי היה הסכם לפיו ברירת המחל היא שאמון הציבור ישמש כתובע מייצג בהליך, ורק אם "מסיבה כלשהי לא יתאפשר לאמון הציבור לשמש כתובע מייצג בתביעה הייצוגית, יוסכם בין המשקיע לבין תובעים חלופיים (ככל שיהיו כאלה) על החלוקה ביניהם ביחס לגמול לתובעים".

"למעשה הוסכם מראש שיעשה כל מאמץ שדווקא המבקשת ולא תובע בעל עילת תביעה אישית, תשמש כתובעת בתובענה, וזאת בניגוד לדין המטיל חובה על ארגון לעשות מאמץ במציאת תובעים בעלי עילת תביעה אישית" מצוין השופט וקובע כי בין המשקיע לבין אמון הציבור התקיימה מערכת הסכמים שביסודה מחויבות ושליטה של משפחת המשקיע בהליך, היא זו שנשאה בהוצאות והפקידה ערבון כנגד נתח

"התביעה חתרה תחת כוונת המחוקק כי ניהול תביעה בידי ארגון יתאפשר כמוצא אחרון"

עו"ד ניר קהת ממשרד **תדמור לוי ושות'**, שייצג בהליך את חברת **שירביט**, התייחס להחלטה: "אנו מברכים על כך שבית המשפט דחה את בקשת האישור ואת התביעה כשקבע, בין היתר, כי התובעת לא הוכיחה קיומה של הפרקטיקה הנטענת על ידי חברות הביטוח, וגם כי התובעת לא הוכיחה שפעלה בשקיזה הראויה למציאת תובע בעל עילת תביעה אישית".

"התביעה חתרה תחת כוונת המחוקק כי ניהול תביעה בידי ארגון יתאפשר כמוצא אחרון", ציין עו"ד קהת והוסיף: "חשוב במיוחד לשים לב לכך שבית המשפט מצא לנכון לציין לשלילה הסכם שאמון הציבור התקשרה בו עם משקיע חיצוני שנשא בעלויות מימון ההליכים. ההסכם עם המשקיע הוא שיצר לאמון הציבור תמריץ שלא לאתר תובע בעל עילה אישית - צעד החותר תחת כוונת המחוקק כי ניהול תביעה בידי ארגון יתאפשר כמוצא אחרון. לכן קיבל כבוד השופט ויצמן את עמדתנו, באומרו שהדין מניח שהארגון נוטל על עצמו לעמוד מאחורי הליך נוטל על עצמו גם את הסיכון הכרוך בכך, המשקף את אמונתו בתיק - ובעניין שבנדון, לא כך נעשה במקרה זה".



עו"ד ניר קהת | צילום: תומר יעקבסון



קרן הפנסיה של השנה!

גאים ומודים לכם שותפים עסקיים, על זכייתנו כקרן הפנסיה
של השנה בעולם הפיננסים והביטוח.*
יחד נגענו השנה במאות אלפי חוסכים והצלחנו להעיר את השוק כולו.



*על פי דירוג נבחרי השנה של עדיף ועיתונאי הביטוח והפיננסים לשנת 2021. אין באמור כדי להוות תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המותאם לצורכי הלקוח או כדי להבטיח דירוג דומה בעתיד.

גם בוט וגם אקטואר "אקטוארים אמרו שזה מכפיל כוח ליכולות שלהם, שהוא ברמת גיים-צ'יינג'ר בתחום"

האקטואר בוט של חברת שוקו - ביטוח דיגיטלי ניגש לכל מאגרי המידע הרלוונטיים בארגון ומחוצה לו ומבצע ניהול סיכונים באופן אוטונומי | אוריאל אהרוני, המפתח וממייסדי החברה, מסביר שהאקטובוט מנתח את כל המידע שנאסף ומציג תמחור חזוי לכל סיכון, מעדכן בזמן אמת שינויים בסיכונים או אנומליות בשוק ובכך חוסך לחברות הביטוח כסף רב



ליאב גפן (מימין) ואוריאל אהרוני | צילום: דין אהרוני

לא כמו שסוכן מוכר בטלפון. העסק הוא אחר לגמרי. הכל צריך לקרות במיליסקנדס - יש צורך בתשובות מיידיות. הבנו בעצם שהבעיה שצריכה להיפתר זו בעיית הדאטה ולא בעיית ניהול הנתונים. ביטוח היא בעיה שטמונה בדאטה ולא בסיכון. אז ישבנו ופיתחנו וצירפנו הרבה מומחים ומהנדסי תוכנה. פיתחנו קונספט של ניהול המידע באמצעות של חוזים חכמים."

מה זה חוזה חכם?

"חוזה חכם הוא ישות דיגיטלית שמגדירה את כל המידע והתהליכים העסקיים של חוזי הביטוח ומתפעל באופן אוטומטי לגמרי את כל העסק הזה. הוא יודע לאסוף את כל הנתונים הרלוונטיים מהלקוח, לחשב איזה פיצויים מומלץ ואפשר להציע ללקוח, לחשב את המחיר האישי ללקוח ולתת שירות, לאפשר לבצע שינויים ולהגיש תביעה. והכל מתבצע באופן אוטומטי לגמרי ללא מגע ידי אדם.

"בפאסיו עבדנו עם מעל 100 חברות ביטוח בארץ ובעולם, בין היתר עם החברות של **ברקשייר האת'אווני, AmTrust, Aflac, סינדיקטורים של לויסד, ג'נרלי** ועוד. גם בארץ עם **מנדל, הראל, שלמה ביטוח** ועוד. אבל שמנו לב שקיימת בעיה מובנית ב-DNA של החברות. יש בהן אנשים מוכשרים וחכמים מאוד, שיוצרים את העבודה. אבל הארגון היה מורכב מהרבה מחלקות שונות שמתקשות לחבר ולשתף את הנתונים

המשך בעמוד הבא <<<

בוטים הפכו חלק בלתי נפרד מהפעילות בעולמות הביטוח, אולם דומה כי על בוט שהוא אקטואר לא רבים שמעו. חברת **שוקו - ביטוח דיגיטלי** הוקמה על ידי **ליאב גפן ואוריאל אהרוני**, במטרה לחולל שינוי בהרגלי השימוש בעולם הביטוח. "המערכת החכמה של שוקו תאפשר להחליף את התפעול הנוכחי של הביטוח, שנעשה באמצעות כוח אדם אנושי וכרוך במיליוני טפסים, הצעה מהסוכן ונציגי שירות טלפוני לביטוח דיגיטלי, הנעשה באתר החברה ללא מעורבות כמעט של גורם אנושי", מסבירים בחברה.

עוד מוסיפים בחברה, כי "הטכנולוגיה המתקדמת שלה מבוססת על תוכנת בינה מלאכותית עם הצפנה מקצה לקצה והיא יודעת לעבד נתונים ולהתאים לכל לקוח את הביטוחים שמתאימים לו, החל מהשימוש השני ברמת התאמה של 98%".

בקרב תשיק שוקו את מוצריה החדשים לעצמאים, בתחום הפנסיה, הספורט, בעולמות הבינוי וההחזקה, רכוש ועוד. אחד ממוצרי הדגל שלה, שפותחו בחברה אחות **פאסיו**, שהוקמה ב-2018 ופועלת בכמה מדינות בעולם, הוא האקטובוט.

אהרוני, מייסד שוקו ופאסיו, שפיתח את האקטואר בוט מעניק בריאיון **לעדיף** הצצה על פרי פיתוחה של החברה, שמסוגל לבצע עבודה של ניהול סיכונים באופן אוטונומי. האם בסופו של דבר יחליף האקטובוט אקטוארים בשר ודם? על כך יש לאהרוני תשובה בריאיון.

אהרוני נכנס לתפקיד המנכ"ל במקום גפן, שותפו בפאסיו ובשוקו - ביטוח דיגיטלי. השניים נפגשו לפני כעשר שנים בפרויקט **בהראל** לשדרוג והעברה של כל מערכות הדיגיטציה של החברה. **יאיר המבורגר**, יו"ר הראל, הזמין את גפן לביצוע הפרויקט וזה הזמין את אהרוני. גפן היה אמון מלבד השיווק גם על הדיגיטל ועל הדאטה של הראל.

"אחד האתגרים הגדולים שליאב והחברה בהראל נתקלו, היה נושא הגישה לנתונים. הראל הייתה בנויה מהרבה מערכות והרבה מאוד מחלקות, כאשר כל מחלקה מסתכלת על החלק שלה בביטוח והיה קושי מאוד גדול לחבר את הכל ביחד", מספר אהרוני ומוסיף: "פעמים רבות שבהן היינו צריכים לבנות פרויקט ולהסתכל על הצד האקטוארי שלו, היה מאוד קשה גם למחלקות האקטואריה והדיגיטל לשלב את הנתונים ולהתאים את המודל האקטוארי לעשיית עסקים דיגיטל. זה

המשך מעמוד קודם <<<

מגדירים לבוט את סיכוני המידע המשוערים והבוט מפעיל קרולר (זחלן) שעובר בכל האתרים שהוא חושב שהם רלוונטיים לאותו דומיין, אוסף את כל המידע הזמין, ממלא את כל הטפסים האפשריים ואוסף ממנועי חיפוש ומנועי השוואה את כל התוצאות האפשריות. "האקטובוט מנתח את כל המידע שנאסף על ידי הזחלן ומציג את התמחור החזוי לכל סיכון שהוא ניתח. האקטובוט מעדכן בזמן אמת במקרים של שינויים בסיכונים או אנומליות בשוק ומאפשר לחברות הביטוח לחסוך הרבה כסף מהפסדים שנוצרים כתוצאה משינויים שמתרחשים, זאת באמצעות עדכון המודל האקטוארי או מודל החיתום".

האם האקטובוט עושה את עבודת שליחת המידע בצורה חוקית, או אולי הוא אוסף מידע שאסור לו לאסוף?

"האקטובוט אוסף באינטרנט רק מידע שהוא פתוח לציבור באופן חוקי ואת המידע שחברת הביטוח אפשרה לו לשלוף בתוך הארגון. אנו מקפידים מאוד בנושא של שמירה על הפרטיות ועל תנאי שימוש באתרים השונים".

האם זה אומר שאפשר לוותר על אקטוארים בשר ודם?

"לא, האקטוארים הם הארכיטקטים של הנתונים ושל מדיניות ניהול הסיכונים בחברה ותפקידו של האקטובוט לעשות את 'העבודה השחורה' ולהעצים את היכולות של האקטואר בשר ודם".

קיבלתם תגובות מאקטוארים?

"אקטוארים שבחנו את הבוט ממש התרגשו מהחידוש הטכנולוגי ואמרו שזה מכפיל כוח ליכולות שלהם, שהוא ברמת גיים-צ'יינג'ר בתחום, ולהערכתם בשנים הקרובות לא תהיה חברה שלא תעשה שימוש בטכנולוגיה הזו".

חברות ביטוח יכולות לשתף מידע ביניהן?

"מבחינה טכנולוגית יש אפשרות לשיתוף המידע בין החברות. כמובן שכל מהלך כזה דורש חשיבה ברמה העסקית-אסטרטגית וגם מבחינת מגבלות הרגולציה בהקשר הזה. אבל אנחנו מאמינים ששיתוף דאטה בין חברות הביטוח באמצעות האקטובוט יאפשר לשוק להבין את מה שנקרא 'הסיכון הטהור' של הכיסויים הביטוחיים המוצעים בשוק ולשכלל את השוק - מה שבסופו של דבר יאפשר להציע לצרכנים כיסויים מדויקים יותר במחירים טובים יותר. לכן הבשורה היא לא רק לחברות הביטוח, אלא גם ללקוחות".

כמה מלים לסיכום?

"אנחנו עובדים עם הרבה חברות, אנחנו רואים שהחדירה של המוצר הזה היא הרבה יותר פשוטה מהמוצרים האחרים שלנו. היא לא דורשת שום דבר מחברת הביטוח, מלבד לאפשר לבוט לעשות את העבודה שלו. לא נדרשת התקנה מיוחדת, הנתונים שנאספים מוצפנים מקצה לקצה ונשמרים ברמות ההגנה הגבוהות ביותר".

שלהן כדי ליצור תהליך אחד. "כדי לתמוך ביכולת האגריגציה של הנתונים מתוך הארגון ומחוצה לו - יש בתוך הארגון הרבה מסדי נתונים שקשורים למערכות שונות שפותחו ב-20-15 השנים האחרונות, חלקן ישנות מאוד וחלקן חדשות מאוד. וגם הופעה של מאגרי נתונים פתוחים שנמצאים באינטרנט - חלקם שמשרד האוצר פיתח, חלקם של חברות מסחריות. ראינו שחברות הביטוח השקיעו הרבה מאוד כסף בכוח אדם שינסה לאסוף את הנתונים ולטייב אותם".

מכאן נבע הצורך בפתרון שאתם מציעים?

"כדי לעזור לחברות הביטוח לגשת לנתונים בצורה פשוטה ונוחה, פיתחנו את IRENE שהיא בוט של בינה מלאכותית. הבוט יודע לגשת לכל מאגרי המידע הרלוונטיים בתוך הארגון ומחוצה לו, ולבצע עבודה של ניהול סיכונים באופן אוטונומי.

"הבוט למד למעשה את עבודת ניהול הסיכונים במשך יותר משנה ועם הזמן הוא רכש כישורים אמתיים של אקטואר. דוגמאות למשימות שהאקטובוט יודע לבצע: אוסף ממשרד האוצר את כל הנתונים שמונגשים לציבור - כמו מחשבוני, כמו מידע מ-gov.il, שירותי מפות, המכון הסייסמולוגי, מאגרי מזג אוויר, אתרי חדשות ועוד. האקטובוט מנתח את הנתונים כדי להבין את מפת הסיכונים של התחום בו הוא עוסק.

"חוץ מנתונים סטטיסטיים שהאקטובוט יודע לאסוף, הוא גם יודע לנתח התנהגויות שקשורות לאינטרנט, כמו הרגלי צריכה של שירותים באינטרנט, ממשקי משתמש ועוד. הוא יודע לייצר תמחור חכם ברמה גרנולרית גבוהה. ואת כל זה בלי הפסקה, באלפי אתרים שונים במקביל ומייצר תובנות שהן קריטיות לניהול סיכונים נכון.

"איירין שוחררה בגרסה הראשונה שלה, המבצעית, אצל שני לקוחות מתחום האינשורטק - האחת היא שוקן ביטוח שליאב ואני בעלי השליטה בחברה - וחברה נוספת בארה"ב, שעוסקת בתחום ביטוחי הבריאות המשלימים בארה"ב. איירין הצליחה לייצר בתוך פחות מחודש מודלים מורכבים שעברו תיקוף על ידי אקטוארים בלתי תלויים וצפויים להיכנס לפעילות מבצעית בשבועות הקרובים".

האם האקטובוט מתאים לעולמות ביטוח מסוימים?

"בדקנו את הפעילות של הבוט גם בתחום האלמנטרי: ביטוחי דירה, רכב וחבויות - כמו הבנה של סיכונים שמשפיעים על הדירה, ובהם לחצי מים, סיכוני רעידות אדמה, סיכוני הצפות. בדקנו גם כבישים מסוכנים. "האקטובוט הפגין הצלחה בתחום הבריאות - להבין סיכונים למצבים רפואיים מסוימים בקרב אוכלוסיות שונות, וגם לצורך הבנה של דומיינים בעולם הבריאות והחיים, כמו למשל הבנה בנושא של פריון. האקטובוט יודע להבחין מה ההבדל בין קבוצות דתיות ובין קבוצות חילוניות ומיקומים גיאוגרפיים שונים".

איך מתבצע התהליך?

"ברגע שהגדרנו את חוזה הביטוח ואת הסיכונים הנמצאים בו, אנו

בקשת מיטב דש התקבלה: העליון הורה על עיכוב ביצוע תשלום לעמיתי תגמולים בתביעה הייצוגית

מדובר על כ-390 מיליון שקלים | נדחתה הבקשה לעיכוב ביצוע גביית דמי ניהול עתידיים מחברי הקבוצה שנותרו לקוחות

שהוסכם עמם עת הצטרפו לקופה. בפסק הדין חויבה קופת הגמל להחזיר לעמיתים יותר מרבע מיליארד שקלים. מיטב דש ערערה ב-14 בנובמבר 2021 לבית המשפט העליון וביקשה עיכוב ביצוע. מיטב דש טענה, בין היתר, כי פסק הדין נגוע בשגגות מהותיות וסתירות פנימיות. בצד הערעור לעליון, הציגה מיטב דש תכנית פעולה במטרה למזער את השפעות פסק הדין.



אילן רביב, מנכ"ל מיטב דש
צילום: רמי זרנגר

בפסק דין משלים שניתן ב-20 בדצמבר 2021 במחוזי בתל אביב, נקבע גובה ההשבה המעודכן לחברי הקבוצה

בתביעה הייצוגית נגד מיטב דש בעניין קופת הגמל תגמולים, שכן חוות הדעת של המומחה הייתה מעודכנת למועד הגשתה ומיטב דש המשיכה לגבות דמי ניהול גם לאחר מכן. כן היה צורך בצירוף הפרשי הצמדה וריבית לסכומים שנגבו ביתר. בעקבות העדכון הסכום עלה מכ-289 מיליון שקלים לכ-390 מיליון.

איילון חברה לביטוח מחזיקה בכ-20% ממיטב דש גמל.

בית המשפט העליון קיבל השבוע את בקשת **מיטב דש גמל** לעכב את תשלום סכום ההשבה בתביעה הייצוגית שהגישו עמיתי קופת הגמל **תגמולים**, בסך כולל של כ-390 מיליון שקלים - עד להכרעה בערעור. עם זאת, הבקשה לעיכוב ביצוע גביית דמי ניהול עתידיים מחברי הקבוצה שנותרו לקוחות נדחתה. לדברי **מיטב דש** מדובר על סכומים שאינם מהותיים לחברה. עוד נקבע כי על מיטב דש גמל לשלם את הגמול לתובעים הייצוגיים וכן חלק משכר הטרחה לבאי כוחם, בסך כולל של כ-10.3 מיליון שקלים.

בדיווח של מיטב דש היום לבורסה, נמסר כי "מיטב דש גמל והחברה סבורות כי פסק הדין שגוי וכי הערעור אשר הוגש יתקבל, כך שבין היתר, הגמול ושכר הטרחה אשר ישולמו כאמור לעיל, יושבו לאחר הכרעה בערעור".

ב-25 באוגוסט 2021 ניתן **בבית המשפט המחוזי בתל אביב פסק דין** במסגרת תובענה ייצוגית שהגישו עמיתים בתגמולים, קופת הגמל של מיטב דש גמל ופניסיה, בטענה כי זו גבתה מהם דמי ניהול, בניגוד למה

תרימו לה, תרימו!

קופות הגמל להשקעה של הראל בראש טבלת התשואות ב-2021

15.41%

מקום 1

12 החודשים האחרונים



הראל מובילה עם תשואה של 15.41% ב-12 החודשים האחרונים

הנתונים מתייחסים למסלול הכללי בראל גמל להשקעה ונכנסים לחודש דצמבר 2021, בהתאם לאתר הגמל-נט של משרד האוצר תשואה ממוצעת של 3 השנים האחרונות: 10.24%. תשואה ממוצעת ב-5 השנים האחרונות: 7.04%, סטיית תקן ל-5 השנים האחרונות: 6.44. 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 פסיכוי המתחשב בנתונים של כל אדם.

**גם כשתטוס וגם כשתנחת
ראש שקט
No matter what.**



הביטוח של פספורטכארד
נותן ללקוחות שלכם שקט נפשי
לאורך כל הביקור בחו"ל



PassportCard

חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל

מוקד השירות לסוכן עומד לרשותכם

בדוא"ל: AgentService@PassportCard.co.il בטלפון: 1800-800-930 או בוואטסאפ: 052-3220440

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגיה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי. ללא השתתפות עצמית בשירותים רפואיים בחו"ל באמצעות הכרטיס וכפוף למגבלות השימוש בכרטיס. עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות בכספומטים השונים.

הריבית התעריפית תעלה בעקבות מנגנון הבטחת תשואה החדש

בעקבות העדכון הקצבאות לפורשים יגדלו בשיעור של כ-1.2% | פורום החוסכים לפנסיה ולשכת סוכני הביטוח הביעו תמיכה עם הסתייגויות

ההסדרים, אשר קבעו שתיפסק הנפקת אגרות החוב המיועדות, ובמקומן תיתן המדינה רשת בטחון לקרנות הפנסיה בתשואה שנתית של 5.15%. כתוצאה מכך פנתה ח"כ **נעמה לזימי** לממונה על שוק ההון, וקראה להעלות את הריבית התחשיבית מ-3.74% ל-4.17%, מה שהיה מעלה את הקצבה החודשית ב-4% לערך. השבוע הודיע משרד האוצר על העלאה מתונה יותר שתעלה את הקצבה ב-1.2%.

מימין מפנה במכתבו את תשומת הלב לעובדה שהמעבר מהאג"ח המיועדות לרשת הביטוח החדשה יתבצע בהדרגה על פני 15 שנה, ככל שייפרעו אג"ח מיועדות שהונפקו. "כדי שההעלאה תחול על כל הפנסיונרים, ותיקים כחדשים, יש לפרסם מתווה עולה לשנים הבאות של העלאת הריבית התחשיבית, שיתחיל שהעלאה מיידית שהציע האוצר ותגיע תוך כ-12 שנה ל-4.17% כפי שהוצע.

"ניתן ורצוי לבצע עדכון של הריבית התחשיבית, ויש להחילה גם על פנסיונרים קיימים בקרנות החדשות וגם על פורשים חדשים. אולם ככל הנוגע למרכיב העלאתה עקב שינוי התשואה ברשת הביטוח, יש לבצע העלאה הדרגתית ככל שייפרעו אג"ח מיועדות ויתחלפו ברשת הביטוח החדשה", נכתב בפנייה.

לשכת סוכני הביטוח: השינוי אינו מגלם את השיפור האמיתי הנדרש

לשכת סוכני הביטוח מסרה בתגובה: "לשכת סוכני הביטוח מברכת את ח"כ נעמה לזימי מובילת המאבק, על כך שהטיפול בשיפור הפנסיות נושא פרי. שמחנו לקבל את הזדעקת רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ומשרד האוצר על עדכן את הריבית התעריפית לאור שינוי מנגנון האג"ח, אולם אנו מצרים על כך שהשינוי שאושר בשלב זה ברשות הוא חלקי בלבד ואינו מגלם את השיפור האמיתי הנדרש בפנסיות שנובע מהעלאת התשואה ל-5.15%".

בלשכה מסבירים: "יש לזכור כי ההחלטה על שינוי מנגנון האג"ח כפי שאושרה בחוק ההסדרים הייתה צריכה להוביל לשיפור הפנסיות של הפורשים ב-4% שיפור הקצבאות, כאמור, נתמך על ידי אקטוארים בכירים. בנוסף, השינוי אמור להזיז את עלויות הביטוח בקרנות הפנסיה לכלל העמיתים ואין בהזדעקת הרשות התייחסות לנושא. אנו בלשכת סוכני הביטוח נמשיך להיאבק לטובת השלמת המהלך ושיפור הפנסיות לכלל הציבור".



הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ד"ר **משה ברקת**, החליט יחד עם מנכ"ל משרד האוצר **רם בלינקוב** ויו"ר ועדת הכספים של הכנסת ח"כ **אלכס קושניר**, על העלאת הריבית התעריפית.

העלאת הריבית התעריפית נובעת משינוי מנגנון האג"ח המיועדות והעלאת התשואה המובטחת במנגנון החדש ל-5.15% - באופן שיגדיל את הפנסיות לפורשים בשיעור של כ-1.2%. זאת, בנוסף להגדלת הפנסיות לפורשים בשיעור כ-2%, שנבעה מהצעד להורדת תקרת דמי הניהול לפנסיונרים שהוביל שר האוצר **אביגדור ליברמן**.

ההשפעה של הריבית התעריפית על הקצבאות נובעת מכך שאם הריבית התעריפית תהיה גבוהה יותר, מקדם הקצבה נמוך יותר. כתוצאה מכך הקצבה גבוהה יותר.

השינוי ייכנס לתוקף עם כניסתו לתוקף של המנגנון החדש המחליף את האג"ח המיועדות.

ההחלטה על העלאת הריבית התעריפית זכתה לתגובות חיוביות של **פורום החוסכים לפנסיה** ושל **לשכת סוכני הביטוח**, אבל עם הסתייגויות.

פורום החוסכים לפנסיה: להגיע תוך כ-12 שנה ל-4.17% כפי שהוצע

יו"ר פורום החוסכים לפנסיה בישראל, **רועי מימון**, פנה במכתב למנכ"ל משרד האוצר בלינקוב ולממונה על שוק ההון ד"ר ברקת, בתמיכה בהעלאה של הריבית התחשיבית, מה שיעלה את הפנסיה לפורשים בקרנות הפנסיה החדשות החל מ-1.5% ועד 4%.

בפורום החוסכים מסבירים, כי בשנת 2013 הוחלט במשרד האוצר להפחית את הריבית התחשיבית בגלל הירידה בריביות האג"ח הממשלתיות בשוק ההון מאז המשבר של 2008, צעד שהיה פוגע בפנסיה ולכן ההחלטה עוכבה. בעקבות הצעות שעלו, בפרט הצעתם של פורום החוסכים לפנסיה

ומרכז אדוה שהועברה למשרד האוצר, הוחלט לשנות את הקצאת האג"ח המיועדות ערד, המונפקות על ידי הממשלה במיוחד לקרנות הפנסיה, אשר 30% מכספי קרנות הפנסיה מושקעות בהם. לפיכך, החל משנת 2017, 60% מכספי הפנסיונרים מושקעים באותן אג"ח מיועדות (ושיעור נמוך יותר של כספי הצעירים והחוסכים), צעד שנועד למנוע את הורדת הריבית ואף מאפשר את העלאתה. עוד מציינים בפורום, כי בנובמבר 2021 אישרה הכנסת את תקציב המדינה וחוק

BEST מחלות קשות

הביטוח המשודרג של הכשרה שמכסה יותר מחלות קשות



BEST בתשלום

חודש ראשון חינם
לאחר כל 5 שנים ותק בפוליסה
תינתן הנחה של 50% מגובה
הפרמיה למשך 6 חודשים.
(כפוף להיעדר פיגורי תשלומים
מפוליסה לאורך כל התקופה)

BEST בפיצוי

תשלום פיצוי מלא עבור 2
מקרי ביטוח מקבוצות שונות
ובכפוף לתנאי הפוליסה.

BEST בכיסוי

הכיסוי הטוב ביותר - פיצוי כספי
מלא עבור 49 מחלות קשות ופיצוי
חלקי עבור 7 מחלות נוספות.

שיווק המוצר החדש החל בתאריך 1.1.2022 | מבוטחים קיימים שרכשו את התכנית מגן למחלות קשות החל מתאריך 2.2016 תחודש התכנית לפי תנאי התכנית החדשה ללא עלות נוספת וללא דרישת חיתום בגין מקרה ביטוח שאירע החל מיום 1 בינואר 2022 ובכפוף לתנאי הפוליסה.

לפרטים נוספים פנו למפקחים:

עודד בארי 050-5343713 odedb@hcsra.co.il
רם סהר 052-2508072 rams@hcsra.co.il
שי-לי לוי 054-8985884 shayleel@hcsra.co.il
מנהל מכירות ארצי, רועי פורמן royf@hcsra.co.il



*קבלה לביטוח מותנית בחיתום רפואי | תוקף ההטבה למצטרפים חדשים 1.1.2022 - 1.5.2022, אין באמור לגרוע מזכותה של החברה להודיע על הפסקת ההטבה בכל עת | המידע המוצג הוא מידע כללי, התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד | כל הכתוב אינו מהווה ייעוץ או תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים הפרטניים של כל אדם | בכפוף לתנאי הפוליסה ולהנחיות החיתום של החברה.

מחקר של רשות שוק ההון: **החוסכים מפסידים כ-1% תשואה עקב שינויים רגולטוריים בזהות השחקנים הרשאים להשתתף בשלב המוסדי**

המחקר בחן את השפעת השינויים בעשור האחרון על תמהיל המשתתפים בהנפקות אג"ח הקונצרניות הסחירות, בדגש על שיעור השתתפות המוסדיים

כך, מציעים רבייות גבוהות יותר בשלב המוסדי. זאת במטרה להרוויח את עמלת ההתחייבות המוקדמת ולאחר לממש את ניירות הערך ביום הראשון למסחר מבלי לשאת בסיכונים לשינוי מחיר הנייר. בעוד שהסיבה להרחבת היצע המשקיעים בשלב המוסדי הייתה הגברת הנזילות בהנפקות, כפי שעולה מהמחקר, הנזילות אינה מוגברת, וזאת לאור נטייתם של שחקני הנוסטרו לממש את ניירות הערך ביום המסחר הראשון.

בפרט, מוצא המחקר כי בסדרות אג"ח המתאפיינות בריבוי שחקני נוסטרו, ישנם נפחי מסחר ממוצעים של כ-25% מגודל הסדרה ביום ההנפקה הראשון. זאת לעומת ממוצע של כ-10% ביתר הסדרות. שחקני הנוסטרו תופסים למעשה את מקומם בשלב המוסדי של ציבור החוסכים, שבמקרים רבים משקיעים בניירות אלו מבלי ליהנות מההנחה.

עוד עולה מהמחקר, כי הנפקות אגרות החוב הקונצרניות הסחירות לפי מנגנון "הצעה אחידה", במסגרתו החתם אינו מעמיד התחייבות חיתומית, ומכאן למעשה לא חשוף לשינויים בשווי הנייר - הביאו לדחיקה משמעותית במיוחד של הגופים המוסדיים מהשתתפות בשלב המוסדי. לשחקני הנוסטרו המשתתפים בשלב המוסדי שיקולי השקעה שונים מאלו של הגופים המוסדיים, ובפרט, אופק השקעה קצר יותר משמעותית.

ביחס להשקעות כספי ציבור באפיק אגרות החוב הקונצרניות בישראל, ציבור החוסכים מפסיד כ-1% מתשואת נייר הערך, וזאת לאור שינויים רגולטוריים בזהות השחקנים הרשאים להשתתף בשלב המוסדי, בו מתקבלת הנחה בדמות עמלת התחייבות מוקדמת. כ-0.5% מההפסד מיוחס לירידה בנתחם של הגופים המוסדיים בשלב המוסדי (במסגרתו מוענקת למעשה הנחה למשתתפים ביחס לשלב ההנפקה לציבור), וכ-0.5% נוספים להפסד בתשואה הממוצעת של הנייר ביום המסחר הראשון. כך עולה ממחקר חדש שפרסמה **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון**, שנכתב על ידי ר"ח **גיא לקן**, מנהל המחלקה הכלכלית; **תום טרילניק**, יועץ בכיר לממונה **וגיל בוטלר**, כלכלן במחלקה הכלכלית. המחקר בוחן את השפעת השינויים הרגולטוריים שחלו בעשור האחרון בשוק הנפקות החוב בישראל על תמהיל המשתתפים בהנפקות אגרות החוב הקונצרניות הסחירות, בדגש על שיעור ההשתתפות מצדם של הגופים המוסדיים המנהלים את החיסכון ארוך הטווח של הציבור הישראלי וההשלכות הנגזרות מכך בראיית ציבור החוסכים.

לפני שינוי הגדרת "המשקיע הכשיר" הגופים המוסדיים היוו כ-40% משוק הנפקות החוב הקונצרני, ולאחר השינוי ירדו לכ-20% בלבד. כשבמקומם הוגברה נוכחותם של שחקני הנוסטרו הפרטיים שעלו מ-25% ל-40%, וב-2017 הגיעו ל-50%. שחקני נוסטרו פרטיים, המשקיעים את כספיהם ולרוב משתמשים באשראי לטווח קצר לשם

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
 בסדרת הפקות תוכן

גם השנה



חידשנו את הפיקדון

בהתאם לחוזר הסדרת כתבי שירות
ואופן שיווקם.
בהתאם לחוזר הפיקוח על הביטוח.



KOPELL
group

שירות של אלופים



הארכה נוספת בצל האומיקרון: היתר לתאגידים בנקאיים להעניק ייעוץ פנסיוני בדיגיטל או בטלפון עד ה-25 באפריל

מדובר על הארכה שלישית בעקבות התפשטות הקורונה

גם בהודעה הנוכחית נכתב כי אין בכוונת הרשות להאריך את העמדה הזו פעם נוספת, למעט אם יהיו נסיבות חריגות שיצדיקו זאת, כגון פגיעה אפשרית בלקוחות.

עמדת אי אכיפה בעניין זה פורסמה לראשונה על ידי הרשות ב-2 בדצמבר 2020. עמדת הרשות פורסמה בעקבות פניות של תאגידים בנקאיים בבקשה לאפשר לעסוק בייעוץ פנסיוני שלא בסניפי הבנק. זאת, נוכח התפשטות נגיף הקורונה ובכלל זה הגבלות והמלצות שונות הנוגעות לתנועה במרחב הציבורי, הפוגעות ביכולות של תאגידים בנקאיים לקיים פגישות ייעוץ פרונטליות עם לקוחותיהם, נוכח הוראות חוק הייעוץ הפנסיוני, הקובע כי תאגידים בנקאיים יעניקו ייעוץ פנסיוני בסניפי הבנק, ולא יהיה באפשרותם להעניק ייעוץ פנסיוני מחוץ לכותלי הסניפים הקבועים.

ב-15 ביולי 2021 פורסמה עמדת ממונה חדשה, במסגרתה הובהר כי "בשל המצב המורכב שבו מדינת ישראל מצויה, במסגרתו נפגעים לקוחות קיימים של התאגידים הבנקאיים בתחום הייעוץ הפנסיוני, ולאור כוונת משרד האוצר לקדם תיקון לחוק הייעוץ הפנסיוני במסגרת חוק ההסדרים הקרוב, הרשות לא תנקוט צעדי אכיפה נגד תאגידים בנקאיים אשר יעניקו ייעוץ פנסיוני באמצעי דיגיטלי או באמצעות הטלפון, ללקוחות קיימים בתחום הייעוץ הפנסיוני ערב הודעה זו".

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון נתנה ארכה נוספת, עד ה-25 באפריל 2022, לתאגידים בנקאיים להעניק ללקוחות קיימים ייעוץ פנסיוני שלא בסניפי הבנק. מדובר על ארכה שלישית מאז פרסמה רשות שוק ההון את עמדתה בעניין אי אכיפה בנושא.

ההארכה הקודמת, שניתנה ב-20 באוקטובר 2021, אמורה הייתה להיות האחרונה, אולם הרשות הבהירה אז כי ההיתר יוארך רק אם יהיו נסיבות חריגות שיצדיקו זאת, כמו פגיעה אפשרית בלקוחות כתוצאה מחזרה של הגבלות משמעותיות על מפגשים פיזיים. כעת מנמקת הרשות את הארכה הנוספת, לאור הגל החמישי של מגפת הקורונה. "בנסיבות העניין, ובשים לב למצב המורכב שבו מדינת ישראל מצויה במסגרתו נפגעים לקוחות קיימים של התאגידים הבנקאיים בתחום הייעוץ הפנסיוני, ולאור כוונת הרשות לפעול לקידום תיקון לחוק הייעוץ הפנסיוני בהתאם לתזכיר החוק, יובהר כי הרשות לא תנקוט צעדי אכיפה נגד תאגידים בנקאיים אשר יעניקו ייעוץ פנסיוני באמצעי דיגיטלי או באמצעות הטלפון, ללקוחות קיימים בתחום הייעוץ הפנסיוני ערב הודעה זו. זאת, בין היתר, נוכח חובות האמון והזהירות המוטלות על הבנקים, וכן החובה להעניק ייעוץ פנסיוני מתמשך על ידי הבנקים ללקוחות הקיימים, בהתאם להוראות חוק הייעוץ הפנסיוני" מוסבר בעמדת הרשות עליה חתום הממונה ד"ר **משה ברקת**.

המחוזי אישר הגשת תביעה ייצוגית נגד הפניקס והראל

התביעה הוגשה בטענה שהחברות מסרבות להכיר בניתוח שיש צורך רפואי לבצע אותו כמקרה ביטוח בהתאם לפוליסות, בנימוק שמדובר על "ניתוח מניעתי"

(גם אם הטעם הוצג באופן אחר במכתב הדחייה). השאלות המשותפות לחברי הקבוצה הן, האם הפרו הנתבעות את חוזה הביטוח בדחייתן תביעות לכיסוי ביטוחי לניתוח מהטעם שמדובר ב"ניתוח מניעתי", ומהם הסעדים להם זכאים חברי הקבוצה בשל כך. "הפניקס ביטוח לומדת את החלטת האישור ושוקלת את המשך צעדיה", נמסר בדיווח של החברה לבורסה. הראל מסרה לבורסה כי "להחלטה לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה".

בית המשפט המחוזי בירושלים החליט לאשר בקשה להגשת תביעה ייצוגית נגד **הפניקס והראל**. עניינה של התביעה, לטענת התובעת, בסירוב של הנתבעות להכיר בניתוח שקיים צורך רפואי לבצעו כמקרה ביטוח על פי פוליסות הבריאות שהוצאו על ידן, בנימוק שמדובר על "ניתוח מניעתי". במסגרת החלטת האישור נקבע, כי הקבוצה בשמה תנוהל התובענה הייצוגית שהוגשה ביוני 2018, הינה כל אדם שהתקשר בחוזה ביטוח בריאות עם הנתבעות, הכולל כיסוי ביטוחי לניתוחים, ותביעתו לביצוע ניתוח נדחתה מהסיבה שמדובר על ניתוח מניעתי שלא מכוסה בפוליסה

BlackRock®



השקעות מעולם אחר

הזדמנות חדשה להשקיע בחיסכון שלך עם מנהלי ההשקעות מהטובים ביותר בישראל ובעולם. לראשונה בישראל בפוליסת החיסכון בניהול הפניקס, מסלולי השקעה גלובליים בניהול השקעות של BlackRock, בית ההשקעות מהגדולים בעולם

פנו לסוכן הפניקס

האמור אינו מהווה ייעוץ או המלצה לרכישת מוצר פנסיוני ו/או פיננסי ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. מסלולי ההשקעה "הפניקס BlackRock" אלו מסלולי אירוח בפוליסות חיסכון פרט בניהול הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס") אשר ניהול השקעות בהם יבוצע ע"י חברת BlackRock. BlackRock אינה מנהלת, תומכת, נותנת חסות, מציגה מצגים או התחייבויות כלשהן לגבי כדאיות ההשקעה במסלולי הפניקס BlackRock המנוהלים ומסופקים על ידי הפניקס. ל BlackRock אין התחייבויות, חובות או אחריות כלפי עמיתים, מבוטחים או משקיעים של הפניקס. * BlackRock הוא סימן מסחרי רשום של BlackRock, Inc.

בעקבות הסופה "אלפיס": חברות הביטוח מאריכות אוטומטית ביטוחי נסיעות לחו"ל לשוהים ביוון ובטורקיה

נמלי תעופה בשתי המדינות נסגרו עקב תנאי מזג אוויר קשים שגרמו לביטול טיסות



הסופה "אלפיס" אשר פוקדת את יוון וטורקיה והגיעה אתמול (ד') לישראל גורמת להשבתה של נמלי תעופה ובשל כך מתבטלות טיסות ביוון ובטורקיה. בעקבות כך, גם טיסות לישראל מבוטלות ונוסעים רבים נאלצים ו/או יאלצו להישאר מעבר למתוכנן, וכמובן מעבר למועד שבו ביטוחי הנסיעות לחו"ל שלהם בתוקף.

בשל המצב, חברות הביטוח הזדרזו להודיע כי הן מאריכות באופן אוטומטי את ביטוחי הנסיעות לחו"ל של לקוחותיהן. "כמו תמיד, חשוב לנו להיות ערים וקשובים ללקוחותינו בייחוד בעתות של חוסר ודאות. על כן, עם ההבנה שהמבוטחים שלנו ביוון ובטורקיה עלולים להיקלע ל"סגר" עקב תנאי מזג אוויר קשים, יצאנו בהודעה של הארכת ביטוח ב-48 שעות באופן אוטומטי וללא צורך בתשלום על ימים אלו. נמשיך לעמוד לרשות לקוחותינו בכל עת ועניין", ציינה **מור פפקין**, מנהלת תחום ביטוח נסיעות לחו"ל ב**הפניקס**. מהחברה נמסר כי ההארכה האוטומטית ב-48 שעות של תקופת ביטוח הנסיעות היא ללקוחות שתקופת הביטוח המקורית שלהם מסתיימת ב-26 בינואר.

כלל ביטוח מאריכה גם היא למבוטחים השוהים באזור את הפוליסה באופן אוטומטי ל-48 שעות, ומיידעת את המבוטחים באמצעות הודעות SMS. **מהראל** נמסר, כי מבוטחים שפוליסת הביטוח שלהם מסתיימת, בין התאריכים 25 בינואר 2022 ועד 27 בינואר 2022 יהיו מכוסים ל-48 שעות נוספות ללא צורך בהארכת הפוליסה וללא עלות נוספת.

פספורטכארד: "על רקע סערת 'אלפיס' והימצאותם של ישראלים רבים ביוון וטורקיה ללא יכולת לשוב ארצה, כשנמלי התעופה סגורים

- חברת ביטוחי הנסיעות פספורטכארד מעדכנת על הארכה אוטומטית של פוליסת הביטוח ללא תשלום נוסף לכל לקוחותיה השוהים בשתי המדינות הללו".

"**בביטוח ישיר** לא משאירים מבוטח חשוף אם נקלע לסיטואציה שאינה בשליטתו, ולכן נאריך אוטומטית", נמסר מהחברה.

ההארכה אוטומטית ניתנת גם למבוטחים של **מנורה מבטחים** ו**ממגדל** נמסר, כי לחברה אין הרבה מבוטחים ביוון ובטורקיה וטרם הגיעו פניות בנושא.

הנבחרים 2021

ראיונות עם נבחרי השנה
וסיקור עיקרי הוועידה

לצפייה במהדורה



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

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



שינויים ארגוניים ברשות ניירות ערך כחלק מההיערכות לאסדרת תחום שירותי התשלום

ענת גואטה, יו"ר הרשות: אסדרת תחום שירותי התשלום יחד עם תחילת פעילותם של נותני שירותי מידע פיננסי, צפויה לצמצם את הריכוזיות ולהגביר את התחרות במערכת הפיננסית

רשות ניירות ערך נערכת לאסדרת תחום שירותי התשלום עם תחילת פעילותם של נותני שירותי מידע פיננסי. כחלק מההיערכות הודיעה יו"ר הרשות, **ענת גואטה**, על שינויים ארגוניים.

מערך שירותי מידע פיננסי ושירותי תשלום ימוזג לתוך מחלקת ההשקעות בראשותה של **ענבל פולק**. רו"ח **אורלי קורן**, שהובילה את צוות החקיקה ופיתוח השוק לחברות הפינטק בשנתיים האחרונות, מונתה לסגנית מנהלת מחלקת השקעות ומנהלת המערך.

עידו טוויג, אשר כיהן בתפקידו האחרון כסגן מנהלת מחלקת השקעות, הצטרף למחלקה לפיקוח על הבורסה וזירות הסוחר ומונה לסגן מנהל המחלקה. במסגרת תפקידו טוויג יהיה שותף, לצד רו"ח **איציק שורקי**, מנהל המחלקה, בהובלת פעילות המחלקה להתמודדות עם האתגרים הצפויים לה ובפרט היערכות להקמתן של בורסות ייעודיות ומערכות סליקה בסביבה החדשה של חדשנות טכנולוגית.

יו"ר רשות ניירות ערך, **ענת גואטה**: "אסדרת תחום שירותי התשלום יחד עם תחילת פעילותם של נותני שירותי מידע פיננסי, בפיקוחה של רשות ניירות ערך, אם תקיים בלוחות הזמנים שהוגדרו לה, צפויה לצמצם את הריכוזיות ולהגביר את התחרות במערכת הפיננסית".



ענת גואטה, יו"ר רשות ניירות ערך | צילום: ענבל מרמרי

נפתחה ההרשמה לשנה השנייה של Israeli Insurtech

בשנה הראשונה נבחרו 10 סטארטאפים שגייסו יותר מ-40 מיליון דולר



קובי בנדלק (מימין) ומשה שובה | צילומים: שמוליק פאוסט ואוהד רמנו

ההרשמה לשנה השנייה של האקסלרטור בתחום הביטוח **Israeli Insurtech** החלה. האקסלרטור מספק לסטארטאפים ישראלים בתחום האינשורטק את הבמה והכלים כדי להפוך לחברה מובילה בתעשייה.

בשנה הראשונה היו שני מחזורים. **Dell Technologies** מסרה כי היא ממשיכה כחברה בצוות השיפוט לבחירת הסטארטאפים, תעניק ייעוץ ומנטורינג ליוזמים ותסייע לחברות בחשיפה ללקוחות פוטנציאליים ברחבי העולם. בשנה הראשונה נבחרו לשני המחזורים הראשונים 10 סטארטאפים (מתוך 60 מועמדים), שגייסו יותר מ-40 מיליון דולר וחתמו על יותר מ-10 חוזים עסקיים.

קובי בנדלק, מנכ"ל האקסלרטור: "Dell Technologies מביאה עימה פריסה בכ-180 מדינות בעולם המאפשרת לסטארטאפים וטכנולוגיות ישראליות בתחום האינשורטק להיחשף בפני חברות ביטוח בעולם בהן Dell Technologies כבר מעורבת בפרויקטים שונים".

נמסר, כי ההרשמה לתכנית השלישית מתאימה לסטארטאפים בכל שלב. הסטארטאפים שיתקבלו לאקסלרטור יקבלו מימון של 300 אלף דולר, כמו גם חשיפה לחברות הביטוח המובילות בעולם, ברוקרים אמריקאים, רשת משקיעים, בכירים בתעשייה, מנטורים ועוד.

משה שובה, מנהל בכיר בקבוצת הפריסייל של Dell Technologies: "אנו שמחים לקחת חלק משמעותי בקידום והנחיית יזמים צעירים גם בתחום ביטוח. Dell Technologies עובדת עם 498 מחברות הפורצ'ן 500 וכן עם חברות הביטוח הגדולות בארץ ובעולם - רובן ככולן עוברות בימים אלו טרנספורמציה דיגיטלית. זוהי הזדמנות ליוזמים וסטארטאפים לקחת חלק ולהוביל את השינוי".



שלמה אייזיק דן עם ח"כים בתופעת האתרים המתחזים ובמוכרנים שאינם בעלי רישיון

מחזיקים ברישיון כדון. נושא נוסף על שעלה הפרק היה פעילות אכיפה נגד אתרים מתחזים הפועלים להטעיית ציבור המבוטחים. כמו כן נפגשו נציגי הלשכה עם ח"כ **אוסאמה סעדי** מהרשימה המשותפת. בלשכה מציינים כי שלושת חברי הכנסת נרתמו לנושאים שעל הפרק והבטיחו לסייע בשיתוף פעולה עתידי.



שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח

אייזיק ועו"ד מאיר נפגשו גם עם ח"כ **לימור מגן** תלם מיישראל ביתנו, אשר הגישה לאחרונה הצעת חוק להקמת מאגר מידע פיננסי. מטרת הצעת החוק היא לאגד תחת קורה אחת את כלל המידע הפיננסי השייך לכל לקוח בקרנות הפנסיה, קופות הגמל, קרנות ההשתלמות ומוצרי הביטוח השונים. אייזיק בירך על הצעת החוק וציין שלשיטת הלשכה מאגר מידע פיננסי צריך לכלול בתוכו תתייחסות ברורה למלוא הנכסים הכספיים המצויים ברשות הלקוח, לרבות כספי חסכונות ופיקדונות למיניהם המצויים תחת שמו בחשבונות בנק ו/או באמצעות גופים חוץ בנקאיים. "הצדדים סיכמו כי ימשיכו לקיים ביניהם דיאלוג במטרה לקדם את עמדת הלשכה בנוגע להצעת החוק", נמסר מהלשכה.

בפגישות השתתפו גם יו"ר הוועדה האלמנטרית שי שדה, יו"ר ועדת ההיגוי במגזר הלא יהודי עאדל מחאגינה, היועץ המקצועי עו"ד יניב מאיר ולוביסט הלשכה לירן בן הרוש

נשיא לשכת סוכני הביטוח, **שלמה אייזיק**, ונציגים נוספים של הלשכה, המשיכו בסדרת פגישות בכנסת עם חברים בוועדת הכספים, בהן עלו נושאים שונים שעל סדר היום של הלשכה וסוכני הביטוח. בפגישות השתתפו, בנוסף לאייזיק, יו"ר הוועדה האלמנטרית **שי שדה**, יו"ר ועדת ההיגוי במגזר הלא יהודי **עאדל מחאגינה**, היועץ המקצועי עו"ד **יניב מאיר** ולוביסט הלשכה **לירן בן הרוש**.

בהמשך לפגישתו של אייזיק עם יו"ר ועדת הכספים ח"כ **אלכס קושניר** (ישראל ביתנו), התקיימה פגישה עם חברי הכנסת מהרשימה המשותפת **עופר כסיף** ו**אחמד טיבי**, שבה דנו בהצעת החוק אותה יזמה הלשכה - הצעת חוק לתיקון פקודת ביטוח רכב מנועי (חיוב שיווק פוליסה), וכמו כן בנושא חיוב מכירת מוצרי ביטוח על ידי בעלי רישיון בלבד ובדגש על איסור פעולת המכירה לאלתר על ידי מוכרנים לא שאינם



היועמ"ש של קבוצת איילון, עו"ד ישראל מוסנזון, פורש אחרי 15 שנים



עו"ד ישראל מוסנזון | צילום: אייל נזיאל

פעילותו המקצועית רבת השנים ועל תרומתו להצלחת הקבוצה וציינו: "סגולותיו האישיות המיוחדות של ישראל כמשפטן, מומחה בעולמות הביטוח תרמו רבות להתפתחות הקבוצה".

מוסנזון, שביקש לסיים את תפקידו, ניהל את המערך המשפטי של הקבוצה ושימש כמזכיר החברה באיילון

היועץ המשפטי הוותיק של קבוצת **איילון**, עו"ד **ישראל מוסנזון**, ביקש לסיים את תפקידו בקבוצה. עו"ד מוסנזון כיהן בתפקיד היועץ המשפטי של איילון אחזקות ואיילון ביטוח ב-15 השנים האחרונות, במהלכן ניהל את המערך המשפטי של הקבוצה ושימש כמזכיר החברה בקבוצת איילון. עו"ד מוסנזון, בוגר לימודי משפטים באוניברסיטה העברית בירושלים, בעל תואר שני במשפטים באוניברסיטת תל קיימברידג' ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב. קודם לתפקידו באיילון כיהן מוסנזון כיועץ משפטי ומנהל האשראי במגדל ומנהל המכרזים ההתקשרויות והביטוחים בעיריית תל אביב. יו"ר דירקטוריון איילון אחזקות ואיילון ביטוח, **אביגדור קפלן** ומנכ"ל **איילון אחזקות**, **שרון רייך**, הודו לעו"ד מוסנזון על



הוארך בשנה ההסכם הקיבוצי במגדל ביטוח ובמגדל מקפת

במועד זה, בשיעור ממוצע כולל של 3%, בחלוקה לשלוש מדרגות שכר, כאשר חלק מתוספת השכר תהיה קבועה ואחידה לאותה מדרגת שכר וחלקה לפי שיקול דעת מנהל.

בכפוף לתוצאות הכספיות ולרווח הכולל לשנת 2021, יגדל תקציב המענק (הבנוס) השנתי של העובדים, כך שהתוספת המרבית תהיה בשיעור שבין 12.5% עד 30% מהמשכורת לעובדים, ובהתאמה לרווח הכולל.

כן ניתנו הטבות בעניין תנאי רווחה הכוללים הגדלת תקציב הרווחה לטובת נופש לעובדים והשתתפות בהוצאות חנייה. בדיווח של מגדל אחזקות לבורסה נמסר כי אומדן הגידול הממוצע בעלות הכוללת של הוצאות כוח האדם הקבועות של החברה לשנת 2022 ביחס לשנת 2021 הוא כ-15.3 מיליון שקלים. האומדן האמור אינו כולל את סכום המענק לעובדים, אשר אם ינתן, יעמוד על תוספת מרבית של כ-15.9 מיליון שקלים.

שכר המינימום יעלה בהדרגה ויהיה 6,500 שקלים ברוטו | תוספות שכר בשיעור ממוצע של 3% יינתנו ב-2022 לעובדים הקבועים ולעובדים בתקופת ניסיון שהשלימו 18 חודשי עבודה

הסכם להארכת תוקפו של ההסכם הקיבוצי בשנה אחת, עד ל-31 בדצמבר 2022, נחתם לאחרונה בין **מגדל חברה לביטוח ומגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל**, לבין **ההסתדרות הכללית** וועדי העובדים בשתי החברות.

במסגרת הארכת ההסכם נעשו כמה שינויים ותוספות. המשכורת החודשית המינימלית (כהגדרתה בהסכם הקיבוצי) תעלה בהדרגה עד ה-1 באפריל 2023, כך שהחל מאותו מועד היא תהיה 6,500 שקלים ברוטו לחודש (למשרה מלאה) ולעובד בהסכם שכר שעתי על סך של 34 שקלים לשעה. החברות ישלמו בשנת 2022 תוספת שכר לעובדים הקבועים עליהם חל ההסכם הקיבוצי והמועסקים במגדל במועד התשלום וכן לעובדים בתקופת הניסיון אשר השלימו 18 חודשי עבודה



אורן מזרח רכשה את אל-עד "גולת הכותרת של הסוכנויות בירושלים"



מימין: אריאל מונין, מרדכי מונין ואורן כהן

אורן כהן, מנכ"ל אורן מזרח: אריאל מונין הוא השותף המתאים ביותר למימוש התכניות שלנו בירושלים

אורן מזרח מתרחבת לאזור ירושלים ומבצעת רכישה אסטרטגית של **אל-עד סוכנות לביטוח**. העסקה נכנסה לתוקף מה-1 בינואר 2022 וכפופה לאישורים רגולטוריים.

אל-עד, סוכנות הביטוח הגדולה והוותיקה בירושלים, נוסדה בשנת 1964 על ידי סוכן הביטוח הוותיק **מרדכי מונין** ומנהלת על ידי בנו **אריאל מונין**. הסוכנות מעניקה שירותים בכל ענפי הביטוח לעשרות אלפי לקוחות ומעסיקה עשרות עובדים מקצועיים וותיקים.

"אריאל סוכן ביטוח מוערך מאוד בענף, כיהן בעברו כיו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח, מוכר ואהוד בקרב סוכני ומנהלי חברות הביטוח", מציינים באורן מזרח ומוסיפים: "בשנים הבאות יוביל אריאל כמנכ"ל אל-עד את פעילותה והתעצמותה של אורן מזרח באזור ירושלים".

אורן כהן, מנכ"ל אורן מזרח, מסר: "אל-עד היא ללא ספק גולת הכותרת של סוכנויות הביטוח בירושלים, גוף בעל מסורת מכובדת, אהבת הענף והון אנושי יוצא דופן. אריאל הוא השותף המתאים ביותר למימוש התכניות שלנו בירושלים ואני שמח מאוד על החיבור שנוצר, מאחל לאריאל, לצוות המנהלים

והעובדים המסור של אל-עד בהצלחה רבה". מרדכי מונין: "במשך 60 שנות פעילות בענף הביטוח תמיד האמנתי שהלקוח הוא הדבר הכי חשוב. שמחתי לראות שאורן מאמין באותה הדרך".

אריאל מונין הוסיף: "הענף כולו בשינוי, המשך צמיחתה והתפתחותה של אל-עד חשובות לנו מאוד, עבור הלקוחות, עבור העובדים שלנו ועבור סוכנים נוספים שמאמינים בדרך". את אורן מזרח ייצג משרדם של עו"ד **גיון גבע** ועו"ד **שלומי הדר** ואת אל-עד עו"ד **גד אזור** ממשרד **ליפא מאיר ושו"ת**.

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך
מעודכן ומקצועי
בכל מקום ובכל זמן

מוסיפים לך ערך

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי
לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים
אשר על סדר היום

עדיף עכשיו

שירות סבזקים בנושאים
ותחומים על פי בחירה

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

עדיף ב-WhatsApp

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

גישה לפורטל עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

מרכז מומחים משיבים

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

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

הזמן הנעלם:

השיטות לניצול הזמן הזולג בין המחוגים

שואבי זמן אליהם או בורחים הם לא בהכרח המקום בו אנחנו רוצים להיות, אלא המקום בו אננו נמנעים מתחושת אי נוחות | פרספקטיבה על הבחירות שלכם אל מול ציר הזמן החולף

כולנו כבר יודעים שאנחנו יכולים ליעל את עצמנו. אז חבל על הזמן, בואו נתקדם.



מגדילים ערן ורווחיות
ארז שלו, מנטור עסקי

הימנעו מבזבזי זמן

מהתבוננות מעמיקה בנוף האנושי המגוון סביבי, מיפיתי חלוקה לשני סוגים של בזבזי זמן: **דיגיטליים ופרסונליים**. הנה מספר דוגמאות לגזלנים דיגיטליים: פייסבוק, YNET, WALLA, אינסטגרם, Tiktok וכדומה. הנתונים הרשמיים מדברים על 3-5 שעות ביום שזולגות לנו בדיגיטל בלי לשים לב. נסו להיזכר בבהלה האוחזת בגופכם כשלרגע נדמה לכם שאיבדתם או שכחתם את הטלפון.

לעתים קרובות ההרגשה היא שאני נכנס "רק כדי להתעדכן דקה". אם אתם משתמשים ברשתות החברתיות שלא לצרכי עבודה אלא רק לכיף - הקצו לכך זמן ייעודי במהלך היום ועמדו בו.

הנה מספר דוגמאות לגזלנים פרסונליים

לקוחות מסוימים שבעבר התרגלו לקבל הרבה זמן שלכם, אנשים חופרים שרק מחפשים שתעבירו להם את הזמן, פרלמנט קבוע ועוד. ואם בכל זאת אתם אנשים של אנשים וזקוקים לשיחות ארוכות, ודאו שהשיחות הללו מניבות לכם לידיים.

תכננו למען השם

מי שלא מתכנן לא מגשים, מי שמתכנן מגשים או חלקית או הכול או מעבר, לא חייבים לתכנן לפרטי פרטים, אפילו תכנון מאקרו, מלמעלה, נגיד בתור התחלה שתתכננו רק את הרבעון הקרוב הבא עלינו לטובה. הרי ללקוחות אתם מציעים לתכנן עשרות שנים קדימה. אני כשלעצמי לא אוהב לתכנן, אך עם השנים גיליתי שהטרחה הכלולה בתכנון לצד אי הנוחות, קטנה שבעתיים מהטרחה הנגררת כתוצאה מכיבוי שריפות, התנהלות נקודתית וחוסר תכנון. בנוסף, ברמה האנרגטית, רגשית, שמתי לב שתכנון מספק הכוונות ותמרורי הזהרה, מצמצם את רמת חוסר הודאות בתוכי, מפחית סיכון ומגדיל סיכוי לעמידה בהתחייבויות מול עצמי ומול הלקוחות. השקט הנפשי הזה מאפשר לי לראות באופן בהיר יותר, רחוק יותר ועמוק יותר. כשהמים סוערים קשה לנווט מתחת למים בבירור, כשהמים נינוחים והים במצב פלטה הריאות טובה וקל לנווט.

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם <<<

צמצום כפילויות וזיהוי מוקדי דאבל אימפקט

כפילות לדוגמה - פגישה עם הבעל, קבלת הסכמה מצידו ואז פגישה נוספת בנוכחות בת הזוג וכל המחזה מהתחלה.
דאבל אימפקט - לשבת עם חברים בבאולינג ולדאוג שבחלק מהחוויה אתה דואג לעצמך לליד באלגנטיות. להתנדב בקהילה ולקבל הפניות כי הרבה אנשים מכירים אותך, **על הדרך, גם וגם**.
 תהליך ייעול שכזה מזמין גם **בקרה עצמית**. על מנת שנחווה הצלחה או נזהה כשלים ונתקן, הקפידו על בקרה והימנעו מביקורת עצמית. בצעו בקרה מתוך **אהבה עצמית וחמלה**.

אז מתי אני נח עם כל התכנון הזה?

בסדר, אתם צודקים, גם אני אוהב לנוח ולאזן, באלאנס, כבר אמרנו. תכננו הפסקות מראש, חלקו כל יום מחדש את היום כאוסף של ספרינטים.
 במאקרו תכננו הפוגות וטעינה אנרגטית יומיות, שבועיות, שנתיות - כדי לצבור כוח להמשך ההתקדמות שלכם.

תכננו כמו מקצוען

לכתוב, לא להשאיר בראש:
 לידמו לתכנן כל יום - **שבו וכתבו את שעליכם לעשות**

דוגמה לתכנון יעדים יומי:

שתי שיחות מכירה אפקטיביות הכוללות ליד אחד מכל שיחה. לסיים את הטיפול בתביעה.
 לאכול לפחות ארוחה אחת בנחת ולנוח שעה עם הילדים. לשלם חשבונות חשמל ומים.
טיפ אחרון למאמר זה, חשוב במיוחד וחוסך במהלך החיים שנות עבודה מבוזבזות:
להגיד לא בשביל "הכן הנכון"
אמרו "לא" לדברים שלא משרתים אתכם ומבזבזים את זמנכם. בדקו במהלך הזמן מיהם שואבי הזמן העיקריים הגונבים את חייכם ונסו להימנע מלברוח אליהם בכל פעם שאתם מרגישים שיש לכם קושי עם מטלה כלשהי.
 לרוב שואבי זמן אליהם אנו בורחים הם לא המקום בו אנחנו רוצים להיות, אלא המקום בו אנו נמנעים מתחושת אי נוחות, חולשה וכאב מסוים. אז בקצת פחות מ-700 מילים מקווה שקיבלתם מלא ערך שיייתן לכם עוד זמן ממוקס ומטיב. בהצלחה.

הכותב הוא מנכ"ל קבוצת באלאנס ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח

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

- תוכן שיווקי -

סוכן ביטוח מודל 2022

רבים מסוכני הביטוח בישראל כיום הם סוכנים פיננסיים בכל מובן המילה. בהסתכלות קדימה, עוד היד נטויה

לא ינום ולא ישן

סוכן ביטוח שכבר פעיל עמוק בתוך העולמות הפיננסיים ניצב בפני אתגרים יום יומיים רבים:

- ◀ התעדכנות שוטפת בלתי פוסקת בנעשה בתחום ובחקיקה.
- ◀ המשך הרחבת סל המוצרים על המדף - כל הזמן.
- ◀ שמירה על תשתית עבודה יציבה מול כל הגופים הפיננסיים - גם בעלויות, גם בירידות.
- ◀ עמידה בכל תנאי הרגולציה.
- ◀ שמירה על רווחיות העסק - גם כאשר המרווחים מצטמצמים.
- ◀ תחרות בתוך הענף ומחוצה לו (סוכנים, יועצים, בנקים, שיווק ישיר ושימור לקוחות, ואפילו מתווכי נדל"ן).

סוף עידן רובינזון קרוזו

בעידן שהלקוח רואה לנגד עיניו רק את השורה התחתונה ובקלילות הוא מעביר את כל חסכונו ממקום למקום, הבנו בשחם אורלן שלסוכן עצמאי הממשיך להתנהל במודל הישן אין סיכוי לשרוד לבד, הוא לא יכול להתאים את עצמו לכללי המשחק ולתנאים השוררים בחוץ ומוטב שעה אחת קודם שיחבור לבית סוכן, על כל היתרונות העולים על החסרונות. בשחם אורלן אנו רואים את סוכן הביטוח מודל 2022 כבר מזמן לא רק סוכן ביטוח או איש מכירות של מוצרים פיננסיים, הוא לא מנהל רק את הנכסים של הלקוח אלא גם את ההתחייבויות של הלקוח, הוא כלכלן המשפחה, מנהל הסיכונים וזרוע מקצועית בפאנל המשפחתי להוצאה לפועל של החלטות השקעה וחיסכון, עושה סדר בהתחייבויות לטווח קצר ולטווח ארוך, מסייע בתהליכי פרישה, מייעץ בנושא מס ודואג להעברה בין דורית של נכסים בצורה אופטימלית.

אנו חשים אחריות גדולה כלפי הסוכנים שלנו. אנו מכשירים אותם להתמודדות בכל עולמות התוכן הרלבנטיים להם וללקוחותיהם. על מנת לשמור על כשירות הסוכנים בשחם אורלן, שתמיד יהיו הכתובת הטובה ביותר עבור לקוחותיהם לניהול הנכסים, ההתחייבויות והסיכונים שלהם, אנו משקיעים את כל המשאבים הדרושים בכל המישורים - החל מתכנית הדרכות סדורה, ליווי אישי על ידי מאמנים מנוסים, תשתית עבודה מול כל הגופים והסכמי הפצה לכל המוצרים, מענה מקצועי בכל נושא, נגישות ויחס אישי, ועד ליווי בתהליכי שיווק ומכירה וייעוץ עסקי, כמו כן, אנו גאים בדור הצעיר של הסוכנים אותו אנו מטפחים ומצמיחים החל משלב ספסל הלימודים ועד לניהול עסק עצמאי.



עו"ד (רו"ח) אמיר גבאי

העתיד כבר כאן

כאשר עושים חיפוש בגוגל לפי המילים "הסוכן הפיננסי" מגיעים, בין היתר, לסיקור מיוחד של כנס עדיף שנערך בשנת 2015 בשם "הסוכן הפיננסי - הזדמנויות ואתגרים". כבר אז נאמרו אמירות על ידי כל המשתתפים בכנס, כגון:

"על הסוכן לדבר את השפה הפיננסית", "סוכן הביטוח צריך להכיר את כלל נכסי הלקוח, ולא רק את נכסיו המתבטאים בתכניות הפנסיוניות" (שלומית יהב, מנהלת מכללת עדיף),

"האתגר הפיננסי הוא אתגר שכל סוכן חייב לקחת בשתי ידיים", "כולנו יודעים שהיום סוכן הביטוח לא יכול להסתפק בנישות עסקיות אלא להרחיב את מקורות ההכנסה שלו" (אתי אלישקוב, אז מנכ"לית הכשרה ביטוח),

"המגמה של סוכן מתוחכם חיובית וטובה למי שיקדים להבין אותה" (יואב גפני, אז הסגן הבכיר לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון).

בהסתכלות לאחור, אכן אפשר לומר כי "עברו" על סוכן הביטוח מאז ועד היום "שבע שנים טובות" ורבים מסוכני הביטוח בישראל כיום הם סוכנים פיננסיים בכל מובן המילה. בהסתכלות קדימה, עוד היד נטויה.

קריאה אחרונה לטיסה

סוכן ביטוח שטרם עשה צעדים משמעותיים להיכנס לתוך העולמות הפיננסיים ניצב בפני אתגרים לגשר על פערים ולהסיר חסמים בכל התחומים, החל מ:

- ◀ השלמת ידע מקצועי חסר בתחומי הפיננסים, המיסוי והפרישה.
- ◀ הטמעת כלים טכנולוגיים במשרדו לניהול לקוחות פיננסיים.
- ◀ הכשרה מקצועית של צוות העובדים.
- ◀ עריכת הסכמי הפצה עם כל הגופים הפיננסיים להרחבת סל המוצרים על המדף.
- ◀ מיצוב מחדש של דמותו בעיני לקוחותיו כאיש מקצוע ראוי ורלבנטי לספק להם פתרונות פיננסיים ולא רק פתרונות ביטוח.
- ◀ יצירת מתודולוגיות עבודה בתחומים החדשים לו.



הכותב הוא מנהל תחום הפיננסים
בשחם אורלן - בית סוכן מקבוצת מגדל

ביטוח מתחילת פעילותה. על פי ההסכמים שנחתמו, שבהם היו מעורבים גם **New Re Capital Partners**, יוגדל שיעור חלקה היחסי של מיוניק רי בפאנל ביטוח המשנה של החברה הבת בענפי הרכב. הסכמי ביטוח המשנה היחסיים מול מיוניק רי, נחתמו לתקופה של שלוש שנים בתחום רכב חובה ורכוש אחר, ולשנתיים בתחום ביטוח רכב רכוש.

▼ **הלמן-אלדובי קרנות השקעה** משיקה מסלול שקלי להשקעה בהלוואות חברתיות בארה"ב. בחברה מסבירים שההשקה של המסלול היא "על רקע הירידות החדות שנרשמו בשווקים מתחילת השנה, השקל החזק והחיפוש אחר אלטרנטיבות השקעה". המסלול השקלי מצטרף למסלול הדולרי של הקרן 'הלמן-אלדובי P2P', המתמחה בהשקעה בהלוואות בתחום ה-Consumer Credit באמצעות פלטפורמות ה-P2P בארה"ב.

▼ **מיכמן אשראי לעסקים** פרסמה תחזית תיק האשראי שלה לשנת 2022 שצפוי להסתכם בסוף השנה בכ-750 מיליון שקלים. החברה גם עדכנה, כי היקף התיק האשראי נכון לסוף שנת 2021 הסתכם בכ-345 מיליון שקלים, גידול של כ-252% מתחילת השנה.

▼ **הראל ביטוח ופיננסים** תייצג בישראל גם את ענק הביטוח הבינלאומי **Starr Insurance and Reinsurance Limited**. היקף הפרמיות שביצעה Starr בשנת 2020 עמד על 7.1 מיליארד דולר ולחברה נכסים פיננסיים מנוהלים בהיקף של 26.5 מיליארד דולר והון עצמי שעומד על 10 מיליארד דולר.

▼ **שותפות נאוויטס פטרוליום והפניקס** חתמו בסוף השבוע שעבר על הסכם עקרונות לא מחייב להקמת מיזם משותף להשקעות בפרוייקטי אנרגיה מתחדשת בדרום מזרח אסיה. בהתאם להסכם, הצדדים יפעלו במסגרת שותפות מוגבלת אשר תוחזק על ידי נאוויטס פטרוליום (51%) והפניקס (49%). שותפות המיזם תפעל לרכוש ולהשקיע בפרוייקטים לייצור חשמל באמצעות אנרגיה מתחדשת מסוגים שונים ובשלבי פיתוח שונים, לרבות פרויקטים בשלבי הפעלה, באזור דרום מזרח אסיה.

▼ **אשרא**, החברה הממשלתית לביטוח סיכוני סחר חוץ, העניקה בשנה החולפת אישורים עקרוניים לביטוח עסקאות ייצוא בהיקף של כ-2.8 מיליארד דולר. כך עולה מסיכום נתוני 2021 שערכה החברה. מדובר על גידול של כ-52% לעומת שנת 2020.

▼ **ווישור חברה לביטוח** חתמה על הסכמי התקשרות רב-שנתיים עם מבטח המשנה המוביל שלה **מיוניק רי**, המלווה את ווישור

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



▼ **מעוניינים לרכוש תיקי ביטוח**. פרטים במייל: gmail@insurance2020.com ובנייד 050-7063005

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

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

▼ **סוכנות ביטוח ותיקה מעוניינת לרכוש תיקי ביטוח חיים ואלמנטר**. פרטים: דוא"ל: @insurance2020@gmail.com נייד 050-7063005

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

▼ **רק מהבית - לא משנה מקום בארץ**. חתם או מסלק תביעות עם ניסיון של לכל הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע בוורד. סודיות מובטחת. לפנות בכתב ל- hotmail.com@shahr35

▼ **דרוש כלכלן/יועץ פנסיוני**. הכנת דוחות כספיים, עיבוד נתונים, ניתוח והסקת מסקנות, עריכת חישובים כלכליים. קו"ח למייל: eyal@harel-adv.com

▼ **אורנים סוכנות ביטוח בראשל"צ**, 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.

▼ **קשרי לקוחות מעולה** במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שבונים אלינו ליעוץ 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

▼ **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.com@shahr35 סודיות מובטחת.

▼ **חצי משרה - עבודה**

▼ **רפרנט/ית ביטוח חיים** לסוכנות איכותית 8.5 שעות. התפקיד כולל טיפול בדוחות פיגורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליסה, מסמכי הנמקה, הכנת תיק לפרישה וכו. חובה ניסיון קודם בתפקיד דומה מסוכנות ביטוח. רישיון סוכן - יתרון. שכר גבוה למתאימים Mirilevhar@gmail.com

▼ **למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת**

עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף